МВС України
Харківський національний університет внутрішніх справ

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Підручник

За загальною редакцією доктора юридичних наук,
професора, члена-кореспондента НАПрН України,
заслуженого юриста України
В. В. Сокуренка

Друге видання, доповнене та перероблене

Харків 2022

УДК 658.14(477)(075.8)
Ф59

Авторський колектив:

Сокуренко В. В. – д-р юрид. наук, проф., член-кор. НАПрН України, засл. юрист України, ректор Харківського національного університету внутрішніх справ;

Швець Д. В. – д-р юрид. наук, доц., засл. працівник освіти України, перший проректор Харківського національного університету внутрішніх справ;

Бортник С. М. – д-р юрид. наук, доц., проректор Харківського національного університету внутрішніх справ;

Ткаченко С. О. – канд. екон. наук, доц., завідувач кафедри соціальних та економічних дисциплін Харківського національного університету внутрішніх справ.

Рецензенти:

Охріменко І. В. – д-р екон. наук, проф., ректор Київського інституту бізнесу і права;

Хоменко М. М. – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри «Менеджмент» Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського.

Рекомендовано до друку Вченою радою
Харківського національного університету внутрішніх справ,
протокол № 11 від 30.11.2021

Ф59 **Фінанси** підприємств : підручник / В. В. Сокуренко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко ; за заг. ред. В. В. Сокуренка. – 2-ге вид., допов. та перероб. – Харків : ХНУВС, 2022. – 292 с

ISBN 978-966-610-261-7

У підручнику висвітлено питання щодо сутності фінансових ресурсів підприємства; грошових розрахунків підприємства, формування доходів та витрат, основ оподаткування діяльності, фінансових аспектів формування оборотних та основних активів, оцінки фінансового стану та фінансового планування на підприємстві, фінансової санації та банкрутства, банківського та небанківського кредитування, а також забезпечення фінансового механізму зовнішньоекономічних відносин.

Підручник призначений для курсантів, студентів, аспірантів, викладачів закладів вищої освіти, практичних працівників фінансової сфери.

УДК 658.14(477)(075.8)

ISBN 978-966-610-261-7

© Сокуренко В. В., Швець Д. В.,
Бортник С. М., Ткаченко С. О., 2022
© Сокуренко В. В., загальне редагування, 2022
© Харківський національний університет
внутрішніх справ, 2022

ЗМІСТ

ВСТУП **6**

ТЕМА 1. **ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА. ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ РОБОТИ** **7**

1.1. Фінансові ресурси підприємства, особливості їхнього формування і використання в умовах ринкових відносин..... 7
1.2. Фінансові служби підприємства: структура, завдання і функції 11
1.3. Контрольно-аналітична і оперативна робота фінансових служб 13
Питання для самоконтролю..... 14
Тестові завдання 15

ТЕМА 2. **ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ ПІДПРИЄМСТВ. БАНКІВСЬКЕ ТА НЕБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ** **17**

2.1. Сутність грошових розрахунків підприємств. Принципи безготівкових розрахунків 17
2.2. Організація роботи підприємства за безготівковими розрахунками 21
2.3. Розрахунки підприємства готівкою. Розрахунково-платіжна дисципліна 35
2.4. Кредит як економічна категорія й форма руху позикового капіталу 38
2.5. Банківське кредитування 45
2.6. Небанківське кредитування 56
Питання для самоконтролю..... 66
Тестові завдання 66

ТЕМА 3. **ДОХІД НА ПІДПРИЄМСТВІ. ВИРУЧКА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, ТОВАРІВ, РОБІТ, ПОСЛУГ** **68**

3.1. Поняття й види доходів на підприємстві..... 68
3.2. Планування виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг..... 73
3.3. Система визначення цін на промислову продукцію 77
3.5. Методи планування прибутку 88
3.6. Показники рентабельності. Розподіл прибутку 92
Питання для самоконтролю..... 94
Тестові завдання 95

ТЕМА 4. **ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО Й РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ 97**

4.1. Склад, структура й класифікація витрат 97
4.2. Планування витрат на виробництво й реалізацію продукції 111
4.3. Фінансовий контроль витрат на виробництво й реалізацію продукції 113
Питання для самоконтролю 115
Тестові завдання 115

ТЕМА 5. **ОСНОВИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 117**

5.1. Сутність оподаткування підприємств і податкова система України 117
5.2. Митні платежі 139
5.3. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності .. 149
Питання для самоконтролю 157
Тестові завдання 157

ТЕМА 6. **ОСНОВНІ ЗАСОБИ. ФІНАНСУВАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ 159**

6.1. Показники забезпечення, стану й використання основних засобів 159
6.2. Методи оцінки й амортизації основних засобів 165
6.3. Джерела й порядок фінансування капітальних вкладень і ремонту основних фондів 176
6.4. Нематеріальні й інші необоротні активи підприємства ... 180
6.5. Фінансові вкладення 184
Питання для самоконтролю 186
Тестові завдання 186

ТЕМА 7. **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА 188**

7.1. Сутність, склад і структура оборотних активів підприємства 188
7.2. Необхідність визначення потреби в оборотних активах 195
7.3. Методи визначення потреби в оборотних активах 198
7.4. Оцінка ефективності використання оборотних активів . 209
7.5. Вплив розміщення оборотних активів на фінансовий стан підприємства 213
Питання для самоконтролю 216

Тестові завдання 217

ТЕМА 8. **ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 219**

8.1. Необхідність і значення оцінки фінансового стану підприємства 219
8.2. Показники фінансового стану підприємства 223
8.3. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства ... 231
Питання для самоконтролю 234
Тестові завдання 235

ТЕМА 9. **ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ... 237**

9.1. Методи фінансового планування на підприємстві 237
9.2. Поточне фінансове планування на підприємстві 241
9.3. Оперативне фінансове планування на підприємстві 244
Питання для самоконтролю 246
Тестові завдання 246

ТЕМА 10. **ФІНАНСОВА КРИЗА НА ПІДПРИЄМСТВІ. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ Й БАНКРУТСТВО 248**

10.1. Фінансова криза на підприємстві: симптоми й фактори 248
10.2. Економічний зміст, порядок проведення й фінансові джерела санації підприємства 251
10.3. Фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства 261
Питання для самоконтролю 265
Тестові завдання 265

БЛОК САМОСТІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ 267

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК 271

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ 282

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК 285

ВСТУП

Ринкова економіка, при всій розмаїтості її моделей, відомих світовій практиці, характеризується тим, що являє собою соціально орієнтоване господарство, яке доповнюється державним регулюванням. Значну роль як у самій структурі ринкових відносин, так і в механізмі їх регулювання з боку держави відіграють фінанси, що є невід'ємною частиною ринкових відносин і одночасно важливим інструментом реалізації державної політики. Тому сьогодні, як ніколи, важливо добре знати природу фінансів, глибоко розбиратися в умовах їх функціонування, визначати способи найбільш повного їх використання в інтересах ефективного розвитку суспільного виробництва.

У структурі фінансових взаємозв'язків народного господарства фінанси підприємств посідають первинне, визначальне місце, завдяки тому що обслуговують основну ланку суспільного виробництва, де створюються матеріальні та нематеріальні блага й формується переважна маса фінансових ресурсів країни.

Неминучий перехід країни до ринкової економіки був неможливий, поки зберігалася у величезних масштабах державна власність, що перешкоджало розвитку конкуренції, змагальності за досягнення кращих результатів діяльності. Проте проведення економічної реформи спричинило глобальну зміну в структурі фінансових і виробничих відносин.

Найбільш важливу роль фінансів у кругообігу основних виробничих фондів, формуванні й використанні оборотних активів визначає перерозподіл прибутку.

Ринкова економіка припускає становлення й розвиток підприємств різних організаційно-правових форм, заснованих на різних видах приватної власності, появу нових власників – як окремих громадян, так і трудових колективів підприємств. З'явився такий вид економічної діяльності, як підприємництво, що являє собою господарську діяльність, тобто діяльність, пов'язану з виробництвом і реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг, товарів, необхідних споживачеві.

ТЕМА 1
ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА. ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ РОБОТИ

1.1. Фінансові ресурси підприємства, особливості їхнього формування і використання в умовах ринкових відносин.

1.2. Фінансові служби підприємства: структура, завдання і функції.

1.3. Контрольно-аналітична і оперативна робота фінансових служб.

1.1. Фінансові ресурси підприємства, особливості їхнього формування і використання в умовах ринкових відносин

Фінанси підприємства – це система економічних відносин із приводу утворення і використання грошових доходів і нагромаджень підприємств у процесі розподілу сукупного суспільного продукту (ССП) і національного доходу (НД), створених на рівні підприємства.

Відмінність категорії «фінанси підприємства» від категорії «фінанси» полягає в тому, що дана група фінансових відносин охоплює процес формування і використання децентралізованих фондів коштів.

Об'єктом фінансів підприємства є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням і використанням грошових фондів.

Суб'єктами таких відносин можуть бути підприємства, організації, банки, страхові компанії, інвестиційні фонди, аудиторські фірми й інші суб'єкти господарювання, що є юридичними особами, а також приватні підприємства без утворення юридичної особи.

Грошові відносини перетворюються у фінансові відносини лише тоді, коли рух коштів стає відносно самостійним. Це відбувається у процесі формування, розподілу і використання грошових доходів і фондів відповідно до їх цільового призначення у формі фінансових ресурсів.

До фінансових відносин належать такі групи відносин:

– взаємовідносини між підприємствами і державою з приводу формування централізованих фондів коштів і фінансування з них;

– взаємовідносини між підприємствами з приводу розрахунків за реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги в процесі їх виробничої і комерційної діяльності;

– взаємовідносини між підприємствами і банківською системою з приводу одержання кредитів і сплати відсотків за їхнє використання;

– взаємовідносини між підприємствами і страховими компаніями з приводу сплати страхових внесків і одержання страхових відшкодувань у випадку виникнення страхової події;

– «вертикальні» взаємовідносини між підприємствами і вищестоящими організаціями з приводу формування і розподілу централізованих фондів коштів;

– взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності і державою в процесі здійснення програми роздержавлення і приватизації;

– взаємовідносини між суб'єктами господарювання у зв'язку з інвестуванням коштів у цінні папери й одержанням по них доходу у вигляді відсотків і дивідендів, здійсненням пайових внесків і участю в розподілі прибутку від спільної діяльності;

– фінансові взаємовідносини між підприємством і його працівниками з приводу оплати праці й економічного стимулювання;

– фінансові взаємовідносини усередині підприємства з приводу формування його статутного фонду, а також у зв'язку зі створенням і використанням інших фондів ресурсів.

У процесі відтворення фінанси як економічна категорія виявляють свою сутність через такі функції:

– формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;

– розподіл і використання фінансових ресурсів для забезпечення поточної виробничої та інвестиційної діяльності, виконання зобов'язань перед фінансово-банківською системою і для соціально-економічного розвитку підприємства;

– контроль формування і використання фінансових ресурсів у процесі відтворення.

Фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і надходження, що знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат щодо

розширеного відтворення, економічного стимулювання працюючих і забезпечення доходів власників.

Первинне формування фінансових ресурсів відбувається в момент створення підприємства, коли утвориться його статутний капітал. Це майно підприємства, створене за рахунок внесків засновників підприємства.

Фінансові ресурси підприємства формуються, головним чином, за рахунок прибутку від основного, інвестиційного, фінансового й інших видів діяльності підприємства, найбільш питому вагу серед яких має виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, що розглядається як доходи підприємства.

Важливим джерелом формування фінансових ресурсів є амортизаційні відрахування, а також цільові надходження, виручка від реалізації майна, стійкі пасиви, часткові і пайові внески членів трудового колективу, що розглядаються як надходження.

Усі перераховані вище джерела формування фінансових ресурсів належать до власних джерел.

Крім того, фінансові ресурси підприємства можуть бути мобілізовані на фінансовому ринку. Це надходження від розміщення цінних паперів і кредитів.

Фінансові ресурси підприємства формуються також за рахунок коштів, що надійшли в порядку перерозподілу. Це ресурси, сформовані на пайових засадах, що надійшли від вищестоящих організацій, страхові відшкодування, бюджетні субсидії, дивіденди та інші види ресурсів.

Велике значення має структура джерел формування фінансових ресурсів підприємства. Збільшення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага позикових коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства, вимагає додаткових витрат на сплату відсотків за кредити, знижує ліквідність балансу. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально аналізувати доцільність залучення позикових коштів (див. рис. 1.1).

Рис. 1.1. Формування фінансових ресурсів підприємства

Основні проблеми, з якими зіштовхуються підприємства України в даний час, наступні:

– значне збільшення кількості збиткових та безприбуткових підприємств;

– нестача власних оборотних активів і відсутність джерел фінансування їхнього приросту. Серед наявних джерел головною зараз виступає прострочена кредиторська заборгованість;

– незадовільна структура оборотних активів, висока питома вага фондів обертання, зокрема простроченої дебіторської заборгованості;

– недостатність джерел фінансування капітальних вкладень як власних, так і позикових, що призвела до інвестиційної кризи в Україні, в умовах економічних обмежень розвитку;

– високий рівень податкового вилучення фінансових ресурсів підприємств і їхніх грошових фондів у цілому. Особливо високий

рівень непрямого оподатковування і податковий тиск на фонд оплати праці за умов збільшення мінімальної заробітної плати, що призводить ще і до зниження реальних доходів населення в Україні.

1.2. Фінансові служби підприємства: структура, завдання і функції

Фінансові ресурси як важливий фактор ефективного функціонування підприємства посідають значне місце в управлінні виробництвом, реалізацією та наданням послуг.

Фінансові служби покликані постійно забезпечувати фінансовими ресурсами процеси виробництва і реалізації продукції, визначати найбільш раціональне їх використання, стежити за дотриманням у всіх підрозділах підприємства фінансової дисципліни.

Фінансова дисципліна – це зобов'язання підприємств і посадових осіб додержуватися режиму економії при використанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, норм і нормативів витрат, затверджених фінансовим планом, виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, постачальниками, споживачами й іншими контрагентами.

Фінансова робота – це діяльність, спрямована на забезпечення виробництва фінансовими ресурсами і здійснення контролю виконання фінансової дисципліни.

Фінансова служба – це самостійний структурний підрозділ підприємства, що виконує визначені функції в системі його управління. Зазвичай це фінансовий відділ. Однак, залежно від організаційно-правової форми, характеру господарської діяльності, обсягу виробництва і чисельності працівників на підприємстві, фінансовою роботою може займатися як економіст-фінансист у складі бухгалтерії або просто бухгалтер, так і фінансова дирекція на чолі з фінансовим директором або головним фінансовим менеджером. Проте розвиток приватного (малого) підприємництва змушує керівників акумулювати у своїх руках більшість специфічних функцій фінансової служби.

У сучасних умовах фінансова робота набуває якісно нового змісту. Важливим завданням фінансової служби стає не тільки виконання фінансових зобов'язань, контроль використання власних і позикових коштів тощо, але й організація фінансового менеджменту, що містить якісно нові завдання.

Фінансовий менеджмент – це організація управління фінансовими потоками з метою найбільш ефективного використання власного і залученого капіталу й одержання максимального прибутку за умов мінімізації як ризиків фінансової діяльності, так і витрат. Фінансовий менеджмент припускає розроблення певної фінансової стратегії і тактики на основі аналізу фінансової звітності за допомогою системи показників і прогнозування доходів залежно від зміни структури активів і пасивів підприємства.

Фінансова діяльність підприємства спрямована на виконання таких основних завдань:

– фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;

– пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності і платоспроможності;

– виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, суб'єктами господарювання;

– мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого і соціального розвитку, збільшення власного капіталу;

– контроль ефективного, цільового розподілу і використання фінансових ресурсів тощо.

У функції фінансової служби входять:

– забезпечення фінансування господарської діяльності;

– розроблення фінансової програми розвитку підприємства;

– розроблення інвестиційної політики;

– визначення кредитної політики;

– встановлення кошторисів витрат коштів для всіх підрозділів підприємства;

– фінансове планування та бюджетування діяльності, участь у розробленні бізнес-плану;

– здійснення розрахунків із бюджетом, банками, постачальниками;

– аналіз фінансово-господарської і зовнішньоекономічної діяльності;

– ведення фінансового обліку, складання фінансової звітності.

Залежно від розмірів підприємства і поставлених цілей перераховані функції можуть делегуватися або розширюватися.

Фінансова робота на підприємстві здійснюється за такими основними напрямками:

– фінансове бюджетування, прогнозування і планування;

– оперативна, поточна фінансово-економічна робота;

– аналіз і контроль виробничо-господарської діяльності.

1.3. Контрольно-аналітична і оперативна робота фінансових служб

Аналіз і контроль фінансової діяльності підприємства – це розрахунок та забезпечення ефективності його фінансового стану, що дає можливість визначити недоліки і прорахунки, виявити і мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, збільшити доходи і прибуток, зменшити витрати на виробництво, підвищити рентабельність, поліпшити фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому. Матеріали аналізу використовуються в процесі планування і прогнозування.

Підприємство повинне відпрацювати таку систему показників, за допомогою якої можна досить точно оцінити поточні й стратегічні можливості підприємства.

Фінансово-аналітична робота підприємства здійснюється за наступними напрямками:

– аналіз фінансових результатів і рентабельності;

– аналіз фінансового стану підприємства та показників ділової активності, становища підприємства на фондовому ринку.

При аналізі за першим напрямком досліджуються абсолютні і відносні фінансові показники як за станом на визначену дату і за визначений період, так і в динаміці:

– рівень і динаміка прибутковості, проводиться факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;

– фінансові результати від різної операційної, інвестиційної, фінансової й іншої звичайної діяльності;

– використання чистого прибутку;

– взаємозв'язок витрат, обсягів виробництва продукції і прибутку;

– взаємозв'язок прибутку, руху оборотного капіталу і грошових потоків;

– вплив інфляції на фінансові результати;

– факторний аналіз показників рентабельності.

При аналізі фінансового стану підприємства оцінюються за допомогою розрахунків відповідних коефіцієнтів стан і динаміка майна, фінансова стійкість, ліквідність балансу, а також проводиться комплексний аналіз і дається рейтингова оцінка підприємства як у співвідношенні з конкурентами, так і відносно фондового ринку.

Оперативна фінансова робота на підприємстві спрямована на фінансове забезпечення підприємницької діяльності, постійну

підтримку платоспроможності на належному рівні. Її зміст полягає в наступному:

– постійна робота з покупцями і замовниками з приводу розрахунків за реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги;

– своєчасні розрахунки за поставлені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і послуги з постачальниками і підрядниками;

– забезпечення своєчасної оплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів у бюджет і цільові позабюджетні фонди;

– забезпечення своєчасної виплати заробітної плати;

– своєчасне погашення банківських кредитів і відсотків за ними.

При проведенні фінансово-економічного контролю насамперед проводиться співвідношення визначених показників із плановим та нормативним їх значенням.

У даний час, у зв'язку з кризою платоспроможності і ліквідністю більшості підприємств України, особливо велике значення приділяється роботі з рефінансування дебіторської заборгованості, тобто її стягненню. У зв'язку з цим фінансова служба повинна працювати в тісному контакті з юридичною службою підприємства, щоб не допустити закінчення термінів подання позову, відстоювати майнові інтереси підприємства в господарському суді і запобігати виникненню простроченої дебіторської заборгованості на стадії укладання договорів з покупцями і замовниками.

Таким чином, оперативна фінансова робота пов'язана, перш за все, з організацією розрахунків.

Питання для самоконтролю

1. Фінансові ресурси підприємства, особливості їхнього формування і використання в умовах ринкових відносин.
2. Фінансові служби підприємства: структура, завдання і функції.
3. Контрольно-аналітична і оперативна робота фінансових служб.
4. Розмежування категорій «фінанси» та «фінанси підприємств».
5. Характеристика фінансових ресурсів підприємства у перехідній економіки України. Показники їх використання.
6. Фінансова спрямованість діяльності підприємств.
7. Організація фінансової роботи на підприємствах.

8. Внутрішній контроль за ефективним використанням фінансових ресурсів на підприємстві.
9. Відображення фінансових ресурсів у фінансовій звітності.
10. Координація діяльності фінансової служби з підрозділами підприємства.
11. Апарат фінансового управління підприємством.
12. Сфера фінансових відносин підприємства.

Тестові завдання

1. Які права повинен забезпечити уряд споживачеві?
   a) захист від небезпечних продуктів, інформованість про продукт, вільний вибір товару, вияв своєї думки про товари;
   b) захист від непомірних цін, доставка товарів додому, усунення виявлених пороків товару, додаткове обслуговування;
   c) повна гарантія якості товарів, заміна товарів при виявленні дефектів, гарантії від несправностей;
   d) можливість придбання імпортних товарів, можливість покупки товару безпосередньо на заводі-виготовлювачі.
2. Назвіть основні форми організації малого бізнесу.
   a) мале підприємство, сімейне підприємство, кооператив;
   b) фірма, консорціум, акціонерне товариство;
   c) одноособове володіння, товариство з повною або обмеженою відповідальністю, корпорація;
   d) асоціація, житловий, споживчий, виробничий кооператив, компанія.
3. Хто бере участь в управлінні великою корпорацією?
   a) державні органи влади, місцеві органи, дирекція, керуючі;
   b) збори акціонерів, рада директорів, президент, віце-президент, керівники підрозділів;
   c) окремі акціонери, генеральна дирекція, представники акціонерів;
   d) власники контрольного пакета акцій, великі акціонери, працівники компанії.
4. Які завдання виконує урядове регулювання ринкової економіки?
   a) забезпечити стабільність влади, підтримати державний сектор економіки, задовольнити найважливіші суспільні потреби, зберегти державу, сприяти економічному зростанню.

b) зберегти систему вільного підприємництва, забезпечити суспільні товари й послуги, захистити населення від шкідливих впливів, перерозподілити доходи, стабілізувати економіку;
c) гарантувати всьому населенню достатні доходи, забезпечити всіх громадян споживчими благами й послугами, здійснювати житлове будівництво, фінансувати культуру, освіту, охорону здоров'я;
d) захистити економіку країни від іноземної конкуренції, забезпечити оборону держави, охороняти навколишнє середовище, дотримувати співвідношення між експортом і імпортом.

5. Чим визначається вигідність комерційної справи?
a) різницею в ціні покупки й продажу товару;
b) тим, наскільки повно й швидко вдається реалізувати куплений товар за більш високою ціною;
c) різницею між виручкою від продажу товару й витратами продавця на його придбання й реалізацію;
d) можливістю закупівлі товару за низькими цінами, попитом на товар на ринку, рівнем втрат при зберіганні й транспортуванні.

ТЕМА 2
ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ ПІДПРИЄМСТВ. БАНКІВСЬКЕ ТА НЕБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ

2.1. Сутність грошових розрахунків підприємств. Принципи безготівкових розрахунків.

2.2. Організація роботи підприємства за безготівковими розрахунками.

2.3. Розрахунки підприємства готівкою. Розрахунково-платіжна дисципліна.

2.4. Кредит як економічна категорія й форма руху позикового капіталу.

2.5. Банківське кредитування.

2.6. Небанківське кредитування.

2.1. Сутність грошових розрахунків підприємств. Принципи безготівкових розрахунків

У процесі купівлі-продажу товарів (послуг), виконання зобов'язань у грошовій формі підприємства здійснюють різні розрахунки і платежі.

Сукупність усіх платежів створює грошовий обіг, що охоплює процеси розподілу та обміну і є проявом сутності грошей у їхньому русі. На обсяг і структуру грошового обігу на підприємстві впливають стадії виробництва і споживання. Тривалий виробничий процес, що вимагає збільшення виробничих запасів, призводить до збільшення платежів, пов'язаних із придбанням товарно-матеріальних цінностей. Збільшення трудомісткості продукції збільшує платежі, пов'язані з оплатою праці.

Об'єктом грошового обігу є маса грошей, що знаходиться в обороті. У загальній грошовій масі розрізняють активні гроші, що беруть участь в обороті, і пасивні (кошти на рахунках підприємств), що є потенційним платіжним засобом. Тому маса грошей, що знаходиться в обороті, завжди менша від загальної кількості грошей на суму фондів нагромадження і збереження.

Суб'єктами грошового обігу є підприємства, організації, банки, фінансові установи і населення.

Маса грошей, що знаходиться в обороті, має дві форми: готівкову і безготівкову. Велика частина грошового обігу припадає

на безготівковий оборот, що охоплює всі сфери господарських відносин суб'єктів грошового обігу. Цей оборот цілком здійснюється через банківські установи. Переважний розвиток безготівкового обороту пояснюється об'єктивними причинами (безпека, дешевина) і свідомо проведеними державою заходами (залучення грошей в оборот, створення раціональної системи грошових розрахунків, здійснення регулювання і контролю). Поділ грошового обігу на безготівковий і готівковий оборот стає інструментом регулювання об'єкта грошового обігу – грошової маси. Грошовий оборот підприємства пов'язаний із забезпеченням процесу виробництва (закупівля сировини, матеріалів, виплата заробітної плати), реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, тобто відшкодуванням витрат і формуванням доходів, сплатою податків, зборів та інших обов'язкових платежів, одержанням і погашенням кредитів і сплатою відсотків за ними. Від правильної організації грошових розрахунків залежить оперативність їхнього здійснення, а отже, й фінансовий стан підприємства.

Безготівкові розрахунки – перерахування певної суми коштів із рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді. Можливі також безготівкові розрахунки через зарахування взаємних вимог контрагентів, у тому числі за товарообмінними операціями. Ці розрахунки здійснюються без участі реальних грошей. Весь безготівковий грошовий обіг являє собою платіжний оборот, оскільки грошові кошти, що перераховуються за рахунками, виступають засобом платежу. У платіжний оборот можна включати і частину готівкового грошового обігу (при виплаті заробітної плати, погашенні фінансових зобов'язань фізичними особами, але не при здійсненні купівлі-продажу).

Безготівкові розрахунки варто розглядати як цілісну систему, що включає:

1) класифікацію розрахунків, у якій варто виділяти:

– розрахунки за товарними операціями, що здійснюються між підприємствами за реалізовані продукцію, товари, роботи, послуги і придбані товарно-матеріальні цінності і послуги;

– платежі нетоварного характеру, що здійснюються у зв'язку з виконанням фінансових зобов'язань підприємств перед державою

зі сплати податків, перед банками за кредитами і відсотками за ними, перед вищестоящими організаціями при перерозподілі фінансових ресурсів, перед засновниками при розподілі доходу, підприємствами й організаціями при сплаті штрафів, пені, неустойок;

– місцеві, міжміські й міжнародні розрахунки, які розрізняють виходячи з територіального розміщення підприємств банківських установ, що їх обслуговують;

2) організацію розрахунків, що передбачає здійснення їх шляхом записів за рахунками підприємств, відкритих в обслуговуючих банках, або шляхом заліку взаємних вимог. Однак за економічним змістом організація безготівкових розрахунків виходить за межі чисто технічних операцій;

3) відповідні форми розрахункових документів, залежно від застосування яких формуються форми безготівкових розрахунків. Це можуть бути розрахунки із застосуванням платіжних доручень, вимог-доручень, платіжних вимог, чеків, акредитивів, векселів, електронних переказів, платіжних карток;

4) відносини платників із банками, правові основи яких в Україні регламентуються Національним банком (НБУ).

В основі організації безготівкових розрахунків в Україні лежать наступні принципи:

– кошти суб'єктів підприємництва, незалежно від форми власності, підлягають обов'язковому збереженню на рахунках у банках, за винятком перехідних залишків готівки в касах підприємств. Правовою базою реалізації цього принципу є договір із банком на розрахунково-касове обслуговування;

– підприємствам надане право вибору установи банку для відкриття усіх видів рахунків за згодою банку. Учасники безготівкових розрахунків відкривають рахунки в порядку, що встановлюється нормативно-правовими актами Національного банку з питань відкриття та використання рахунків, а також рахунки для обліку коштів у розрахунках за конкретними операціями (акредитиви, розрахункові чеки тощо). Рахунки для обліку коштів у розрахунках за конкретними операціями (акредитиви, розрахункові чеки тощо) відкриваються учасниками безготівкових розрахунків у банку, що їх обслуговує, лише на підставі заяви про відкриття акредитива, заяви про перерахування коштів тощо;

– поточні рахунки підприємствам відкриваються банківськими установами тільки за умови повідомлення про це податкового органу за місцем реєстрації підприємства як платника податків;

– під час здійснення розрахунків можуть застосовуватись розрахункові документи на паперових носіях та в електронному вигляді, а саме: меморіальний ордер, платіжне доручення, платіжна вимога-доручення, платіжна вимога, розрахунковий чек, акредитив. Додатково можуть застосовуватись векселі та спеціальні платіжні засоби, зокрема платіжні картки (у тому числі корпоративні платіжні картки). Клієнти банків для здійснення розрахунків самостійно обирають платіжні інструменти (за винятком меморіального ордера) і зазначають їх під час укладення договорів;

– банк не має права визначати та контролювати напрями використання коштів клієнта та встановлювати інші обмеження його права розпоряджатися коштами на власний розсуд. Проте у випадках, передбачених законодавством України, клієнт може здійснювати платежі в інтересах третіх осіб. Обмеження банком права клієнта щодо розпорядження коштами, що зберігаються на його рахунку/ах, у разі прийняття судом у випадках, установлених законом, рішення про зупинення видаткових операцій за рахунком/ами клієнта або заборону виконання операцій за рахунком/ами клієнта здійснюється на підставі постанови державного виконавця щодо зупинення операцій;

– терміни платежу повинні бути максимально наближені до терміну відвантаження продукції і товарів, виконання робіт, надання послуг та здійснені в межах договору. Контрагенти самостійно контролюють своєчасність розрахунків, нараховують і сплачують пеню при затримці платежів;

– кошти з рахунків клієнтів банки списують лише за дорученнями власників цих рахунків або на підставі платіжних вимог стягувачів у разі примусового списання коштів. Доручення платників про списання коштів зі своїх рахунків банки приймають до виконання виключно в межах залишку коштів на цих рахунках або якщо договором між банком та платником передбачено їх приймання та виконання в разі відсутності/недостатності коштів на цих рахунках;

– підприємства можуть здійснювати розрахунки готівкою за умови обов'язкової здачі виручки від реалізації на рахунки в банках.

2.2. Організація роботи підприємства за безготівковими розрахунками

При переході до ринкових відносин організація безготівкових розрахунків покликана активно сприяти зміцненню комерційного розрахунку на підприємстві, підвищенню відповідальності підприємств за своєчасне і повне здійснення платежів за всіма зобов'язаннями, зміцненню договірної дисципліни, прискоренню оборотності оборотних активів. Відносини суб'єктів господарювання з банками з приводу відкриття банківських рахунків регламентуються законами України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні послуги», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, іншими законодавчими актами України та нормативно-правовими актами Національного банку України.

Кожне підприємство може відкривати декілька поточних рахунків у національній та іноземній валюті за умови повідомлення про їхнє відкриття податкового органу за місцем реєстрації підприємства.

Банки відкривають своїм клієнтам за договором банківського рахунку поточні рахунки, за договором банківського вкладу – вкладні (депозитні) рахунки.

Поточний рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей і здійснення розрахунково-касових операцій за допомогою платіжних інструментів.

Вкладний (депозитний) рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений строк або без зазначення такого строку під визначений процент (дохід) і підлягають поверненню клієнту.

Клієнти мають право відкривати рахунки в будь-яких банках України відповідно до власного вибору для забезпечення своєї господарської/підприємницької/інвестиційної/незалежної професійної діяльності/діяльності, яка не пов'язана з підприємницькою, і власних потреб.

Банк відкриває поточний рахунок суб'єкту господарювання / юридичній особі – нерезиденту / представництву юридичної особи – нерезидента в Україні, який/яка/яке вже має в цьому банку рахунок, цей клієнт ідентифікований та верифікований

банком і сформована справа з юридичного оформлення рахунку, за умови подання клієнтом заяви про відкриття поточного рахунку та укладення договору банківського рахунку. Додатково подається клопотання юридичної особи – резидента, якщо відкривається поточний рахунок її відокремленому підрозділу.

Банки мають право відкривати поточні, вкладні (депозитні) рахунки та рахунки умовного зберігання (ескроу):

1) резидентам України (юридичним особам, їх відокремленим підрозділам, фізичним особам);

2) нерезидентам України (юридичним особам, представництвам юридичних осіб в Україні, інвестиційним фондам та компаніям з управління активами, що діють від імені таких інвестиційних фондів, фізичним особам).

Відкриття вкладного (депозитного) рахунку суб'єкту господарювання, юридичній особі – нерезиденту, представництву юридичної особи – нерезидента в Україні, здійснюється на основі договіру банківського вкладу між банком і клієнтом.

Форми безготівкових розрахунків, застосовуваних підприємствами, залежать від особливостей економічних відносин контрагентів, способів платежів, організації документообігу.

1. Платіжне доручення – це наказ підприємства обслуговуючому банку про перерахування визначеної суми коштів зі свого рахунку на рахунок одержувача.

Банк у договорі з платником – фізичною особою має право передбачати можливість подання цим платником платіжного доручення в довільній формі, яке має містити обов'язкові реквізити.

Платіжне доручення оформляється платником за відповідною формою та подається до банку, що обслуговує його, не менше ніж у двох примірниках. Платник має право зазначати в платіжному дорученні дату валютування, яка не може бути пізніше 10 календарних днів після складання платіжного доручення.

Банк, що обслуговує отримувача, зобов’язаний зарахувати кошти на рахунок отримувача на початок операційного дня, який визначений датою валютування. Якщо дата валютування припадає на неробочий день, то банк отримувача зараховує кошти на його рахунок на початок першого робочого дня, наступного за днем, який визначений датою валютування.

Платник до настання дати валютування може відкликати кошти, які до зарахування на рахунок отримувача обліковуються в банку, що обслуговує отримувача. Лист про відкликання

коштів платник подає до свого банку, який того самого дня надає банку отримувача вказівку про повернення коштів.

Банк отримувача, одержавши цю вказівку, цього самого операційного дня перераховує кошти з відповідного рахунку на той самий рахунок у банку платника, з якого вони надійшли, якщо на час надходження вказівки кошти не зараховані на рахунок отримувача, та повідомляє отримувача про відкликання коштів платником.

Банк платника приймає платіжне доручення до виконання протягом 10 календарних днів з дати його виписки. День оформлення платіжного доручення не враховується.

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках за товарними і нетоварними платежами:

– за фактично відвантажену/продану продукцію (виконані роботи, надані послуги тощо);

– у порядку попередньої оплати – якщо такий порядок розрахунків установлено законодавством України та/або обумовлено в договорі;

– для завершення розрахунків за актами звірки взаємної заборгованості підприємств, які складені не пізніше строку, установленого законодавством України;

– для перерахування підприємствами сум, які належать фізичним особам (заробітна плата, пенсії тощо), на їхні рахунки, що відкриті в банках;

– для сплати податків і зборів/страхових внесків (обов'язкових платежів) до бюджетів та/або державних цільових фондів;

– в інших випадках відповідно до укладених договорів.

Банк приймає від платника платіжне доручення на перерахування заробітної плати на рахунки працівників підприємств, що відкриті в банках, або грошовий чек на отримання заробітної плати лише за умови одночасного подання платником у строк, установлений законодавством України, платіжних доручень на перерахування платежів, утриманих із заробітної плати працівників та нарахованих на фонд оплати праці податків до бюджету і зборів/страхових внесків до державних цільових фондів, або документального підтвердження їх сплати раніше. Документальним підтвердженням про сплату платником утриманих з цієї заробітної плати/доходу сум податків і зборів/страхових внесків є примірники платіжних доручень про їх перерахування, в яких у реквізиті «Призначення платежу» платник зазначив період, за який заробітна плата нарахована, а банк платника

заповнив реквізит «Дата виконання», або оригінал документа відповідного органу про звільнення цього платника від сплати податку чи збору/страхового внеску, або наявність за ним переплати.

Якщо фізична особа не має рахунку в банку, то розрахунки з нею платник може здійснювати, перераховуючи кошти за платіжним дорученням на повідомлений цією особою відповідний рахунок у банку, який здійснюватиме виплату цих коштів готівкою.

Якщо фізична особа не має рахунку в банку або розрахунки безпосередньо з фізичною особою чи підприємством через банк неможливі, то платник також може здійснювати розрахунки з ними через підприємство поштового зв'язку шляхом перерахування відповідної суми на рахунок з переказних операцій підприємства зв'язку.

Через підприємства поштового зв'язку здійснюються перекази:

– на ім'я окремих фізичних осіб – коштів, що належать їм особисто (пенсії, аліменти, заробітна плата, витрати на відрядження, авторський гонорар тощо);

– підприємствам – коштів на виплату заробітної плати, для організованого набору працівників, заготівлі сільськогосподарської продукції тощо в тих населених пунктах, у яких немає банків.

2. Платіжна вимога-доручення – це комбінований документ, що містить, з одного боку, вимогу постачальника до покупця оплатити вартість поставленої йому продукції, товарів, виконаних робіт, послуг, з іншого – доручення платника своєму банку про перерахування коштів з його рахунку на рахунок одержувача. Цей документ заповнюється постачальником і направляється покупцю, який, при згоді оплатити необхідну суму, заповнює другу частину документа і передає у свій банк для перерахування коштів. Банк платника приймає вимогу-доручення від платника протягом 20 календарних днів з дати оформлення її отримувачем.

Відповідно до статті 1071 Цивільного кодексу України кошти можуть бути списані з рахунку клієнта без його доручення на підставі рішення суду.

Примусове списання коштів з рахунків платників ініціюють стягувачі [орган державної виконавчої служби (державні виконавці) та приватні виконавці] на підставі виконавчих документів, установлених законами України.

Платіжну вимогу стягувач подає до банку, що його обслуговує, разом із двома примірниками реєстру платіжних вимог.

Банк, що обслуговує стягувача, приймає платіжні вимоги протягом 10 календарних днів з дати їх складання, а банк платника – протягом 30 календарних днів з дати їх складання.

У разі недостатності коштів на рахунку платника банк виконує платіжну вимогу в межах залишку коштів.

Банк обумовлює своє право на здійснення договірного списання за дорученням платника з його рахунку в договорі банківського рахунку або іншому договорі про надання банківських послуг.

Банк, що обслуговує платника, здійснюючи на підставі договору банківського рахунку або іншого договору про надання банківських послуг договірне списання коштів з рахунку платника, оформляє меморіальний ордер.

3. Рахунковий чек – це письмове розпорядження чекодавця обслуговуючому банку оплатити чекоутримувачу зазначену в чеку суму коштів.

Розрахункові чеки використовуються в безготівкових розрахунках підприємств та фізичних осіб з метою скорочення розрахунків готівкою за отримані товари (виконані роботи, надані послуги).

Чеки використовуються лише для безготівкових перерахувань з рахунку чекодавця на рахунок отримувача коштів і не підлягають сплаті готівкою.

Чеки виготовляються на замовлення банку Банкнотно-монетним двором Національного банку чи іншим спеціалізованим підприємством на спеціальному папері з дотриманням усіх обов'язкових вимог і брошуруються в розрахункові чекові книжки по 10, 20, 25 аркушів.

Чеки та чекові книжки є бланками суворого обліку.

Чекову книжку на ім'я чекодавця (фізичної особи) банк-емітент видає на суму, що не перевищує залишок коштів на рахунку чекодавця.

Один або кілька чеків на ім'я чекодавця (фізичної особи) банк-емітент може видати на суму, що не перевищує залишок коштів на рахунку чекодавця, або на суму, що внесена ним готівкою.

Видача чеків на пред'явника не проводиться.

Строк дії чекової книжки – один рік, а чека, який видається фізичній особі для одноразового розрахунку, – три місяці з дати їх видачі. День оформлення чекової книжки або чека не враховується. Чеки, виписані після зазначеного строку, вважаються недійсними і до оплати не приймаються.

Строк дії невикористаної чекової книжки може продовжуватися за погодженням з банком-емітентом, про що він робить відповідну відмітку на обкладинці чекової книжки (у правому верхньому куті), засвідчуючи її підписом головного бухгалтера і відбитком штампа банку.

Чек обов'язково має містити всі реквізити, що передбачені його формою, і заповнюється від руки (кульковою ручкою, чорнилом темного кольору) або з використанням технічних засобів (місяць видачі та сума чека мають зазначатися словами).

Не дозволяється внесення до чека виправлень та використання замість підпису факсиміле.

Чек із чекової книжки пред'являється до оплати в банк чекодержателя протягом 10 календарних днів (день виписки чека не враховується).

Чек приймається чекодержателем до оплати безпосередньо від чекодавця, на ім'я якого оформлені документи, що підтверджують отримання ним товарів (виконання робіт, надання послуг).

Забороняється передавання чека/чекової книжки його/її власником будь-якій іншій юридичній або фізичній особі, а також підписання незаповнених бланків чека і проставляння на них відбитка печатки юридичними особами. За бажанням фізичної особи чек може виписуватися на ім'я іншої особи, яка стає його власником. Видача чеків на пред'явника не проводиться.

Підприємствам не дозволяється здійснювати обмін чека на готівку та отримувати готівкою здачу із суми чека. Фізичні особи можуть обмінювати чек на готівку або отримувати здачу із суми чека готівкою (але не більше ніж 20 відсотків від суми цього чека).

Власник чека повертає до банку-емітента невикористаний чек для зарахування суми на свій рахунок або обміну його на готівку. Повертаючи чекову книжку з невикористаними чеками, її власник одночасно подає до банку-емітента платіжне доручення на перерахування коштів, що заброньовані на аналітичному рахунку «Розрахунки чеками», на свій поточний рахунок.

Приймаючи чек до оплати за товари (виконані роботи, надані послуги), чекодержатель перевіряє:

– відповідність його встановленому зразку;

– правильність заповнення;

– відсутність виправлень;

– відповідність суми корінця чека сумі, зазначеній на самому чеку;

– строк дії;

– достатність залишку ліміту за чековою книжкою для оплати чека;

– наявність на ньому чіткого відбитка штампа або печатки банку та даних чекодавця (прізвища, імені, по батькові фізичної особи, даних документа, що посвідчує цю особу).

Після цього чекодержатель установлює особу пред'явника чека за документом, що її посвідчує.

Після зазначеної перевірки чекодержатель відриває (відрізає) чек від корінця, ставить на його зворотному боці та корінці календарний штемпель і підписує цей чек, а також робить відмітку у відомості про прийняті до оплати розрахункові чеки.

У разі здійснення фізичною особою розрахунку за одноразовим чеком працівник підприємства торгівлі або сфери послуг ставить на зворотному боці цього чека свій штамп і календарний штемпель, підписує його та робить відмітку у відомості про прийняті до оплати розрахункові чеки.

Чек, оформлений з порушенням вимог, до оплати не приймається.

Чекодержатель здає в банк чеки разом із трьома примірниками реєстру розрахункових чеків – якщо рахунки чекодавця і чекодержателя відкриті в одному банку, і в чотирьох примірниках – якщо рахунки чекодавця і чекодержателя відкриті в різних банках.

Якщо чекодавець і чекодержатель обслуговуються в одному банку, то після перевірки правильності заповнення реквізитів чеків і реєстру чеків банк на підставі першого примірника реєстру чеків списує кошти з відповідного рахунку чекодавця та зараховує їх на рахунок чекодержателя.

У разі здійснення клієнтами різних банків розрахунків чеками банк чекодержателя приймає чеки з реєстром чеків і разом з другим та третім примірниками цього реєстру інкасує їх до банку-емітента. У цьому разі кошти на рахунок чекодержателя зараховуються банком, що його обслуговує, лише після отримання їх від банку-емітента.

Прийняті на інкасо чеки обліковуються за відповідним позабалансовим рахунком групи «Документи та цінності, що прийняті і відіслані на інкасо». Умови інкасування чеків мають зазначатися в договорі банківського рахунку клієнта.

Останній примірник реєстру чеків повертається чекодержателю з відміткою про оплату, якщо клієнти обслуговуються в

одному банку, або з відміткою про дату прийняття його на інкасо, якщо клієнти обслуговуються в різних банках.

Банк-емітент може відмовитися від оплати чека, якщо:

– чек або реєстр чеків заповнено з порушенням вимог цієї глави або є виправлення, замість підпису стоїть факсиміле;

– чек виписаний чекодавцем на суму більшу, ніж заброньована на аналітичному рахунку «Розрахунки чеками».

У разі ненадходження коштів банк чекодержателя після закінчення 10 календарних днів від дати інкасування чека здійснює запит електронною поштою до банку-емітента щодо причин неоплати цього чека. Банк-емітент, отримавши запит, не пізніше наступного робочого дня має дати відповідь банку чекодержателя, який повідомляє про це чекодержателя.

У разі неотримання відповіді банк чекодержателя повідомляє про це чекодержателя і після закінчення 20 календарних днів від дати інкасування чека списує його суму з відповідного позабалансового рахунку групи «Документи та цінності, що прийняті і відіслані на інкасо» як таку, що нереально отримати.

Невикористані чеки після закінчення строку дії чекової книжки або використання ліміту підлягають поверненню до банку-емітента, який їх погашає. За бажанням клієнта банк може продовжити строк дії чекової книжки або клієнт може поповнити її ліміт у разі його використання.

У разі припинення клієнтом подальших розрахунків чеками до закінчення строку дії чекової книжки та наявності за нею невикористаного ліміту чекодавець подає чекову книжку до банку разом із платіжним дорученням для зарахування невикористаного залишку ліміту на той рахунок, з якого бронювалися кошти.

Якщо після повного використання чеків із чекової книжки її ліміт буде невикористаним, то чекодавцю може надаватися нова чекова книжка на суму невикористаного ліміту. Строк дії нової чекової книжки встановлюється з дня її видачі.

У разі втрати чекової книжки (чека) чекодавець має подати до банку-емітента заяву із зазначенням номерів невикористаних чеків. Відповідальний виконавець банку-емітента робить у реєстраційній картці у графі «Примітка» відмітку про номери загублених чеків.

Кошти в сумі невикористаного ліміту чекової книжки повертаються клієнту на підставі його платіжного доручення. У разі втрати фізичною особою чека, який був виданий для одноразового

розрахунку, кошти повертаються їй не раніше ніж через 10 календарних днів після закінчення строку дії чека.

4. Акредитив – це грошове зобов'язання банку, що видається ним за дорученням клієнта на користь його контрагента, сплатити кошти постачальнику (або надати повноваження банку постачальника здійснити такий платіж) на умовах надання документів, передбачених договором між контрагентами (проти належного представлення).

Умови та порядок проведення розрахунків за акредитивами передбачаються в договорі між бенефіціаром і заявником акредитива.

Акредитив – це окремий договір від договору купівлі-продажу або іншого контракту, навіть якщо в акредитиві є посилання на них.

За операціями за акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу лише з документами, а не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, з якими можуть бути пов'язані ці документи.

Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів:

– покритий – акредитив, для здійснення платежів за яким завчасно бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або у виконуючому банку;

– непокритий – акредитив, оплата за яким (якщо тимчасово немає коштів на рахунку платника) гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту.

Акредитив може бути відкличним або безвідкличним. Це зазначається на кожному акредитиві. Якщо немає такої позначки, то акредитив є безвідкличним.

Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який час без попереднього повідомлення бенефіціара. Відкликання акредитива не створює зобов'язань банку-емітента перед бенефіціаром.

Усі розпорядження про зміни умов відкличного акредитива або його анулювання заявник може надати бенефіціару лише через банк-емітент, який повідомляє виконуючий банк, а останній – бенефіціара.

Безвідкличний акредитив – це акредитив, який може бути анульований або умови якого можуть бути змінені лише за згодою на це бенефіціара, на користь якого він був відкритий. Безвідкличний акредитив, що підтверджений виконуючим банком, не може бути змінений або анульований без згоди виконуючого банку.

Безвідкличний акредитив – це зобов'язання банку-емітента сплатити кошти в порядку та в строки, визначені умовами акредитива, якщо документи, що передбачені ним, подано до банку, зазначеного в акредитиві, або до банку-емітента та дотримані строки й умови акредитива.

Умови акредитива є чинними для бенефіціара, поки він не повідомить про згоду на внесення змін до нього того банку, який авізував ці зміни. Бенефіціар має письмово повідомити про погодження або відмову щодо внесення змін.

Прийняття часткових змін не дозволяється. Бенефіціар може достроково відмовитися від використання акредитива.

Акредитив може бути авізований бенефіціару через інший (авізуючий) банк, проте, якщо той не визначений виконуючим банком, він не несе зобов'язань щодо сплати за акредитивом.

Акредитив має містити лише ті умови, які банк може перевірити документально.

Якщо перелік документів не вміщується на бланку заяви, то заявник акредитива подає його окремим додатком, кількість примірників якого має відповідати кількості примірників заяви. Оригінал цього додатка підписується уповноваженими особами та скріплюється відбитком печатки заявника акредитива.

Акредитив є відкритим після того, як здійснено відповідні бухгалтерські записи за рахунками та надіслано повідомлення бенефіціару про відкриття та умови акредитива (далі в цій главі – повідомлення). Дата виконання платіжних доручень, наданих разом із заявою, і дата повідомлення бенефіціара мають збігатися.

Виконуючий (авізуючий) банк про відкриття та умови акредитива повідомляє бенефіціара (авізує акредитив) протягом 10 робочих днів з дня отримання повідомлення від банку-емітента (авізуючого банку).

Після відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг) бенефіціар подає виконуючому банку потрібні документи, що передбачені умовами акредитива, разом із реєстром документів за акредитивом.

У разі неотримання відповіді протягом семи робочих днів після відправлення повідомлення або надходження негативної відповіді виконуючий банк повертає бенефіціару всі документи за акредитивом, зазначивши на зворотному боці першого примірника реєстру документів за акредитивом причини повернення документів і засвідчивши цей запис підписами відповідального виконавця та працівника, на якого покладено функції контролера, і відбитком штампа банку.

У всіх акредитивах обов'язково має передбачатися дата закінчення строку і місце подання документів для платежу. Дата, яку зазначено в заяві, є останнім днем для подання бенефіціаром до оплати реєстру документів за акредитивом та документів, передбачених умовами акредитива. Банки мають здійснювати контроль за строком дії акредитива, який зазначений у заяві.

У день закінчення строку дії акредитива, кошти за яким заброньовані у виконуючому банку, останній в кінці операційного дня списує кошти з аналітичного рахунку «Розрахунки за акредитивами» та перераховує в банк-емітент на рахунок, з якого вони надійшли. Банк-емітент зараховує одержані кошти на рахунок заявника акредитива та списує потрібну суму з відповідного позабалансового рахунку, що призначений для обліку акредитивів.

5. Вексель – це цінний папір, письмове боргове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити своєму кредитору (векселедержателю) визначену грошову суму у визначений термін. Його види:

– простий вексель (соло-вексель) містить нічим не обумовлене зобов'язання боржника сплатити суму боргу своєму кредитору. Його виписує боржник із вказанням найменування боржника і кредитора, суми боргу, терміну платежу, підписує і завіряє печаткою;

– переказний вексель (тратта) виписує і підписує кредитор (трасант). Він являє собою наказ боржнику (трасатові) сплатити в призначений термін зазначену суму третій особі (ремітентові). Трасат повинен дати згоду оплатити вексель, тобто акцептувати його, інакше вексель не має юридичної чинності. При незгоді платити за векселем боржник заявляє і нотаріально засвідчує вексельний протест. Оплата за векселем може бути гарантована банком. Така гарантія називається аваль.

Видавати переказні і прості векселі можна лише для оформлення грошового боргу за фактично поставлені товари, виконані роботи, надані послуги, за виключенням фінансових банківських векселів, векселів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та фінансових казначейських векселів.

До фінансових векселів належать: фінансовий банківський вексель та фінансовий казначейський вексель.

Фінансовий банківський вексель – цінний папір, що посвідчує безумовне зобов'язання банківської установи сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя.

Фінансовий казначейський вексель – цінний папір, що посвідчує безумовне грошове зобов'язання центрального органу

виконавчої влади, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, яким оформлено заборгованість державного бюджету, сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю).

Векселі, по суті, є кредитними грошима. З їхньою допомогою можна вести розрахунки, тому що вони можуть передаватися від одного векселедержателя до іншого за допомогою передатного напису (індосаменту). Особа, що передає вексель іншій особі за допомогою передаточного напису, називається індосант. Будь-який індосант, що зробив напис на векселі, зобов'язаний сплатити по ньому у випадку неплатоспроможності векселедавця в порядку черговості проставлених підписів.

Умовою прийняття векселів є їхня ліквідність. Перевага віддається товарним векселям, в основі яких лежать реальні товарні угоди. Ціна покупки векселя являє собою його номінальну вартість за винятком дисконтної ставки. Під вексель можна одержати кредит у банку. Ця операція називається обліком векселів.

Вексельні форми розрахунків забезпечують прискорення розрахунків, ліквідацію взаємних боргів, прискорення оборотності оборотних активів, зменшують потребу в банківському кредиті, що в підсумку зменшує грошову масу і сприяє гальмуванню інфляції.

Платіж за векселем на території України здійснюється тільки в безготівковій формі.

Класифікація векселів може бути здійснена за різними ознаками.

Залежно від емітента розрізняють казначейські векселі як один із видів коштовних державних паперів, що випускаються для покриття витрат бюджету, і приватні векселі, що випускаються без спеціального забезпечення банками, корпораціями, фінансовими групами.

Залежно від операцій, що обслуговуються, розрізняють товарні (комерційні) векселі, що використовуються для кредитування торгових операцій, і фінансові векселі, що в основі своїй мають депозитну природу і використовуються для мобілізації фінансових ресурсів.

Прості й переказні векселі класифікуються залежно від суб'єктів, що здійснюють оплату за ними.

Залежно від наявності або відсутності застави векселі бувають забезпеченими або незабезпеченими.

Виходячи з порядку платежу розрізняють векселі на пред'явника, що оплачуються негайно після прийняття їх дебітором, і термінові, котрі оплачуються в термін, зазначений у векселі.

Виходячи з можливості передачі іншим особам бувають індосовані і неіндосовані векселі.

За місцем платежу бувають векселі доміцильовані, що оплачуються третьою особою (доміціліянт), яка не несе відповідальності за несплату за векселем, у конкретному місці, і недоміцильовані.

За формою пред'явлення вексель може бути оформлений на бланку встановленої форми або записаний на електронних носіях.

6. Розрахунки за допомогою систем дистанційного обслуговування. Дистанційне обслуговування може здійснюватися за допомогою систем «клієнт – банк», «клієнт – інтернет – банк», «телефонний банкінг» тощо.

Системи типу «клієнт – банк», «клієнт – інтернет – банк», «телефонний банкінг» тощо на підставі дистанційних розпоряджень клієнта можуть виконувати функції надання інформаційних послуг згідно з переліком, що зазначений у договорі між банком та клієнтом, здійснення операцій за рахунком клієнта.

Під час здійснення розрахунків за допомогою систем «клієнт – банк», «клієнт – інтернет – банк» тощо застосовуються електронні розрахункові документи.

Реквізити електронного розрахункового документа, що використовуються в системах «клієнт – банк», «клієнт – інтернет – банк», визначаються договором між банком та клієнтом, але обов'язково цей документ має містити такі з них:

– дату і номер;

– назву, ідентифікаційний код (номер) платника та номер його рахунку;

– назву та код банку платника;

– назву, ідентифікаційний код (номер) одержувача та номер його рахунку;

– назву та код банку одержувача;

– суму цифрами;

– призначення платежу;

– електронний цифровий підпис;

– інші реквізити, які під час формування електронного розрахункового документа системою електронних платежів розміщуються в полі «Допоміжні реквізити».

Під час використання систем «клієнт – банк», «клієнт – інтернет – банк» банк щоденно роздруковує реєстр електронних розрахункових документів, які відправлені клієнтам.

Для здійснення операцій за рахунком клієнта за допомогою системи «телефонний банкінг» (дистанційне обслуговування

клієнтів за допомогою телефонних каналів зв'язку) клієнт у договорі банківського рахунку або іншому договорі про надання банківських послуг зазначає інформацію, яка потрібна банку для списання ним коштів з рахунку клієнта. Якщо це передбачено договором між банком та клієнтом, то використання клієнтом системи не виключає можливе оброблення банком документів клієнта на паперових носіях.

Дистанційне розпорядження вважається таким, що передане клієнтом, та прийняте банком до виконання, якщо клієнт:

– для доступу до системи ввів правильне значення засобу ідентифікації;

– увів код операції та всі параметри, які запитуються системою;

– підтвердив це розпорядження.

Якщо клієнт не підтвердив розпорядження на здійснення операції, то банк операцію не виконує, про що інформує клієнта.

Якщо операція містить ознаки такої, що підлягає фінансовому моніторингу, то банк може відмовити клієнту у виконанні електронного розрахункового документа/дистанційного розпорядження, переданого по телефону. Банк повідомляє клієнта засобами системи про причину відмови у виконанні електронного розрахункового документа/дистанційного розпорядження.

Оперативне ведення клієнтом своїх рахунків у банку та обмін технологічною інформацією, визначеною в договорі між банком та клієнтом, клієнт може здійснювати за допомогою систем дистанційного обслуговування.

Дистанційне обслуговування рахунку клієнт може здійснювати за допомогою систем «клієнт – банк», «клієнт – інтернет – банк», «телефонний банкінг», «платіжний застосунок» та інших систем дистанційного обслуговування. На підставі дистанційних розпоряджень клієнта можуть виконуватись функції надання інформаційних послуг згідно з переліком, що зазначений у договорі між банком та клієнтом, здійснення операцій за рахунком клієнта.

Ідентифікація клієнта для доступу до системи «телефонний банкінг» здійснюється за допомогою засобів ідентифікації (номер клієнта, особистий ПІН-код, сукупність цифрових та літерних компонентів тощо), які банк надає клієнту після укладення договору.

2.3. Розрахунки підприємства готівкою. Розрахунково-платіжна дисципліна

Підприємства усіх форм власності мають право здійснювати розрахунки між собою, а також з фізичними особами як у безготівковій, так і в готівковій формі. Такі розрахунки можуть здійснюватися як за рахунок коштів, отриманих у банку, так і за рахунок виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, що надійшла в каси підприємства.

З каси банку готівка національної валюти видається за такими видатковими документами:

– за грошовими чеками – юридичним особам, їх відокремленим підрозділам, а також підприємцям;

– за заявою на видачу готівки – фізичним особам з поточних, вкладних (депозитних) рахунків та фізичним і юридичним особам переказ без відкриття рахунку (з поданням юридичною особою довіреності на уповноважену особу) за операціями з клієнтами (видача кредиту тощо);

– за документом на отримання переказу готівкою в національній валюті, установленим відповідною платіжною системою, – фізичним і юридичним особам (з поданням юридичною особою довіреності на уповноважену особу);

– за видатковим касовим ордером – працівникам банку за внутрішньобанківськими операціями.

Для одержання грошової чекової книжки клієнт заповнює заяву про видачу чекової книжки в одному примірнику, на якій після відповідної перевірки проставляється дозвільний напис уповноваженого працівника банку.

Працівник банку до видачі клієнту грошової чекової книжки заповнює на кожному чеку належні реквізити (найменування та код банку, номер його поточного рахунку, найменування юридичної особи) і реєструє їх номери в порядку, визначеному банком.

Готівка видається під звіт:

1) на закупівлю сільськогосподарської продукції та заготівлю вторинної сировини на строк не більше 10 робочих днів;

2) на закупівлю брухту чорних металів і брухту кольорових металів – на строк не більше 30 робочих днів від дня видачі готівки під звіт;

3) на всі інші виробничі (господарські) потреби – на строк не більше двох робочих днів, уключаючи день отримання готівки під звіт.

Порядок ведення касових операцій і розрахунків готівкою регламентується законодавством і НБУ.

У даний час підприємства зобов'язані дотримувати наступних вимог при розрахунках готівкою:

– не перевищувати встановлених лімітів залишків готівки в касах підприємства;

– всю готівкову виручку, що надійшла за день, здавати на рахунок в установу банку, за винятком суми, витраченої на виплату заробітної плати, сплату податків у бюджет, командировочні витрати й інші нестатки;

– кошти, отримані в банках, використовувати за їх цільовим призначенням;

– не перевищувати законодавчо встановленої межі для використання готівки при розрахунках з юридичними і фізичними особами – 10000 гривень протягом одного дня на одну особу.

Суб'єкти господарювання мають право здійснювати розрахунки готівкою протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами:

1) між собою – у розмірі до 10000 (десяти тисяч) гривень включно;

2) з фізичними особами – у розмірі до 50000 (п'ятдесяти тисяч) гривень включно.

Суб'єкти господарювання у разі зняття готівкових коштів із поточних рахунків з метою здійснення готівкових розрахунків із фізичними особами зобов'язані надавати на запит банку (філії, відділення) підтвердні документи, на підставі яких здійснюються такі готівкові розрахунки, необхідні банку (філії, відділенню) для вивчення клієнта з урахуванням ризик-орієнтованого підходу.

Банкам і фізичним особам-підприємцям ліміт каси та строки здавання готівкової виручки (готівки) не встановлюються.

Касові операції у сфері торгівлі, суспільного харчування і послуг здійснюються з застосуванням електронно-касових апаратів (ЕККА) і товарно-касових книг, за винятком окремих видів малого підприємництва. Крім того, підприємства, що здійснюють такі операції, зобов'язані вести спеціальний облік із застосуванням реєстраторів розрахункових операцій (РРО).

Контроль дотримання порядку ведення касових операцій і розрахунків готівкою здійснюють банки, податкові служби й інші державні контролюючі органи. За порушення встановленого порядку підприємства і посадові особи несуть відповідальність у вигляді штрафних санкцій.

Крім касової дисципліни, підприємства зобов'язані додержуватись розрахунково-платіжної дисципліни. Розрахункова дисципліна передбачає зобов'язання суб'єктів господарювання дотримуватись встановлених правил проведення розрахункових операцій. Вона базується на дотриманні основних принципів здійснення грошових розрахунків. Платіжна дисципліна передбачає здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями у повному обсязі й у встановлений термін. Забезпечення розрахунково-платіжної дисципліни залежить від фінансового стану підприємства й одночасно впливає на його фінансовий стан. За порушення підприємствами розрахунково-платіжної дисципліни до них застосовують різні види санкцій, зокрема:

– договірні санкції спрямовані на забезпечення повного і безумовного виконання господарських договорів і застосовуються у вигляді сплати неустойки, що обчислюється у відсотках до суми невиконаного зобов'язання;

– банківські (кредитні) санкції застосовуються до підприємств за порушення ними кредитної дисципліни, за незадовільний стан обліку і звітності, нецільове використання кредиту, несвоєчасне його повернення;

– фінансові санкції застосовуються при порушенні підприємствами фінансової дисципліни державними органами, податковими адміністраціями відповідно до податкового законодавства України.

Дієвість санкцій залежить від низки обставин:

– від визначення джерела сплати штрафів, тобто прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (чистий прибуток);

– від установлення розміру суми штрафів, що повинна бути достатньою для посилення відповідальності підприємств, але не надмірною, за наявності чіткого переліку порушень, за які стягуються штрафи;

– від обов'язковості застосування штрафних санкцій.

До посадових осіб підприємств, винних у здійсненні порушень, застосовуються заходи адміністративного стягнення у вигляді адміністративного штрафу, конфіскації предмета, грошей, отриманих унаслідок здійснення порушення, виправних робіт, адміністративного арешту, попередження.

Крім того, винні посадові особи в окремих випадках можуть нести кримінальну відповідальність.

2.4. Кредит як економічна категорія й форма руху позикового капіталу

Кредит – це угода позикового характеру між економічними партнерами щодо надання грошей або товарів у борг на умовах терміновості, зворотності, платності, цільового використання та забезпеченості.

Кредит у перекладі з латинської має два значення: «вірую, довіряю» і «борг, позика». Він є невід'ємним елементом ринкового господарства, що безпосередньо впливає на процеси розширеного відтворення як на макрорівні, так і на рівні окремого підприємства. Кредит прискорює процеси відтворення на всіх його стадіях – виробництва, розподілу, обміну й споживання. За рахунок кредиту й при його особистій участі відбуваються такі процеси:

– формуються основні й оборотні активи підприємства;

– здійснюються розрахунки між товаровиробниками;

– здійснюються реальні інвестиції;

– оплачується робоча сила;

– збільшується обсяг грошової маси, що бере участь в обороті;

– прискорюються процеси реального нагромадження, виробничого й особистого споживання;

– активніше формуються доходи бюджету; компенсується нерівномірне надходження виручки від реалізації продукції підприємств.

Таким чином, виникнення й функціонування кредиту пов'язано з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення й з тимчасовим вивільненням коштів в одних юридичних і фізичних осіб та потребою в них інших. Однак оборот товарів є першою, але не єдиною причиною існування кредитних відносин. У цей час кредитні відносини виникають з будь-якої економічної або фінансової операції, що пов'язана із заборгованістю одного з учасників такої операції.

Як економічна категорія кредит виражає економічні відносини, що виникають між власниками із приводу перерозподілу коштів на умовах платності й зворотності. Відмінність категорії «кредит» від категорії «фінанси» полягає в наступному:

– кредит здійснює зворотний перерозподіл коштів, а фінансам у вигляді податків властива беззворотність;

– при кредитних відносинах відбувається зміна користувача позиковими матеріальними й грошовими ресурсами, але не їхнього власника;

– при кредитуванні позикові кошти передаються в тимчасове користування, а при фінансових відносинах – у безстрокове користування, тобто назавжди;

– об'єктом фінансових відносин виступають сукупний суспільний продукт і національний дохід, а при кредитуванні – лише тимчасово вільна їхня частина, включаючи частину національного багатства;

– надання коштів у користування при кредитних відносинах відбувається на платній основі, а при фінансових відносинах – безоплатно.

Позиковий капітал – це грошовий капітал, що використовується з підприємницькою метою для надання позик на умовах зворотності й платності. Специфіку позикового капіталу визначають наступні обставини:

– власник капіталу продає позичальникові не сам капітал, а лише його здатність приносити дохід на визначений час;

– позиковий капітал виступає як товар, споживча вартість якого полягає в здатності приносити дохід позичальникові в процесі його використання;

– процедура передачі капіталу від кредитора позичальникові рознесена в часі;

– позиковий капітал при передачі від продавця до покупця звичайно перебуває в грошовій формі. Ринок позикового капіталу – це фінансовий ринок, пов'язаний із процесом забезпечення кругообігу позикового капіталу. Його учасниками є:

– первинні інвестори вільних фінансових ресурсів, як правило, підприємства;

– спеціалізовані посередники, що залучають кошти й перетворюють їх у позиковий капітал, зазвичай це фінансово-кредитні установи;

– позичальники в особі юридичних, фізичних осіб і держави.

У складі ринку позикового капіталу розрізняють такі його сегменти:

– грошовий ринок представлений короткостроковими, на строк до одного року, кредитними операціями, що обслуговують рух оборотних активів;

– ринок капіталів формують середньо- і довгострокові кредитні операції, що обслуговують рух основних коштів;

– фондовий ринок – це ринок цінних паперів;

– іпотечний ринок – це ринок нерухомості.

Позиковий відсоток – це плата, що стягується кредитором з позичальника за користування позикою. Він виникає в умовах

товарного виробництва на основі кредитних відносин. Якщо кредит – це рух вартості на умовах повернення, то сплата відсотка – це беззворотна передача частини вартості. Рух кредиту походить від кредитора до позичальника, а сплата відсотка – від позичальника до кредитора. У відтворювальному процесі кредит функціонує на стадії обміну, а відсоток – на стадії розподілу.

Процентні ставки бувають різних видів. Наприклад:

– базова процентна ставка розраховується на основі реальної ціни залучених коштів, витрат банку й норми його прибутку. Це середня ставка, за якою надаються позики першокласним позичальникам;

– фіксована ставка не змінюється протягом усього періоду кредитування. При залученні коштів така ставка компенсує втрати банку, а при видачі кредиту – втрати позичальника;

– плаваюча ставка змінюється залежно від зміни базової ставки або інших умов. При залученні коштів компенсує втрати вкладника, а при видачі кредиту – втрати банку;

– прості відсотки, виходячи з бази їхнього нарахування, обчислюються до однієї й тієї ж початкової суми протягом усього строку кредитування;

– складні відсотки, виходячи з бази нарахування, обчислюються до нарощеної суми, тобто до суми, нарахованої в попередньому періоді з відсотками. Доходи кредитора або вкладника в цьому випадку ростуть не в прямій, а в степеневій (геометричній) залежності. Відбувається нарахування відсотка на відсоток;

– регульовані ставки встановлюються Національним банком України за його кредитами, так звана ставка рефінансування і переобліку ним комерційних векселів;

– ринкові ставки застосовуються при безпосередній роботі банків із клієнтами (за депозитами, кредитами, аукціонами);

– номінальні ставки встановлюються без обліку інфляції; реальні ставки коректуються виходячи з рівня інфляції.

Під функцією кредиту розуміється спрямованість і зміст дії кредиту.

Сутність і зміст кредиту проявляється в наступних його функціях:

– перерозподільна функція полягає в передачі тимчасово вільних (бездіяльних) матеріальних і грошових ресурсів одних власників у тимчасове користування іншим користувачам, що перетворює матеріальні й грошові ресурси у функціонуючі;

– відтворювальна функція проявляється подвійно. З одного боку, одержання позичальником кредиту забезпечує його необхідним

обсягом капіталу для ведення підприємницької діяльності й дає йому додаткову можливість відтворення. З іншого – в результаті надання кредиту різним підприємствам відтворюються як кращі, так і гірші для суспільства умови виробництва, такі як якість продукції, її собівартість і ціна;

– функція заміщення реалізується шляхом заміни дійсних грошей кредитними знаряддями обороту. З одного боку, дійсні гроші (золото) заміщаються грошовими знаками (банкнотами), що є борговими зобов'язаннями держави й знаками вартості золота. У цьому випадку населення, що одержало банкноти у вигляді національної валюти, виступає кредитором, а держава, що віддала їх за товари, є його боржником. З іншого – в процесі обороту наявні грошові знаки заміщаються безготівковими розрахунками з банківських рахунків. У цьому випадку підприємство, що зберігає кошти на рахунках банків, є кредитором, а банк – його боржником;

– стимулююча функція впливає на виробництво й обіг, сприяє розширеному відтворенню на макро- і мікрорівнях економіки й більш ощадливому використанню ресурсів. Кредит зобов'язує позичальника здійснювати господарську діяльність так, щоб поліпшити економічні показники, забезпечити одержання доходів і прибутку, достатніх для погашення самого кредиту й відсотків за ним, а також підтвердити свою кредитоспроможність. На мікрорівні банки можуть висувати в умовах кредитного договору вимоги, що передбачають поліпшення окремих аспектів діяльності позичальника. На макрорівні держава, здійснюючи кредитну експансію, тобто розширення кредитних операцій банків, або рестрикцію, тобто обмеження розмірів кредиту казначейством або центральним банком, впливає на ділову активність у країні.

Принципи кредитування відображають сутність кредиту й вимоги об'єктивних економічних законів у сфері кредитних відносин:

– зворотність – об'єктивна властивість кредиту як економічної категорії полягає в необхідності своєчасного повернення отриманих від кредитора фінансових ресурсів після завершення їхнього використання позичальником, що забезпечує поновлення кредитних ресурсів банку як необхідної умови його діяльності;

– терміновість – економічна природа терміну кредитування пов'язана зі зворотним рухом вартості й випливає з потреби, що задовольняється за рахунок кредиту. Терміновість кредиту означає, що повернення повинно бути зроблено у певний строк,

обговорений кредитним договором. Порушення терміну повернення кредиту спричиняє застосування економічних санкцій з боку кредитора у вигляді збільшення відсотка, а потім і стягнення кредиту, відсотків або застави в судовому порядку;

– платність кредиту припускає не тільки повернення суми боргу, але й оплати права на використання коштів у вигляді позикового відсотка. Його економічна сутність відображається у фактичному розподілі прибутку, отриманого за рахунок використання кредиту між позичальником і кредитором. Платність є стимулом для позичальника нарощувати власні кошти й ефективно використовувати позикові. Для банку це головне джерело формування прибутку;

– забезпеченість кредиту випливає з необхідності захисту майнових інтересів кредитора при можливому порушенні позичальником прийнятих зобов'язань щодо повернення кредиту й сплати відсотків по ньому. Як забезпечення можуть використовуватись застава, гарантії, поручительства;

– цільовий характер кредиту означає дотримання цілей кредитування, визначених договором. Банк контролює цільове використання коштів, і, у випадку виявлення порушень, кредит може бути відкликаний достроково або введений штрафний позиковий відсоток;

– диференціація кредиту полягає в неоднаковому підході з боку кредитора до позичальників і залежить як від інтересів банку, так і від політики держави щодо підтримки окремих галузей народного господарства, сфер діяльності.

Кредит функціонує в основних трьох формах, кожна з яких має свої відмінні ознаки й підрозділяється на певні види.

1. Комерційний кредит являє собою передачу продавцем продукції покупцю з відстрочкою платежу, як правило, під вексель. Об'єктом його виступає товарний капітал, що є одночасно й позиковим. Суб'єктами комерційного кредиту є суб'єкти господарювання. Перевагами цієї форми кредиту є:

– здійснення прямих кредитних відносин між товаровиробниками, що зміцнює кооперацію й технічну взаємодію підприємств;

– зміцнення старих і завоювання нових ринків збуту продукції, товарів, робіт, послуг;

– прискорення кругообігу коштів підприємств і регулювання оборотних активів позичальника;

– прискорення реалізації продукції постачальника й забезпечення йому прибутку не тільки від реалізації продукції, але й за рахунок одержання відсотка за кредит.

Залежно від характеру й строків погашення розрізняють такі види комерційного кредиту:

– з фіксованим строком погашення;

– з поверненням після реалізації позичальником товарів;

– за відкритим рахунком, коли постачання наступної партії товару відбувається до погашення заборгованості за попередню партію. Цей вид кредиту застосовується при тривалих виробничих і комерційних зв'язках продавця й покупця.

Основними способами надання комерційного кредиту є:

– вексельний спосіб, коли в обмін на товар продавець одержує вексель;

– знижка. Передбачає умови здійснення платежу в обговорений період після виписки рахунку. У противному випадку знижка не надається;

– консигнація. Це спосіб, при якому торговець одержує товари без зобов'язання, оплата за них здійснюється після продажу, а повернення товарів – без неустойки.

2. Товарний кредит може функціонувати у вигляді:

– лізингу основних коштів. Об'єктом такого кредиту виступає виробничий капітал кредитора, що є одночасно й позиковим. Суб'єктами товарного кредиту є суб'єкти господарювання. Особливістю товарного кредиту у вигляді оренди (лізингу) є та обставина, що дохід підприємства-кредитора складається із суми відсотка за кредит у вигляді орендної плати й суми зносу майна за час використання його позичальником. Розрізняють оперативний лізинг, коли право власності на об'єкт оренди після закінчення строку оренди залишається за орендодавцем. При фінансовому лізингу це право в зазначених обставинах переходить до орендаря;

– споживчого кредиту в товарній формі населенню з розстрочкою платежу. Це цільова форма кредитування фізичних осіб. Кредиторами можуть бути як спеціалізовані кредитні організації, так і юридичні особи, що реалізують товари й послуги.

3. Грошовий кредит виступає в таких видах:

– банківський кредит є основним видом кредитування. Його об'єктом є грошові кошти. Суб'єктами банківського кредиту виступають, з одного боку, юридичні особи й фізичні особи, з іншого – комерційні банки. Сутність його полягає в тому, що банки, що є посередниками, мобілізують тимчасово вільні кошти

підприємств і населення, які є кредиторами банків, і одночасно передають їх у тимчасове користування позичальникам – підприємствам, населенню, державі;

– міжбанківський кредит полягає в перерозподілі на зворотній основі тимчасово вільних кредитних ресурсів одних банків на користь інших з метою підтримки поточної ліквідності банку або забезпечення рентабельного вкладення коштів. Він надається на короткий строк і під високі відсотки;

– державний кредит полягає в залученні тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб, які виступають у цьому випадку кредиторами, до державних позик. Держава в цьому випадку є позичальником. Рідше вона виступає кредитором, надаючи позики юридичним і фізичним особам. У випадках, коли держава бере на себе відповідальність за погашення позик юридичних і фізичних осіб, вона виступає гарантом;

– споживчий кредит у грошовій формі банки видають населенню або підприємства своїм працівникам на господарські цілі, індивідуальне житлове будівництво;

– міжгосподарський кредит надається в грошовій формі, минаючи банк, одним підприємством іншому на платній основі. Відповідно до діючого законодавства тільки спеціальні установи, що мають ліцензії (кредитні союзи, ломбарди) мають право видавати такий кредит. Однак практично всі підприємства в цей час проводять у завуальованій формі такі кредитні операції;

– міжнародний кредит відображає рух позикового капіталу у сфері міжнародних економічних і валютно-фінансових відносин. Його суб'єктами є нерезиденти. Він має як державний, так і приватний характер, надається в іноземній валюті на основі міжурядових, міжбанківських або міжгосподарських угод і вимагає додаткової захищеності у вигляді приватного страхування й державних гарантій;

– податковий кредит видається податковим органом шляхом відстрочки податкового платежу під відсотки. Підставою для його видачі є кредитна угода підприємства з податковим органом, погоджена з фінансовим органом. Специфічним різновидом цього кредиту є кредит під податковий вексель, що надається підприємствам-імпортерам для відстрочки сплати ПДВ при ввозі товарів на митну територію України.

Існують додаткові види грошового кредиту, такі як іпотечний, на придбання або будівництво житла й покупку землі та

лихварський, нелегальний, кредит, тому що прямо заборонений чинним законодавством.

Крім перерахованих вище видів у складі форм кредиту, залежно від різних обставин види кредиту класифікують за такими ознаками:

– за строком – короткостроковий кредит (до 3-х місяців), середньостроковий (до 1 року), довгостроковий (понад 1 рік);

– залежно від процентної ставки – із плаваючою ставкою, з фіксованою ставкою;

– за способом погашення – до запитання, з погашенням в обговорений строк, з довгостроковим або достроковим погашенням;

– за характером погашення – дисконтний, що погашається поступово, одноразовим платежем, та амортизаційний кредит;

– залежно від забезпечення – забезпечений заставою майна, майнових прав, цінних паперів, наприклад вексельні, фондові, лізингові операції тощо; гарантований банками або третьою особою, з іншим забезпеченням у вигляді поручительства, страхування, незабезпечений або бланковий.

2.5. Банківське кредитування

Кредитна система – це сформована в країні сукупність кредитних відносин, форм і методів здійснення кредитних операцій, а також діючі в ній кредитні установи. В Україні дворівнева кредитна система, що складається з Національного банку України (НБУ) та комерційних банків і фінансово-кредитних інститутів. Банківська система України містить у собі НБУ, кредитні організації, а також філії та представництва іноземних банків на її території.

Основними цілями діяльності НБУ є захист і забезпечення стабільності національної валюти – гривні, розвиток і зміцнення банківської системи України, забезпечення ефективності й безперебійності системи розрахунків. Національний банк України виконує наступні функції:

– розробляє й проводить у взаємодії з урядом України єдину державну грошово-кредитну політику, використовуючи економічні важелі для регулювання грошової маси в обігу. Забезпечує готівково-грошовий обіг шляхом організації виробництва, перевезень і зберігання банкнот і монет, встановлює правила інкасації готівки й порядок ведення касових операцій;

– монопольно здійснює емісію грошових коштів й організує їхній обіг. Випуск грошей в обіг – одне з головних джерел грошових коштів НБУ;

– організує систему рефінансування комерційних банків, тобто надає їм кредити, у зв'язку з чим є кредитором останньої інстанції;

– встановлює правила, терміни й стандарти здійснення безготівкових розрахунків, координує, регулює та ліцензує організацію розрахункових систем;

– розробляє правила проведення банківських, у тому числі кредитних, операцій, обліку й звітності для банківської системи. Правила кредитування передбачають контроль із боку банків щодо своєчасного повернення кредитів і їхнього цільового використання;

– здійснює державну реєстрацію кредитних організацій, їхнє ліцензування, встановлює економічні нормативи, у тому числі для регулювання банківських ризиків. Здійснює нагляд за діяльністю комерційних банків з метою забезпечення стійкого функціонування банківської системи й захисту інтересів вкладників;

– здійснює реєстрацію емісії цінних паперів кредитними організаціями;

– здійснює валютне регулювання, ліцензування, порядок здійснення розрахунків і валютний контроль;

– складає платіжний баланс країни для контролю стану зовнішньоекономічної діяльності, платежів і золотовалютних резервів.

Доходи банків виникають у ході здійснення його операцій і складаються із:

– процентних доходів, тобто нарахованих і отриманих відсотків за кредити;

– непроцентних доходів, до яких належать плата клієнтів за розрахунково-касове обслуговування, комісійні винагороди за переказні, інкасові, акредитивні й інші операції, доходи від надання трастових, інформаційних, консультаційних послуг, від операцій з валютними цінностями, здачу в оренду майна, банківських сейфів.

Витрати банку також поділяються на такі:

– процентні витрати, пов'язані з нарахуванням і сплатою відсотків за притягнутими і позиковими коштами. Їхній розмір залежить від обсягу залучення ресурсів, структури депозитної бази, позикового рівня процентної ставки щодо притягнутих ресурсів;

– непроцентні витрати, пов'язані з операціями із цінними паперами, валютними операціями, сплатою комісійних винагород і утриманням банку, тобто заробітна плата з нарахуваннями,

відрядження, утримання і ремонт будинків, представницькі, поштові, телеграфні й інші витрати, реклама.

Не включаються до витрат банку й сплачуються за рахунок його чистого прибутку визнані штрафи, пені, неустойки за порушення банком умов договорів, витрати по відшкодуванню клієнтам збитку, збитки від розкрадань, прорахунків, нестачі за касовими операціями, прийняті фальшиві грошові квитки.

Банківські операції поділяються на пасивні операції щодо залучення банківських ресурсів, необхідних для проведення кредитних та інших операцій, і активні операції щодо розміщення власних і залучених ресурсів банку з метою одержання прибутку, тобто власне кредитування.

Найпоширенішим видом кредиту є банківський кредит. Підприємства можуть одержувати в банках кредити як у національній, так і в іноземній валюті при наявності спеціального дозволу НБУ й направляти їх на фінансування основного й оборотного капіталу й викуп приватизованого майна.

Чинним законодавством заборонено надавати кредити на покриття збитків від господарської діяльності, на формування й збільшення статутних фондів банків, для внесення платежів у бюджет і позабюджетні фонди. Не можуть також одержати кредит підприємства, проти яких порушена справа про банкрутство, за контрактами, де не передбачена захищеність позичальника від можливих витрат, пов'язаних із затримкою постачання товарів, при наявності в позичальника простроченої заборгованості щодо раніше отриманих кредитів.

Розрізняють такі основні види кредиту:

1. Терміновий кредит видається повністю негайно після укладення кредитного договору. Його погашення здійснюється періодичними внесками або одноразовим платежем після закінчення терміну кредитування.

2. Кредитна лінія означає згоду банку видавати кредит протягом певного періоду часу, наприклад протягом року, частинами в розмірах, що не перевищує заздалегідь обговореної суми. Відкрита кредитна лінія дозволяє підприємству оплачувати за рахунок кредиту будь-які розрахункові документи, передбачені кредитним договором, і одержувати кредит без додаткових переговорів з банком і інших формальностей. Однак за банком зберігається право припинити дію кредитної лінії у випадку погіршення фінансового стану позичальника, тому вона відкривається підприємствам зі стійким фінансовим станом і гарною репутацією. Розрізняють

сезонну кредитну лінію, що відкривається при періодичній нестачі власних оборотних активів підприємства, пов'язаній із сезонністю виробництва або необхідністю створення запасів товарів на складі. При відкритті такої кредитної лінії банк в обов'язковому порядку вимагає від підприємства забезпечення. Постійно оновлювана кредитна лінія відкривається підприємствам при постійній нестачі оборотних активів, в обсягах, необхідних для поновлення процесу виробництва, на термін не більше року. Така кредитна лінія відкривається під заставу майна або іншу гарантію.

3. Овердрафт – це короткостроковий кредит, що видається банком надійному клієнтові понад залишки коштів на його поточному рахунку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування цього рахунку. Або банк відкриває підприємству спеціальний контокорентний рахунок, з якого в межах ліміту здійснюються всі його операції. На цьому рахунку, з одного боку, відображаються платежі за дорученням підприємства й погашення кредиту банку, а з іншого, – грошові кошти, що надходять на користь підприємства у вигляді виручки від реалізації й наданого кредиту. Таким чином, контокорент – це об'єднання позикового і поточного рахунків, що може мати як дебетове, так і кредитове сальдо. За овердрафтом встановлюються найвищі в банківській практиці відсотки, банк може в будь-який момент переглянути ліміт кредиту, припинити кредитування й стягнути штраф за перевищення ліміту кредиту. Однак відсотки за таким кредитом стягуються тільки за дні фактичного використання контокорентного рахунку, і підприємство може скористатися кредитом у будь-який момент без укладання додаткового кредитного договору.

4. Кредит під облік векселів – це короткостроковий кредит, що банк видає пред'явникові векселів, з огляду на те, що вони скуповуються, до настання строку їхнього погашення. При цьому пред'явникові виплачується номінальна вартість векселя за мінусом дисконту. Перевагами такого кредиту для підприємства є гарантія того, що кредити, надані підприємством своїм покупцям, можуть бути рефінансовані банком за вигідною процентною ставкою, та й у зв'язку із солідарною відповідальністю за векселем банк не вимагає від підприємства додаткових гарантій. Обліковий кредит видається на підставі заяви підприємства щодо дисконтування векселів і відповідного договору, який банк укладає із власником векселів після ретельної перевірки фінансового стану й репутації векселедавця й векселедержателя. Погашення вексельного кредиту здійснюється в день оплати векселя

платником (трасантом). У випадку його неплатоспроможності відповідальність за зобов'язання несе пред'явник векселя й інші особи, що мають за ним солідарну відповідальність. Дисконтуючи вексель у банку, власник векселя робить іменний індосамент на користь банку.

Крім кредитних операцій, банки надають підприємствам низку кредитно-гарантійних послуг:

1. Акцептна операція полягає в тому, що банк надає право солідному клієнтові виписувати векселі під акцепт банку, тобто під гарантію їхньої оплати в певний строк за свій рахунок. Акцептний кредит – це позика, що передбачає акцептування банком інкасованої підприємством-позичальником тратти за умови її надання до банку до настання терміну оплати. Особливість цього кредиту в тому, що банк видає не кошти, а гарантію оплати векселя й стає першим боржником, виконуючи умовне зобов'язання оплати у випадку невиконання своїх зобов'язань векселедавцем. Акцептний кредит, на відміну від дисконтування векселів, видається векселедавцю і виступає гарантійною послугою, має короткостроковий характер і використовується для фінансування оборотних активів переважно у сфері зовнішньої торгівлі. Цей кредит дешевший порівняно з дисконтом, оскільки банку сплачується тільки комісійна винагорода.

2. Аваль – це вексельне поручительство, тобто напис на векселі, який свідчить, що боржник за векселем передає його в довірче користування іншій особі, тобто авалісту, що відповідає за виконання перед кредитором зобов'язань позичальника, тобто векселедавця. Авальний кредит – це позика, за якою банк бере на себе відповідальність щодо зобов'язання підприємства у формі поручительства або гарантії. Підприємство – одержувач платежу, як і при акцептному кредиті, одержує від банку-гаранта, тобто аваліста, умовне платіжне зобов'язання. За цей кредит банк одержує комісійні, розмір яких залежить від виду вимог, що випливають із гарантії та строку її дії, і відсоток за діючими ставками. Принципова відмінність авального кредиту від акцептного кредиту полягає в субсидіарній відповідальності за ним, тобто банк несе тільки додаткову відповідальність. Банківський аваль полегшує облік векселів і їхній обіг, оскільки при авалі облік і переоблік таких векселів іншим банком здійснюється в безумовному порядку.

Послугами кредитного характеру, які здійснюють банки, є операції факторингу. Це система фінансування переуступки боргу,

при якій підприємство – постачальник товарів переуступає короткострокові вимоги щодо торговельних операцій комерційних банків. В основі факторингової операції лежить принцип придбання банком рахунків-фактур підприємства-постачальника за відвантажену продукцію або передачу банку постачальника права вимоги платежів з покупця за неї.

У факторингових операціях беруть участь три сторони:

– факторингова компанія – спеціалізована установа, що купує пари-фактури у своїх клієнтів;

– клієнт (постачальник товару, кредитор) – промислова або торговельна фірма, що уклала угоду з факторинговою компанією;

– підприємство (позичальник) – фірма-покупець товару (див. рис. 2.1).

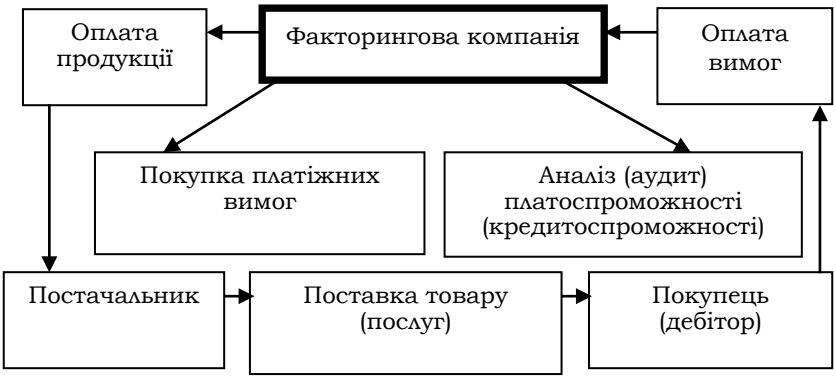


Рис. 2.1. Схема організації факторингової угоди

Операція вважається факторинговою тоді, коли вона відповідає, принаймні, одній із наступних умов:

– наявність кредитування у формі оплати позикових зобов'язань;

– облік дебіторської заборгованості підприємства-постачальника;

– інкасація дебіторської заборгованості підприємства-постачальника;

– страхування підприємства-постачальника від кредитного ризику.

Підприємству відкривається факторинговий рахунок для обліку всіх операцій за факторингом на підставі договору, що укладається після перевірки банком підприємства-постачальника з погляду якості й стійкого попиту на реалізовану продукцію, стійких темпів зростання її виробництва й дотримання встановлених умов її продажу, стійкого фінансового стану підприємства і його гарної ділової репутації. Перевагами факторингу є більша гарантія стягнення дебіторської заборгованості, надання продавцю короткострокового кредиту, зменшення його кредитних ризиків і можливість оперативного поліпшення фінансового стану. Недоліком його для підприємства є висока вартість порівняно зі звичайним кредитом. Факторингові операції класифікуються за:

– місцезнаходженням їхніх суб'єктів – на внутрішні, тобто здійснювані усередині країни, і зовнішні, коли одна зі сторін розташована за кордоном;

– способом повідомлення дебітора – відкритий (конвенційний) факторинг, коли постачальник повідомляє покупця про переуступку боргу, і закритий (конфіденціальний), коли ніхто з контрагентів постачальника не знає про переуступку боргу банку;

– формою взаємин підприємства й банку – факторинг із правом регресу, що дозволяє банку повернути підприємству-постачальникові розрахункові документи, від оплати яких відмовився покупець, і вимагати повернення позики, і без права регресу, коли банк бере на себе весь ризик неплатежу;

– повнотою надання послуг – повний факторинг із наданням додатково лише факторингових послуг, а також аудиторських послуг і повного управління борговими зобов'язаннями, і частковий факторинг у вигляді оплати банком тільки рахунків-фактур постачальника;

– ступенем охоплення факторингом реалізованої продукції – факторинг усієї продукції або тільки її частини;

– порядком оплати розрахункових документів – факторинг із попередньою їхньою оплатою й факторинг без попередньої оплати, коли банк зобов'язується оплатити передані йому розрахункові документи тільки після оплати їх боржником (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Класифікація факторингових операцій

Ознаки класифікації	Види факторингових операцій
1. Місцезнаходження суб'єктів факторингових операцій	1.1. Внутрішній факторинг 1.2. Зовнішній факторинг
2. Ступінь охоплення факторингом реалізованої продукції	2.1. Оплата всієї продукції 2.2. Оплата частини продукції
3. Спосіб повідомлення дебіторів	3.1. Конвенційний факторинг 3.2. Конфіденційний факторинг
4. Форма взаємовідносин підприємства й банку	4.1. Факторинг із правом регресу 4.2. Факторинг без права регресу
5. Повнота надання послуг	5.1. Повний факторинг 5.2. Частковий факторинг
6. Порядок оплати розрахункових документів постачальника	6.1. З попередньою оплатою 6.2. Без попередньої оплати

Підприємства одержують кредити в банку на умовах зворотності, терміновості, платності, забезпеченості, цільового характеру, тобто з дотриманням основних принципів кредитування. Виникнення кредитних відносин між підприємством і банком можливо за таких умов:

– учасники кредитного договору повинні бути юридичними особами й функціонувати на умовах комерційного розрахунку;

– позичальник повинен бути власником майна або мати право на користування й розпорядження ним;

– необхідна наявність економічних і юридичних гарантій повернення кредиту після визначеного терміну;

– кредитор повинен бути також зацікавлений у видачі кредиту, як і підприємство в його одержанні, тобто повинні збігатися інтереси суб'єктів господарювання.

Процедура одержання кредиту складається з наступних етапів:

1. Попередні переговори, у ході яких банк виражає готовність прийняти документи підприємства для розгляду.

2. Підприємство звертається до банку і надає для розгляду наступні документи: заяву про видачу кредиту; нотаріально завірені статут підприємства, установчий договір, свідоцтво про реєстрацію, договір на оренду землі або інші документи, що засвідчують право власності на землю або тимчасове користування нею; довідку

банку про розмір сплаченого статутного фонду й виписки з поточних і валютних рахунків підприємства; фінансову звітність підприємства, висновок аудиторської фірми щодо його фінансового стану, бізнес-план; підтвердження наявності складських і виробничих приміщень і потужностей, наявності застави, поручительства або гарантії та документи, що підтверджують право власності на закладене майно. При довгостроковому кредитуванні інвестиційних проектів банк може вимагати пред'явлення додаткових документів: зведеного кошторису на будівництво, відомостей про договірні ціни, контрактів на виконання будівельних робіт, постачання й монтаж обладнання, документів щодо відводу земельної ділянки, дозволу державного архітектурно-будівельного контролю на проведення будівельних робіт, висновків відомчої, екологічної, енергетичної експертизи й органів контролю за охороною праці тощо.

3. Банк вивчає формальну й неформальну інформацію щодо підприємства, оцінює його ділову репутацію та імідж, аналізує кредитоспроможність підприємства, вивчає його фінансовий стан і визначає міру ризику кредитування, визначає перспективи розвитку підприємства, перевіряє наявність джерел і гарантій погашення кредиту.

4. Підписання кредитного договору між підприємством і банком.

5. Контроль банку за використанням кредиту й виконанням умов кредитного договору.

Для аналізу кредитоспроможності підприємства-позичальника банк використовує систему показників, які відображають розміщення й джерела оборотних активів підприємства й результати його фінансово-господарської діяльності. В Україні критерії оцінки фінансового стану підприємства-позичальника визначаються кожним комерційним банком самостійно. Загальними напрямками такої оцінки є:

1. Фінансові коефіцієнти, що дають можливість оцінити фінансовий стан і ефективність роботи підприємства. До таких коефіцієнтів належать:

– коефіцієнти ліквідності, у тому числі абсолютної, швидкої та загальної ліквідності, коефіцієнт покриття, що свідчать про здатність підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання. Ці коефіцієнти розраховуються як відношення суми активів підприємства в різному ступені їхньої ліквідності до суми його поточних зобов'язань. Чим вище значення цих коефіцієнтів, тим вища платоспроможність підприємства;

– коефіцієнт фінансової незалежності, що розраховується як відношення суми довгострокових і короткострокових зобов'язань і майбутніх платежів до валюти балансу, і коефіцієнт заборгованості, що розраховується як відношення тих же показників у чисельнику дробу до суми власного капіталу в його знаменнику. Ці коефіцієнти показують, у якій мірі діяльність підприємства фінансується за рахунок позикових коштів. Чим нижче значення цих коефіцієнтів, тим менший кредитний ризик банку;

– коефіцієнт маневреності власних коштів, обумовлений як відношення валюти балансу за винятком необоротних активів до валюти балансу. Оборотність дебіторської заборгованості й виробничих запасів у днях характеризують, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи;

– коефіцієнти прибутковості характеризують загальну ефективність діяльності підприємства. Рентабельність продукції визначається як відношення суми прибутку від її реалізації до собівартості реалізованої продукції. Рентабельність реалізації визначається як відношення тієї ж суми прибутку до суми чистого доходу підприємства. Рентабельність інвестицій або активів визначається як відношення суми чистого прибутку до валюти балансу. Рентабельність власного капіталу – суму чистого прибутку відносять до суми власного капіталу.

2. Рух грошових коштів характеризує надходження й витрати коштів підприємством за визначений період за напрямками діяльності підприємства: виробничої, інвестиційної та фінансової. Ці дані допомагають оцінити здатність підприємства нагромадити в майбутньому кошти для погашення основного боргу за кредитом й відсотків за його використання, а також визначити потребу підприємства в зовнішньому фінансуванні; зрозуміти суть фінансових операцій підприємства, виявити дисбаланс у використанні його ресурсів, спрогнозувати рух грошових коштів у майбутньому й визначити обсяг необхідного фінансування на наступний рік. Негативний рух грошових коштів означає, що підприємству необхідний кредит у межах цього негативного значення. Позитивний їхній рух свідчить, що підприємство має можливість зменшити існуючу заборгованість.

3. Оцінка ділового стану підприємства здійснюється з урахуванням таких показників:

– форми власності, що вказує на розмір ризику у випадку втрати платоспроможності або банкрутства підприємства й на його правонаступників щодо зобов'язань;

– виду діяльності, що дозволяє оцінити перспективи розвитку галузі, в якій працює підприємство;

– конкурентоздатності позичальника на ринку за ряд років і кола його клієнтів, оскільки від них залежить майбутній рух грошових коштів позичальника;

– надійності постачальників сировини й матеріалів, наявності, достатності і якості виробничих потужностей позичальника;

– оцінки керівництва й організації управління підприємством, його сильних і слабких сторін.

На підставі оцінки кредитоспроможності й ефективності комерційного або інвестиційного проекту банк ухвалює рішення щодо укладення кредитного договору. Зміст його визначається підприємством і банком самостійно. Обов'язковими реквізитами такого договору є:

– мета надання кредиту, від якої залежить його термін і розмір. Кредит може бути разовим або постійним;

– термін кредиту розраховується виходячи з окупності заходів кредитування або оборотності товарно-матеріальних цінностей;

– сума кредиту, на яку впливають різні фактори: термін кредиту, його мета, кредитоспроможність позичальника;

– процентна ставка, порядок її нарахування й внесення. Ставка може бути фіксована або плаваюча;

– вид позикового рахунку й режим його функціонування. Може відкриватися судний, спецсудний, контокорентний рахунок;

– порядок видачі й погашення кредиту. Разові або часткові виплати;

– права, обов'язки й відповідальність сторін, що випливають із чинного законодавства й ураховують конкретні умови угоди;

– перелік інформації, що надає позичальник банку, і терміни її подання;

– підписи, печатки і юридичні адреси сторін.

Зворотність кредиту – це його об'єктивна властивість як економічної категорії. Однак на практиці це не означає його автоматичної реалізації. Масові неповернення кредитів – одна з головних причин банкрутства банків. Формою забезпечення зворотності кредиту варто вважати юридичні й економічні зобов'язання позичальника, що вказують на додаткові, конкретні джерела погашення кредиту у випадку його неповернення з основних джерел. Такі джерела підвищують гарантію повернення кредиту й знижують кредитний ризик.

Обов'язковою умовою укладення кредитного договору є надання підприємством забезпечення кредиту, зазвичай у вигляді застави рухомого й нерухомого майна, про що складається окремий договір, який є невід'ємною частиною кредитного договору. Такі форми забезпечення, як гарантії та поручительства третіх осіб, використовуються лише при видачі кредиту надійним позичальникам. Виняток становить банківська гарантія, що надається іншим банком-гарантом на користь іншої особи. Страхування кредиту як гарантія практично не використовується у зв'язку з недостатнім розвитком страхової галузі та ненадійністю й несумлінністю страхових компаній. Ще одним видом забезпечення є цесія, тобто передача третій особі вимог кредитора до позичальника. Розрізняють одиничну цесію, коли переуступається певна вимога, і глобальну, котра означає переуступку всіх дійсних і майбутніх вимог.

Порядок погашення кредиту – це спосіб погашення основної його суми й нарахованих відсотків. Кредит погашається повністю після закінчення терміну кредитування або поступово, частинами. Відсотки за кредит нараховуються на суму непогашеного кредиту, як правило, щомісяця. За способом погашення кредити бувають до запитання, з погашенням в обговорений термін, із довгостроковим або достроковим погашенням. За характером погашення виділяють дисконтний або амортизаційний кредит, кредит, що погашається поступово або одноразовим платежем.

Підприємство може звернутися до банку із проханням про перегляд графіка погашення заборгованості, і банк може задовольнити прохання клієнта, уклавши з ним додаткову угоду. Дострокове стягнення кредиту й відсотків за ним може бути проведене внаслідок нецільового використання кредиту, недостовірної звітності, істотних недоліків в обліку. За несвоєчасне погашення кредиту банк може стягнути штраф, нарахувати підвищені відсотки, стягнути борг у судовому порядку або оголосити боржника банкрутом через господарський суд.

2.6. Небанківське кредитування

Кругообіг коштів підприємств у процесі виробничої та комерційної діяльності часто супроводжується дефіцитом фінансових ресурсів, і покупець не може вчасно розрахуватися з постачальником. Тоді виникає потреба у відстроченні платежу, тобто в комерційному кредиті.

Комерційний кредит – це первісна форма кредитних відносин в економіці, що породила вексельний, а потім і безготівковий обіг. Основною його метою є прискорення процесу реалізації товарів і одержання прибутку. Інструментом комерційного кредиту традиційно виступає **вексель**, у якому визначаються фінансові зобов'язання позичальника перед кредитором.

Об'єктом його виступає товарний капітал, що з'являється одночасно й позиковим. Суб'єктами комерційного кредиту є суб'єкти господарювання.

Погашення кредиту може бути здійснено шляхом оплати векселя, передачі його іншій особі, переоформлення комерційного кредиту в банківський. Відсоток за кредитом входить до ціни товару й суми векселя й звичайно буває нижче банківського.

В операціях з комерційним кредитом виникають певні ризики, такі як ризик можливої зміни ціни товару, недотримання покупцем термінів його оплати або банкрутство. Можливе подорожчання кредиту.

Конкретний термін комерційного кредиту залежить від виду і якості товарів і послуг, вартості договору й кредиту, фінансового стану покупця й постачальника й наявності між ними тривалих зв'язків.

Перевагами цієї форми кредиту є оперативність надання коштів у товарній формі, простота оформлення договору, широкі можливості маневрування оборотними активами, сприяння розвитку позикового ринку. До його недоліків належать обмеженість у часі й розмірах, істотний ризик для кредитора, можливість небажаного впливу банків, що дисконтують векселі.

Залежно від характеру й термінів погашення розрізняють такі види комерційного кредиту:

– з фіксованим терміном погашення;

– з поверненням позичальником після реалізації товарів;

– за відкритим рахунком, коли постачання наступної партії товару проводиться до погашення заборгованості за попередні партії. Цей вид кредиту застосовується при тривалих виробничих і комерційних зв'язках продавця й покупця.

Основними способами надання комерційного кредиту є:

– вексельний спосіб, коли в обмін на товар продавець одержує вексель;

– знижка, або сконто, передбачає умову здійснення платежу в зазначений період після виписки рахунку. У противному випадку знижка не надається;

– консигнація – це спосіб, при якому покупець отримує товари без зобов'язання, оплата за якими здійснюється після продажу, а повернення товарів – без неустойки.

У цей час все частіше застосовується кредит за відкритим рахунком. Він має свої переваги, оскільки не обмежений відносинами між виробником і споживачем продукції або товаровиробником і торговельною організацією, простий у технічному відношенні й часто використовується при зустрічних постачаннях підприємств шляхом зарахування взаємних вимог, що знижує платіжні ризики.

З метою прискорення реалізації товарів і перетворення товарного капіталу в грошовий використовується спосіб надання кредиту покупцям у формі торгової знижки з покупної вартості товару, тобто сконто. У зарубіжній практиці сконто становить, як правило, 1 – 3 % вартості товару. Величина його орієнтується на існуючий рівень процентних ставок.

Сезонний кредит застосовується підприємствами з метою створення необхідних запасів у період проведення сезонного розпродажу й дозволяє виробникам відстрочити платежі до кінця розпродажу. Переваги такого кредиту в можливості випуску продукції без додаткових витрат на її складування й заощадження.

Консигнація застосовується в основному при реалізації нових товарів, попит на які складно передбачити. Суть її в тому, що роздрібна торгівля одержує товари без конкретного зобов'язання, оплачує їх після реалізації та повертає нереалізовані товари без неустойки. Фактично це різновид комісійної торгівлі.

В Україні комерційний кредит почав розвиватися із прийняттям Постанови Верховної Ради про застосування векселів. У певних випадках власник векселя до настання терміну його оплати може дисконтувати вексель у банку, тоді комерційний кредит трансформується в банківський кредит. Оборот векселів у комерційному кредитуванні здійснюється в такий спосіб:

– трасант передає разом із товаром і виставлений на нього вексель, тобто тратту трасату;

– трасат акцептує вексель, тобто дає згоду на його оплату;

– акцептований вексель трасат повертає трасанту;

– трасант передає цей вексель ремітенту, тобто одержувачеві;

– ремітент, тобто останній власник векселя, пред'являє його до оплати.

Ремітент може також передати вексель іншій особі за допомогою передаточного напису – індосаменту. Тоді він стає індосантом.

Так вексель може передаватися скільки завгодно разів. Чим більше на векселі індосаментів солідних фірм, тим надійніший вексель, тому що кожний з індосантів несе відповідальність, у порядку черговості індосаментів, за його сплату. Вексель повинен бути оплачений у день його пред'явлення ремітентом. У випадку відмови боржника від оплати векселя кредитор наступного дня може, з дотриманням відповідних формальностей, подати протест за векселем.

В умовах ринкової економіки більшості підприємств України недоцільно та неефективно за рахунок власних коштів здійснювати технічне відновлення виробництва. Довгостроковий банківський кредит достатньо дорогий. Тому виникає об'єктивна необхідність розвитку лізингового бізнесу, що дає можливість залучення приватних інвестицій для фінансової підтримки підприємств. Термін «лізинг» походить від англійського словосполучення «брати під оренду». Варто визначитися з поняттями «оренда» і «лізинг». По своїй суті це практично аналогічні поняття. Однак у визначеннях існують деякі розходження, які для розгляду цих понять із погляду кредитування істотного значення не мають, тому ми будемо використовувати ці терміни як аналоги.

Оренда – це надання однією стороною, орендодавцем, іншій стороні, орендареві, майна у виняткове користування на встановлений строк за певну винагороду на підставі орендного договору.

Лізинг – це специфічна форма фінансування вкладень на придбання основних коштів з метою наступного надання його в оренду. Це один із видів товарного кредиту. Будь-яка лізингова операція має кредитний характер. Об'єктом такого кредиту виступає виробничий капітал кредитора, що є одночасно й позиковим. Суб'єктами товарного кредиту є суб'єкти господарювання. Особливістю товарного кредиту у вигляді оренди (лізингу) є та обставина, що дохід підприємства-кредитора складається із суми відсотка за кредит у вигляді орендної плати й суми зносу майна за час використання його позичальником.

Класифікуючи орендні (лізингові) операції, треба, насамперед, розрізняти їх залежно від права власності на об'єкт оренди:

– оперативна оренда – це оренда, коли право власності на об'єкт оренди після закінчення терміну оренди залишається за орендодавцем. Тут найбільше годиться термін «оренда»;

– фінансова оренда – це оренда, коли право власності в зазначених обставинах переходить до орендаря. Тут варто використовувати термін «лізинг».

Залежно від строку оренди в міжнародній практиці розрізняють:

– лізинг, тобто довгострокову оренду на термін 3 – 5, а іноді 10 – 15 років;

– хайрінг, тобто середньострокову оренду на термін 2 – 3 роки;

– рентінг, або чартер, тобто короткострокову оренду на термін до одного року.

Лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких умов:

– об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 відсотків його первісної вартості за нормами амортизації, визначеними законом, та орендар зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі;

– сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її;

– якщо у лізинг передається об'єкт, що перебував у складі основних фондів лізингодавця протягом строку перших 50 відсотків амортизації його первісної вартості, загальна сума лізингових платежів має дорівнювати або бути більшою 90 відсотків від звичайної ціни на такий об'єкт лізингу, діючої на початок строку дії лізингового договору, збільшеної на суму процентів, розрахованих виходячи з облікової ставки Національного банку України, визначеної на дату початку дії лізингового договору на весь його строк;

– майно, яке передається у фінансовий лізинг, є виготовленим за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик.

Залежно від суб'єктів орендних операцій виділяють оренду підприємств (це, скоріше, лізинг) внутрішньогосподарську, індивідуальну й групову, у тому числі сімейну оренду.

Таким чином, під лізингом слід вважати орендні операції, які мають довгостроковий характер, здійснюються між суб'єктами господарювання, юридичними особами, мають фінансовий характер. Розрізняють такі види лізингу:

– лізинг, пов'язаний із податковими пільгами, тобто з метою максимізації податкових пільг, одержуваних орендодавцем і орендарем за рахунок застосування методів прискореної амортизації;

– зворотний лізинг – це угода, відповідно до якої власник майна передає його орендодавцю, а потім орендує це ж майно в нього;

– генеральний лізинг передбачає право орендаря доповнювати список орендованого майна без укладення нових контрактів;

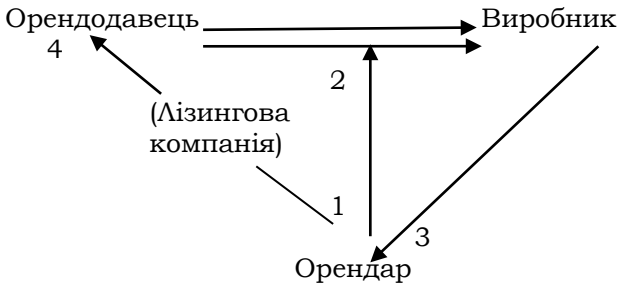
– прямий фінансовий лізинг здійснюється орендодавцем у ході придбання майна для наступної передачі його в оренду;

– акціонерний лізинг – це різновид фінансового лізингу, коли орендодавець використовує позикові кошти для придбання здаваного в оренду майна;

– дійсний лізинг припускає надання орендодавцем додаткових послуг орендареві щодо ремонту й страхування майна. Ці послуги входять в орендну плату. Звичайно таким лізингом займаються виробники обладнання;

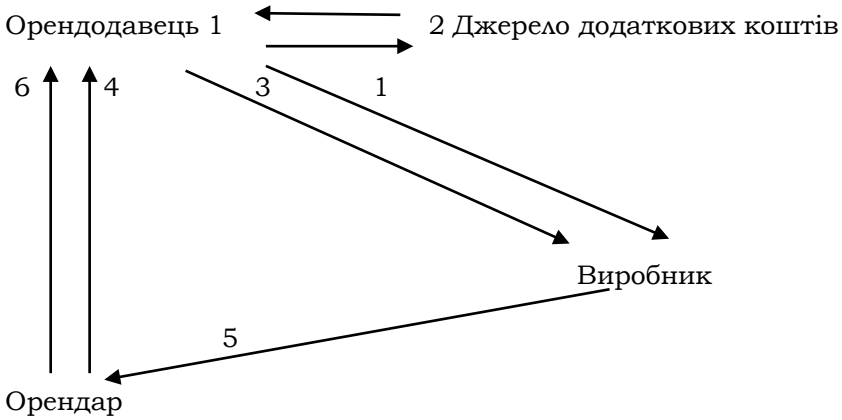
– міжнародний лізинг дає можливість лізинговим компаніям купувати власність за кордоном в іноземних фірм і здавати її в довгострокову оренду іншим закордонним фірмам. Існує досить багато інших видів лізингових операцій: чистий лізинг, лізинг із повним набором послуг, зі спеціальними послугами, старого обладнання, умовний, прямий і непрямий зарубіжний тощо.

Залежно від техніки лізингові операції відбуваються за різними схемами.



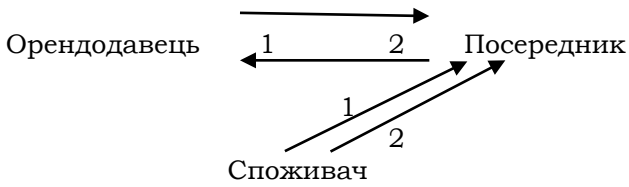
1) заявка на обладнання;
2) плата за обладнання;
3) обладнання;
4) орендні платежі.

Оскільки лізингова компанія часто не має достатньо власних коштів, то для здійснення лізингових операцій вона залучає позиковий капітал. Це *лізинг із додатковим залученням коштів*.



1) заявка на обладнання;
2) 80% позичка без права регресу на орендаря;
3) плата за обладнання;
4) плата за позикою;
5) обладнання;
6) орендні платежі.

Часто лізинг здійснюється не прямо, а через посередників («сублізинг»).



1) обладнання; 2) орендні платежі.

Основний орендодавець одержує переважне право на одержання орендних платежів. У договорі звичайно передбачається, що у випадку банкрутства третьої ланки орендна плата надходить основному орендодавцю.

У випадку, якщо в підприємства є обладнання, але не вистачає коштів для виробничої діяльності, воно може продати його лізинговій компанії, а остання здає його в лізинг тому ж підприємству.

Лізингова компанія 1 → 2 Підприємство
←

1) вартість обладнання;
2) орендні платежі.

До даного виду угоди можна вдатися й тоді, коли в підприємства досить низький рівень доходів, і, отже, воно не може повністю скористатися пільгами по прискореній амортизації та оподаткуванню прибутку. Воно здійснює операцію. А лізингова компанія одержує податкові пільги. У відповідь вона знижує ставку орендної плати.

Сутність лізингу виявляється в його функціях:

– фінансова функція лізингу полягає у звільненні підприємства від повної оплати основних фондів і наданні їх на умовах довгострокового кредиту, а також у використанні підприємством податкових і амортизаційних пільг, оскільки орендна плата включається у валові витрати, і застосовується метод прискореної амортизації;

– виробнича функція лізингу полягає в оперативному вирішенні проблеми переоснащення й модернізації виробництва, в забезпеченні доступу підприємствам до нової техніки й технологій;

– збутова функція лізингу полягає в розширенні ринків збуту нової техніки або іншого майна за рахунок споживачів, не спроможних придбати таке майно відразу.

До об'єктів лізингу належать будинки й споруди, машини та обладнання, транспортні засоби, обчислювальна техніка й інші основні фонди. Не можуть бути об'єктами лізингу об'єкти оренди державного майна, земельні ділянки й інші природні об'єкти.

Класичному лізингу властивий тристоронній характер. Його учасниками є:

– лізингодавець, що передає об'єкт лізингу в користування відповідно до договору. Це лізингові компанії, банки, підприємства, державні й місцеві органи;

– лізингоодержувач, що одержує об'єкт лізингу в користування за договором. Це юридичні й фізичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю;

– постачальник лізингового майна, що виготовляє або передає власне майно, яке є об'єктом лізингу. Це виробники обладнання, власники майна, оптово-збутові й торговельні організації.

Крім основних учасників, у лізинговій операції беруть участь посередники, такі як страхові компанії, брокерсько-дилерські фірми, сервісні центри з обслуговування машин і обладнання.

Для кожного з учасників лізингової діяльності є переваги. Для лізингодавця це основний вид його діяльності, що дає можливість одержувати доходи й прибуток. Для лізингоотримувача – можливість 100-процентного фінансування основних фондів. На відміну від використання банківського кредиту, простота одержання об'єктів основних фондів за лізингом, маневреність лізингових платежів, зменшення ризику морального старіння обладнання й збільшення можливостей його відновлення, зменшення оподатковуваного прибутку тощо. Для постачальника – можливість розширення ринків збуту продукції, її швидкої реалізації й оплати лізингодавцем. Недоліками лізингової операції є висока вартість лізингу для лізингоодержувача у зв'язку з необхідністю сплати маржі лізингодавцю. Лізингодавець зазнає ризику можливого морального старіння обладнання й неповного та несвоєчасного одержання лізингових платежів. Процедура складання лізингового договору складна й вимагає тривалого часу.

Лізинговий процес складається з таких етапів:

– підготовка та обґрунтування лізингового проекту;

– юридичне оформлення лізингового договору;

– виплата лізингових платежів;

– повернення об'єкта лізингу або викуп його за залишковою вартістю.

При оформленні лізингової угоди складають наступні документи: лізинговий договір між лізингодавцем і лізингоотримувачем, акт приймання-передачі об'єкта лізингу в експлуатацію, договір на технічне обслуговування об'єкта лізингу, якщо це передбачено основним договором, договір страхування об'єкта лізингу. Лізингові платежі містять суму відшкодування амортизаційних відрахувань за період лізингового платежу, відсотки за придбання майна, винагороду, маржу лізингодавцю, страхові платежі й інші витрати, передбачені договором.

Державний кредит – це економічні відносини, які виникають між підприємством і державою з приводу придбання підприємством цінних державних паперів, коли підприємство кредитує держава, і при одержанні бюджетних і позабюджетних позик, коли підприємство виступає позичальником.

Бюджетні кредити мають, як правило, інвестиційний характер, здійснюються в об'єкти незавершеного будівництва виробничого

характеру, на технічне переозброєння й реконструкцію діючих підприємств і надаються міністерствам, відомствам через уповноважені комерційні банки. Ці кредити бувають цільові, прямі, зворотні, термінові, забезпечені заставою або гарантією та надаються з додержанням наступних умов:

– обсяги цих кредитів встановлюються міністерствам і відомствам після затвердження Державної програми економічного й соціального розвитку;

– перелік об'єктів кредитування затверджується Кабінетом Міністрів України;

– строки погашення таких кредитів не перевищують трьох, в окремих випадках п'яти років, і починається погашення через рік після введення об'єкта в експлуатацію щоквартальними платежами, по обладнанню – на наступний рік та протягом не більше двох років;

– процентна ставка за користування кредитом встановлюється Міністерством фінансів України щорічно при формуванні Держбюджету.

Контроль за цільовим і ефективним використанням бюджетного кредиту здійснюють уповноважені банки. За порушення кредитного договору стягуються штрафні санкції.

Кредити за рахунок державних цільових позабюджетних фондів надаються:

– для післяприватизаційної підтримки підприємств Фондом державного майна України за рахунок позабюджетного фонду приватизації на умовах зворотності, платності й цільового характеру використання під відсотки на рівні дисконтної ставки НБУ. При цьому державна частка в статутному фонді підприємства не повинна перевищувати 25 %, обсяг кредиту не повинен перевищувати 33 % загального обсягу коштів від продажу майна, продаж не повинен здійснюватися за цінні папери, й підприємство не повинно належати до об'єктів комунальної власності;

– кредити Інноваційного фонду, фонду охорони праці, екологічних та інших позабюджетних фондів надаються для здійснення цільових заходів.

Кредити за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів дають можливість підприємствам України одержати кредитну підтримку, в тому числі й довгостроковий кредит.

Питання для самоконтролю

1. Сутність грошових розрахунків підприємств.
2. Принципи безготівкових розрахунків.
3. Організація роботи підприємства за безготівковими розрахунками.
4. Розрахунки підприємства готівкою. Розрахунково-платіжна дисципліна.
5. Зміст і принципи розрахунків підприємства з контрагентами.
6. Форми безготівкових розрахунків підприємств.
7. Розрахунки підприємств готівкою.
8. Вплив форм розрахунків на фінансово-економічний стан підприємства.
9. Моніторинг грошових розрахунків.
10. Система примусового стягнення коштів із боржників.
11. Державне регулювання системи розрахунків підприємства.
12. Використання інкасо при міжнародних розрахунках.

Тестові завдання

1. Що таке споживчий кредит?
   a) одержання грошей у борг на певних умовах;
   b) одержання грошей, товарів і послуг за певну плату з обов'язковим повним поверненням у майбутньому;
   c) запозичення грошей і речей у борг на чітко визначений строк у вигляді процентної або безпроцентної позички;
   d) надання коштів або майна особам з поверненням після першої вимоги власника й виплатою компенсації, призначуваної власником.
2. Назвіть основні форми надання кредиту.
   a) під слово честі, під розписку, під заставу, під поручительство;
   b) для поточної покупки, для майбутньої покупки, для будівництва будинку, для лікування;
   c) видаткові рахунки, кредитні картки, позички на купівлю на виплат, заставні на житло або майно;
   d) векселі, боргові розписки, зобов'язання, кредитні договори й угоди.

3. Комерційні і точні відсотки при наданні кредитів відрізняються:

a) розрахунковою кількістю днів у році;
b) кількістю днів користування кредитом;
c) умовами надання кредиту.

4. Коефіцієнт забезпечення кредиту – це відношення:

a) власного капіталу до суми кредиту;
b) вартості застави на суму кредиту;
c) власного капіталу до поточних довгострокових зобов'язань.

5. При розрахунку простих звичайних відсотків за кредитом кількість днів у році береться:

a) 360;
b) 365 або 366.

6. Прості точні відсотки при поверненні кредиту визначаються:

a) $P_O \times n \times i$;
b) $\frac{P_O \times n \times g}{K}$.

7. Підприємство отримало кредит під 60 % річних складних відсотків на суму 200 тис. грн терміном на два роки. Яку суму поверне підприємство?

a) 512 тис. грн;
b) 440 тис. грн.

8. У практиці фінансової діяльності підприємств використовують такі основні способи здійснення розрахунків у рамках зовнішньоекономічних операцій:

a) факторинг;
b) документарний акредитив;
c) пластикові картки;
d) документарне інкасо;
e) кредитні картки.

ТЕМА 3
ДОХІД НА ПІДПРИЄМСТВІ. ВИРУЧКА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, ТОВАРІВ, РОБІТ, ПОСЛУГ

3.1. Поняття й види доходів на підприємстві.

3.2. Планування виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

3.3. Система визначення цін на промислову продукцію.

3.5. Методи планування прибутку.

3.6. Показники рентабельності. Розподіл прибутку.

3.1. Поняття й види доходів на підприємстві

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємства постійно здійснюється кругообіг коштів, що відбувається шляхом вкладення їх у виробництво з метою виготовлення продукції й одержання виручки від її продажу.

Вхідні грошові потоки підприємства за їхніми джерелами бувають внутрішніми, що надходять із будь-яких джерел на самому підприємстві, і зовнішніми, мобілізованими на фінансовому ринку. Структура вхідних грошових потоків залежить від сфери діяльності й організаційно-правової форми підприємства.

Найбільша питома вага фінансових ресурсів надходить на підприємство із внутрішніх джерел, найвагомішим серед яких є дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, що визначається без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного податку тощо).

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

– покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

– підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

– сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

– є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Дохід не визнається, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливу вартість.

Дохід, пов'язаний із наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції.

Крім того, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Результат операції з надання послуг може бути достовірно оцінений за наявності всіх наведених нижче умов:

– можливості достовірної оцінки доходу;

– імовірності надходження економічних вигод від надання послуг;

– можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;

– можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення.

Оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг проводиться:

– вивченням виконаної роботи;

– визначенням питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;

– визначенням питомої ваги витрат, яких зазнає підприємство у зв'язку з наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат. Сума витрат, здійснених на певну дату, включає тільки ті витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю саму дату.

Дохід, який виникає в результаті використання активів підприємства іншими сторонами, визнається у вигляді процентів, роялті та дивідендів, якщо:

– імовірне надходження економічних вигод, пов'язаних з такою операцією;

– дохід може бути достовірно оцінений.

Такий дохід має визнаватися у такому порядку:

– проценти визнаються у тому звітному періоді, до якого вони належать, виходячи з бази їх нарахування та строку користування відповідними активами;

– роялті визнаються за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди;

– дивіденди визнаються у періоді прийняття рішення про їх виплату.

Не визнаються доходами такі надходження від інших осіб:

– сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;

– сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо;

– сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

– сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

– сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;

– надходження, що належать іншим особам;

– надходження від первинного розміщення цінних паперів;

– сума балансової вартості валюти.

Визначений дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не коригується на величину пов’язаної з ним сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Дохід відображається в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню.

Роялті – будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торговельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау). Не вважаються роялті платежі за отримання об’єктів власності, визначених у частині першій цього пункту, у володіння або розпорядження чи власність особи або якщо умови користування такими об’єктами власності надають право користувачу продати або відчужити іншим способом такий об’єкт власності або оприлюднити (розголосити) секретні креслення, моделі, формули, процеси, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау), за винятком випадків, коли таке оприлюднення (розголошування) є обов’язковим.

У разі відстрочення платежу, внаслідок чого виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, які підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи), така різниця визнається доходом у вигляді процентів.

Сума доходу за бартерним контрактом визначається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг, що одержані або підлягають одержанню підприємством, зменшеною або збільшеною відповідно на суму переданих або одержаних грошових коштів та їх еквівалентів.

Якщо справедливу вартість активів, робіт, послуг, які отримані або підлягають отриманню за бартерним контрактом, достовірно визначити неможливо, то дохід визначається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг (крім грошових коштів та їх еквівалентів), що передані за цим бартерним контрактом.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Відповідно до видів діяльності, які здійснює підприємство, його доходи підрозділяються, в першу чергу, на доходи від звичайної та від надзвичайної діяльності, які виникають у результаті надзвичайних подій.

У свою чергу, дохід від звичайної діяльності складається з доходів від операційної, інвестиційної, фінансової та іншої звичайної діяльності.

Дохід же від операційної діяльності представлений доходами від основної діяльності й від іншої операційної діяльності.

Дохід від основної операційної діяльності – це і є виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, що займає найбільшу питому вагу в складі доходів підприємства.

Інші операційні доходи – це суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

– дохід від операційної оренди активів;

– дохід від операційних курсових різниць;

– відшкодування раніше списаних активів;

– дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Доходом від інвестиційної діяльності підприємства визнається дохід від участі в капіталі, тобто дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

До фінансових доходів також належать дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

До складу інших звичайних доходів належать:

– дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів;

– дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

На розмір виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг впливають фактори, які залежать від його діяльності:

– у сфері виробництва – це обсяг виробництва, якість продукції, її асортименти, ритмічність випуску;

– у сфері обігу – це ритмічність відвантаження, своєчасність оформлення розрахункових і транспортних документів, терміни документообігу, дотримання умов договорів, рівень цін.

Факторами, що не залежать від діяльності підприємства, є порушення договірних зобов'язань з боку контрагентів за договорами, порушення в роботі транспорту, розвиток монополізму на ринку, низька купівельна спроможність населення, криза неплатежів у державі й інші.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку.

До надзвичайних доходів належать відповідно: відшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), за умов страхового відшкодування, та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел.

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

3.2. Планування виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг

Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг планується на підприємстві з розрахунку на рік, квартал. Додатково можуть застосовуватися оперативні форми планування з метою контролю надходження виручки від реалізації товарів, робіт, послуг на рахунок підприємства. При річному плануванні виручка від реалізації розраховується під час розроблення річного фінансового плану (балансу прибутків і видатків підприємства). Цей план складається на рік з розбивкою за кварталами. При оперативному плануванні використовується платіжний календар, що являє собою фінансовий план, який охоплює всі витрати й надходження як у готівковій, так і в безготівковій формі. Касовий план як форма оперативного плану являє собою план обігу коштів у наявній формі.

Виручка від реалізації продукції на підприємстві може бути розрахована за оптовими цінами підприємства і в оптово-роздрібних цінах. При її плануванні застосовуються прямий метод і метод наближеного рахунку.

Метод прямого рахунку полягає у визначенні планового розміру виручки від реалізації за кожним видом продукції або асортиментної групи з наступним підсумовуванням отриманих результатів і визначенням загальної її суми.

$$ВР = \sum_{i=1}^{n} V_{pni} * Ц_i ,$$

де Ц – ціна за кожний з видів продукції;

і – вид продукції;

V – обсяг реалізованої продукції кожного виду в натуральному вираженні.

Обсяг реалізованої продукції кожного виду, у свою чергу, визначається як обсяг товарної продукції кожного виду, скоригований на зміну залишків нереалізованої продукції даного виду на складі на кінець планового періоду порівняно з його початком.

$$V_{рп} = З_{пр} + ТП - З_{кр} \ ,$$

де $З_{пр}$ – залишки нереалізованої продукції на початок планового року в натуральному вираженні по кожному виду продукції;

ТП – товарна продукція на плановий рік по кожному її виду;

$З_{кр}$ – залишки нереалізованої продукції на кінець планового року в натуральному вираженні по кожному виду продукції.

Даний метод застосовується на підприємствах, які мають невеликі асортименти виготовлюваної продукції та уклали договори на її реалізацію до початку планового періоду. Перевагою цього методу є його точність, а недоліком – трудомісткість, при значному асортименті продукції, а також неможливість застосування, при відсутності сформованого до початку планового року портфеля замовлень.

Якщо підприємство має у своєму розпорядженні прогнозні індекси зміни цін на продукцію в плановому періоді, то розрахована виручка від реалізації коригується з урахуванням цих індексів.

$$ВР = \sum_{i=1}^{n} V_{рпi} * Ц_i * I_ц$$

Метод наближеного рахунку полягає у визначенні планового розміру виручки від реалізації по всьому обсягу продукції без виділення асортиментних позицій.

При застосуванні цього методу варто мати на увазі, що залишки нереалізованої продукції на початок планового року значаться в обліку за виробничою собівартістю. Для приведення їх у порівнянний вид, тобто для перерахування в оптово-роздрібні ціни, використовується коефіцієнт перерахування, що характеризує співвідношення оптових цін і виробничої собівартості в IY кварталі року, що передує плановому.

$$К_{пер} = \frac{ТП_{IYо}}{ТП_{IYв.с/в}} \ ,$$

де ТП – товарна продукція IY кварталу року, що передує плановому, відповідно в оптових цінах за по виробничою собівартістю.

$$ВР = З_{прцо} + ТП_{цо} - З_{крцо}\ ,$$

де $З_{прцо}$ – залишки нереалізованої продукції на початок планового року в оптових цінах;

$ТП_{цо}$ – товарна продукція на плановий рік в оптових цінах;

$З_{крцо}$ – залишки нереалізованої продукції на кінець планового року в оптових цінах.

Залишки нереалізованої продукції на початок планового року розраховуються за цінами цього року, якщо на початку року підприємство підвищило ціни на продукцію. Якщо ж підвищення цін не відбувається, то застосовуються оптові ціни, що діють на кінець звітного року, і ці залишки коректуються на коефіцієнт перерахування.

$$З_{прцо} = З_{пр.в/с} * К_{пер}\ ,$$

де $З_{пр.в/с}$ – залишки нереалізованої продукції на початок планового року за виробничою собівартістю;

$К_{пер}$ – коефіцієнт перерахування.

Залишки нереалізованої продукції на кінець планового року визначаються розрахунковим шляхом як добуток одноденного випуску продукції на норму запасу в днях.

$$З_{крцо} = О_в * Н_з\ ,$$

де $З_{крцо}$ – залишки нереалізованої продукції на кінець планового року за оптовими цінами;

$О_в$ – одноденний випуск продукції;

$Н_з$ – норма запасу готової продукції в днях.

Одноденний випуск готової продукції визначається шляхом розподілу товарної продукції IY кварталу планового року в оптових цінах на 90 днів.

$$О_в = \frac{ТП_{IYo}}{90}\ ,$$

де $ТП_{IYo}$ – товарна продукція IY кварталу планового року в оптових цінах;

90 – середнє число днів у кварталі.

Норма запасу в днях розраховується за тією самою методикою, що й при плануванні витрат на реалізацію продукції, і

являє собою суму днів, необхідних для комплектації готової продукції, її передпродажної підготовки, упакування, нагромадження на складі до розмірів транспортної партії, а також на оформлення відвантажувальних і платіжних документів.

У сучасних умовах при обліку виручки від реалізації за фактом відвантаження ймовірний єдиний період здійснення розрахунків або непостійні платежі від покупців. На випадок таких непостійних платежів підприємство може створювати фонд ризику (резерв сумнівних боргів). Сумнівним боргом вважається така поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Величина сумнівних боргів визначається, виходячи з платоспроможності окремих дебіторів, питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати або на основі класифікації дебіторської заборгованості.

Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату.

Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Класифікація дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи. Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги за попередні звітні періоди. Величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутків поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги відповідної групи та коефіцієнта сумнівності відповідної групи.

Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено, у разі визнання її безнадійною списується з балансу з відображенням у складі інших операційних витрат.

Резерв сумнівних боргів обчислюється двома способами:

– величина резерву визначається шляхом підсумовування всіх сумнівних боргів;

– визначається відсоток сумнівних боргів у загальній сумі дебіторської заборгованості за спостереженням за низку років, із наступним донарахуванням.

Перевагою наближеного методу розрахунку планового розміру виручки від реалізації є спрощення розрахунків, а недоліком – неточність.

3.3. Система визначення цін на промислову продукцію

Політика ціноутворення є складовою частиною загальної економічної і соціальної політики України і спрямована на забезпечення:

– рівних економічних умов і стимулів для розвитку всіх форм власності, економічної самостійності підприємств, організацій і адміністративно-територіальних регіонів республіки;

– збалансованого ринку засобів виробництва, товарів і послуг;

– протидії монопольним тенденціям виготовлювачів продукції, товарів і послуг;

– об'єктивних співвідношень у цінах на промислову і сільськогосподарську продукцію, що забезпечує еквівалентність обміну;

– розширення сфери застосування вільних цін;

– підвищення якості продукції;

– соціальних гарантій, у першу чергу, для низькооплачуваних і малозабезпечених громадян, включаючи систему компенсаційних виплат у зв'язку зі зростанням цін і тарифів;

– створення необхідних економічних гарантій для виробників;

– орієнтації цін внутрішнього ринку на рівень світового ринку.

Кабінет Міністрів України:

– забезпечує здійснення державної політики цін;

– визначає перелік продукції, товарів і послуг, державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи на які затверджуються відповідними органами державного управління, крім сфери телекомунікацій;

– визначає повноваження органів державного управління в галузі встановлення і застосування цін (тарифів), а також по контролю за цінами (тарифами).

У народному господарстві застосовуються вільні ціни і тарифи, державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи.

Вільні ціни і тарифи встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за винятком тих, за якими здійснюється державне регулювання цін і тарифів.

Державне регулювання цін і тарифів здійснюється шляхом встановлення:

– державних фіксованих цін (тарифів);

– граничних рівнів цін (тарифів) або граничних відхилень від державних фіксованих цін і тарифів.

У разі надмірного зростання цін, раніше виведених з-під контролю за рішенням Кабінету Міністрів України, виконавчих комітетів обласних, міських (міст республіканського підпорядкування) Рад, допускається тимчасове повернення до державного регулювання цін і тарифів.

Державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи встановлюються на ресурси, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, на товари і послуги, що мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію, товари і послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що мають монопольне (домінуюче) становище на ринку.

Державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи встановлюються державними органами України.

Ціни і тарифи на житлово-комунальні послуги (в тому числі на електроенергію і природний газ для комунально-побутових потреб населення України), послуги громадського транспорту і зв'язку встановлюються Кабінетом Міністрів України за погодженням з Верховною Радою України.

Зміна державних фіксованих та регульованих цін і тарифів може здійснюватись у зв'язку зі зміною умов виробництва і реалізації продукції, що не залежать від господарської діяльності підприємств.

При здійсненні експортних та імпортних операцій безпосередньо або через зовнішньоторговельного посередника в розрахунках із зарубіжними партнерами застосовуються контрактні (зовнішньоторговельні) ціни, що формуються відповідно до цін і умов світового ринку.

Державний контроль за цінами здійснюється при встановленні і застосуванні державних фіксованих та регульованих цін і тарифів. При цьому контролюється правомірність їх застосування та додержання вимог законодавства про захист економічної конкуренції.

Уся необґрунтовано одержана підприємством, організацією сума виручки в результаті порушення державної дисципліни цін та діючого порядку визначення вартості будівництва, що здійснюється із залученням бюджетних коштів, а також коштів державних

підприємств, установ та організацій, підлягає вилученню в дохід відповідного бюджету залежно від підпорядкованості підприємства, організації. Крім того, в позабюджетні фонди місцевих Рад стягується штраф у двократному розмірі необґрунтовано одержаної суми виручки. Вказані суми списуються з рахунків підприємств і організацій у банківських установах за рішенням суду.

Особи, винні в порушенні порядку встановлення та застосування цін і тарифів, притягуються до адміністративної або кримінальної відповідальності.

Демпінг є найгострішим проявом конкурентної боротьби за право володіти зовнішнім ринком та шляхами проникнення на вже зайняті зовнішні ринки. Національні суб'єкти ЗЕД, плануючи та прогнозуючи свою експортну стратегію і тактику проникнення на іноземні ринки, мають бути добре обізнані з можливими антидемпінговими заходами країни імпорту. Застосування демпінгу як методу нетарифного регулювання, пов'язаного з прагненням товаровиробника або експортера сприяти проникненню вітчизняного товару на іноземні ринки збуту, обмежується певними міждержавними домовленостями, відпрацьованими на спеціальній сесії ГААТ, щодо незастосування антидемпінгових заходів у разі виявлення спеціальною комісією країни імпорту, що демпінгова різниця становить менше 2 відсотків експортної ціни товару або обсяг демпінгового товару становить менше 3 відсотків імпорту іноземних товарів.

Демпінг – ввезення на митну територію товару за цінами, нижчими від порівняльної ціни на подібний товар у країні експорту, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару.

Порівняльна ціна – ціна подібного товару в країні експорту, за умов подібного виробництва, продажу або збуту, що відображається в звичайних контрактах, які не є винятковими за характеристиками їх здійснення.

Товар вважається об'єктом демпінгу, якщо його експортна ціна є нижчою від порівняльної ціни на подібний товар у країні експорту в разі здійснення звичайних торговельних операцій. Експортна ціна – ціна, що фактично сплачується або підлягає сплаті за товар, що продається з країни експорту в країну імпорту. В разі неможливості встановити експортну ціну або за наявності сумнівів щодо її обґрунтованості здійснюється інструктування експортної ціни шляхом проведення відповідних розрахунків.

Порівняльна ціна, стосовно якої визначається експортна ціна імпортованого товару, базується на нормальній вартості товару, що є еквівалентом ціни на внутрішньому ринку країни експорту.

Таким чином, щоб визначити, чи є товар об'єктом демпінгу, слід знати його експортну ціну та нормальну вартість.

Нормальна вартість може визначатися також на основі цін інших продавців або виробників подібних товарів країни експорту. У разі відсутності продажу подібного товару або якщо обсяг його продажу незначний, нормальна вартість може встановлюватись на основі витрат виробництва, збільшених на обґрунтовану суму торговельних, адміністративних та інших загальних витрат і обґрунтовану суму прибутку. Крім того, можливе обчислення нормальної вартості на основі експортних цін третіх країн.

Суми торговельних, адміністративних та інших загальних витрат і суми прибутків обраховуються на підставі фактичних даних, пов'язаних із виробництвом та продажем подібного товару експортером або товаровиробником.

Експортна ціна, у разі неможливості її встановлення або якщо вважається, що вона необґрунтована, може конструюватись на основі ціни, за якою імпортовані товари вперше перепродаються незалежному покупцеві або на іншій, прийнятій та обґрунтованій в країні імпорту, основі. Обчислення витрат, у разі конструювання експортної ціни, пов'язано з витратами імпортера товару та може коригуватись з урахуванням таких складових:

– витрат на транспортування, страхування, навантаження (розвантаження), а також додаткових витрат;

– мита, антидемпінгового мита, інших податків і обов'язкових платежів, що справляються у зв'язку з імпортом або продажем товару;

– обґрунтованих величин торговельних, адміністративних та інших загальних витрат, а також прибутку.

У разі неможливості порівняння цінових показників здійснюється їх коригування з урахуванням:

– різниць у ринковій вартості товару, які залежать від його фізичних характеристик;

– різниці між експортною ціною та нормальною вартістю, що складалась при сплаті податків і обов'язкових зборів, які відшкодовуються під час оформлення імпорту;

– торговельних цінових знижок, запроваджених для стимулювання збитку та збільшення обсягів продажу;

– базисних умов поставки, якщо наявні різні умови поставки, що впливають на визначення нормальної вартості та експортної ціни;

– витрат на транспортування, страхування, навантаження (розвантаження) та додаткових витрат;

– витрат на пакування, що безпосередньо пов'язані з товаром;

– витрат за кредитом як різниці витрат за кредитами, наданими для відповідного продажу товару на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту;

– витрат після продажу як різниці між нормальною та експортною ціною, що передбачено законодавством країни експорту та угодою купівлі продажу;

– витрат на комісійні винагороди, які формуються на базі сум різниць комісійних винагород у разі продажу на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– витрат, пов'язаних із перерахуванням валют, якщо це потрібно для порівняння цін або безпосередньо пов'язано з продажем на експорт.

З метою запобігання демпінгу видається щомісячний бюлетень «Огляд цін українського та світового товарних ринків».

Види цін:

– базисна. Визначає вартість одиниці товару певного сорту, якості, хімічного складу та пов'язана з умовами поставки товару і може включати, крім вартості товару, вартість страхування, транспортування, складування та інших витрат, пов'язаних з його доставкою до обумовленого географічного пункту (базисного пункту);

– фактурна. Визначає вартість товару без урахування витрат, пов'язаних із його доставкою;

– монопольна. Як правило вища, ніж фактурна;

– оптова та роздрібна. Встановлюються залежно від виду товару та обсягу його партії, що є предметом купівлі-продажу;

– біржова (біржова котировка). Визначає ціну товару, що є об'єктом біржової торгівлі;

– світова. Ціни одних товарів (сировина) визначаються рівнем цін провідних країн-експортерів даного товару, інших – за цінами світових товарних бірж, а готових виробів – за цінами провідних експортерів (виробників) товарів у світі;

– середня експортна та середня імпортна. Визначаються на основі даних зовнішньоекономічної статистики шляхом співвідношення вартості проданого товару з його фактичним обсягом. Такі ціни дають уявлення про середньостатистичні ціни за угодами

купівлі-продажу та віддзеркалюють цінову політику, яка утворилась у світовій торгівлі стосовно даного виду товару на певних ринках споживання;

– пропозиції. Зазначається в оферті без можливих знижок і має характер довідкової ціни;

– попиту. Складається на ринку покупця;

– змінна. Використовується контрагентами угоди в разі укладання контрактів на поставку товарів тривалого виготовлення. Характеризується як базисна та може встановлюватись у контракті залежно від певних умов (біржові котирування, інфляції, дати одержання чи поставки товару). Зазначається як сума декількох складових – базисної (опорної) ціни товару та витратних складових (ціна сировини, заробітна плата, амортизаційні відрахування тощо). Контрагенти угоди мають можливість обумовити максимальне коливання всіх складових змінної ціни або її окремих складових;

– довідкова. Відображає середній рівень цін за фактично укладеними угодами у певний період часу і використовується як опорна у разі проведення переговорів за конкретною угодою;

– номінальна. Відображається в прейскурантах, довідниках та біржових котировках цін;

– фактичних угод. Визначають ціни за конкретними зовнішньоторговельними контрактами. Разом із довідковими ці ціни дозволяють правильно встановлювати в угоді рівень цін на конкретний товар;

– тверда. Незмінна ціна вже укладеної угоди купівлі-продажу. Встановлюється у момент підписання угоди і не підлягає зміні в процесі виконання контракту. Характерна для короткострокових угод;

– рухома. Ціна, яку зафіксовано в контракті і яку можна, за певних умов, змінити в процесі його виконання. У такому разі контрагенти зобов'язані обумовити підвищення ціни з обов'язковим посиланням на джерело цінової інформації, яке буде підставою для її зміни. Застереження про рухомість ціни має зазначати, що у разі зміни ринкової ціни на даний товар відповідно змінюється і контрактна ціна. Крім того, має бути зазначено, що це стосується кожної окремої партії товару, яка експортується на виконання даного контракту. Особливо слід звернути увагу на процедуру зміни ціни. Неодмінно треба зазначити, коли саме можлива зміна, яким документом вона фіксуватиметься для окремої партії товару та який передбачається відсоток коливань ціни стосовно

зафіксованої у контракті із самого початку. Ймовірність певної зміни ціни треба зазначити у тексті угоди;

– з подальшою фіксацією. Встановлюється у процесі виконання контракту та потребує спеціального застереження в тексті угоди, де зазначається момент фіксації ціни, джерело інформації про ціну, що використовується в угоді, період, на який поширюється дія зафіксованої ціни. У тексті контракту, в разі використання даної ціни, слід дати застереження про умови фіксації та принципи визначення рівня ціни;

– виробництва. Визначається вартістю витрат виробництва даного товару з доданням середнього прибутку тощо.

Види знижок:

– проста (загальна). Надається з прейскурантної або довідкової ціни. Використовується щодо стандартних видів обладнання та промислової сировини;

– пільгова. Застосовується до товарів, збут яких на окремих товарних ринках доводиться стимулювати;

– за обсяг товару, що купується, обраховується як зменшення ціни в разі закупки великої кількості аналогічного товару;

– за оборот (бонусна). Надається постійним покупцям за спеціальною домовленістю, зафіксованою у зовнішньоторговельній угоді, де визначається розмір знижок залежно від досягнутого впродовж певного строку обороту;

– функціональна. Надається імпортерові товаровиробником-експортером за виконання додаткових, окрім перепродажу товарів, дій, пов'язаних зі стимулюванням збуту товарів на певному ринку або в певній країні. Тут застерігаються обов'язки експортера та імпортера з виконання певних дій щодо стимулювання попиту на даний товар, а саме застосування реклами, пакувальних матеріалів тощо;

– прогресивна. Надається в разі укладення угоди між товаровиробником-експортером і імпортером, коли контрактом обумовлено періодичне збільшення закупівлі товару. Кількість та обсяги збільшення мають бути обумовлені. Дані знижки застосовуються щодо купівлі-продажу однотипного товару і певним чином стимулюють виробництво;

– дилерська. Надається товаровиробником своїм постійним покупцям або посередникам збуту певного товару. Розмір такої знижки може дорівнювати власним витратам дилера з продажу та сервісного обслуговування товару, а крім того, забезпечувати певну суму прибутку, що обумовлюється зовнішньоторговельною

угодою. Зазначаються у контрактах на придбання стандартного товару;

– спеціальна. Може закладатися в угоду про продаж товару окремим покупцям, щодо яких зацікавлені товаровиробники-експортери. Такими є знижки на купівлю пробної партії товару для проведення маркетингових досліджень та оволодіння новими ринками збуту. Часом такі знижки надаються постійним покупцям, що також стимулює обсяги виробництва та забезпечує товаровиробникові постійну мережу збуту товару;

– експортна. Надається покупцеві на додаток до інших знижок з метою стимулювання конкурентоспроможності товару за ціновими показниками на тому чи іншому зовнішньому ринку збуту. Товаровиробники-експортери обумовлюють у контракті такі знижки з метою вдосконалення власної експортної стратегії та проникнення на нові ринки збуту;

– сезонна. Надається в разі закупівлі товарів, збут яких можливий тільки у певну пору року. Наданням таких знижок товаровиробник підтримує постійний рівень виробництва товарів сезонного попиту, зменшує витрати на збереження такого товару у власних складських приміщеннях. Надається поряд з іншими знижками, що визначаються у разі укладення угоди;

– прихована. Обумовлюється контрагентами угоди та надається у вигляді знижок на фрахт, надання пільгових кредитів, шляхом надання безкоштовних послуг та зразків товару, обсяг якого досягає розмірів товарної партії;

– за якість. Пов'язана із впливом системи нетарифного регулювання країни імпорту, національними особливостями та вимогами споживачів. До таких впливових факторів ринку збуту можна віднести вимоги щодо пакування та маркування товару, технічних характеристик та споживчих властивостей. Ця знижка передбачає адаптацію товару до вимог національного споживчого ринку, що її здійснює імпортер шляхом фасування та пакування, проведення відповідного маркування тощо. Використовується тимчасово, на час проникнення товару на новий зовнішній ринок;

– за повернення раніше куплених товарів. Надається в разі зворотного експорту товарів довготривалого користування та серійного виробництва, а також у разі повернення раніше придбаних у даній фірмі товарів застарілої моделі;

– за товар, що був у користуванні. Надається залежно від залишків виробничих ресурсів такого товару. Угода має передбачити

застереження не тільки стосовно розміру самої знижки, а також визначити технічні параметри такого товару, залишок часу на вичерпання амортизаційного ресурсу та передбачити його сервісне обслуговування продавцем-експортером;

– сервісна. Надається імпортерові у разі, коли виробник складного товару не забезпечує ринок споживання сервісною мережею. Це також свідчить про байдужість продавця до подальшого збуту свого товару на даному національному ринку споживання;

– за платіж готівкою та за дострокову оплату тощо.

Особливим способом визначення ціни на продукцію є визначення митної вартості.

Митною вартістю товарів, які переміщуються через митний кордон України, є вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари.

Заявлення митної вартості товарів здійснюється декларантом або уповноваженою ним особою під час декларування товарів.

Документами, які підтверджують митну вартість товарів, є:

1) декларація митної вартості та документи, що підтверджують числові значення складових митної вартості, на підставі яких проводився розрахунок митної вартості;

2) зовнішньоекономічний договір (контракт) або документ, який його замінює, та додатки до нього у разі їх наявності;

3) рахунок-фактура (інвойс) або рахунок-проформа (якщо товар не є об'єктом купівлі-продажу);

4) якщо рахунок сплачено, – банківські платіжні документи, що стосуються оцінюваного товару;

5) за наявності – інші платіжні та/або бухгалтерські документи, що підтверджують вартість товару та містять реквізити, необхідні для ідентифікації ввезеного товару;

6) транспортні (перевізні) документи, якщо за умовами поставки витрати на транспортування не включені у вартість товару, а також документи, що містять відомості про вартість перевезення оцінюваних товарів;

7) ліцензія на імпорт товару, якщо імпорт товару підлягає ліцензуванню;

8) якщо здійснювалося страхування, – страхові документи, а також документи, що містять відомості про вартість страхування.

Визначення митної вартості товарів, які ввозяться в Україну відповідно до митного режиму імпорту, здійснюється за такими методами:

1) основний – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);

2) другорядні:

а) за ціною договору щодо ідентичних товарів;

б) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;

в) на основі віднімання вартості;

г) на основі додавання вартості (обчислена вартість);

ґ) резервний.

Основним методом визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту, є перший метод – за ціною договору (вартість операції).

Кожний наступний метод застосовується лише у разі, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу відповідно до норм законодавства.

Метод визначення митної вартості за ціною договору (контракту) щодо товарів, які ввозяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту, застосовується у разі, якщо:

1) немає жодних обмежень щодо прав покупця (імпортера) на використання оцінюваних товарів;

2) щодо продажу оцінюваних товарів або їх ціни відсутні будь-які умови або застереження, які унеможливлюють визначення вартості цих товарів;

3) жодна частина виручки від будь-якого подальшого перепродажу, розпорядження або використання товарів покупцем не надійде прямо чи опосередковано продавцеві, якщо тільки не буде зроблено відповідне коригування;

Метод визначення митної вартості товарів за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються, не застосовується, якщо використані декларантом або уповноваженою ним особою відомості не підтверджені документально або не визначені кількісно і достовірні та/або відсутня хоча б одна із складових митної вартості, яка є обов'язковою при її обчисленні.

Платежі необов'язково повинні бути здійснені у вигляді переказу грошей шляхом акредитива, інкасування або за допомогою інших розрахунків (вексель, передача цінних документів тощо).

У разі якщо митна вартість оцінюваних товарів не може бути визначена основним методом, за основу для її визначення береться вартість операції з ідентичними товарами, що продаються на

експорт в Україну з тієї ж країни і час експорту яких збігається з часом експорту оцінюваних товарів або є максимально наближеним до нього.

Під ідентичними розуміються товари, однакові за всіма ознаками з оцінюваними товарами, у тому числі за такими, як:

1) фізичні характеристики;

2) якість та репутація на ринку;

3) країна виробництва;

4) виробник.

У разі застосування методу визначення митної вартості за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів митним органом під подібними (аналогічними) розуміються товари, які хоч і не однакові за всіма ознаками, але мають схожі характеристики і складаються зі схожих компонентів, завдяки чому виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Для визначення, чи є товари подібними (аналогічними), враховуються якість товарів, наявність торгової марки та репутація цих товарів на ринку.

Ціна договору щодо подібних (аналогічних) товарів береться за основу для визначення митної вартості товарів, якщо ці товари ввезено приблизно в тій же кількості і на тих же комерційних рівнях, що й оцінювані товари.

Товари не вважаються ідентичними або подібними (аналогічними) оцінюваним, якщо вони не вироблені в тій же країні, що і товари, які оцінюються.

Товари не вважаються ідентичними чи подібними (аналогічними) оцінюваним, якщо їх проектування, дослідно-конструкторські роботи, художнє оформлення, дизайн, ескізи, креслення, а також інші аналогічні роботи виконані в Україні.

У разі, якщо застосовується метод, що ґрунтується на відніманні вартості, за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані або ідентичні чи подібні (аналогічні) імпортовані товари продаються на території України у найбільших загальних кількостях покупця, який не є пов'язаною з продавцем особою.

Для визначення митної вартості товарів на основі додавання вартості (обчислена вартість) за основу береться надана виробником товарів, що оцінюються, або від його імені інформація про їх вартість, яка повинна складатися із сум:

1) вартості матеріалів та витрат, понесених виробником при виробництві оцінюваних товарів;

2) обсягу прибутку та загальних витрат, що дорівнює сумі, яка звичайно відображається при продажу товарів того ж класу або виду, що й оцінювані товари, які виготовляються виробниками у країні експорту для експорту в Україну;

3) загальних витрат при продажу в Україну з країни вивезення товарів того ж класу або виду, тобто витрат на завантаження, розвантаження та обробку оцінюваних товарів, їх транспортування до аеропорту, порту або іншого місця ввезення на митну територію України, витрат на страхування цих товарів.

У разі якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом послідовного використання попередніх методів, митна вартість оцінюваних товарів визначається з використанням способів, які не суперечать законам України і є сумісними з відповідними принципами і положеннями Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (GATT).

3.5. Методи планування прибутку

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг припускає розрахунок її планового обсягу, що необхідно підприємству для складання поточних і перспективних фінансових планів. Основними методами, на підставі яких підприємства можуть розрахувати величину прибутку, є метод прямого рахунку, аналітичний і сполучений методи.

У рамках методу прямого рахунку виділяють два його різновиди: укрупнений і поасортиментний методи.

Укрупненим методом прямого рахунку прибуток визначається за загальним обсягом випуску й реалізації продукції без виділення її видів і асортиментних груп. Прибуток щодо товарної продукції коригується на зміну її в залишках нереалізованої продукції на початок і кінець року. Всі розрахунки ведуться в оптових цінах виробника. Прибуток у залишках на початок року, кінець року й по товарній продукції визначається як різниця між оптовими цінами цих показників і їхньою виробничою собівартістю.

Поасортиментним методом прибуток розраховується по кожному виду продукції або асортиментній групі. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані, як перелік продукції відповідної номенклатури, що планується для виробництва й реалізації, повна собівартість і оптова ціна одиниці продукції. При цьому можливі два способи розрахунку прибутку в залишках нереалізованої продукції на початок і кінець року:

1) прибуток у залишках визначається по всьому обсягу без виділення видів продукції;

2) прибуток у залишках визначається по кожному виду продукції.

Метод прямого рахунку застосовується, як правило, на підприємствах, що мають невеликі асортименти випуску продукції, що і до початку планового року мають можливість розрахувати обсяги виробництва й реалізації, а також витрати на реалізовану продукцію, виходячи з укладених договорів. В умовах значних асортиментів випуску продукції і при нестабільності господарських зв'язків даний метод застосовувати недоцільно.

Аналітичний (економічний) метод припускає розрахунок прибутку на планований період на підставі показника «базова рентабельність», розрахованого на підставі даних звітного року, із застосуванням прийомів економічного аналізу при розрахунку впливу факторів на величину прибутку. При використанні даного методу товарну продукцію планового року необхідно розділити на порівнянну, котру підприємство випускало у звітному періоді, і непорівнянну товарну продукцію, що у плановому році проводиться вперше. Розрахунок прибутку аналітичним методом здійснюється в такій послідовності.

1. Визначення базової рентабельності як відношення прибутку, планованого у звітному році, до очікуваних витрат на виробництво товарної продукції у звітному році. Використання очікуваних даних пов'язано з необхідністю визначення базової рентабельності до початку планового року, коли ще немає фактичних даних за звітний рік.

$$R_{баз} = \frac{П_{пл}}{В_{пл}} * 100 \ \%$$

$$П_{пл} = П_{ф9} + П_{плIY} \text{ , або } П_{пл} = ТП_{пл} - В_{пл} \text{ ,}$$

де $R_{баз}$ – базова рентабельність;

$П_{пл}$ – прибуток, планований у звітному році;

$П_{ф9}$ – звітні дані по прибутку за 9 місяців;

$П_{плIY}$ – плановий прибуток в IY кварталі звітного року;

$В_{пл}$ – витрати на товарну продукцію, плановані у звітному році;

$ТП_{пл}$ – товарна продукція за ціною підприємства, планована у звітному році.

Якщо до кінця звітного року передбачається зміна оптових цін, то показники, що беруть участь у розрахунку базової рентабельності, приводяться до порівнянних цін, тобто ті, які будуть діяти на кінець звітного періоду.

2. Розрахунок прибутку планового року по порівнянній товарній продукції на підставі показника базової рентабельності.

$$П_{порів} = ТП_{плфс/в} * R_{баз},$$

де $П_{порів}$ – прибуток по порівнянній товарній продукції;

$ТП_{плфс/в}$ – товарна продукція планового року по фактичній собівартості звітного року.

При розрахунку прибутку на цьому етапі враховується вплив на її розмір тільки одного фактора – зміни обсягу товарної продукції.

3. Розрахунок прибутку по непорівнянній продукції може здійснюватися з використанням методу прямого рахунку. В цьому випадку прибуток по товарній продукції коригується на зміну її в залишках нереалізованої продукції на початок і кінець року або прибуток по товарній продукції визначається як різниця між оптовими цінами цього показника і її виробничою собівартістю.

Іншим способом прибуток по непорівнянній продукції може бути обчислений на підставі її планової рентабельності.

$$П_{непор} = ТП_{плс/в} * R_{непор},$$

де $П_{непор}$ – прибуток по непорівнянній товарній продукції;

$ТП_{плс/в}$ – непорівнянна товарна продукція по плановій собівартості;

$R_{непор}$ – планова рентабельність непорівнянної товарної продукції.

4. Визначення впливу різних факторів на планову величину прибутку здійснюється шляхом обліку впливу зміни собівартості, структурних зрушень (зміни асортиментів), зміни цін на продукцію реалізовану підприємством і на товарно-матеріальні цінності, зміну сортності тощо.

Розрахунок впливу зміни собівартості на величину прибутку здійснюється шляхом порівняння товарної продукції планового року по плановій собівартості із цим же показником за собівартістю звітного року.

$$\Delta П_{с/в} = ТП_{плс/в} - ТП_{фс/в}$$

Розрахунок впливу структурних зрушень на плановий прибуток здійснюється за допомогою коефіцієнта рентабельності. При цьому коефіцієнт рентабельності визначається як відношення суми добутків питомих ваг певних видів продукції у її загальному обсязі на рентабельність кожного виду до загального обсягу продукції.

$$K_r = \frac{\sum_{i=1}^{n} ПВ_i * R_i}{\sum_{i=1}^{n} ПВ_i},$$

де K_r – коефіцієнт рентабельності;

$ПВ_i$ – питома вага певного виду продукції в загальному її обсязі;

R_i – рентабельність певного виду продукції.

Зміна коефіцієнта рентабельності визначається як різниця між цими коефіцієнтами, обчисленими виходячи із планової й звітної питомої ваги певних видів продукції в її загальному обсязі.

$$\Delta K_r = \frac{\sum_{i=1}^{n} ПВ_{iпл} * R_{iф}}{100\%} - \frac{\sum_{i=1}^{n} ПВ_{iф} * R_{iф}}{100\%}$$

Товарна продукція за собівартістю звітного року коректується на зміну коефіцієнта рентабельності.

При обліку впливу цін на плановий прибуток використовуються прогнозні індекси росту цін, за допомогою яких індексується обсяг товарної продукції в оптових цінах.

5. Розрахунок впливу на прибуток зміни залишків нереалізованої продукції на кінець року, у порівнянні із залишками на початок року.

6. Зведений підрахунок результатів, отриманих на попередніх етапах.

$$П = П_{порів} + П_{непор} \pm \Delta П_{с/в} \pm \Delta П_{стр} \pm \Delta П_{ц} \pm \Delta П_{зал}$$

Перевагами даного методу є можливість урахувати вплив різних факторів на плановий прибуток.

Метод сполученого рахунку (змішаний) заснований на використанні елементів методу прямого рахунку й аналітичного методу. Як правило, прибуток за окремими видами продукції

визначається за допомогою методу прямого рахунку, а потім розраховується вплив факторів на отриману величину за допомогою аналітичного методу.

3.6. Показники рентабельності. Розподіл прибутку

Абсолютна сума валового прибутку, отримана підприємством, у тому числі прибуток від основної діяльності, є дуже важливим показником. Однак він не може характеризувати рівень ефективності господарювання.

Прибуток – це частина чистого доходу підприємства, отриманого на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності. Щоб зробити висновок щодо рівня ефективності роботи підприємства, яке отримало прибуток, необхідно порівняти його з понесеними витратами.

Витрати, у свою чергу, можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції. Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовується в розрахунках. Витрати можуть бути використані залежно від видів діяльності підприємства, їх елементів, місць виникнення й так далі. Прибуток може прийматися в розрахунок як від реалізації продукції, так і валовий або чистий.

З іншого боку, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут також можливі різні варіанти визначення авансованої вартості й визначення прибутку, які використовуються в розрахунках. Авансований капітал може розглядатись як власний, так і позиковий; направлений як у необоротні, так і в оборотні активи.

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як рентабельність**.** У широкому сенсі рентабельність означає прибутковість, прибутковість виробництва й реалізації всієї продукції, товарів, робіт, послуг або окремих її видів, прибутковість підприємства в цілому як суб'єкта господарської діяльності, прибутковість окремих галузей економіки.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з одержанням прибутку, однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку.

Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. При цьому розраховують, наприклад, такі показники рентабельності:

1) рентабельність продукції (робіт, послуг), що розраховується як відношення прибутку від реалізації до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг);

2) рентабельність основної діяльності як відношення прибутку до обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) в оптових цінах;

3) рентабельність власного капіталу як відношення прибутку до суми власного капіталу підприємства;

4) рентабельність активів підприємства за видами активів як відношення прибутку до вартості окремого виду активів (оборотних або необоротних);

5) рентабельність підприємства в цілому як відношення прибутку до суми всього капіталу підприємства або всіх його активів, тобто до валюти балансу.

Для розрахунку рентабельності використовується, як правило, валовий прибуток (крім рентабельності продукції). Однак зовнішні користувачі – банки, акціонери тощо використовують показник чистого прибутку, тому що саме він залишається в розпорядженні підприємства.

Отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу.

Розподіл прибутку, отриманого підприємством, здійснюється в наступному порядку:

– між підприємством і державою, тобто між виробничою й невиробничою сферою через вилучення в порядку, установленому законодавством, податку на прибуток;

– між фондом нагромадження, що направляється на розширене відтворення, і фондом споживання в порядку, регламентованому статутними або іншими документами усередині підприємства (крім відрахувань у страховий фонд, відповідно до діяльності акціонерних товариств);

– між власниками підприємства у вигляді дивідендних виплат і трудовим колективом у вигляді економічного стимулювання, що регламентується внутрішніми документами підприємства, зокрема колективним договором, що укладають власники підприємства в особі його адміністрації і трудовий колектив в особі профспілкового комітету або іншого виборного органу тощо.

На всіх стадіях розподілу прибутку існують об'єктивні протиріччя між учасниками розподільного процесу. На першій стадії це протиріччя регулюється державою через установлювані

законодавчо пропорції розподілу (ставка й порядок вирахування податку на прибуток). На другій і третій стадіях урегулювання здійснюється усередині підприємства, і завдання фінансової служби підприємства – дати для цієї мети економічно обґрунтовані пропозиції.

Таким чином, із валового прибутку підприємства в першу чергу сплачується податок на прибуток, а потім чистий прибуток розподіляється усередині підприємства. У ході такого розподілу можуть створюватися наступні фонди: страховий, розвитку виробництва, соціального розвитку, матеріального заохочення, дивідендів та інші, виходячи з особливостей діяльності, цілей і завдань підприємства тощо.

Питання для самоконтролю

1. Поняття й види доходів на підприємстві.
2. Планування виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.
3. Система визначення цін на промислову продукцію в Україні.
4. Методи планування прибутку.
5. Способи продажу (реалізації) продукції.
6. Виручка як основне джерело доходів підприємств. Її види та вартісна структура.
7. Застосування різних видів цін та знижок при реалізації продукції.
8. Фінансовий контроль за надходженням виручки.
9. Взаємозв'язок прибутку та рентабельності діяльності підприємства.
10. Фінансові результати діяльності підприємства.
11. Дохід підприємства та його види.
12. Складання бізнес-плану як спосіб фінансового планування виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг).
13. Державне регулювання цін в Україні.
14. Використання прибутку підприємств на ринку цінних паперів.
15. Формування прибутку підприємства.

Тестові завдання

1. Чи залежить фінансовий результат (прибуток) підприємства від:
   a) витрат на створення резервного капіталу;
   b) виплати дивідендів;
   c) величини адміністративних витрат;
   d) виплат на сплату процентів за банківський кредит.
2. Що з переліченого зменшує «бухгалтерський» прибуток (прибуток як фінансовий результат діяльності)?
   a) збільшення витрат на утримання об'єктів соціальної сфери;
   b) посилення закупівлі сировини і матеріалів і створення понаднормативних запасів на кінець звітного періоду;
   c) збільшення трудових витрат на виробництво продукції;
   d) збільшення дебіторської заборгованості покупців за відвантажену їм продукцію.
3. Що з переліченого збільшує «податковий» прибуток (прибуток як об'єкт оподаткування)?
   a) надходження авансів покупців під майбутнє відвантаження продукції;
   b) посилена закупівля сировини і матеріалів і створення понаднормативних запасів їх на кінець звітного періоду;
   c) своєчасна передача позовів до господарського суду на покупців, що порушують терміни сплати відвантаженої продукції;
   d) економія трудових витрат на виробництво продукції.
4. Що з перерахованого тягне за собою збільшення власного капіталу акціонерного товариства?
   a) нарахування амортизації (зносу) основних засобів;
   b) додаткова емісія акцій;
   c) надходження виручки від продажу продукції;
   d) спрямування прибутку на приріст власних оборотних коштів.
5. Що з перерахованого тягне за собою зменшення власного капіталу акціонерного товариства?
   a) сплата простроченої заборгованості до бюджету;
   b) збитки за підсумками року;
   c) плата за придбаний об'єкт основних засобів;
   d) викуп власних акцій на ринку цінних паперів.
6. Чи вважається реалізованою (проданою) продукція, якщо:
   a) вона ще не відвантажена, але надійшов під неї аванс покупця?

b) одна зі сторін бартерної угоди не виконала свого зобов'язання з поставки?
c) укладено бартерну угоду, але жодна зі сторін не розпочала поставку?
d) постачальник відвантажив продукцію, але не оформив розрахункові документи.

7. Що з перерахованого включається (у податковому обліку) до складу валових доходів?
a) сума одержаного банківського кредиту;
b) одержані штрафи, пеня, недодержки;
c) одержані дивіденди;
d) одержані аванси покупців.

8. Що з перерахованого включається до складу оптової ціни реалізованої продукції?
a) податок на додану вартість;
b) транспортний тариф за перевезення товарів покупцеві;
c) вартість тари під продукцію;
d) прибуток.

9. Що таке прибуток?
a) це додатковий дохід, що одержать керівники й власники фірм завдяки вмілому веденню справ;
b) це різниця між виручкою за проданий товар і витратами на його виробництво й реалізацію;
c) це різниця між ціною, за якою проданий товар і за якою він куплений продавцем;
d) це дохід підприємця, що він одержує за свою працю.

ТЕМА 4
ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО Й РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

4.1. Склад, структура й класифікація витрат.

4.2. Планування витрат на виробництво й реалізацію продукції.

4.3. Фінансовий контроль витрат на виробництво й реалізацію продукції.

4.1. Склад, структура й класифікація витрат

Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені (див. табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Класифікація витрат на виробництво

№ з/п	Ознаки	Витрати
1	2	3
1	За центрами відповідальності (місцем виникнення витрат)	Витрати виробництва, цеху, дільниці, технологічного переділу, служби тощо
2	За видами продукції, робіт, послуг	Витрати на вироби, типові представники виробів, групи однорідних виробів, деталі, вузли, замовлення, процеси тощо
3	За відношенням витрат до процесу виробництва	Основні, накладні
4	За способами віднесення на собівартість продукції (робіт, послуг)	Прямі, непрямі

Закінчення табл. 4.1

1	2	3
5	За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	Змінні, постійні
6	За єдністю складу (однорідністю) витрат	Одноелементні, комплексні
7	За доцільністю витрачання	Ефективні (продуктивні), неефективні (непродуктивні)
8	За відношенням до собівартості продукції (робіт, послуг)	Витрати на продукцію, витрати періоду
9	За періодами визнання (часом виникнення)	Витрати поточні, майбутніх періодів та майбутні витрати
10	За можливістю здійснення контролю за витратами	Контрольовані, неконтрольовані
11	За видами витрат (економічним змістом)	Витрати за економічними елементами, витрати за статтями калькуляції

Елемент витрат – це сукупність економічно однорідних витрат.

Під об'єктом витрат розуміється продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних із їх виробництвом (виконанням) витрат.

Не визнаються витратами й не включаються до звіту про фінансові результати:

– платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;

– попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;

– погашення одержаних позик;

– витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (див. табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Групування витрат за економічними елементами

№ з/п	Елемент витрат	Витрати, що включаються до складу відповідного елемента
1	Матеріальні витрати	1) сировина й матеріали (основні та допоміжні), що використовуються при виготовленні продукції, для технологічних цілей і сприяння у виробничому процесі, крім поворотних відходів, вартість яких віднімається; 2) купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, що підлягають монтажу або додатковій обробці; 3) товари, які використані для виробничо-господарських потреб, тобто без продажу іншим особам; 4) тара і тарні матеріали, використані при виробництві продукції, якщо це передбачено технологічним процесом і здійснюється в цеху (на дільниці) до здавання готової продукції на склад; 5) паливо та енергія, придбані у сторонніх організацій для технологічних цілей, опалення виробничих приміщень, транспортних робіт, пов'язаних з обслуговуванням виробництва власним транспортом, тощо; 6) будівельні матеріали, витрачені на технологічні цілі, утримання та ремонт необоротних активів; 7) запасні частини, використані для ремонту основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, малоцінних та швидкозношуваних предметів (далі – МШП); 8) МШП, використані у виробничій діяльності підприємства, зокрема інструмент, господарський інвентар, спеціальне оснащення, спецодяг тощо;

		9) роботи та послуги виробничого характеру, виконані для підприємства сторонніми організаціями: – здійснення окремих операцій з виробництва продукції; – обробка сировини та матеріалів; – проведення випробувань з метою визначення якості сировини і матеріалів, що використовуються у виробництві, на відповідність установленим стандартам і технічним умовам; – транспортні послуги сторонніх організацій на перевезення вантажу територією підприємства, які є складовою технологічного процесу виробництва, тощо; 10) втрати внаслідок нестачі матеріальних цінностей у межах установлених норм природного убутку
2	Витрати на оплату праці	1) витрати на виплату основної та додаткової (премії, заохочення тощо) заробітної плати персоналу відповідно до системи оплати праці, прийнятої на підприємстві, уключаючи будь-які види грошових та матеріальних доплат; 2) гарантійні та компенсаційні виплати, пов'язані з індексацією заробітної плати, із затримкою виплати заробітної плати тощо, у порядку та розмірах, передбачених законодавством;
		3) виплати за невідпрацьований час, передбачені законодавством (витрати на оплату відпусток або щомісячних відрахувань на створення забезпечення майбутніх оплат відпусток тощо); 4) інші витрати на оплату праці, що визнаються елементами витрат на оплату праці (серед них – оплата простоїв не з вини працівників)

3	Відрахування на соціальні заходи	1) відрахування сум ЄСВ у розмірах та порядку, установлених законодавством; 2) відрахування на індивідуальне страхування робітників, зайнятих виробництвом, та апарату управління цехами; 3) відрахування на інші соціальні заходи
4	Амортизація	1) амортизація основних засобів; 2) амортизація інших необоротних матеріальних активів; 3) амортизація нематеріальних активів
5	Інші операційні витрати	Витрати, що не ввійшли до складу елементів, зазначених у рядках 1 – 4 таблиці, зокрема: 1) витрати, пов'язані з управлінням виробництвом: – на відрядження працівників виробництва та апарату управління цехами; – на участь у семінарах, пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг); – на придбання літератури для інформаційного забезпечення виробничого процесу; – з послуг зв'язку (поштові, телеграфні, телефонні, інтернет тощо), пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг) та обслуговуванням виробничого процесу; – на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг); – оплата за використання та обслуговування технічних засобів управління, пов'язаних з виробничим процесом (обчислювальної техніки, засобів сигналізації, пожежної та сторожової охорони); – на охорону праці та техніку безпеки; 2) витрати на перевезення працівників виробництва до місця роботи та назад; 3) витрати зі страхування ризиків, пов'язаних з виробничим процесом; 4) податки, збори та інші обов'язкові платежі, що включаються до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);

		5) витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення; 6) витрати на оплату робіт і послуг сторонніх підприємств та організацій; 7) витрати, пов'язані з випробуваннями, контролем за відповідністю якості виробів, деталей, вузлів установленим стандартам або технічним умовам; 8) сума сплачених орендарем платежів за користування наданими в оперативний лізинг (оренду) необоротними активами; 9) інші витрати

Групування витрат за економічними елементами є базою для планування оборотних коштів підприємства, оскільки дозволяє проаналізувати, що витрачено за поточний звітний період.

Склад витрат:

1. Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

– прямі матеріальні витрати;

– прямі витрати на оплату праці;

– інші прямі витрати;

– змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливу вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюються підприємством.

1.1. До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Прямі

матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва.

1.2. До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

1.3. До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливу вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

1.4. До складу загальновиробничих витрат включаються:

– витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);

– амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;

– амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;

– витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;

– витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);

– витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;

– витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг);

– витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;

– інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат установлюються підприємством.

2. Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

2.1. До адміністративних витрат належать такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

– загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);

– витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

– витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання

(операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

– винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);

– витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);

– амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;

– витрати на врегулювання спорів у судових органах;

– податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);

– плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;

– інші витрати загальногосподарського призначення.

2.2. Витрати на збут включають такі витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг):

– витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;

– витрати на ремонт тари;

– оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;

– витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

– витрати на передпродажну підготовку товарів;

– витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;

– витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

– витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;

– витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

– витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;

– витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;

– інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

До складу витрат на збут у торговельних організаціях включаються витрати обігу, за винятком адміністративних, інших операційних і фінансових витрат.

2.3. До інших операційних витрат включаються:

– витрати на дослідження та розробки;

– собівартість реалізованої іноземної валюти, яка визначається шляхом перерахунку іноземної валюти в грошову одиницю України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти;

– собівартість реалізованих виробничих запасів, яка складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;

– сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;

– втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

– втрати від знецінення запасів;

– нестачі й втрати від псування цінностей;

– визнані штрафи, пеня, неустойка;

– витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

– інші витрати операційної діяльності.

3. Витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами:

– матеріальні затрати;

– витрати на оплату праці;

– відрахування на соціальні заходи;

– амортизація;

– інші операційні витрати.

3.1. До складу матеріальних затрат включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва):

– сировини й основних матеріалів;

– купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів;

– палива й енергії;

– будівельних матеріалів;

– запасних частин;

– тари й тарних матеріалів;

– допоміжних та інших матеріалів.

3.2. До складу витрат на оплату праці включаються заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальна

допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

3.3. До складу відрахувань на соціальні заходи включаються: відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи.

3.4. До складу амортизації включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

3.5. До складу інших операційних витрат включаються витрати операційної діяльності, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо.

4. До фінансових витрат належать витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

5. Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

6. Інші витрати включають витрати, які виникають під час звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). До таких витрат належать:

– собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій);

– собівартість реалізованих необоротних активів (залишкова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією необоротних активів);

– собівартість реалізованих майнових комплексів;

– втрати від неопераційних курсових різниць;

– сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;

– витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);

– залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів;

– інші витрати звичайної діяльності.

Групування витрат за статтями калькуляції здійснюється за певними видами витрат, що становлять собівартість як окремих видів, так і всієї продукції в цілому. На основі групування

витрат за статтями калькуляції розраховують собівартості готових виробів, напівфабрикатів, окремих технологічних вузлів і деталей, а також обчислюють витрати за місцями їх виникнення (цехами, дільницями тощо).

Сировина та матеріали. До цієї статті включають вартість:

– сировини та матеріалів, які входять до складу продукції (робіт, послуг), що виробляється, утворюючи її основу, або є необхідними компонентами для її виготовлення;

– допоміжних матеріалів, що використовуються для технологічних цілей;

– покупних матеріалів, що використовуються у процесі виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг) для забезпечення нормального технологічного процесу та пакування продукції;

– МШП, що використовуються у процесі виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг).

Напівфабрикати власного виробництва. Таку статтю калькуляції із загальної статті «Сировина та матеріали» можуть виділяти підприємства, які використовують напівфабрикатний варіант калькулювання собівартості продукції. Наприклад: підприємства машинобудівної, металургійної, суднобудівної, хімічної, нафтохімічної промисловості.

Напівфабрикати власного виробництва – це продукти, отримані в окремих цехах, переділах, які ще не пройшли всіх установлених технологічним процесом операцій і підлягають доопрацюванню в подальших цехах цього ж підприємства або укомплектуванню у вироби.

Купівельні напівфабрикати і комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій, що виготовлені іншими підприємствами та призначені для виробництва певних видів продукції.

До цієї статті включають вартість:

– заготовок і деталей, придбаних у чорновому або обробленому вигляді;

– послуг виробничого характеру, наданих іншими підприємствами (з часткової обробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, виробів тощо), якщо вони можуть бути прямо віднесені на собівартість окремих видів продукції (робіт, послуг).

Паливо та енергія на технологічні цілі. Включають вартість усіх видів палива та енергії, які безпосередньо витрачаються в технологічному процесі виробництва продукції (при виконанні робіт, наданні послуг).

Витрати палива та енергії на технологічні цілі залежно від напряму їх використання в собівартість продукції (робіт, послуг) уключають:

– прямо за фактичною собівартістю палива та енергії на підставі показань контрольно-вимірювальних приладів – якщо вони спожиті при виготовленні певних видів виробів;

– непрямо – якщо паливо та енергія використані для виробництва різних виробів.

Витрати на енергію включають до собівартості продукції (робіт, послуг) за фактичною виробничою собівартістю такої енергії, за винятком коли виробництво енергії планується у складі продукції, що реалізується.

Транспортно-заготівельні витрати виділяють у самостійну статтю тільки тоді, коли їх питома вага у вартості сировини, матеріалів та купівельних напівфабрикатів є достатньо великою. Вона уключає витрати на придбання та доставку на підприємство сировини і матеріалів (основних і допоміжних), купівельних виробів, напівфабрикатів, палива та МШП.

Такі витрати списують на собівартість продукції (робіт, послуг) і розподіляють за видами виробів одночасно та пропорційно списанню вартості витрачених на виробництво матеріальних цінностей.

Зворотні відходи. До цієї статті калькуляції потрапляє вартість зворотних відходів, яку віднімають від загальної суми матеріальних витрат, віднесеної на собівартість продукції (робіт, послуг).

Основна заробітна плата робітників виробництва. За цією статтею калькуляції планують та обліковують основну заробітну плату робітників виробництва, а також фахівців (інженерно-технічних працівників), безпосередньо пов'язаних з виготовленням (виробленням) продукції.

У загальному випадку основну заробітну плату робітників виробництва прямо включають до собівартості відповідних видів продукції (груп однорідних видів продукції) на підставі первинних документів. Такими документами можуть бути наряди, змінні рапорти про виробіток, маршрутні листи тощо.

Відрахування на соціальне страхування. До цієї статті калькуляції включають нарахований ЄСВ на суми основної та додаткової заробітної плати робітників виробництва у розмірах, установлених законодавством. Однак уключити ЄСВ до собівартості продукції (робіт, послуг) можна тільки за умови, що виплати, на

які він нарахований, також уключаються до виробничої собівартості

Втрати внаслідок технічно неминучого браку. Такі витрати як виняток виділяються в окрему статтю калькуляції та включаються до собівартості того виду продукції, за яким виявлено брак, тільки в окремих виробництвах. У цій статті відображають вартість остаточно забракованої продукції (виробів, напівфабрикатів) з технологічних причин та витрати на виправлення технічно неминучого браку, а також технологічні втрати.

Витрати на утримання та експлуатацію обладнання. Сюди відносять тільки витрати, пов'язані з роботою технологічного обладнання цехів. Це, зокрема, витрати на утримання, амортизацію, ремонт та експлуатацію виробничого і підйомно-транспортного обладнання, цехового транспорту, робочих місць, витрати на відновлення інструментів, приладів і пристосувань зі складу основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, суми сплачених платежів за користування нематеріальними активами тощо.

Загальновиробничі витрати. Номенклатуру статей загальновиробничих витрат регламентовано п. 15 НП(С)БО 16.

Загальновиробничі витрати кожного цеху включають до собівартості продукції, яка виробляється тільки цим цехом (у тому числі до собівартості робіт (послуг), що виконуються для інших цехів або непромислових господарств). Проте на невеликих підприємствах, а також при безцеховій структурі управління загальновиробничі витрати розподіляють по підприємству в цілому.

Супутня продукція. Відображають вартість супутньої продукції, отриманої одночасно з основним (цільовим) продуктом у єдиному технологічному процесі. Така продукція за якістю відповідає встановленим стандартам або технічним умовам, приймається відділом технічного контролю і призначається для подальшої переробки на підприємстві або відпуску стороннім підприємствам. Супутня продукція самостійно не калькулюється.

Супутню продукцію оцінюють за:

– справедливою вартістю – у разі реалізації такої продукції стороннім покупцям;

– ціною можливого використання – якщо така продукція використовується всередині підприємства. При цьому ціну можливого використання можна визначати як різницю між ціною матеріалу, що замінюється супутнім продуктом, і сумою додаткових витрат, пов'язаних з підготовкою його до використання.

Інші виробничі витрати. До цієї статті калькуляції потрапляють інші виробничі витрати, що не належать до жодної із зазначених вище статей витрат, зокрема витрати, пов'язані з епізодичними та періодичними випробуваннями якості виробів, деталей, вузлів з їх перевірки на відповідність вимогам установлених стандартів або технічних умов.

Інші виробничі витрати прямим шляхом уключають до собівартості відповідних видів продукції. Якщо пряме включення неможливе, витрати розподіляють між окремими виробами пропорційно їх виробничій собівартості (без інших виробничих витрат).

4.2. Планування витрат на виробництво й реалізацію продукції

Основним документом, що містить планові розрахунки витрат на виробництво, є кошторис витрат на виробництво, де вони згруповані за економічними елементами. У кошторисі витрат розраховуються також витрати за видами продукції в наступному порядку:

1. Витрати на виробництво розраховуються шляхом підсумовування п'яти груп витрат: матеріальні, на оплату праці, на соціальні заходи, амортизація та інші витрати. Якщо на підприємстві є зворотні відходи, то вони віднімаються з витрат на виробництво.

2. Витрати на валову продукцію визначаються як різниця між витратами на виробництво й витратами, списаними на невиробничі рахунки.

3. Виробнича собівартість товарної продукції визначається шляхом коригування витрат на валову продукцію на залишки незавершеного виробництва й витрат майбутніх періодів, узятих із протилежним знаком (при зростанні цих залишків вони віднімаються з витрат на валову продукцію, і навпаки).

4. Повна собівартість товарної продукції визначається підсумовуванням виробничої собівартості й позавиробничих витрат.

Для складання кошторису витрат необхідні наступні дані:

– обсяг виробництва й реалізації продукції за планом на рік, що визначається на основі сформованого портфеля замовлень на продукцію підприємства, тобто на основі укладених договорів;

– дані про виконання кошторису витрат на виробництво за попередній період (звітний рік);

– висновки щодо результатів аналізу виконання кошторису витрат за попередній період;

– прогнозні дані щодо зміни цін на матеріальні ресурси, використовувані для виробництва продукції на даному підприємстві;

– ставки податків і обов'язкових зборів, які включаються до собівартісті продукції й бази оподатковування.

Ця інформація необхідна для виявлення резервів зниження витрат, підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів і обліку зміни зовнішніх факторів у плановому році.

Витрати на реалізацію продукції визначаються шляхом коригування витрат на виробництво за повною собівартістю, на зміну витрат щодо залишків нереалізованої продукції на початок і кінець планового року за виробничою собівартістю.

$$В_{р,\ с/в} = В_{тп,с/в} + В_{зп} - В_{зк},$$

де $В_{р,\ с/в}$ – витрати на реалізацію продукції за повною собівартістю;

$В_{тп,\ с/в}$ – витрати на товарну продукцію за повною собівартістю;

$В_{зп}$ – витрати в залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду за виробничою собівартістю;

$В_{зк}$ – витрати в залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду за виробничою собівартістю.

При плануванні витрат на реалізацію продукції варто враховувати наступні моменти:

1. Витрати на товарну продукцію обчисляються за повною собівартістю, а витрати щодо залишків нереалізованої продукції приймаються в розрахунок за виробничою собівартістю. Це пов'язано з тим, що повна собівартість на продукцію, що значиться в залишках, до закінчення процесу реалізації не може бути сформована, і в обліку підприємства залишки нереалізованої продукції значаться за виробничою собівартістю.

2. Склад залишків нереалізованої продукції залежить від методу обліку виручки від реалізації продукції, робіт, послуг. У цей час в Україні прийнятий метод обліку виручки від реалізації за фактом відвантаження продукції, виконання робіт, послуг, за винятком окремих пільгових категорій підприємств (будівельно-монтажні організації). Виходячи із цього, в складі залишків нереалізованої продукції на початок і кінець періоду враховується тільки готова продукція на складі. При обліку виручки від реалізації за фактом оплати («касовий метод») до складу залишків

нереалізованої продукції, крім готової продукції, входять товари відвантажені й товари на відповідальному зберіганні в покупців.

3. Залишки нереалізованої продукції на кінець періоду за виробничою собівартістю обчислюються як добуток одноденних витрат за виробничою собівартістю в IY кварталі планового року (на підставі кошторису витрат) на норму запасу в днях щодо готової продукції. Норма запасу являє собою суму днів, необхідних для комплектації готової продукції, її передпродажної підготовки, упакування, нагромадження на складі до розмірів транспортної партії, а також на оформлення відвантажувальних і платіжних документів.

$$B_{зал.,с/в} = B_O * H_З ,$$

де В зал., с/в – витрати в залишках нереалізованої продукції за виробничою собівартістю на кінець планового періоду;

B_o – одноденні витрати на виробництво продукції в IY кварталі планового року:

$H_з$ – норма запасу в днях.

Одноденні витрати визначаються шляхом розподілу суми витрат IY кварталу планового року за виробничою собівартістю на 90 днів.

$$B_O = \frac{B_{C/в}}{90} ,$$

де Вс/в – витрати IY кварталу планового року за виробничою собівартістю;

90 – середнє число днів у кварталі.

4.3. Фінансовий контроль витрат на виробництво й реалізацію продукції

Фінансовий контроль витрат на виробництво здійснюється в наступних формах:

– попередній контроль здійснюється на стадії складання кошторису витрат на виробництво продукції з метою запобігання неефективному використанню ресурсів підприємства в плановому періоді;

– поточний контроль здійснюється в ході виконання фінансових планів і складання проміжної фінансової звітності;

– наступний контроль здійснюється після закінчення звітного періоду з метою виявлення резервів зниження собівартості й дотримання чинного законодавства.

Попередній і поточний контроль здійснюють фінансові служби підприємства, наступний контроль може здійснюватися ще й зовнішніми ревізорами.

Зовнішній наступний фінансовий контроль здійснюється у формі комплексної ревізії, ревізії, рахункової перевірки правильності визначення фінансового результату, камеральної (документальної) перевірки первинних документів, що є підставою для визначення витрат.

Внутрішній наступний фінансовий контроль здійснюється у формі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому, інвентаризації, перевірки окремих питань фінансово-господарської діяльності структурних підрозділів підприємства.

Метою внутрішнього фінансового контролю є виявлення резервів зниження собівартості, які можуть бути досягнуті на підприємстві за рахунок таких заходів:

– зменшення витрат живої праці на одиницю виробленої продукції на основі застосування нової техніки й прогресивної технології, а отже, зниження витрат на оплату праці й соціальні заходи в елементах витрат;

– поліпшення використання основних виробничих фондів з метою збільшення випуску продукції на одиницю основних фондів, а отже, зниження амортизаційних відрахувань;

– раціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії та скорочення цих витрат на одиницю продукції, з метою економії складових статей матеріальних витрат;

– скорочення втрат від браку й ліквідація неефективного виробництва;

– скорочення витрат, пов'язаних із реалізацією продукції;

– скорочення витрат на утримання як адміністративно-управлінського апарату за рахунок раціоналізації форм управління виробництвом, так і неефективного використання основних фондів;

– виявлення резервів покращення роботи підприємства за рахунок зниження витратної частини діяльності.

Питання для самоконтролю

1. Склад, структура й класифікація витрат.
2. Планування витрат на виробництво й реалізацію продукції.
3. Фінансовий контроль витрат на виробництво й реалізацію продукції.
4. Витрати підприємств та їх характеристика.
5. Фактори впливу на результати фінансово-економічної діяльності підприємства.
6. Визначення дати виникнення «валових витрат».
7. Взаємозв'язок «валових витрат» із виробничими витратами підприємств.

Тестові завдання

1 Що з перерахованого не включається (у податковому обліку) до складу валових витрат?

a) сплата штрафів, пені, недодержки;
b) витрати на капітальний ремонт і реконструкцію основних засобів у розмірі понад 5% вартості основних засобів на початок року;
c) сума приросту вартості виробничих засобів за звітний квартал;
d) акцизний податок.

2. Що являють собою сукупні витрати виробництва?

a) суму витрат на матеріали й заробітну плату виробничого персоналу;
b) суму внутрішніх витрат підприємства й податків;
c) суму постійних і змінних витрат на весь обсяг виробництва;
d) середні витрати на одиницю продукції, помножені на обсяг виробництва.

3. Що називають граничними витратами виробництва?

a) найбільші практично спостережувані витрати виробництва на випуск одиниці продукції;
b) найбільші припустимі наявними коштами витрати виробництва на випуск одиниці продукції;
c) витрати на виробництво додаткової одиниці продукції;
d) витрати, що перевищують встановлений норматив.

4. За рахунок чого витрати виробництва знижуються при збільшенні його масштабів?

a) за рахунок більш повного поділу праці, оптових закупівель сировини, застосування спеціалізованого обладнання, наукових і конструкторських розробок;
b) за рахунок скорочення чисельності апарата управління, кращого ведення ділової документації, зменшення витрат на відрядження, раціонального використання транспортних засобів;
c) за рахунок збільшення обсягу продажу вироблених товарів за більш вигідними цінами;
d) за рахунок державної підтримки, одержання вигідних кредитів, більш швидкого обертання коштів.

5. Що являють собою сукупні витрати виробництва?
a) суму витрат на матеріали й заробітну плату виробничого персоналу;
b) суму внутрішніх витрат підприємства й податків;
c) суму постійних і змінних витрат на весь обсяг виробництва;
d) середньодобові витрати помножені на період дослідження;
e) середні витрати на одиницю продукції, помножені на обсяг виробництва.

ТЕМА 5
ОСНОВИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

5.1. Сутність оподаткування підприємств і податкова система України.

5.2. Митні платежі.

5.3. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності.

5.1. Сутність оподаткування підприємств і податкова система України

Податки є важливою частиною фінансових відносин у суспільстві і як форма фінансових відносин виникають одночасно з появою держави.

Вилучення на користь суспільства державою певної частини валового внутрішнього продукту у вигляді обов'язкових платежів визначає сутність податку.

Податок у системі економічних категорій – це індивідуальний, безкоштовний, безповоротний, безумовний цільовий платіж, що вноситься в бюджет певного рівня. Внесок у цільовий фонд – це обов'язковий, безповоротний цільовий платіж, що вноситься для формування централізованих грошових фондів держави. Збори – це обов'язкові безповоротні платежі в бюджет і державні цільові фонди, що мають платіжний, компенсаційний характер або вносяться у зв'язку з наданням платникові певних прав.

Суспільне призначення податків проявляється в тих функціях, які вони виконують. У спеціальній літературі різні автори називають різні функції податків. Зокрема, виділяють дві головні функції податків:

– розподільну функцію як особливий централізований інструмент розподільних відносин у суспільстві, що визначає головне суспільне призначення податків – формування фінансових ресурсів держави;

– контрольну функцію як можливість кількісного відображення податкових надходжень у їхній порівнянності з потребою держави у фінансових ресурсах.

Функціям податків притаманні певні властивості:

– фіскальна властивість, покликана здійснювати наповнення державної скарбниці;

– регулююча властивість, завдяки якій держава впливає на господарський механізм за допомогою податкових ставок, знижок, пільг;

– відтворювальна властивість, яка проявляється в тому, що платежі за ресурси, які мобілізуються в бюджеті держави, направляються потім на фінансування відповідних програм.

Таким чином, основна функція податків, зборів та інших обов'язкових платежів і їхнє призначення полягають у формуванні бюджетної системи для забезпечення перерозподілу валового внутрішнього продукту між виробничою та невиробничою сферою, забезпечення соціальної захищеності всіх категорій суспільства. Ця функція має двоїстий характер. З одного боку, з її допомогою відбувається вилучення в бюджет певної частини валового внутрішнього продукту у сфері матеріального виробництва. З іншого, – наділення фінансовими ресурсами невиробничої сфери, пріоритетних галузей економіки, певних верств населення.

З підвищенням ролі держави зростає значення регулюючої властивості податків, що реалізується через вплив податків на різні сторони діяльності суб'єктів господарювання. Використання податків у цьому сенсі залежить від правильного вирішення наступних питань:

– визначення об'єкта оподаткування;

– визначення джерел сплати податків;

– встановлення розміру ставок податків і методики їхнього розрахунку;

– встановлення строків сплати податків;

– надання податкових пільг;

– застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання.

До показників фінансово-господарської діяльності підприємства, на які впливають податки, належать: собівартість продукції, валовий прибуток, прибуток від реалізації, обсяг реалізації, валовий дохід, платоспроможність, фінансова стійкість, іммобілізація оборотних активів, залишки нереалізованої продукції, чистий прибуток, обсяг отриманих кредитів тощо.

Елементами оподаткування, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, є: об'єкт оподаткування, ставки податку, джерело сплати податку, строки сплати податку, податкові пільги, штрафи за порушення податкового законодавства тощо.

Принципи системи оподаткування:

– стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції;

– стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності – введення пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва;

– обов'язковість – упровадження норм щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування за звітний період, та встановлення відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства;

– рівнозначність і пропорційність – справляння податків із юридичних осіб здійснюється у певній частці від отриманого прибутку і забезпечення сплати рівних податків і зборів (обов'язкових платежів) на рівні прибутки і пропорційно більших податків і зборів (обов'язкових платежів) – на більші доходи;

– рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні обов'язків щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);

– соціальна справедливість – забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподатковуваного мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи;

– стабільність – забезпечення незмінності податків і зборів (обов'язкових платежів) і їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року;

– економічна обґрунтованість – встановлення податків і зборів (обов'язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами;

– рівномірність сплати – встановлення строків сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування витрат;

– єдиний підхід – забезпечення єдиного підходу до розроблення податкових законів з обов'язковим визначенням платника

податку і збору (обов'язкового платежу), об'єкта оподаткування, джерела сплати податку і збору (обов'язкового платежу), податкового періоду, ставок податку і збору (обов'язкового платежу), строків та порядку сплати податку, підстав для надання податкових пільг;

– доступність – забезпечення дохідливості норм податкового законодавства для платників податків і зборів (обов'язкових платежів). Класифікація податків здійснюється, виходячи з декількох критеріїв.

Платниками податків і зборів (обов'язкових платежів) є юридичні і фізичні особи, на яких згідно із законами України покладено обов'язок сплачувати податки і збори (обов'язкові платежі).

Об'єктами оподаткування є доходи (прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), вартість продукції (робіт, послуг), у тому числі митна, або її натуральні показники, спеціальне використання природних ресурсів, майно юридичних і фізичних осіб та інші об'єкти, визначені законами України про оподаткування.

Виходячи із прибутково-видаткового критерію, в міру перекладання податкового тягаря на споживача товарів і послуг податки класифікуються на прямі, які стягуються безпосередньо з об'єкта оподаткування, і непрямі, які стягуються з виробника, але сплачує їхній кінцевий споживач.

Для економічних розрахунків важлива класифікація податків, виходячи з бази оподаткування й джерела їх сплати. За цими критеріями податки, збори й інші обов'язкові платежі можна розділити на три групи:

– податки, що входять у ціну продукції, – це непрямі податки (ПДВ, акцизний податок, мита й збори);

– збори, обчислювані від фонду оплати праці, – це єдиний соціальний внесок та військовий збір, що включаються в собівартість реалізованої продукції, як і платежі за ресурси й інші збори та обов'язкові платежі, які підприємство сплачує відповідно до діючого законодавства;

– податок на прибуток, що сплачується із прибутку підприємства.

За підпорядкованістю в Україні існують загальнодержавні й місцеві податки, збори й інші обов'язкові платежі.

Податкова система України – це сукупність загальнодержавних і місцевих податків, зборів та інших обов'язкових платежів, унесених у бюджети різних рівнів і державні цільові фонди, а

також принципів і форм їхнього встановлення, заміни, порядку розрахунку, оплати й стягнення.

Податкова система України дворівнева й містить у собі загальнодержавні податки, збори, інші обов'язкові платежі й місцеві податки і збори.

До загальнодержавних належать такі податки і збори:

1) податок на прибуток підприємств;
2) податок на доходи фізичних осіб;
3) податок на додану вартість;
4) акцизний податок;
5) екологічний податок;
6) рентна плата;
7) мито.

До місцевих податків належать:

1) податок на майно;
2) єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

1) збір за місця для паркування транспортних засобів;
2) туристичний збір.

Податки, що входять у ціну продукції, – це непрямі податки, такі як податок на додану вартість, акцизний податок, мита й збори.

Податок на додану вартість домінує серед непрямих податків, що надходять у бюджет, і виконує чітко виражену фіскальну функцію. Саме цей податок значно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства і його фінансовий стан.

Податок на прибуток належить до таких податків, за допомогою яких реалізується регулююча властивість податків. Фіскальній властивості належить другорядна роль.

Платниками податку є суб'єкти підприємницької діяльності, бюджетні, суспільні й інші організації, які здійснюють діяльність, спрямовану на одержання прибутку.

Об'єктом оподаткування виступає прибуток, що визначається шляхом зменшення скоригованого валового доходу на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань.

Валовий дохід – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами.

Валові витрати виробництва та обігу – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

Амортизаційні відрахування з метою визначення оподатковуваного прибутку здійснюються особливим податковим методом, відмінним від інших методів нарахування амортизації, відповідно до НП(с)БО.

Об'єктом оподаткування податком на прибуток підприємств є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Базою оподаткування є грошове вираження об'єкту оподаткування.

Базова (основна) ставка податку становить 18 відсотків.

Під час провадження страхової діяльності юридичних осіб – резидентів одночасно зі ставкою податку на прибуток, ставки податку на дохід встановлюються у таких розмірах:

1) 3 відсотки за договорами страхування від об'єкта оподаткування;

2) 0 відсотків за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення.

Ставки 0, 4, 5, 6, 12, 15, 18 і 20 відсотків застосовуються до доходів нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України у окремих випадках.

Під час провадження букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино) одночасно зі ставкою податку на прибуток, ставка податку на дохід встановлюється у розмірі:

– 10 відсотків від доходу, отриманого від азартних ігор з використанням гральних автоматів;

– 18 відсотків від доходу, отриманого від букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино), крім доходу, отриманого від азартних ігор з використанням гральних автоматів, зменшеного на суму виплачених виплат гравцю.

Податковими (звітними) періодами є календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік. При цьому податкова декларація

розраховується наростаючим підсумком. Податковий (звітний) період починається з першого календарного дня періоду і закінчується останнім календарним днем періоду.

Датою виникнення валового доходу з метою оподаткування визнається дата події, що відбулася раніше:

– дата зарахування коштів на рахунок продавця, тобто оплата;

– дата відвантаження товарів, робіт, послуг.

Датою виникнення валових витрат з метою оподаткування для матеріальних витрат так само, як і для валового доходу, визнається дата події, що відбулася раніше (оплата або надходження товарів, одержання, робіт, послуг). Для витрат по оплаті праці, податків і зборів датою їхнього виникнення визнається дата нарахування цих витрат. Для товарообмінних (бартерних) операцій датою виникнення витрат визнається дата заключної операції.

При оподаткуванні прибутку є особливості у визначенні складу валового доходу за операціями продажу товарів із частковою оплатою, по безоплатній їхній передачі, бартерних контрактах, натуральній оплаті праці.

При визначенні валових витрат варто мати на увазі, що до їхнього складу не включаються наступні види витрат:

– витрати на потреби, не пов'язані з веденням господарської діяльності (прийоми, презентації, подарунки, фінансування особистих потреб фізичних осіб);

– поліпшення основних фондів, що підлягають амортизації понад 5 % їхньої балансової вартості на початок звітного року;

– сплата податку на прибуток, вартість торгових патентів, сплата штрафів, пені, неустойок;

– утримання органів управління об'єднань підприємств;

– виплата емісійного доходу, дивідендів, винагород;

– будь-які витрати, не підтверджені відповідними документами.

На особливу увагу заслуговує порядок включення до складу валових витрат подвійного призначення, що вимагають спеціального підтвердження їхнього зв'язку з виробничою діяльністю підприємства, або законодавчо встановлені обмеження по віднесенню їх до складу валових витрат. Існує також особливий порядок регулювання для сумнівної та безнадійної заборгованості.

Підприємства самостійно складають і щокварталу подають податковим органам декларацію щодо податку на прибуток, на підставі якої і проводять його сплату в строки, передбачені законодавством.

Такий порядок оподаткування прибутку підприємств значно ускладнює роботу його фінансових служб, оскільки порядок формування валового доходу, валових витрат, амортизаційних відрахувань, а відповідно і оподатковуваного прибутку значною мірою відрізняється від порядку формування доходів і витрат підприємства, прийнятого для формування фінансового результату його діяльності, тобто валового та чистого прибутку. Серед таких відмінностей можна виділити:

– метод обліку валових доходів по першій події, тоді як при обліку виручки від реалізації прийнятий метод обліку по відвантаженню продукції;

– метод обліку валових витрат по першій події, тоді як при включенні витрат до складу собівартості прийнятий метод відповідності фактично понесеним витратам на відповідний вид продукції, робіт, послуг;

– не всі витрати, які включаються до складу собівартості продукції, робіт, послуг, належать до складу валових витрат;

– податковий метод нарахування амортизації значною мірою відрізняється від методів, які підприємство може застосовувати, виходячи з методів, рекомендованих НП(с)БО.

Платниками ***податку на доходи фізичних осіб*** є:

1) фізична особа – резидент, яка отримує доходи як із джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;

2) фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;

3) податковий агент.

Об'єктом оподаткування резидента є:

1) загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід;

2) доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування;

3) іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

Об'єктом оподаткування нерезидента є:

1) загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні;

2) доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

Базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід – будь-який дохід, який підлягає оподаткуванню, нарахований на користь платника податку протягом звітного періоду.

У разі використання права на податкову знижку базою оподаткування є чистий річний оподатковуваний дохід, який

визначається шляхом зменшення загального оподатковуваного доходу на суми податкової знижки такого звітного року.

До загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку включаються:

1) доходи у вигляді заробітної плати, нараховані (виплачені) платнику податку відповідно до умов трудового договору (контракту);

2) суми винагород та інших виплат, нарахованих (виплачених) платнику податку відповідно до умов цивільно-правового договору;

3) доходи від продажу об'єктів майнових і немайнових прав, об'єкти права інтелектуальної промислової власності та прирівняні до них права, у тому числі отримані спадкоємцями власника такого нематеріального активу тощо;

4) частина доходів від операцій із майном;

5) дохід від надання майна в лізинг, оренду або суборенду;

6) оподатковуваний дохід (прибуток), не включений до розрахунку загальних оподатковуваних доходів минулих податкових періодів та самостійно виявлений у звітному періоді платником податку або нарахований контролюючим органом;

7) пасивні доходи, доходи у вигляді виграшів, призів;

8) інвестиційний прибуток від проведення платником податку операцій з цінними паперами, деривативами та корпоративними правами, випущеними в інших, ніж цінні папери, формах;

9) сума надміру витрачених коштів, отриманих платником податку на відрядження або під звіт та не повернутих у встановлені законодавством строки тощо;

При визначенні бази оподаткування враховуються всі доходи платника податку, отримані ним як у грошовій, так і негрошовій формі.

До загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку не включаються такі доходи:

1) сума державної та соціальної матеріальної допомоги, державної допомоги, компенсацій, винагород і страхових виплат, які отримує платник податку з бюджетів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування;

2) сума доходів, отриманих платником податку у вигляді процентів, що нараховані на державні цінні папери, емітовані центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику та/або реалізує державну бюджетну політику у сфері управління державним боргом;

3) сума відшкодування платнику податку розміру шкоди, заподіяної йому внаслідок Чорнобильської катастрофи, та інші суми визначених законом відшкодувань;

4) сума єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування платника податку, що вноситься за рахунок його роботодавця;

5) доходи, отримані від продажу власної сільськогосподарської продукції, тощо.

Платник податку має право на податкову знижку, до якої включаються фактично здійснені протягом звітного податкового року платником податку витрати, підтверджені відповідними платіжними та розрахунковими документами.

Платник податку має право включити до податкової знижки:

1) частину суми процентів, сплачених таким платником податку за користування іпотечним житловим кредитом;

2) суму коштів або вартість майна, перерахованих (переданих) платником податку у вигляді пожертвувань або благодійних внесків неприбутковим організаціям;

3) суму коштів, сплачених платником податку на користь вітчизняних закладів дошкільної, позашкільної, загальної середньої, професійної (професійно-технічної) та вищої освіти для компенсації вартості здобуття відповідної освіти такого платника податку та/або члена його сім'ї першого ступеня споріднення;

4) суму коштів, сплачених платником податку на користь закладів охорони здоров'я для компенсації вартості платних послуг з лікування такого платника податку або члена його сім'ї першого ступеня споріднення, у тому числі для придбання ліків тощо.

Ставка податку становить 18 відсотків бази оподаткування щодо доходів, нарахованих платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами.

Ставки податку на пасивні доходи до бази оподаткування встановлюються у таких розмірах:

1) 18 відсотків – для пасивних доходів;

2) 5 відсотків – для доходів у вигляді дивідендів за акціями та корпоративними правами, нарахованими резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів за акціями, інвестиційними сертифікатами, які виплачуються інститутами спільного інвестування);

4) у половинному розмірі ставки – для доходів у вигляді дивідендів за акціями та/або інвестиційними сертифікатами, корпоративними правами, нарахованими нерезидентами, інститутами

спільного інвестування та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток.

Платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподатковуваного доходу, отримуваного від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги:

1) у розмірі, що дорівнює 50 відсоткам розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року, – для будь-якого платника податку;

2) у розмірі, що дорівнює 100 відсоткам суми пільги, – для платника податку, який утримує двох чи більше дітей віком до 18 років, – у розрахунку на кожну таку дитину;

3) у розмірі, що дорівнює 150 відсоткам суми пільги, – для такого платника податку, який:

а) є одинокою матір'ю (батьком), вдовою (вдівцем) або опікуном, піклувальником, – у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років;

б) утримує дитину з інвалідністю, – у розрахунку на кожну таку дитину віком до 18 років;

в) є особою, віднесеною законом до першої або другої категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи;

г) є учнем, студентом, аспірантом, ординатором, ад'юнктом;

ґ) є особою з інвалідністю I або II групи, у тому числі з дитинства;

4) у розмірі, що дорівнює 200 відсоткам суми пільги, для такого платника податку, який є:

а) Героєм України, Героєм Радянського Союзу, Героєм Соціалістичної Праці або повним кавалером ордена Слави чи ордена Трудової Слави, особою, нагородженою чотирма і більше медалями «За відвагу»;

б) учасником бойових дій під час другої світової війни або особою, яка у той час працювала в тилу, та особою з інвалідністю I і II групи, з числа учасників бойових дій на території інших країн у період після другої світової війни;

в) колишнім в'язнем концтаборів, гетто та інших місць примусового утримання під час другої світової війни або особою, визнаною репресованою чи реабілітованою тощо.

Платником ***податку на додану вартість*** є:

1) будь-яка особа, що провадить або планує провадити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку;

2) будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню;

3) особа – управитель майна, яка веде окремий податковий облік з податку на додану вартість щодо господарських операцій, пов'язаних з використанням майна, що отримане в управління за договорами управління майном.

4) особа, що уповноважена вносити податок з об'єктів оподаткування;

5) особа – інвестор (оператор), який веде окремий податковий облік, пов'язаний з виконанням угоди про розподіл продукції.

Об'єктом оподаткування є операції платників податку з:

а) постачання товарів та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;

б) ввезення товарів на митну територію України;

в) вивезення товарів за межі митної території України;

г) постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

Місцем постачання товарів є:

1) фактичне місцезнаходження товарів на момент їх постачання;

2) місце, де товари перебувають на час початку їх перевезення або пересилання, у разі якщо товари перевозяться або пересилаються продавцем, покупцем чи третьою особою;

3) місце, де провадиться складання, монтаж чи встановлення, у разі якщо товари складаються, монтуються або встановлюються (з випробуванням чи без нього) продавцем або від його імені.

Місцем постачання послуг є:

1) місце фактичного постачання послуг, пов'язаних з рухомим майном, а саме: допоміжних послуг, послуг із проведення експертизи та оцінки рухомого майна, із перевезенням пасажирів та вантажів, із виконання ремонтних робіт і послуг;

2) фактичне місцезнаходження нерухомого майна, в тому числі що будується, для тих послуг, які пов'язані з нерухомим майном;

3) місце фактичного надання послуг у сфері культури, мистецтва, освіти, науки, спорту, розваг або інших подібних послуг.

Датою виникнення податкових зобов'язань із постачання товарів/послуг вважається дата, яка припадає на податковий

період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

а) дата зарахування коштів на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню, а в разі постачання товарів/послуг за готівку – дата оприбуткування (інкасації) коштів;

б) дата відвантаження товарів. У разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку.

У разі постачання товарів або послуг із використанням торговельних автоматів або іншого подібного устаткування датою виникнення податкових зобов'язань вважається дата виймання грошової виручки.

Якщо постачання товарів/послуг через торговельні автомати здійснюється з використанням жетонів, карток або інших замінників національної валюти, датою збільшення податкових зобов'язань вважається дата постачання таких жетонів, карток або інших замінників національної валюти.

Ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

а) 20 відсотків;

б) 0 відсотків;

в) 7 відсотків (за операціями з постачання лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів; постачання послуг із показу (проведення) театральних та інших культурно-мистецьких заходів);

г) 14 відсотків за операціями з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України сільськогосподарської продукції, за окремою класифікацією УКТ ЗЕД.

$$ПДВ = \left(С/в + П + А + М + МЗ\right) * 20 \ \%, \text{ або}$$

$$ПДВ = \frac{ВРП}{6},$$

де С/в – собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг;

П – прибуток на реалізовану продукцію;

А – акцизний податок;

М, МЗ – мито та митні збори щодо імпортної продукції;

ВРП – виручка (доход) від реалізації, включаючи ПДВ.

Обчислена в такий спосіб сума податку на додану вартість називається податковим зобов'язанням. За кожним фактом реалізації продавець виписує податкову накладну, один екземпляр якої видає покупцю, а інший реєструє в книзі продажів. Сума, отримана протягом звітного періоду, заповнюється в I розділі податкової декларації та підлягає сплаті в бюджет.

За нульовою ставкою оподатковуються операції з:

1) вивезення товарів у митному режимі експорту та реекспорту безмитної торгівлі та у митному режимі вільної митної зони;

2) постачання товарів:

а) для заправки або забезпечення морських та повітряних суден, що виконують міжнародні рейси для навігаційної діяльності чи перевезення пасажирів або вантажів за плату; входять до складу Повітряних Сил України та відправляються за межі повітряного кордону України, у тому числі у місця тимчасового базування;

3) постачання таких послуг:

а) міжнародні перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом;

б) послуги з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси.

Не є об'єктом оподаткування операції з:

1) випуску (емісії), розміщення у будь-які форми управління та продажу (погашення, викупу) за кошти цінних паперів, що випущені в обіг (емітовані) суб'єктами підприємницької діяльності, Національним банком України, центральним органом виконавчої влади;

2) передачі майна у схов (відповідальне зберігання), у концесію, а також у лізинг (оренду), крім передачі у фінансовий лізинг;

3) надання послуг зі страхування, співстрахування або перестрахування особами;

4) обігу банківських металів, інших валютних цінностей (крім банкнот і монет, що використовуються для нумізматичних цілей, а також іноземних монет з дорогоцінних металів, базою оподаткування яких є продажна вартість);

5) виплати у грошовій формі заробітної плати (інших прирівняних до неї виплат), а також пенсій, стипендій, субсидій, дотацій за рахунок бюджетів або Пенсійного фонду України чи інших фондів загальнообов'язкового соціального страхування (крім тих, що надаються у майновій формі); виплати дивідендів,

роялті у грошовій формі або у вигляді цінних паперів, які здійснюються емітентом;

6) ввезення на митну територію України, вивезення за межі митної території України незалежно від обраного митного режиму товарів, митна вартість яких не перевищує еквівалент 150 євро;

7) ввезення на митну територію України фізичними особами у ручній поклажі та/або у супроводжуваному багажі товарів (крім підакцизних товарів та особистих речей), сумарна фактурна вартість яких не перевищує еквівалент 1000 євро, через пункти пропуску через державний кордон України, відкриті для повітряного сполучення.

Звільняються від оподаткування операції з:

1) постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

2) постачання послуг зі здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами, у тому числі навчання аспірантів і докторантів, а також послуг з виховання та навчання дітей у будинках культури, дитячих музичних, художніх, спортивних школах і клубах, школах мистецтв та послуг з проживання учнів або студентів у гуртожитках.

3) постачання:

а) технічних та інших засобів реабілітації (крім автомобілів), послуги з їх ремонту та доставки; товарів спеціального призначення, у тому числі виробів медичного призначення для індивідуального користування;

б) комплектуючих і напівфабрикатів для виготовлення технічних та інших засобів реабілітації (крім автомобілів);

в) легкових автомобілів для осіб з інвалідністю уповноваженому органу виконавчої влади з їх оплатою за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та коштів фондів загальнообов'язкового державного страхування, а також операції з їх безоплатної передачі особам з інвалідністю;

4) постачання послуг з охорони здоров'я закладами охорони здоров'я, а також постачання послуг реабілітаційними установами для осіб з інвалідністю та дітей з інвалідністю;

5) постачання послуг з утримання дітей у дошкільних навчально-виховних закладах, школах-інтернатах; утримання осіб у будинках-інтернатах для громадян похилого віку та осіб з інвалідністю, дитячих будинках-інтернатах, пансіонатах для ветеранів війни і праці, реабілітаційних установах;

б) надання благодійної допомоги, зокрема безоплатне постачання товарів/послуг благодійним організаціям.

Система електронного адміністрування податку на додану вартість забезпечує автоматичний облік у розрізі платників податку:

– суми податку, що містяться у складених та отриманих податкових накладних та розрахунках коригування, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних;

– суми податку, сплачені платниками при ввезенні товару на митну територію України;

– суми поповнення та залишку коштів на рахунках в системі електронного адміністрування податку на додану вартість;

– суми податку, на яку платники мають право зареєструвати податкові накладні та розрахунки коригування до податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних.

Порядок електронного адміністрування податку на додану вартість встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Платникам податку автоматично відкриваються рахунки в системі електронного адміністрування податку на додану вартість.

Звітним (податковим) періодом є один календарний місяць.

Акцизний податок – це непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні, який включається до ціни цих товарів (продукції).

Платниками податку є:

1. Особа, постійне представництво, які виробляють підакцизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини.

2. Особа – суб'єкт господарювання, постійне представництво, які ввозять підакцизні товари (продукцію) на митну територію України.

3. Фізична особа – резидент або нерезидент, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, відповідно до митного законодавства.

4. Особа, яка реалізує конфісковані підакцизні товари (продукцію), підакцизні товари (продукцію), визнані безхазяйними та за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання.

5. Особа, на яку покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції), на які встановлено ставку податку 0 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту, 0 євро за 1000 кг нафтопродуктів у разі порушення таких умов.

6. Особа – суб'єкт господарювання роздрібної торгівлі, яка здійснює реалізацію підакцизних товарів.

7. Виробники електричної енергії, які мають ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії і продають її на ринку електричної енергії.

До підакцизних товарів належать:

– спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво (крім квасу «живого» бродіння);

– тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;

– рідини, що використовуються в електронних сигаретах;

– пальне, у тому числі товари (продукція), що використовуються як пальне для заправлення транспортних засобів, обладнання або пристроїв з двигунами внутрішнього згоряння;

– автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;

– електрична енергія.

Об'єктами оподаткування є операції з:

1) реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції);

2) реалізації та/або передачі в межах одного підприємства підакцизних товарів (продукції) з метою власного споживання, промислової переробки, своїм працівникам, а також здійснення внесків підакцизними товарами (продукцією) до статутного капіталу;

3) ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України;

4) реалізації конфіскованих підакцизних товарів (продукції), підакцизних товарів (продукції), визнаних безхазяйними, підакцизних товарів (продукції), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання;

5) реалізації або передачі у володіння, користування чи розпорядження підакцизних товарів (продукції), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законодавством;

6) обсяги та вартість втрачених підакцизних товарів (продукції), що перевищують встановлені норми втрат;

7) переобладнання ввезеного на митну територію України транспортного засобу в підакцизний легковий автомобіль.

8) реалізації з акцизного складу/акцизного складу пересувного будь-яких обсягів пального або спирту етилового понад встановлені обсяги.

Операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню:

1) вивезення (експорту) підакцизних товарів (продукції) платником податку за межі митної території України;

2) ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарів (продукції), у яких виявлено недоліки, що перешкоджають реалізації цих товарів на митній території країни імпортера, для їх повернення експортеру;

3) реалізації електричної енергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками та/або з відновлюваних джерел енергії;

Операції з підакцизними товарами, які звільняються від оподаткування:

1) реалізації легкових автомобілів для осіб з інвалідністю, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів;

2) ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України, призначених для офіційного (службового) користування дипломатичними представництвами іноземних держав виходячи з принципу взаємності стосовно кожної окремої держави;

3) ввезення підакцизних товарів (продукції) з-за меж митної території України на митну територію України, якщо при цьому згідно із законом не справляється податок на додану вартість у зв'язку з розміщенням товарів (продукції) у митних режимах: реімпорту, транзиту, тимчасового ввезення, митного складу, вільної митної зони, безмитної торгівлі, переробки на митній території, знищення або руйнування, відмови на користь держави;

4) безоплатної передачі для знищення підакцизних товарів (продукції), конфіскованих за рішенням суду та таких, що перейшли у власність держави внаслідок відмови власника, якщо вони не підлягають реалізації;

5) ввезення на митну територію України підакцизних товарів (продукції), що використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів (продукції, у тому числі сировини), за умови подальшого виготовлення з такої сировини інших підакцизних товарів (продукції, у тому числі сировини), які реалізуються на митній території України або на експорт. Ця норма не поширюється на операції із ввезення пального;

6) ввезення фізичними особами на митну територію України підакцизних товарів (продукції) в обсягах, що не перевищують норм безмитного ввезення;

7) реалізації безпосередньо вітчизняними виробниками алкогольних напоїв і тютюнових виробів магазинам безмитної торгівлі.

У разі обчислення податку із застосуванням адвалорних ставок базою оподаткування є:

1) вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку;

2) вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку;

3) вартість реалізованої виробленої виробником електричної енергії, обчисленої на підставі цін, що склалися на ринку електричної енергії в звітному (податковому) періоді без урахування податку на додану вартість та акцизного податку;

4) вартість (з податком на додану вартість та без урахування акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів) підакцизних товарів, що реалізовані.

У разі обчислення податку із застосуванням специфічних ставок з підакцизних товарів (продукції) базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках.

Датою виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, є дата їх реалізації особою, яка їх виробляє, незалежно від цілей і напрямів подальшого використання таких товарів (продукції).

Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України є дата подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення або дата нарахування податкового зобов'язання контролюючим органом.

Суми податку перераховуються до бюджету платниками акцизного податку протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого для подання податкової декларації за місячний податковий період.

Податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) сплачується платниками податку до або в день подання митної декларації.

Податок на майно складається з:

1) податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;

2) транспортного податку;

3) плати за землю.

Платниками податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості.

Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка.

Не є об'єктом оподаткування:

а) об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, які перебувають у власності органів державної влади, органів місцевого самоврядування;

б) об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, які розташовані в зонах відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення;

в) будівлі дитячих будинків сімейного типу;

г) гуртожитки;

ґ) житлова нерухомість непридатна для проживання, у тому числі у зв'язку з аварійним станом, визнана такою згідно з рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади;

д) об'єкти нежитлової нерухомості, які використовуються суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу, що провадять свою діяльність у тимчасових спорудах для здійснення підприємницької діяльності та/або в малих архітектурних формах та на ринках та ін.

Базою оподаткування є загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток.

База оподаткування об'єкта/об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності фізичної особи – платника податку, зменшується:

а) для квартири/квартир незалежно від їх кількості – на 60 кв. метрів;

б) для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості – на 120 кв. метрів;

в) для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі їх часток), – на 180 кв. метрів.

Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, залежно від місця розташування (зональності) та типів

таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 1,5 відсотка розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування.

Платниками транспортного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, що є об'єктами оподаткування.

Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування;

Платниками єдиного внеску є:

– підприємства, установи та організації, інші юридичні особи, незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах;

– фізичні особи - підприємці, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством;

– фізичні особи, які забезпечують себе роботою самостійно, та фізичні особи, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту);

– підприємства, установи, організації, фізичні особи, які використовують найману працю, військові частини та органи, які виплачують грошове забезпечення, допомогу по тимчасовій непрацездатності, допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами, допомогу, надбавку або компенсацію відповідно до законодавства для таких осіб тощо

Нарахування єдиного внеску здійснюється в межах максимальної величини бази нарахування єдиного внеску, встановленої цим Законом.

Єдиний внесок не входить до системи оподаткування.

Кошти, що надходять від сплати єдиного внеску та застосування фінансових санкцій відповідно до законодавства, не можуть зараховуватися до Державного бюджету України, бюджетів інших рівнів та використовуватися на цілі, не передбачені законодавством про загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Єдиний внесок для платників встановлюється у розмірі 22 відсотки до бази нарахування єдиного внеску.

У разі якщо база нарахування єдиного внеску не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, сума єдиного внеску розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід (прибуток), та ставки єдиного внеску.

При нарахуванні заробітної плати (доходів) фізичним особам з джерел не за основним місцем роботи ставка єдиного внеску застосовується до визначеної бази нарахування незалежно від її розміру.

Єдиний внесок для підприємств, установ і організацій, фізичних осіб - підприємців, у тому числі тих, які обрали спрощену систему оподаткування, в яких працюють особи з інвалідністю, встановлюється у розмірі 8,41 відсотка бази нарахування єдиного внеску для працюючих осіб з інвалідністю.

Єдиний внесок для підприємств та організацій всеукраїнських громадських організацій осіб з інвалідністю, зокрема товариств УТОГ та УТОС, в яких кількість осіб з інвалідністю становить не менш як 50 відсотків загальної чисельності працюючих, і за умови, що фонд оплати праці таких осіб з інвалідністю становить не менш як 25 відсотків суми витрат на оплату праці, встановлюється у розмірі 5,3 відсотка бази нарахування єдиного внеску.

Єдиний внесок для підприємств та організацій громадських організацій осіб з інвалідністю, в яких кількість осіб з інвалідністю становить не менш як 50 відсотків загальної чисельності працюючих, і за умови, що фонд оплати праці таких осіб з інвалідністю становить не менш як 25 відсотків суми витрат на оплату праці, встановлюється у розмірі 5,5 відсотка бази нарахування єдиного внеску для працюючих осіб з інвалідністю.

5.2. Митні платежі

В Україні застосовуються наступні види ставок мита:

– адвалорна. Нараховується у відсотках митної вартості товарів та інших предметів, що обкладаються митом;

– специфічна. Нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товару й інших предметів, що обкладаються митом;

– комбінована. Поєднує ці два види митного обкладання.

Ввізне мито нараховується на товари й інші предмети при ввозі на митну територію України. Ввізне мито застосовується диференційовано:

– до товарів і інших предметів, що походять із країн, що входять разом з Україною в митні союзи або спільні спеціальні митні зони, що мають з нею, і у випадку встановлення якогонебудь спеціального преференційного митного режиму відповідно до міжнародних договорів за участю України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України;

– до товарів і інших предметів, що походять із країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння, що означає, що іноземні суб'єкти господарювання цих країн або союзів мають пільги відносно мита, за винятком випадків, коли зазначені мита і пільги до них встановлюються в рамках спеціального преференційного митного режиму, і використовуються пільгові ставки мита, передбачені Єдиним митним тарифом України;

– до інших товарів і предметів застосовуються повні (загальні) ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України.

Вивізне мито нараховується на товари й інші предмети при їхньому вивозі за межі митної території України.

На деякі види товарів та інших предметів може встановлюватися *сезонна* ввізна і вивізна ставка мита на термін не більш чотирьох місяців з моменту їхнього встановлення.

З метою захисту економічних інтересів України, українських виробників і у випадках, передбачених законами України при вивозі і ввозі товарів, незалежно від інших видів мита можуть використовуватися його особливі види:

– спеціальна ставка мита;

– антидемпінгова ставка мита;

– компенсаційна ставка мита.

Спеціальна ставка застосовується:

– як спосіб захисту українських виробників;

– як спосіб захисту національного товаровиробника, у випадку, коли товари ввозяться на митну територію України в обсягах і (або) за таких умов, що створюють значну небезпеку або її погрозу заподіяння значних утрат національному товаровиробнику;

– як запобіжний захід щодо учасників ЗЕД, що порушують національні інтереси в сфері ЗЕД;

– як відповідь на дискримінаційні або недружні дії інших держав, митних союзів і економічних груп, що обмежують здійснення законних прав і інтересів суб'єктів ЗЕД або ущемляють інтереси України.

Антидемпінгова ставка мита застосовується:

– у випадку ввозу на територію України товарів, що є об'єктом демпінгу і створюють погрозу втрат національному товаровиробнику;

– у випадку вивозу за межі митної території України товарів з ціною, істотно меншою цін інших експортерів товарів, або безпосередньо конкуруючих товарів на момент цього вивозу, якщо воно заподіює втрати;

– компенсаційна ставка мита застосовується:

– у випадку ввозу на митну територію України товарів, що є об'єктом субсидованого імпорту, який заподіює збиток національному товаровиробнику;

– у випадку вивозу за межі митної території України товарів, для виробництва, переробки, продажу, споживання, транспортування, експорту, безпосереднього споживання на які побічно видавалася субсидія, якщо такий вивіз заподіює збиток.

Нарахування мита на товари й інші предмети, що підлягають митному обкладанню, здійснюється на основі їхньої митної вартості, тобто ціни, що фактично сплачена або підлягає сплаті за них на момент перетинання митного кордону України. При визначенні митної вартості до неї включається ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі, а також фактичні витрати, якщо вони не включені в рахунок-фактуру:

– на транспортування, завантаження, розвантаження, перевантаження і страхування до пункту перетинання митного кордону України;

– комісійні і брокерські виплати;

– плата за використання інтелектуальної власності, що належить до даного товару й інших предметів і яка повинна бути

оплачена імпортером (експортером) прямо або побічно як умова їхнього ввозу (вивозу).

При явній невідповідності заявленої митної вартості товарів та інших предметів або у випадку неможливості перевірки її розрахунку митні органи визначають митну вартість послідовно на основі ціни на ідентичні товари й інші предмети, ціни на подібні товари й інші предмети, що діють у ведучих країнах-експортерах зазначених товарів та інших предметів.

Мито вноситься в Державний бюджет України і перераховується в митні органи, а щодо товарів і інших предметів, що пересилаються в міжнародних поштових відправленнях, – підприємствам зв'язку.

Країною походження товарів вважається країна, де товари були цілком зроблені або піддані достатній переробці або обробці.

Цілком зробленими в даній країні товарами вважаються:

– корисні копалини, добуті в межах її території або економічної зони;

– живі тварини, вирощені в ній;

– продукція, отримана в ній від живих тварин;

– зроблена в ній продукція мисливського, рибальського і морського промислу;

– продукція морського промислу, отримана або зроблена у Світовому океані судами даної країни, а також судами, орендованими (зафрахтованими) нею;

– вторинна сировина і відходи, що є результатом виробництва або інших операцій, здійснених у даній країні;

– товари, зроблені в даній країні винятково з продукції, зазначеної в попередніх пунктах.

Платниками мита є:

1) особа, яка ввозить товари на митну територію України чи вивозить товари з митної території України;

2) особа, на адресу якої надходять товари, що переміщуються (пересилаються) у міжнародних поштових або експрес-відправленнях, несупроводжуваному багажі, вантажних відправленнях;

3) особа, на яку покладається обов'язок дотримання вимог митних режимів, які передбачають звільнення від оподаткування митом, у разі порушення таких вимог;

4) особа, яка використовує товари, митне оформлення яких було здійснено з умовним звільненням від оподаткування, не за цільовим призначенням та/або всупереч умовам чи цілям такого звільнення, а також будь-які інші особи, які безпідставно

використовують звільнення від оподаткування митом (податкову пільгу);

5) особа, яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження товари, що були випущені у вільний обіг на митній території України із звільненням від оподаткування митними платежами, до закінчення строку, визначеного законом тощо;

Об'єктами оподаткування митом є:

1) товари, митна вартість яких перевищує еквівалент 150 євро, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі митної території України підприємствами;

2) товари, що ввозяться (пересилаються) на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню митними платежами тощо.

Базою оподаткування митом товарів є:

1) для товарів, на які законом встановлено адвалорні ставки мита, – митна вартість товарів;

2) для товарів, на які законом встановлено специфічні ставки мита, – кількість таких товарів у встановлених законом одиницях виміру.

В Україні застосовуються такі види ставок мита:

1) адвалорна – у відсотках до встановленої бази оподаткування;

2) специфічна – у грошовому розмірі на одиницю бази оподаткування;

3) комбінована, що складається з адвалорної та специфічної ставок мита.

Способами забезпечення сплати митних платежів є:

1) фінансові гарантії;

2) гарантування на умовах Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП 1975 року;

3) гарантування на умовах Конвенції про тимчасове ввезення (Стамбул, 1990 рік) із застосуванням книжки (карнету) А.Т.А.

Юридичні особи, які мають намір виступати гарантом забезпечення особою своїх зобов'язань зі сплати митних платежів, уповноважуються на це і вносяться до реєстру гарантів.

Фінансова гарантія діє на всій митній території України.

Фінансова гарантія як забезпечення сплати митних платежів не надається, якщо сума митних платежів, що підлягають сплаті, не перевищує суму, еквівалентну 1000 євро.

Розмір фінансової гарантії визначається митним органом виходячи з суми митних платежів, що підлягає сплаті при випуску

товарів для вільного обігу на митній території України або при вивезенні товарів за межі цієї території у митному режимі експорту.

Забезпечення сплати митних платежів фінансовою гарантією здійснюється у таких формах:

1) надання фінансової гарантії, виданої гарантом (гарантія, що надається у вигляді документа);

2) внесення коштів на відповідний рахунок або в касу митного органу (грошова застава).

Фінансова гарантія може бути індивідуальною (одноразовою), багаторазовою та загальною.

Індивідуальна (одноразова) фінансова гарантія у вигляді письмового зобов'язання надається у паперовому або електронному вигляді на суму митних платежів за:

1) однією митною декларацією в межах однієї зовнішньоторговельної операції;

2) однією митною декларацією в межах однієї транзитної операції;

3) одним документом контролю за переміщенням товарів;

4) однією операцією з переміщення через митний кордон України товарів громадянами.

Багаторазова фінансова гарантія надається для забезпечення сплати митних платежів за кількома митними деклараціями або документами контролю за переміщенням товарів при ввезенні товарів на митну територію України з метою транзиту або для вільного обігу на цій території для одного власника в рамках одного зовнішньоекономічного договору.

Загальна фінансова гарантія може використовуватися АЕО, якому надано дозвіл на застосування спеціального спрощення «загальна фінансова гарантія».

Гарантом може виступати:

1) банківська установа, яка надає гарантії безпосередньо або може застосовувати їх як фінансове забезпечення гарантій, що надаються митним органам незалежними фінансовими посередниками;

2) незалежний фінансовий посередник – юридична особа, створена у формі повного або командитного товариства.

Термін перебування під митним контролем для нарахування митних платежів за перебування під митним контролем при імпорті товарів обчислюється:

1. При ввозі автомобільним транспортом – з дати, зазначеної при доставці товарів у митницю призначення, а при доставці

раніше цієї дати – з дати фактичної доставки товарів у митницю призначення;

2. При ввозі залізнодорожним транспортом – з дати одержання митницею призначення інформації залізниці про прибуття вантажу і проставляння штампа «Під митним контролем» на товаросупроводжувальні документи;

3. При ввозі водяним транспортом:

3.1. У випадку здійснення митного оформлення митницею, у зоні діяльності якої знаходиться порт:

3.1.1. якщо одержувач вантажу розташований у зоні діяльності цієї митниці, – з дати одержання митницею інформації порту про прибуття вантажу;

3.1.2. якщо одержувач вантажу розташований у зоні діяльності іншої митниці, – з дати одержання дозволу на митне оформлення вантажу в митниці, у зоні діяльності якої знаходиться порт.

3.2. якщо митне оформлення здійснюється в іншій митниці, – з дати, зазначеної в провізній відомості як термін доставки товарів у митницю призначення, а у випадку доставки раніше цієї дати – з дати фактичної доставки товарів у митницю призначення.

4. При ввозі повітряним транспортом:

4.1. У випадку здійснення митного оформлення митницею, у зоні діяльності якої знаходиться аеропорт, – з дати одержання митницею інформації складу аеропорту про прибуття вантажу і проставляння штампа «Під митним контролем» на товаросупроводжувальні документи;

4.2. Якщо митне оформлення здійснюється в іншій митниці, – з дати, зазначеної в провізній відомості як термін доставки товарів у митницю призначення, а у випадку доставки раніше цієї дати – з дати фактичної доставки товарів у митницю призначення.

Митний збір за перебування товарів під митним контролем нараховується, починаючи з четвертого календарного дня з дати ухвалення відповідного рішення митною організацією.

Митний збір за перебування товарів під митним контролем не нараховується за весь період перебування під митним контролем у випадках:

– збереження товарів на ліцензійних складах і перебування їх у магазинах безмитної торгівлі;

– тимчасового ввозу на митну територію України і тимчасового вивозу предметів за межі митної території України;

– транзиту товарів через митну територію України;

– перебування товарів у спеціальних митних зонах.

Строки транзитних перевезень залежно від виду транспорту:

1) для автомобільного транспорту – 10 діб (у разі переміщення в зоні діяльності однієї митниці – 5 діб);

2) для залізничного транспорту – 28 діб;

3) для авіаційного транспорту – 5 діб;

4) для морського та річкового транспорту – 20 діб;

5) для трубопровідного транспорту – 31 доба;

6) для трубопровідного транспорту (з перевантаженням на інші види транспорту) – 90 діб.

Акцизний податок нараховується в національній валюті України на імпортовані товари суб'єктами ЗЕД, незалежно від дати складання й умов контракту, що сплачується одночасно з митом і митними зборами в момент оформлення вантажної митної декларації із метою вільного використання підакцизних товарів на митній території України.

Товари, за якими не був сплачений акцизний податок, не підлягають митному оформленню, за винятком, якщо вони звільнені від обкладання цим податком.

Об'єктом оподатковування акцизним податком є:

– митна вартість товарів (продукції), що імпортуються (ввозяться, пересилаються) на митну територію України, у тому числі в рамках бартерних (товарообмінних) операцій або без оплати їхньої вартості, або з частковою оплатою;

– вартість алкогольних напоїв і тютюнових виробів, зроблених українськими виробниками на давальницьких умовах;

– митна вартість алкогольних напоїв і тютюнових виробів, що ввозяться на територію України, включаючи зроблені за межами митної території України з давальницької сировини, реімпортовані;

– митна вартість продукції, що повертається на митну територію України з зони митного контролю (магазини безмитної торгівлі), перерахована у валюту України за валютним (обмінним) курсом НБУ, що діє на момент митного оформлення.

До об'єктів оподатковування акцизним податком не належать:

– підакцизні товари, експортовані за межі митної території України за іноземну валюту;

– зразки підакцизних товарів, тимчасово ввезених на митну територію з метою показу або демонстрації на час проведення виставок, конкурсів, нарад, семінарів, ярмарків під зобов'язання

організатора виставки про зворотний вивіз цих зразків, що залишаються власністю іноземних юридичних осіб.

Базою оподаткування (основою нарахування) при визначенні суми акцизного податку з використанням ставки акцизного податку у відсотках є:

– при ввозі підакцизних товарів на митну територію України – митна вартість, причому вона не може бути меншою, ніж мінімальна митна вартість, що визначена КМУ;

– при митному оформленні готової продукції з давальницької сировини українського замовника, що повертається на митну територію України, або готової продукції із сировини іноземного виробника, що реалізується на митній території України, – митна вартість готової продукції, причому вона не може бути меншою, ніж мінімальна митна вартість, що визначена КМУ.

Базою оподаткування (основою нарахування) при визначенні суми акцизного податку з використанням ставки акцизного податку у фіксованих сумах при ввозі товарів є їхня вага, обсяг, кількість або інший натуральний показник, визначений у фізичних одиницях виміру.

Акцизний податок не нараховується на:

1) підакцизні товари, ввезені в Україну підприємствами – виробниками підакцизних товарів безпосередньо для виробництва цих товарів, за наявності довідки податкової інспекції (адміністрації), виданої за місцем розташування підприємства, одна копія якої залишається в митному органі;

2) легкові автомобілі спеціального призначення для інвалідів за наявності довідки органів соціального забезпечення про оплату ними їхньої вартості;

3) легкові автомобілі спеціального призначення (швидка допомога, міліція й ін.) відповідно до переліку, визначеного КМУ;

4) підакцизні товари, переміщувані транзитом;

5) підакцизні товари, ввезені в режимі тимчасового ввозу під зобов'язання їхнього зворотного вивозу;

6) конфісковане, наслідуване, безхазяйне майно, а також цінності, що перейшли за правом спадкування у власність держави;

7) товари, що поставляються в Україну як гуманітарна допомога;

8) підакцизні товари, ввезені в Україну при виконанні положень міжнародних договорів з її участю, якщо необхідна угода передбачає звільнення від цього податку.

У випадку реалізації або відчуження вищеперерахованих підакцизних товарів акцизний податок сплачується на загальних умовах.

Сума акцизного податку, якщо ставка встановлена у відсотках до митної вартості, визначається за формулою:

$$C_a = B * A,$$

де C_a – сума акцизного податку, B – митна вартість, A – ставка акцизного податку.

Сума акцизного податку, якщо ставка встановлена в грошовому еквіваленті до фізичної одиниці виміру товару, визначається за формулою:

$$C_a = H * A,$$

де H – кількість товару у фізичних одиницях виміру, визначених законом.

Датою виникнення податкових зобов'язань при ввозі (імпортуванні) товарів є дата оформлення ввізної митної декларації з вказівкою в ній суми ПДВ, що підлягає сплаті.

ПДВ сплачується одночасно зі сплатою мита і митних зборів. Товари, по яких не був сплачений податок на додаткову вартість, митному оформленню не підлягають, крім випадків, коли вони підлягають звільненню від обкладання цим податком.

Платники ПДВ на товари, що імпортуються в Україну, перераховують кошти на спеціальні рахунки митних органів, крім випадків застосування податкового векселя як засобу платежу. Суми ПДВ сплачуються в національній валюті і зараховуються в державний бюджет.

Об'єктом оподаткування ПДВ є операції зі ввозу (пересилання) товарів на митну територію України й одержання робіт (послуг), що надаються нерезидентами для їхнього використання (споживання) на митній території України, у тому числі операції зі ввозу (пересилання) майна за договорами оренди (лізингу), застави й іпотеки.

За операціями, що не підлягають декларуванню митними органами, ПДВ нараховується і сплачується податковим адміністраціям.

У разі ввезення (пересилання) товарів (предметів) фізичними особами, не зареєстрованими як платники податку на додану вартість в обсягах, що перевищує неторговий оборот, який підлягає оподаткуванню, такі особи сплачують податок на додану

вартість під час перетину такими товарами (предметами) митного кордону України без реєстрації, виходячи з митної вартості товарів (предметів), що перевищують розмір неторгового обороту.

Сума ПДВ нараховується за формулами, де $С_{пдв}$ – сума ПДВ; $С_а$ – сума акцизного податку; В – митна вартість; $С_м$ – сума ввізного мита; П – ставка податку на додаткову вартість (20 %):

– на товари, що обкладаються митом і акцизним податком:

$$C_{пдв} = B + C_м + C_а * \frac{П}{100};$$

– на товари, що обкладаються тільки митом:

$$C_{пдв} = B + C_м * \frac{П}{100};$$

– на товари, що обкладаються тільки акцизним податком:

$$C_{пдв} = B + C_а * \frac{П}{100};$$

– на інші товари, що не підлягають обкладанню митом і акцизним податком:

$$C_{пдв} = B * \frac{П}{100}.$$

При ввозі (пересиланні) на митну територію товарів, на які встановлений акцизний податок, без застосування податкового векселя порядок і терміни сплати ПДВ аналогічні порядку і термінам сплати ввізного мита і митного збору.

За умови застосування податкового векселя моментом сплати ПДВ є момент подання митниці для оформлення трьох екземплярів податкового векселя.

Відшкодування податку на додаткову вартість здійснюється податковими органами.

Не сплачені у визначений термін суми ПДВ за товарами, що ввозяться (пересилаються) на митну територію України, а також суми цього податку, не сплачені внаслідок інших дій, що призвели до їх недоїмки, стягуються у встановленому законодавством порядку.

Платники ПДВ при ввозі (пересиланні) товарів на митну територію України можуть за власним бажанням надати органам митного контролю простий вексель на суму податкового зобов'язання, що включається в суми податкових зобов'язань платника податків у податковому періоді, на який приходиться тридцятий календарний день із дня надання такого векселя органу митного контролю. При цьому податковий вексель вважається погашеним, а сума податку, визначеного у векселі, окремо

в бюджет не сплачується і враховується в розрахунках податкових зобов'язань за результатами податкового періоду, у якому вексель погашений.

У наступному звітному (податковому) періоді сума, що була зазначена в податковому векселі, включається до складу податкового кредиту платника податків.

Платник податків може за самостійним рішенням достроково погасити вексель шляхом перерахування коштів у бюджет, при цьому зазначена сума коштів включається до складу податкового кредиту платника в тому податковому періоді, у якому відбулося таке погашення, і не включається до складу його податкових зобов'язань.

Обов'язки щодо погашення податкового векселя не можуть передаватися іншим особам, податковий вексель не підлягає індосаменту; відсотки або інші види плати за користування податковим векселем не нараховуються.

Термін, на який видається податковий вексель, не може перевищувати 30 днів, включаючи дату його видачі. При ввозі (пересиланні) окремих видів товарів, перелік яких затверджується КМУ, може видаватися податковий вексель з терміном погашення до 90 днів.

5.3. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи:

1) перша група – фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 167 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

2) друга група – фізичні особи - підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових,

платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

– не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

– обсяг доходу не перевищує 834 розміри мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Виключенням є фізичні осіби - підприємці, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, а також здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів;

3) третя група – фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 1167 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

4) четверта група – сільськогосподарські товаровиробники:

а) юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків;

б) фізичні особи - підприємці, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, за умови виконання сукупності таких вимог:

– здійснюють виключно вирощування, відгодовування сільськогосподарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власновирощеної або відгодованої продукції та її продаж;

– провадять господарську діяльність (крім постачання) за місцем податкової адреси;

– не використовують працю найманих осіб;

– членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени її сім'ї;

– площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше двох гектарів, але не більше 20 гектарів.

Не можуть бути платниками єдиного податку першої – третьої груп:

1. Суб'єкти господарювання, які здійснюють:

1) діяльність з організації, проведення азартних ігор, лотерей (крім розповсюдження лотерей), парі (букмекерське парі, парі тоталізатора);

2) обмін іноземної валюти;

3) виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 літрів та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива, сидру, пері (без додання спирту) та столових вин);

4) видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення (крім виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння);

5) видобуток, реалізацію корисних копалин, крім реалізації корисних копалин місцевого значення;

6) діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами, сюрвейєрами, аварійними комісарами та аджастерами;

7) діяльність з управління підприємствами;

8) діяльність з надання послуг пошти (крім кур'єрської діяльності), діяльність з надання послуг фіксованого телефонного зв'язку з правом технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж тощо;

9) діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;

10) діяльність з організації, проведення гастрольних заходів;

2. Фізичні особи - підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження, діяльність у сфері аудиту;

3. Фізичні особи - підприємці, які надають в оренду земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 400 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 900 квадратних метрів;

4. Страхові (перестрахові) брокери, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом; реєстратори цінних паперів;

5. Суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25 відсотків;

6. Представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;

7. Фізичні та юридичні особи - нерезиденти;

8. Платники податків, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Не можуть бути платниками єдиного податку четвертої групи:

1) суб'єкти господарювання, у яких понад 50 відсотків доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини);

2) суб'єкти господарювання, що провадять діяльність з виробництва підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних, вироблених для підприємств вторинного виноробства, які використовують їх для виробництва готової продукції, а також крім електричної енергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками та/або з відновлюваних джерел енергії (за умови, що дохід від реалізації такої енергії не перевищує 25 відсотків доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) такого суб'єкта господарювання);

3) суб'єкт господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок форс-мажорних обставин.

Доходом платника єдиного податку є:

1) для фізичної особи - підприємця – дохід, отриманий протягом звітного періоду в грошовій формі; матеріальній або нематеріальній формі. При цьому до доходу не включаються отримані пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, доходи у вигляді бюджетних грантів, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого

майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності;

2) для юридичної особи – будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом звітного періоду в грошовій формі; матеріальній або нематеріальній формі.

До суми доходу платника єдиного податку включається вартість безоплатно отриманих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг), що надані згідно з письмовими договорами дарування та іншими письмовими договорами, за якими не передбачено грошової або іншої компенсації вартості чи їх повернення, а також товари, передані платнику єдиного податку на відповідальне зберігання і використані таким платником єдиного податку.

До суми доходу платника єдиного податку третьої групи, який є платником податку на додану вартість за звітний період також включається сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності.

До суми доходу платника єдиного податку третьої групи (юридичні особи) за звітний період включається вартість реалізованих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг), за які отримана попередня оплата у період сплати інших податків і зборів.

Датою отримання доходу платника єдиного податку є дата надходження коштів платнику єдиного податку у грошовій формі, дата підписання акта приймання-передачі безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг), а для особи яка є платником податку на додану вартість, датою отримання доходу є дата списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності.

До складу доходу не включаються:

1) суми податку на додану вартість;

2) суми коштів, отриманих за внутрішніми розрахунками між структурними підрозділами платника єдиного податку;

3) суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання, та суми кредитів;

4) суми коштів цільового призначення, що надійшли від Пенсійного фонду та інших фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, з бюджетів або державних цільових фондів, у тому числі в межах державних або місцевих програм;

5) суми коштів (аванс, передоплата), що повертаються покупцю товару (робіт, послуг) – платнику єдиного податку та/або

повертаються платником єдиного податку покупцю товару (робіт, послуг), якщо таке повернення відбувається внаслідок повернення товару, розірвання договору або за листом-заявою про повернення коштів;

б) суми коштів, що надійшли як оплата товарів (робіт, послуг), реалізованих у період сплати інших податків і зборів, встановлених законодавством, вартість яких була включена до доходу юридичної особи при обчисленні податку на прибуток підприємств або загального оподатковуваного доходу фізичної особи – підприємця;

7) суми податку на додану вартість, що надійшли у вартості товарів (виконаних робіт, наданих послуг), відвантажених (поставлених) у період сплати інших податків і зборів;

8) суми коштів та вартість майна, внесені засновниками або учасниками платника єдиного податку до статутного капіталу такого платника;

9) суми коштів у частині надмірно сплачених податків і зборів та суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що повертаються платнику єдиного податку з бюджетів або державних цільових фондів;

10) дивіденди, отримані платником єдиного податку - юридичною особою від інших платників податків, оподатковані в порядку;

11) безоплатно надані (передані) особою, уповноваженою на здійснення закупівель у сфері охорони здоров'я, лікарських засобів, медичних виробів та допоміжних засобів до них, на користь суб'єктів господарювання для виконання програм та здійснення централізованих заходів з охорони здоров'я, за умови якщо:

а) такі товари на день укладення договору про їх закупівлю були включені до Переліку лікарських засобів, медичних виробів та допоміжних засобів до них, що закуповуються за кошти державного бюджету для виконання програм та здійснення централізованих заходів з охорони здоров'я, затвердженого Кабінетом Міністрів України, та

б) такі товари були придбані особою, уповноваженою на здійснення закупівель у сфері охорони здоров'я, за рахунок коштів державного бюджету, передбачених для виконання програм та здійснення централізованих заходів з охорони здоров'я або за кошти грантів (субгрантів) для виконання програм Глобального фонду для боротьби із СНІДом, туберкульозом та малярією в Україні відповідно до закону;

12) суми коштів та вартість майна, отриманих платником податку - юридичною особою у вигляді бюджетного гранту, за умови його цільового використання.

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка 1 гектара сільськогосподарських угідь з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного станом на 1 січня базового звітного року.

У разі якщо нормативна грошова оцінка земельної ділянки не проведена, базою оподаткування є нормативна грошова оцінка одиниці площі ріллі.

Ставки єдиного податку для платників першої групи встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) до розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом на 1 січня звітного року, другої групи – у відсотках (фіксовані ставки) до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного року, третьої групи – у відсотках до доходу (відсоткові ставки).

Фіксовані ставки єдиного податку встановлюються сільськими, селищними, міськими радами або радами об'єднаних територіальних громад з розрахунку на календарний місяць:

1) для першої групи платників єдиного податку – не більше 10 відсотків розміру прожиткового мінімуму;

2) для другої групи платників єдиного податку – не більше 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати.

Відсоткова ставка єдиного податку для платників третьої групи встановлюється у розмірі:

1) 3 відсотки доходу – у разі сплати податку на додану вартість;

2) 5 відсотків доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Ставка єдиного податку встановлюється для платників єдиного податку першої – третьої групи (фізичні особи - підприємці) у розмірі 15 відсотків:

1) до суми перевищення обсягу доходу;

2) до доходу, отриманого від провадження діяльності, не зазначеної у реєстрі платників єдиного податку, віднесеного до першої або другої групи;

3) до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж зазначений у цій главі;

4) до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування.

Ставки єдиного податку для платників третьої групи (юридичні особи) встановлюються у подвійному розмірі ставок:

1) до суми перевищення обсягу доходу;

2) до доходу, отриманого при застосуванні іншого, ніж зазначені, способи розрахунків;

3) до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування.

Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку першої, другої та четвертої груп є календарний рік.

Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку третьої групи є календарний квартал (крім податкового періоду для податкової звітності з податку на додану вартість).

Платники єдиного податку першої і другої груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця.

Платники єдиного податку третьої групи сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

Платники єдиного податку четвертої групи:

1) самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням платника податку та місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік;

2) сплачують податок щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, у таких розмірах:

– у I кварталі – 10 відсотків;

– у II кварталі – 10 відсотків;

– у III кварталі – 50 відсотків;

– у IV кварталі – 30 відсотків;

3) фізичні особи - підприємці, які у звітному періоді обрали спрощену систему оподаткування та ставку єдиного податку, встановлену для четвертої групи вперше сплачують податок протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу, в якому відбулося таке обрання;

4) зобов'язані у разі, коли змінилася площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у зв'язку з набуттям (втратою) на неї права власності або користування:

– уточнити суму податкових зобов'язань з податку на період починаючи з дати набуття (втрати) такого права до останнього дня податкового (звітного) року;

– подати протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним періодом, контролюючим органам за місцезнаходженням платника податку та місцем розташування земельної ділянки декларацію з уточненою інформацією про площу земельної ділянки, а також відомості про наявність земельних ділянок та їх нормативну грошову оцінку.

Питання для самоконтролю

1. Сутність оподатковування підприємств і податкова система України.
2. Класифікація податків.
3. Податок на прибуток.
4. Нарахування до соціальних фондів.
5. Митні платежі.
6. ПДВ та акцизний податок як складова частина виручки. Особливості їх стягнення.
7. Платежі з прибутку до державного бюджету.
8. Мито.
9. Фонди соціального страхування.
10. Системи оподаткування.
11. Податковий облік «валових доходів» та «валових витрат».
12. Система нарахування податків за рахунок прибутку підприємства.
13. Податок на додану вартість.
14. Альтернативні системи оподаткування.

Тестові завдання

1. Які з перелічених податків і зборів підприємство сплачує за рахунок прибутку?

a) податок на додану вартість;
b) податок з власників транспортних засобів;
c) податок на землю;
d) єдиний соціальний внесок;
e) комунальний податок.

2. Що сприяє збільшенню заборгованості підприємства перед бюджетом з податку на додану вартість?

a) зменшення податкового кредиту;
b) зростання собівартості продукції, що продає підприємство;
c) зростання цін на продукцію, що продає підприємство;
d) перехід на використання імпортної сировини замість вітчизняної.

3. Від чого не залежить сума податку на додану вартість на імпортні товари?

a) оптові ціни на ці товари на внутрішньому ринку;
b) сума акцизного збору на імпортні товари;
c) сума митних зборів;
d) застосування платником податку (або незастосування) податкового векселя.

4. Що з переліченого збільшує «податковий» прибуток (прибуток як об'єкт оподаткування)?

a) надходження авансів покупців під майбутнє відвантаження продукції;
b) посилена закупівля сировини і матеріалів і створення понад нормативних запасів їх на кінець звітного періоду;
c) своєчасна передача позовів до господарського суду на покупців, що порушують терміни сплати відвантаженої продукції;
d) скорочення витрат на утримання адміністративного апарату;
e) економія трудових витрат на виробництво продукції.

5. Що сприяє збільшенню заборгованості підприємства перед бюджетом з податку на додану вартість?

a) зменшення податкового кредиту;
b) зростання собівартості продукції, що продає підприємство;
c) зростання цін на продукцію, що продає підприємство;
d) зростання кількості продукції експорту;
e) перехід на використання імпортної сировини замість вітчизняної.

6. Від чого не залежить сума податку на додану вартість на імпортні товари?

a) оптові ціни на ці товари на внутрішньому ринку;
b) сума акцизного збору на імпортні товари;
c) наявності давальницької сировини;
d) сума митних зборів;
e) застосування платником податку (або незастосування) податкового векселя.

ТЕМА 6
ОСНОВНІ ЗАСОБИ. ФІНАНСУВАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

6.1. Показники забезпечення, стану й використання основних засобів.

6.2. Методи оцінки й амортизації основних засобів.

6.3. Джерела й порядок фінансування капітальних вкладень і ремонту основних фондів.

6.4. Нематеріальні й інші необоротні активи підприємства.

6.5. Фінансові вкладення.

6.1. Показники забезпечення, стану й використання основних засобів

Підвищення ефективності використання основних фондів підприємства є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентноздатність його продукції на ринку.

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Основні засоби класифікуються за такими групами:

1. Основні засоби.

1.1. Земельні ділянки.

1.2. Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом.

1.3. Будівлі, споруди та передавальні пристрої.

1.4. Машини та обладнання.

1.5. Транспортні засоби.

1.6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі).

1.7. Тварини.

1.8. Багаторічні насадження та плодоносні рослини.

1.9. Інші основні засоби.

2. Інші необоротні матеріальні активи.

2.1. Бібліотечні фонди.

2.2. Малоцінні необоротні матеріальні активи.

2.3. Тимчасові (нетитульні) споруди.

2.4. Природні ресурси.

2.5. Інвентарна тара.

2.6. Предмети прокату.

2.7. Інші необоротні матеріальні активи.

Придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів.

Первісна вартість об'єкта основних засобів складається з таких витрат:

– суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);

– реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;

– суми ввізного мита;

– суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);

– витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;

– витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;

– інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт, шляхом множення первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість.

Основні фонди підприємства класифікуються за різними ознаками:

– за галузевою ознакою – основні фонди в промисловості, сільському господарстві, на транспорті тощо;

– за характером участі в процесі розширеного відтворення – виробничі фонди, які беруть участь у процесі виробництва, і невиробничі фонди, які в процесі виробництва не беруть участь, але утримуються на балансі підприємства (житлові будинки й об'єкти соціально-культурного призначення);

– за належністю – власні й орендовані основні фонди;

– за ознакою використання – основні фонди, що перебувають в експлуатації, у реконструкції, у запасі, на консервації;

– за видами основні фонди поділяються на дев'ять груп, що покладені в основу аналітичного обліку: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки й споруди, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади й інвентар, робоча й продуктивна худоба, багаторічні насадження та інші основні фонди.

Співвідношення груп основних фондів визначає їхню структуру, що різниться за галузями народного господарства. Крім того, на структуру основних фондів впливають такі фактори, як автоматизація й механізація праці, спеціалізація й кооперування виробництва, кліматичні й географічні умови місця розташування підприємства.

Поліпшення структури основних фондів досягається за рахунок підвищення питомої ваги активної частини основних фондів, що сприяє збільшенню обсягів виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства. Поліпшення структури основних фондів може відбуватися шляхом відновлення й модернізації основних фондів, ефективного використання виробничих площ, ліквідації застарілого обладнання.

Відтворення основних фондів – це процес безперервного їхнього відновлення. Розрізняють просте й розширене відтворення.

Просте відтворення основних фондів здійснюється шляхом заміни окремих зношених частин основних фондів або старого обладнання на аналогічне обладнання без збільшення виробничої потужності в тому самому обсязі.

Розширене відтворення передбачає кількісне і якісне збільшення діючих основних фондів або придбання нових основних фондів, які забезпечують більш високий рівень їхньої продуктивності.

Процес відтворення основних фондів має такі характерні ознаки:

– основні виробничі фонди поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;

– у процесі відтворення основних виробничих фондів одночасно здійснюється рух їх споживчої вартості й вартості;

– шляхом нарахування амортизації здійснюється нагромадження грошової форми частково перенесеної вартості основних фондів на готову продукцію;

– основні виробничі фонди обновляються в натуральній формі протягом тривалого часу, що дає можливість маневрувати коштами амортизаційного фонду.

У процесі господарської діяльності кругообіг основних фондів проходить три стадії.

ОЗ – В – ГП – А – ОЗ

1. Сформовані підприємством основні фонди в процесі їхнього продуктивного використання зношуються, і нараховується амортизація. Тут втрачається споживча вартість коштів праці, і їхня вартість переноситься на готову продукцію. Ця стадія триває кілька виробничих циклів.

2. Відбувається перетворення частини основних виробничих фондів, які перебували в продуктивній формі, у грошову форму через реалізацію продукції. На цій стадії відбувається формування амортизаційного фонду.

3. У процесі виробництва відбувається відновлення споживчої вартості частини основних фондів шляхом заміни зношених і придбання нових фондів за рахунок коштів амортизаційного фонду.

Необхідність відновлення основних фондів в умовах ринкових відносин обумовлена, в першу чергу, конкуренцією товаровиробників, що змушує підприємства здійснювати прискорену амортизацію основних фондів з метою нагромадження фінансових ресурсів для вкладення коштів у придбання прогресивного обладнання і впровадження нових технологій.

Для забезпечення відтворення основних фондів велике значення має вивчення їх стану й використання, що є важливими факторами підвищення ефективності діяльності підприємства.

Показники стану й ефективності використання основних фондів можна об'єднати в три групи, які характеризують забезпеченість підприємства основними фондами, стан основних фондів і ефективність їхнього використання.

Показники забезпеченості:

Фондомісткість ($Ф_м$) характеризує забезпеченість підприємства основними коштами та дає можливість визначити вартість основних фондів на одну гривню виробленої продукції. Цей показник

розраховується як відношення первісної вартості основних виробничих фондів ($Ф_п$) до вартості виробленої продукції (ВП). За нормальних умов господарювання фондомісткість повинна мати тенденцію до зниження.

Фондоозброєність праці ($Ф_о$) показує величину основних фондів, що припадає на одного працівника підприємства, та характеризує забезпеченість підприємства основними фондами. Цей показник визначається як відношення первісної вартості основних виробничих фондів ($Ф_п$) до середньої чисельності працівників підприємства (Ч). Збільшення фондоозброєності праці є позитивним чинником діяльності підприємства.

Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих фондів у майні підприємства ($К_{рв}$) відображає питому вагу залишкової вартості основних виробничих фондів (за винятком суми їхнього зносу) у загальній вартості майна підприємства. Цей показник розраховується як відношення залишкової вартості основних виробничих фондів (за винятком суми їхнього зносу) ($Ф_{зал}$) до загальної вартості майна підприємства або до валюти його балансу (ВБ). Якщо цей коефіцієнт досягає критичного значення (0,2 – 0,3), це означає, що реальний виробничий потенціал підприємства стає низьким і потрібно терміново знаходити засоби для поліпшення його стану.

Показники стану:

Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів ($К_з$) показує ступінь зносу основних виробничих фондів і характеризує частину вартості основних фондів, що списана на витрати виробництва в попередніх періодах. Цей коефіцієнт розраховується як відношення суми зносу основних фондів (З) до їхньої первісної вартості ($Ф_п$). Показник зносу основних фондів може визначатися також у відсотках на початок і кінець звітного періоду й дає можливість оцінити стан основних фондів.

Коефіцієнт придатності основних виробничих фондів ($К_п$) відображає частину основних фондів, придатну до експлуатації в процесі господарської діяльності. Це зворотний показник коефіцієнта зносу. Він розраховується як одиниця мінус коефіцієнт зносу основних виробничих фондів (1 – $К_з$). Іншим способом коефіцієнт придатності може бути визначений як відношення залишкової вартості основних виробничих фондів ($Ф_{зал}$) до їхньої первісної вартості ($Ф_п$).

Коефіцієнт відновлення основних виробничих фондів ($К_{від}$) показує частину введених нових основних фондів за певний період

у загальній вартості основних фондів на кінець звітного періоду, характеризує інтенсивність запровадження в дію нових основних фондів. Цей показник визначається як відношення первісної вартості введених у дію за визначений період основних фондів ($Ф_{пв}$) до первісної вартості всіх основних виробничих фондів на визначену дату ($Ф_п$).

Коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів ($К_в$) характеризує інтенсивність вибуття основних виробничих фондів, тобто ступінь вибуття морально застарілих і фізично зношених основних виробничих фондів, які не придатні для подальшого використання. Цей показник визначається як відношення первісної вартості вибулих основних виробничих фондів за визначений період ($Ф_в$) до первісної вартості всіх основних виробничих фондів на визначену дату ($Ф_п$).

Коефіцієнт приросту основних виробничих фондів ($К_{пр}$) показує ступінь збільшення основних фондів у звітному періоді проти минулого періоду. Цей коефіцієнт визначається як відношення різниці між первісною вартістю введених у дію та вибулих з експлуатації основних виробничих фондів за визначений період ($Ф_{пв} – Ф_в$) до первісної вартості основних виробничих фондів на визначену дату ($Ф_п$). Позитивним у діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних фондів перевищує вартість вибулих основних фондів. Саме в такій ситуації розраховується коефіцієнт приросту основних виробничих фондів. У противному випадку це вже буде коефіцієнт зменшення.

Показники використання:

Фондовіддача ($Ф_в$) – найбільш узагальнюючий показник, що характеризує ефективність використання основних виробничих фондів і відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних виробничих фондів. Фондовіддача розраховується як відношення вартості виробленої продукції за визначений період (ВП) до первісної вартості основних виробничих фондів ($Ф_п$). Це показник, зворотний фондомісткості, і якщо для фондомісткості тенденція до зниження є позитивною, то фондовіддача в нормальних умовах господарювання повинна мати тенденцію до збільшення.

Рентабельність основних виробничих фондів (Р) є відносним показником ефективності їхнього використання й визначає ступінь використання основних виробничих фондів. Рентабельність визначається як відношення суми валового прибутку підприємства за визначений період (ВП) до первісної вартості основних

виробничих фондів на визначену дату ($Ф_п$). Збільшення цього показника в динаміці є позитивною тенденцією.

Абсолютним показником ефективності використання основних виробничих фондів є сума прибутку на одну гривню основних виробничих фондів. Розраховується цей показник аналогічно показнику рентабельності й обчислюється в копійках на 1 гривню.

6.2. Методи оцінки й амортизації основних засобів

Об'єкт основних засобів визнається як актив тоді, коли існує ймовірність, що підприємство одержить у майбутньому економічні вигоди, пов'язані з його використанням, і його оцінка може бути достовірно визначена.

Основні фонди враховуються за первісною вартістю, що містить у собі витрати на придбання об'єкта основних коштів, його транспортування, установку, монтаж, налагодження, суми інформаційних послуг, реєстраційних зборів, державного збору, страхування ризиків, пов'язані із придбанням основних коштів.

Знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання.

Амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Вартість, яка амортизується, – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Об'єктом амортизації є вартість основних засобів (окрім вартості землі і незавершених капітальних інвестицій).

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід ураховувати:

– очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;

– фізичний та моральний знос, що передбачається;

– правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання.

У процесі виробничої діяльності основні фонди зношуються. Розрізняють два види зносу – фізичний і моральний.

Фізичне зношування (зношування першого роду) – це поступова втрата основними фондами споживчої вартості в процесі експлуатації, тобто матеріальний їх знос, що залежить від особливостей технологічного процесу, якості обслуговування основних фондів, інтенсивності їхнього використання, кваліфікації працівників. Розрізняють повний знос, що передбачає повну заміну зношених основних фондів, і частковий, котрий компенсується здійсненням капітального ремонту основних фондів.

Моральне зношування (зношування другого роду) – це зношування основних фондів у результаті виробництва нових, більш прогресивних і ефективних видів обладнання, у зв'язку з чим стає доцільним заміняти діюче застаріле обладнання ще до його фізичного зносу.

Сума нарахованого зносу характеризує стан основних виробничих фондів. Вирахуванням із первісної (відбудовної) вартості основних виробничих фондів суми зі зношування визначають їхню залишкову вартість. Тобто це первісна (відбудовна) вартість основних фондів за вирахуванням суми нарахованого зносу основних фондів за весь період їхньої експлуатації.

Сума нарахованої амортизації прирівнюється до вартості фізичного зносу основних фондів.

Амортизація – це процес поступового перенесення вартості основних виробничих фондів та інших необоротних активів відповідно до норм амортизаційних відрахувань, установлених законодавчими актами, на собівартість виготовлюваної продукції (товарів, робіт, послуг). Розмір амортизаційних відрахувань залежить від вартості основних фондів, норм таких відрахувань, а також методів їхнього нарахування.

Не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу валових витрат звітного періоду витрати платника податку на:

– придбання і відгодівлю продуктивної худоби;

– вирощування багаторічних плодоносних насаджень;

– придбання основних фондів або нематеріальних активів з метою їх подальшого продажу іншим особам чи їх використання як комплектуючих (складових частин) інших основних фондів, призначених для подальшого продажу іншим особам;

– утримання основних фондів, що знаходяться на консервації;

– створення та/або придбання аудіовізуальних творів.

Крім того, за податковим законодавством не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел:

– вартість гудвілу;

– витрати на придбання/самостійне виготовлення невиробничих основних засобів, невиробничих нематеріальних активів;

– на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів, невиробничих нематеріальних активів.

Базою для нарахування амортизації є залишкова (балансова) вартість основних виробничих фондів, скоригована на суму їхнього поліпшення й ремонту, зроблених у розмірах, що перевищують суми, віднесені на витрати виробництва. Загальна сума амортизації по підприємству визначається як сума амортизаційних відрахувань, розрахованих за кожною групою основних фондів. Амортизація за кожною групою визначається як добуток балансової вартості групи основних коштів на норму амортизації відповідної групи й розраховується поквартально. Амортизація за знову введеними або вибулими з експлуатації основними фондами нараховується з наступного кварталу. Балансова вартість груп основних фондів на початок кожного кварталу коригується на суму амортизації, нараховану в попередньому періоді, вартість введених і вибулих основних фондів і витрат на їхнє поліпшення, зроблених у попередньому кварталі.

$$A_{заг} = \sum_{i=1}^{n} A_i \ ,$$

$$A_{ікв} = \frac{Б_{oi} * N_{ai}}{4} * 100\% \ ,$$

$$Б_{oi} = Б_n + П_n - В_n - А_n \ ,$$

де $А_{заг}$ – загальна сума амортизаційних основних виробничих фондів підприємства за звітний період;

$А_i$ – сума амортизаційних відрахувань за кожною із трьох груп основних виробничих фондів за звітний період;

$А_{ікв}$ – відповідно за звітний квартал;

N_{ai} – норма амортизації відповідної групи основних виробничих фондів;

$Б_{oi}$ – балансова вартість відповідної групи основних виробничих фондів на початок звітного кварталу;

$Б_{п}$ – балансова вартість відповідної групи основних виробничих фондів на початок кварталу, що передує звітному кварталу;

$П_{п}$ – вартість основних фондів, введених у дію, й сума їхнього поліпшення й ремонту в попередньому звітному періоді за відповідною групою;

$В_{п}$ – вартість основних фондів, вибулих з експлуатації в попередньому звітному періоді, за відповідною групою;

$А_{п}$ – сума нарахованої в попередньому періоді амортизації за відповідною групою основних виробничих фондів (див. табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів (крім випадку застосування виробничого методу нарахування амортизації)

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
1	2
Група 1 – земельні ділянки	–
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
Група 3 – будівлі	20
Споруди	15
Передавальні пристрої	10
Група 4 – машини та обладнання	5

Закінчення табл. 6.1

1	2
З них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 20000 гривень	2
Група 5 – транспортні засоби	5
Група 6 – інструменти, прилади, інвентар, меблі	4
Група 7 – тварини	6
Група 8 – багаторічні насадження	10
Група 9 – інші основні засоби	12
Група 10 – бібліотечні фонди, збереження Національного архівного фонду України	–
Група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
Група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
Група 13 – природні ресурси	–
Група 14 – інвентарна тара	6
Група 15 – предмети прокату	5
Група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) нараховується із застосуванням таких методів:

1. Прямолінійний метод нарахування амортизації припускає визначення річної суми амортизації шляхом діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

$$A_{річ} = \frac{Ф_п}{n},$$

де $А_{річ}$ – річна сума амортизаційних відрахувань;

$Ф_п$ – первісна вартість об'єкта основних фондів на початок року;

n – період часу корисного використання об'єкта.

Прямолінійний метод нарахування амортизації застосовується, як правило, для амортизації нематеріальних активів, у тому числі в діяльності суб'єктів державного сектору економіки. Граничний термін корисного використання таких активів встановлений на цей час 20 років.

2. Методом зменшення залишкової вартості амортизаційні відрахування в розрахунку на рік визначаються як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. При цьому норма амортизації розраховується як одиниця мінус корінь n-го ступеня з відношення ліквідаційної вартості об'єкта до його первісної вартості у відсотках.

$$A_{річ} = ОФ_з * N_{аріч},$$

$$N_{аріч} = \left(1 - \sqrt[n]{\frac{ОФ_л}{ОФ_п}}\right) * 100\%,$$

де $А_{річ}$ – річна норма амортизації основних фондів;

$ОФ_з$ – залишкова вартість об'єкта основних фондів на початок року;

$ОФ_п$ – первісна вартість об'єкта основних фондів на початок року;

$ОФ_л$ – ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів;

$N_{аріч}$ – річна норма амортизації;

n – період часу корисного використання об'єкта.

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості аналогічний попередньому, але норма амортизації подвоюється.

$$A_{річ} = ОФ_З * N_{аріч} \ ,$$

$$N_{аріч} = \left[\left(1 - \sqrt[n]{\frac{ОФ_Л}{ОФ_П}} \right) * 100\,\% \right] 2 \ ,$$

де $А_{річ}$ – річна норма амортизації основних фондів;

$ОФ_з$ – залишкова вартість об'єкта основних фондів на початок року;

$ОФ_п$ – первісна вартість об'єкта основних фондів на початок року;

$ОФ_л$ – ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів;

$N_{аріч}$ – річна норма амортизації;

n – період часу корисного використання об'єкта.

4. Розрахунок амортизації кумулятивним методом припускає множення первісної вартості об'єкта на коефіцієнт кумуляції. Останній являє собою відношення кількості років корисного використання об'єкта до послідовної суми від 1 до числа років корисного використання об'єкта.

$$A_{річ} = ОФ_П * К_к \ ,$$

$$К_К = \frac{n}{(1+2+3+\ldots+n)} \ ,$$

де $А_{річ}$ – річна норма амортизації основних фондів;

$Ф_п$ – первісна вартість об'єкта основних фондів на початок року;

$К_к$ – кумулятивний коефіцієнт;

n – період часу корисного використання об'єкта.

5. Виробничим методом амортизація розраховується, як правило, на місяць і являє собою добуток місячного обсягу фактично виробленої продукції на виробничу ставку амортизації. Ця ставка визначається як відношення первісної вартості об'єкта до загального обсягу продукції за низку років, протягом яких буде використовуватися даний об'єкт основних коштів.

$$A_{міс} = О_{міс} * ВСА \ ,$$

$$ВСА = \frac{ОФ_П}{О_{заг}} \ ,$$

де $А_{міс}$ – місячна норма амортизації основних фондів;

ВСА – виробнича ставка амортизації;

$О_{міс}$ – місячний фактичний обсяг виготовлюваної продукції;

$О_{заг}$ – загальний обсяг продукції за ряд років, протягом яких буде використовуватися обладнання;

$ОФ_{п}$ – первісна вартість об'єкта основних фондів на початок року.

Підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством.

Амортизація інших необоротних матеріальних активів нараховується за наведеними методами. Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта 100 відсотків його вартості.

Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Метод амортизації об'єкта основних засобів переглядається у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Нарахування амортизації проводиться щомісячно.

Місячна сума амортизації при застосуванні прямолінійного методу визначається діленням річної суми амортизації на 12.

Місячна сума амортизації при застосуванні методів зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного визначається діленням суми амортизації за повний рік корисного використання на 12.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів, переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію.

Суму нарахованої амортизації всі підприємства відображають збільшенням суми витрат підприємства і зносу основних засобів.

Одночасно на суму нарахованої амортизації об'єктів зовнішнього благоустрою та житлових будинків, що перебувають на балансах житлово-комунальних організацій, які належать до сфери управління органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади, а також автомобільних доріг загального користування збільшуються доходи цих підприємств і організацій із зменшенням додаткового капіталу, а при його недостатності – статутного капіталу.

У процесі господарської діяльності під впливом інфляційних процесів, кон'юнктури ринку й інших обставин виникає необхідність зміни вартості основних фондів. Методами зміни цієї вартості є переоцінка й індексація основних фондів.

Підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

Переоцінка основних засобів тієї групи, об'єкти якої вже зазнали переоцінки, надалі має проводитися з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої вартості.

Переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначається множенням відповідно первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість.

Якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів дорівнює нулю, то його переоцінена залишкова вартість визначається додаванням справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зносу об'єкта.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів включається до складу додаткового капіталу, а сума уцінки – до складу витрат.

У разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) дооцінки об'єкта основних засобів) перевищення суми попередніх уцінок об'єкта і втрат від зменшення його корисності над сумою попередніх дооцінок залишкової вартості цього об'єкта і відновлення

його корисності сума чергової (останньої) дооцінки, але не більша зазначеного перевищення, включається до складу доходів звітного періоду, а різниця (якщо сума чергової (останньої) дооцінки більша зазначеного перевищення) спрямовується на збільшення іншого додаткового капіталу.

У разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) уцінки об'єкта основних засобів) перевищення суми попередніх дооцінок об'єкта і відновлення його корисності над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта і втрат від зменшення його корисності сума чергової (останньої) уцінки, але не більша зазначеного перевищення, спрямовується на зменшення іншого додаткового капіталу, а різниця (якщо сума чергової (останньої) уцінки більша зазначеного перевищення) включається до витрат звітного періоду.

При вибутті об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів включається до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткового капіталу.

При переоцінці основних фондів проводиться їхня інвентаризація, у ході якої оцінюється кожний вид основних фондів, уточнюється його наявність і функціональне призначення. Інвентаризація проводиться з метою одержання точних відомостей щодо наявності і структури основних фондів, створення бази для уточнення норм амортизації, створення умов для уточнення окремих показників оцінки стану й ефективності використання основних фондів.

При індексації основних фондів їхня інвентаризація не проводиться, а лише змінюється вартість основних фондів з наступним відображенням в обліку й звітності. В Україні зміна вартості основних фондів проводиться в порядку їхньої індексації. Такі індексації були проведені за станом на 1 травня 1992 р. – за складом у 16,6 раза, на 1 серпня1993 р. – за складом в 35 разів, на 1 січня 1995 р. – залежно від виду основних фондів і терміну освоєння капітальних вкладень. У цей час рішення про індексації підприємство приймає самостійно. Індексація може бути проведена один раз у рік, за станом на початок року на основі індексу інфляції за попередній рік шляхом множення балансової (залишкової) вартості груп основних фондів і нематеріальних активів на коефіцієнт індексації.

$$K_i = \frac{I_i - 10\%}{100\%},$$

де K_i – коефіцієнт індексації балансової вартості основних фондів;

I_i – індекс інфляції за рік, за яким проводиться індексація.

Якщо значення коефіцієнта індексації не перевищує одиниці, то індексація основних фондів не проводиться. У випадку проведення індексації основних фондів на підприємстві воно зобов'язано обчислити капітальний доход у сумі, що дорівнює різниці між скоригованою на коефіцієнт індексації вартістю відповідної групи основних фондів і балансовою вартістю цієї групи до індексації.

$$КД = ОФ_i - ОФ_{доi},$$

де КД – сума капітального доходу відповідної групи основних фондів;

$Ф_i$ – вартість групи основних фондів на початок року після проведення індексації;

$Ф_{доi}$ – вартість групи основних фондів на початок року до індексації.

Сума капітального доходу включається до складу валового доходу підприємства кожного звітного кварталу і обчислюється як одна четверта відсотка річної норми амортизації відповідної групи основних фондів від суми капітального доходу такої групи.

$$КД_{кв} = \frac{\sum_{i=1}^{n} КД_i * N_{ai}}{4} * 100\%,$$

де $КД_{кв}$ – квартальна сума капітального доходу, що включається до складу валового доходу підприємства;

$КД_i$ – сума капітального доходу відповідної групи основних фондів;

N_{ai} – річна норма амортизації відповідної групи основних фондів.

6.3. Джерела й порядок фінансування капітальних вкладень і ремонту основних фондів

Поняття «інвестиція» найчастіше ототожнюють із поняттям «капітальні вкладення», однак ці поняття мають різний зміст. Інвестиції здійснюються у формі реальних або прямих, фінансових або портфельних інвестицій у цінні папери інших емітентів й інтелектуальних інвестицій у патенти, ліцензії, ноу-хау. Для України найбільш характерні реальні інвестиції, тобто вкладення капіталу в засоби виробництва (капітальні вкладення).

Капітальні вкладення – це витрати на створення нових, реконструкцію й технічне переозброєння діючих основних фондів. Це основна форма як простого, так і розширеного відтворення основних фондів підприємства. Іншою формою відтворення основних фондів є ремонт та інші поліпшення основних фондів. Для визначення розміру капітальних вкладень на підприємстві формується бюджет капітальних витрат, що включає наступні дані:

– первісну вартість усіх основних фондів на початок планового року;

– наявність невикористаних амортизаційних відрахувань на початок планового року;

– суму амортизаційних відрахувань, що буде нарахована в плановому році;

– орієнтовну вартість обладнання, що підлягає заміні або продажу в плановому році;

– орієнтовну суму амортизаційних відрахувань, що направляють на придбання основних фондів у плановому році;

– вартість основних фондів і суму амортизаційних відрахувань на кінець планового року.

При складанні бюджету капітальних вкладень враховують їхню технологічну структуру (будівельні роботи, придбання обладнання, його монтаж, проектні й інші роботи) і відтворювальну структуру (нове будівництво, технічне переозброєння, реконструкцію та розширення діючих підприємств, витрати на окремі об'єкти основних коштів). Поліпшення технологічної структури капітальних вкладень досягається за рахунок збільшення питомої ваги витрат на придбання активної частини основних фондів, а відтворювальна структура оцінюється як прогресивна при

збільшенні питомої ваги витрат на технічне переозброєння й реконструкцію діючих підприємств.

Структура джерел фінансування капітальних вкладень залежить від багатьох факторів, зокрема від рівня оподаткування доходів, темпів зростання реалізації продукції, структури активів і рівня управління фінансовими ресурсами підприємства, а також від стану ринку капіталу й процентної політики банків. Основною умовою формування оптимальної структури цих джерел може бути детальний аналіз можливого обсягу внутрішніх джерел фінансування капітальних вкладень і можливого обсягу залучення додаткових позикових коштів. При цьому не слід забувати, що порушення оптимального співвідношення між власними й позиковими коштами може призвести до погіршення фінансового стану підприємства.

До джерел фінансування капітальних вкладень можна віднести власні (кошти засновників, фонди нагромадження за рахунок прибутку, резервні фонди, амортизаційний фонд, внутрішні ресурси у будівництві), централізовані (кошти державного і місцевих бюджетів, кошти позабюджетних фондів, кошти благодійних фондів), позикові і залучені (довгострокові кредити банків, комерційний та лізинговий кредити, кошти від емісії цінних паперів, іноземні інвестиції).

На фінансування капітальних вкладень у першу чергу направляється грошова частина коштів засновників підприємства.

Сума амортизаційних відрахувань, що направляється на фінансування капітальних вкладень, залежить від балансової вартості основних фондів, норм амортизаційних відрахувань, структури основних виробничих фондів.

Сума прибутку, що використовується на капітальні вкладення, залежить від прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, тобто від чистого прибутку.

Мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві є джерелом фінансування капітальних вкладень, якщо в процесі будівництва скорочується потреба в оборотних коштах на плановий період.

$$МВР = \left(ОА_{пп} - ОА_{пк}\right) + \left(КЗ_{п} - КЗ_{к}\right),$$

де МВР – мобілізація (іммобілізація) внутрішніх ресурсів у будівництві;

$ОА_{пп}$ – очікувана наявність оборотних активів у капітальному будівництві на початок планового періоду;

$ОА_{пк}$ – планова потреба в оборотних коштах на кінець планового періоду;

$КЗ_{п}$ – наявність кредиторської заборгованості на початок планового періоду;

$КЗ_{к}$ – перехідна кредиторська заборгованість на кінець планового періоду.

Якщо $КЗ_{п} > КЗ_{к}$ і $ОА_{пп} > ОА_{пк}$, то має місце мобілізація внутрішніх ресурсів. Якщо ж $КЗ_{п} < КЗ_{к}$ і $ОА_{пп} < ОА_{пк}$, то має місце іммобілізація (відволікання) внутрішніх ресурсів. У такому випадку необхідне залучення додаткових оборотних активів.

Планові накопичення включаються в кошториси на будівництво за відповідними нормами і враховуються в джерелах фінансування капітальних вкладень, що виконуються господарським способом. Кошторисна вартість будівництва складається із суми прямих і накладних витрат і планових накопичень. Кошторисна собівартість дорівнює різниці між кошторисною вартістю будівництва й сумою планових накопичень.

$$ПН = \frac{О_{бргс} * N_{плн}}{100\%},$$

де ПН – сума планових накопичень;

$О_{бргс}$ – обсяг будівельно-монтажних робіт, виконуваних господарським способом;

$N_{плн}$ – норма планових накопичень.

Усі перераховані джерела фінансування капітальних вкладень є власними фінансовими ресурсами підприємства.

Позикові джерела фінансування використовуються підприємством при нестачі власних фінансових ресурсів. За рахунок Державного бюджету фінансуються централізовані капітальні вкладення, якщо об’єкти будівництва включені в комплексну цільову програму, затверджену Кабінетом Міністрів України. Сьогодні найпоширенішим варіантом залучення позикових коштів для фінансування капітальних вкладень є комерційний і особливо товарний кредит у формі фінансового лізингу.

Порядок фінансування капітальних вкладень залежить від способу проведення робіт. Розрізняють підрядний і господарський способи будівництва.

При підрядному способі підприємство-замовник укладає договір з підрядною організацією на виконання робіт із вказівкою

договірної вартості будівництва, строків здачі об'єкта в експлуатацію, порядку розрахунків, джерела фінансування й інших необхідних даних. Договірна вартість визначається на підставі кошторисної вартості проекту, тобто на підставі фіксованої ціни й з урахуванням договірних умов її зміни з визначенням необхідних коефіцієнтів, індексів та інших критеріїв. Підрядна організація купує обладнання, монтує його, виконує будівельно-монтажні роботи, здає повністю закінчений об'єкт в експлуатацію. Відповідальність за об'єкт будівництва покладається на генерального підрядника, що виконує основні будівельні роботи, а для проведення спеціальних робіт (електромонтажні санітарно-технічні) залучає за окремими договорами спеціальні субпідрядні організації. Розрахунки здійснюються шляхом авансових платежів за етапи робіт або після повного закінчення робіт.

При господарському способі роботи виконуються власними силами підприємства, що поєднує функції замовника й підрядника. Розрахунки проводяться за фактично виконані обсяги робіт, включаючи витрати на утримання підрозділів, зайнятих організацією будівництва. По завершенні робіт визначається інвентарна вартість об'єкта, за якою він уводиться в експлуатацію.

Ремонт основних виробничих фондів є необхідною умовою виробничого процесу. Своєчасний ремонт попереджає передчасне зношування й вибуття основних фондів, продовжує строк їхньої служби, збільшує виробничу потужність і скорочує потребу в нових капітальних вкладеннях.

Розрізняють три види ремонтів. Поточний ремонт здійснюється для забезпечення роботи основних фондів і полягає в усуненні окремих поломок і заміни окремих частин обладнання. Середній ремонт проводиться для часткового відновлення основних фондів із заміною деталей і вузлів обмеженої номенклатури. Капітальний ремонт проводиться для відновлення виробничого ресурсу основних фондів. При цьому здійснюється повне розбирання агрегату, виявлення дефектів, контроль технічного стану, власне ремонт, складання, регулювання й випробування.

Витрати на всі види ремонтів підприємство визначає самостійно виходячи з технічного рівня, фізичного зносу основних фондів і наявності матеріально-технічних ресурсів для його проведення. Фінансування капітального ремонту здійснюється відповідно до плану, складеного на підставі кошторисно-фінансових розрахунків. Порядок фінансування ремонту залежить від способу його проведення. При підрядному способі розрахунки

проводяться на підставі договорів і актів приймання відремонтованих агрегатів. При господарському способі розрахунки проводяться, як правило, за елементами витрат (заробітна плата, вартість запчастин тощо).

Джерелами фінансування всіх видів ремонту й іншого поліпшення основних фондів, у тому числі й придбання нового обладнання, є:

– валові витрати в межах 10 % балансової вартості всіх груп основних фондів на початок року;

– частина, що залишилася щодо витрат на ремонт і інше поліпшення основних фондів, фінансується, як правило, за рахунок власних фінансових ресурсів, в основному амортизації та прибутку, і приєднується до балансової вартості основних фондів з наступним нарахуванням на неї амортизації.

Витрати на ремонт включаються до валових витрат у такий спосіб:

– шляхом віднесення на собівартість фактичних витрат на його проведення після здійснення ремонту або щомісяця в міру підписання актів виконаних робіт;

– шляхом створення за рахунок собівартості ремонтного фонду з наступним фінансуванням ремонтів із цього фонду;

– шляхом віднесення витрат на статтю «витрати майбутніх періодів» із наступним списанням на витрати періоду або пред'явленням орендодавцю при здійсненні ремонту орендованих основних фондів за умов договору оренди.

Ремонт невиробничих основних фондів фінансується із прибутку підприємства або з інших джерел, за рахунок яких фінансується поточне утримання цих основних фондів.

6.4. Нематеріальні й інші необоротні активи підприємства

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований. Первісна вартість придбаного нематеріального активу складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням.

Нематеріальні активи класифікуються за такими групами:

– права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

– права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);

– права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

– права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

– авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

– інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних із його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.

Нематеріальний актив, отриманий у результаті розроблення, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство має:

– намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, в якому він придатний для реалізації або використання;

– можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу;

– інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних із розробленням нематеріального активу.

Якщо нематеріальний актив не відповідає вказаним критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом

якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом.

Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені:

– витрати на дослідження;

– витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;

– витрати на рекламу та просування продукції на ринку;

– витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємств або їх частини;

– витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків).

Нарахування амортизації нематеріальних активів (крім права постійного користування земельною ділянкою) здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством (у розпорядчому акті) при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс).

При визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід ураховувати:

– строки корисного використання подібних активів;

– моральний знос, що передбачається;

– правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання;

– очікуваний спосіб використання нематеріального активу підприємством;

– залежність строку корисного використання нематеріального активу від строку корисного використання інших активів підприємства (див. табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Строки нарахування амортизації нематеріальних активів

Групи	Строк дії права користування
1	2
Група 1 – права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)	Відповідно до правовстановлюючого документа

Закінчення табл. 6.2

1	2
Група 2 – права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо)	Відповідно до правовстановлюючого документа
Група 3 – права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	Відповідно до правовстановлюючого документа
Група 4 – права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	Відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 5 років
Група 5 – авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (баз даних), фонограми, відеограми, передач (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	Відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 2 роки
Група 6 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	Відповідно до правовстановлюючого документа

Якщо відповідно до правовстановлюючого документа строк дії права користування нематеріального активу не встановлено, такий строк корисного використання визначається платником податку самостійно, але не може становити менше двох та більше 10 років.

6.5. Фінансові вкладення

Фінансові інвестиції – це активи, які належать підприємству з метою збільшення прибутку, тобто одержання відсотків, дивідендів, зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора. Фінансові інвестиції, виходячи зі строку вкладень, розділяються на короткострокові, які легко реалізуються й здійснюються на строк менше одного року, і довгострокові, що направляються на придбання активів із тривалістю обороту більше одного року. Виходячи з об'єктів інвестування, розділяють фінансові інвестиції для продажу, до погашення і в асоційовані й дочірні підприємства.

Ринкова вартість фінансової інвестиції – сума, яку можна отримати від продажу фінансової інвестиції на активному ринку.

Фінансові інвестиції первісно оцінюються за собівартістю, що складається з ціни її придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних із придбанням фінансової інвестиції.

Результатом здійснення того або іншого виду фінансових вкладень підприємства є емісійний дохід або збиток, тобто зміна курсової різниці цінних паперів. Емісійний дохід – це додаткова частина фінансових ресурсів підприємства, що відбивається в дохідній частині його фінансового плану. Емісійний дохід утворюється на підприємстві при випуску й розміщенні ним власних цінних паперів або при перепродажі цінних паперів інших емітентів. Здійснюючи фінансові інвестиції, підприємство не тільки прагне одержати прибуток від операцій із цінними паперами, але й одержати контроль над діяльністю інших підприємств шляхом одержання корпоративних прав. Корпоративне право може здійснюватися, наприклад, шляхом управління підприємством через участь у Раді директорів, Наглядовій раді або інших керівних органах.

Дохідність операцій із цінними паперами визначається фактичним відсотком або дивідендом в узгодженні з гарантованим (альтернативним) доходом і рівнем інфляції. Прибутковість операцій за окремими видами цінних паперів може бути розрахована в такий спосіб:

1. Прибутковість акцій або курс акцій визначається як відношення ставки відсотка або дивіденду за акцією до норми позичкового відсотка на біржі на день оцінки вартості акції.

$$Ка = \frac{Дст}{N_{від}} * 100\%,$$

де $К_а$ – курс акції;

$Д_{ст}$ – ставка відсотка або дивіденду по акції;

$N_{від}$ – норма позикового відсотка на біржі на день оцінки вартості акції.

2. Прибутковість облігації або її курс може бути визначений як відношення ціни погашення облігації до ціни покупки без відсотків.

$$Ко = \frac{Цо}{ВО_{ном}} * 100\%,$$

де $К_о$ – курс облігації;

$Ц_о$ – ціна облігації;

$ВО_{ном}$ – номінальна вартість облігації.

Процентна ставка щодо облігації визначається в такий спосіб:

$$Ост = \frac{(1 + Кст)^n}{\frac{Ко}{100\%}} - 1,$$

де $О_{ст}$ – ставка відсотка по облігації;

$К_{ст}$ – купонна прибутковість облігації, тобто передбачена при випуску облігації ставка відсотка, що нараховується за нею;

Ко – курс покупки облігації;

n – строк обігу облігації.

Тоді поточна прибутковість облігації може бути розрахована як відношення добутку її номінальної вартості на купонну прибутковість до ціни облігації.

$$Опп = \frac{ВОном * Кст}{Цо},$$

де $О_{пп}$ – поточна прибутковість облігації;

$ВО_{ном}$ – номінальна вартість облігації;

$К_{ст}$ – купонна прибутковість облігації;

$Ц_о$ – ціна облігації.

3. Прибутковість депозитного сертифіката визначається в такий спосіб:

$$ДС = \left(1 + \frac{d}{n}\right)^n - 1 ,$$

де ДС – прибутковість депозитного сертифіката;

d – номінальна процентна ставка за депозитними сертифікатами;

n – число разів нарахування відсотків за депозитним сертифікатом протягом року.

Питання для самоконтролю

1. Показники забезпечення, стану й використання основних засобів.
2. Методи оцінки й амортизації основних засобів.
3. Джерела й порядок фінансування капітальних вкладень і ремонту основних фондів.
4. Нематеріальні й інші необоротні активи підприємства.
5. Фінансові вкладення.
6. Формування фонду основних засобів на підприємствах.
7. Індексація вартості основних засобів у зв'язку з інфляцією.
8. Порядок та методи амортизації основних засобів.
9. Фінансування витрат підприємств на капітальний ремонт основних засобів та інші поліпшення основних засобів.
10. Порядок списання основних засобів.
11. Урахування амортизації при вилученні основних засобів із балансової вартості цілісного майнового комплексу.
12. Формування фондів основних засобів на підприємстві в сучасних умовах.
13. Фінансування витрат підприємств у основні засоби.
14. Фінансовий контроль за використанням і фінансуванням в основні засоби.

Тестові завдання

1. Яка найбільша сума амортизаційних відрахувань за перший рік експлуатації об'єкта основних засобів, первісна вартість якого – 35 тис. грн, ліквідаційна вартість – 3 тис. грн, термін експлуатації – 4 роки?

a) при використанні «податкового» методу;

b) при використанні «кумулятивного» методу;

c) при використанні «прямолінійного» методу;

d) при використанні методу прискореного зменшення залишкової вартості.

2. За рахунок яких коштів фінансує підприємство видатки, пов'язані з поліпшенням основних засобів?

a) статутний фонд;
b) амортизаційні відрахування;
c) собівартість продукції;
d) банківський кредит.

3. Яким способом уряд може стимулювати капіталовкладення у виробництво?

a) за допомогою збільшення капіталовкладень із державного бюджету;
b) за допомогою скорочення вартості кредиту, скорочення податків на доходи від приросту капіталу й звільнення капіталовкладень від податків;
c) за допомогою створення вигідних умов для залучення іноземного капіталу;
d) шляхом збільшення оподатковування коштів, що спрямовують на поточне споживання.

4. За рахунок яких коштів фінансує підприємство видатки, пов'язані з поліпшенням основних засобів?

a) статутний фонд;
b) амортизаційні відрахування;
c) собівартість продукції;
d) товарний кредит;
e) банківський кредит.

5. Яким способом уряд може стимулювати капіталовкладення у виробництво?

a) за допомогою збільшення капіталовкладень із державного бюджету;
b) за допомогою скорочення вартості кредиту, скорочення податків на доходи від приросту капіталу й звільнення капіталовкладень від податків;
c) за допомогою створення вигідних умов для залучення іноземного капіталу;
d) через міжбюджетне фінансування капітальних вкладень;
e) шляхом збільшення оподатковування коштів, що спрямовують на поточне споживання.

ТЕМА 7
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Сутність, склад і структура оборотних активів підприємства.
7.2. Необхідність визначення потреби в оборотних активах.
7.3. Методи визначення потреби в оборотних активах.
7.4. Оцінка ефективності використання оборотних активів.
7.5. Вплив розміщення оборотних активів на фінансовий стан підприємства.

7.1. Сутність, склад і структура оборотних активів підприємства

Діяльність підприємства з виробництва й реалізації продукції здійснюється в процесі об'єднання основних виробничих фондів, оборотних фондів і праці.

На відміну від основних виробничих фондів оборотні фонди використовуються в одному виробничому циклі, і їхня вартість повністю переноситься на вартість зробленої продукції. При цьому одна їхня частина в речовинній формі входить у знову створений продукт і набуває товарної форми, у якій і буде використана споживачем (сировина, матеріали). Інша частина також повністю споживається в процесі виробництва, однак втрачає свою споживчу вартість у речовинній формі і в продукт праці не входить (паливо, енергія).

В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності оборотних активів. Це й «предмети праці», і «матеріальні активи», і «кошти в обороті». Найбільш вживаними є наступні визначення сутності оборотних активів.

З одного боку, оборотні активи – це грошові ресурси, які вкладені у виробничі фонди й фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва й реалізації продукції. З іншого, – оборотні активи – це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного року можуть бути перетворені в кошти.

Таке ж визначення деякі автори дають терміну «оборотний капітал». Однак це не ідентичні поняття. У зарубіжній літературі деякі автори визначають оборотний капітал як оборотні активи за мінусом короткострокових зобов'язань. Таким чином, визначається власний оборотний капітал.

Оборотний капітал проходить три стадії кругообігу: грошову, виробничу й товарну. На першій стадії, у момент авансування коштів, відбувається придбання й нагромадження необхідних виробничих запасів. На другій стадії, у виробничому процесі авансовані кошти в розмірі використаних виробничих запасів переносяться разом із перенесеною вартістю основних фондів і витрат на оплату праці на продукт праці, що завершується випуском готової продукції. На третій стадії авансовані кошти перебувають доти, поки не відбудеться перетворення їхньої товарної форми в грошову форму шляхом надходження виручки від реалізації на рахунок підприємства. Грошова форма, яку оборотний капітал набуває на третій стадії кругообігу, є одночасно й початковою стадією нового обороту капіталу. Кругообіг оборотного капіталу й створення нової вартості відбувається за наступною схемою.

Г – Т – В – Т’ – Г’,

де Г – грошові кошти, що авансуються;

Т – придбані товари, предмети праці у вигляді виробничих запасів;

В – виробництво;

Т’ – готова продукція, знову виготовлений товар;

Г’ – грошові кошти, отримані від реалізації готової продукції.

Мети функціонування капіталу буде досягнуто тільки тоді, коли відбудеться приріст грошових коштів порівняно з авансованою сумою, тобто Г’ = Г + ΔГ. Самозростання капіталу здійснюється в процесі кругообігу оборотного капіталу, що проходить різні стадії й набуває різні форми. Оборотний капітал бере участь у створенні нової вартості не прямо, а через оборотні фонди. Склад і розміщення оборотного капіталу залежить від того, у якій сфері він функціонує (виробнича, торгово-посередницька, сфера послуг тощо). Оборотний капітал авансується в оборотні виробничі фонди й фонди обігу.

До оборотних виробничих фондів належать: сировина, матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні й швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу – це залишки готової продукції на складі, товари відвантажені, але не оплачені в строк, залишки коштів підприємств на рахунках у банках, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості або вкладені в короткострокові кошти.

Таким чином, оборотні активи – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й фонди обігу для забезпечення безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та одержання прибутку.

Співвідношення оборотних активів у виробництві й обігу неоднакове в різних галузях народного господарства через особливості організації виробництва, постачання й збуту, а також системи розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних активів у сфері виробництва й обігу.

Склад оборотних активів – це співвідношення окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Склад оборотних активів має відмінні ознаки в різних галузях народного господарства, а також окремі галузі промисловості мають характерні тільки для них статті оборотних активів. Так, у виробничій сфері основними статтями оборотних активів є сировина, основні матеріали, готова продукція, незавершене виробництво, а в торгівлі – товари. У металургійній промисловості в оборотних активах ураховується змінне обладнання, а в гірській промисловості до складу витрат майбутніх періодів включаються витрати на гірничо-підготовчі роботи.

Структура оборотних активів – це переважна величина вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних активів. Вона тим більше має значні коливання в окремих галузях народного господарства й залежить від складу і структури витрат на виробництво, умов поставок товарно-матеріальних цінностей, умов реалізації продукції, проведення розрахунків. Так, у легкій і харчовій промисловості у зв'язку зі значною матеріаломісткістю продукції високу питому вагу мають оборотні активи в запасах сировини й основних матеріалів. У машинобудівних і металообробних галузях у зв'язку з високою трудомісткістю виготовлюваної продукції, складністю й тривалістю виробничих процесів висока питома вага оборотних активів у незавершеному виробництві. У нафтохімічній промисловості у зв'язку з тривалим процесом транспортування продукції значна частина оборотних активів перебуває в товарах відвантажених і дебіторській заборгованості.

Відповідно до нормативної бази бухгалтерського обліку застосовується поняття оборотних активів, тобто грошових коштів та їх еквівалентів, що не обмежені у використанні, а також інших активів, призначених для реалізації чи споживання протягом

операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

До складу оборотних активів належать:

1. Виробничі запаси. Характеризують вартість запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу.

2. Тварини на вирощуванні та відгодівлі. Відображається вартість: дорослих тварин на відгодівлі і в нагулі, птиці, звірів, кроликів, дорослих тварин, вибракуваних із основного стада для реалізації, та молодняку тварин.

3. Незавершене виробництво. Витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і валова заборгованість замовників за будівельними контрактами.

4. Готова продукція. Запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та роботи, які не прийняті замовником, належать до незавершеного виробництва.

5. Товари. Визначаються без суми торгових націнок вартості товарів, які придбані підприємствами для наступного продажу.

6. Векселі одержані. Це заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), інші активи, виконані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями.

7. Дебіторська заборгованість. Складається із заборгованості за товари, роботи, послуги; за розрахунками з бюджетом; за виданими авансами; заборгованості з нарахованих доходів; із внутрішніх розрахунків та іншої поточної дебіторської заборгованості.

8. Поточні фінансові інвестиції. Фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

9. Грошові кошти та їх еквіваленти. Кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів.

10. Інші оборотні активи. Суми оборотних активів, які не можуть бути включені до наведених вище складових (грошові

документи в національній та іноземній валюті, податкові зобов'язання).

Оборотні активи підприємства класифікуються за такими ознаками:

– залежно від участі в кругообігу капіталу – оборотні активи, авансовані в оборотні виробничі фонди й у фонди обігу;

– за методами планування, організації й регулювання – нормовані й ненормовані оборотні активи;

– за джерелами їхнього утворення – власні й прирівняні до них, притягнуті або позикові та інші;

– з погляду впливу розміщення оборотних активів на фінансовий стан підприємства – високоліквідні, середньоліквідні й низьколіквідні активи.

Класифікація оборотних активів має велике значення, оскільки дає підприємству можливість визначити оптимальний склад, структуру, потребу й джерела формування оборотних активів. Від цього значною мірою залежить фінансовий стан підприємства. До нормованих оборотних активів належать всі оборотні виробничі фонди, які представлені виробничими запасами (сировина, основні й допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні й швидкозношувані предмети) і коштами у виробництві (незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів). Зі складу фондів обертання до нормованих відносяться товари відвантажені, строк оплати яких не наступив, при обліку виручки від реалізації «касовим» методом. До ненормованих оборотних активів зі складу фондів обігу належать: готова продукція й товари на складі й кошти в розрахунках (кошти на рахунках у банках і касі підприємства, у розрахунках, дебіторській заборгованості й короткострокові фінансові вкладення). Необхідність поділу оборотних активів на нормовані і ненормовані випливає з економічної доцільності, досягнення найкращих результатів при найменших витратах. Встановлення нормативів за окремими статтями оборотних активів дає можливість забезпечення безперервної діяльності підприємства за умов оптимальних виробничих запасів, розмірів незавершеного виробництва, залишків готової продукції.

Розміщення оборотних активів за їхніми елементами має значний вплив на фінансовий стан підприємства, оскільки різні види активів вимагають різного періоду часу для перетворення їх у грошові кошти. Таку властивість оборотних активів називають

ліквідністю. Ліквідність – це можливість швидкого перетворення одного виду активів в інший, насамперед у грошові кошти.

До високо- або абсолютно ліквідних активів належать кошти на рахунках у банках, касі підприємства й цінні папери, оскільки часу для перетворення цих видів активів у грошові кошти не потрібно зовсім, або мінімум – і їхня платіжна спроможність є абсолютною. Середньоліквідними активами є відвантажені товари й дебіторська заборгованість, оскільки час на одержання коштів за цими активами при нормальному фінансовому стані підприємств пов'язаний лише з періодом вантажообігу й документообігу, тому що акт купівлі-продажу вже зроблений, і право власності на товари, роботи, послуги перейшло до покупця. Низьколіквідними активами є матеріальні оборотні активи, тобто виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, витрати майбутніх періодів. Час на перетворення в грошові кошти кожного з цих видів активів різний і залежить від різних причин. Для готової продукції – це час на її реалізацію й можливість реалізації взагалі. До періоду реалізації незавершеного виробництва варто додатково додати тривалість виробничого циклу. Для виробничих запасів до двох вищезгаданих періодів необхідно додати час на придбання, доставку, нагромадження необхідних запасів. Витрати майбутніх періодів – найбільш низьколіквідний актив, тому що припускає витрати на підготовку виробництва.

Під організацією оборотних активів на підприємстві розуміють визначення потреби в оборотних активах, їхній склад і структуру, визначення джерел формування оборотних активів і їхнє регулювання, управління використанням оборотних активів. Система організації оборотних активів на підприємстві побудована за наступними принципами:

– надання підприємствам самостійності в розпорядженні й управлінні оборотними активами, тобто оперативної самостійності в їхньому використанні;

– визначення планової потреби в оборотних активах і їхнього розміщення за окремими елементами шляхом розроблення тривалих норм і щорічних нормативів оборотних активів;

– коректування розроблених на тривалий період норм з урахуванням потреб виробництва;

– раціональна система фінансування оборотних активів за рахунок власних або позикових коштів з метою забезпечення нормального фінансового стану підприємства й виробництва;

– контроль раціонального розміщення й використання оборотних активів з метою прискорення їхньої оборотності.

Зміни в управлінні економікою істотно вплинули на організацію оборотних активів підприємств України. Основними проблемами в цій сфері можна назвати наступні:

– незадовільна структура оборотних активів, серед яких більшу частину займають у цей час фонди обігу, зокрема прострочена дебіторська заборгованість, що пов'язано із кризою неплатежів у народному господарстві країни;

– брак власних оборотних активів на всіх підприємствах при значних запасах неліквідних активів;

– незадовільна структура джерел формування оборотних активів при переважній питомій вазі залучених коштів, зокрема простроченої кредиторської заборгованості, що також пов'язано із кризою неплатежів і високих процентних ставок за банківськими кредитами;

– низька ефективність використання оборотних активів, зниження їхньої оборотності.

Варто звернути увагу на такі елементи оборотних активів, як товари відвантажені й витрати майбутніх періодів. Товари відвантажені практично не значаться в складі оборотних активів, тому що метод обліку виручки від реалізації за фактом відвантаження автоматично переводить цей елемент до складу дебіторської заборгованості. Витрати майбутніх періодів через свою вкрай низьку ліквідність у фінансовій звітності підприємств винесені в окремий розділ і виключені зі складу оборотних активів. В економічних розрахунках, особливо тих, які здійснюються при зовнішньому аналізі, цей вид активів не використовується.

Джерелами формування оборотних активів на підприємстві є:

– власні й прирівняні до них, які представлені інвестиційними коштами засновників (внески до статутного фонду), прибутком підприємства, стійкими пасивами й тимчасово вільними коштами фондів, утвореними за рахунок прибутку. Стійкі пасиви – це кошти, що тимчасово перебувають в обороті підприємства, але йому не належать. До складу стійких пасивів належать: мінімальна заборгованість по заробітній платі, перед бюджетом і позабюджетними фондами, попередня оплата за продукцію, резерви майбутніх витрат і платежів;

– позикові й залучені кошти в складі короткострокових кредитів банків на поповнення недоліку власних оборотних активів або під сезонні запаси сировини, комерційного кредиту, термінової та простроченої кредиторської заборгованості.

Джерела формування оборотних активів підприємства значно впливають на його фінансовий стан і, у свою чергу, наочно

його характеризують. Наявність у складі джерел фінансування оборотних активів, високої питомої ваги власних джерел свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства, його прибуткову діяльність. Однак формування оборотних активів, особливо запасів, тільки за рахунок власних джерел відволікає з обороту значні суми фінансових ресурсів, які могли бути спрямовані на одержання додаткового прибутку. Формування оборотних активів підприємства за рахунок позикових джерел, зокрема кредитів банків, позитивно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства, тому що дозволяє використовувати фінансові ресурси, що вивільнилися, на розширення виробництва й соціальний розвиток підприємства з метою одержання додаткового прибутку. Необхідність повернення отриманих кредитів і сплати відсотків стимулює підвищення рентабельності виробництва. Водночас формування оборотних активів за рахунок залучених джерел, зокрема за рахунок простроченої кредиторської заборгованості, свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємства, про його неплатоспроможність і може призвести до загрози банкрутства.

Підприємства у зв'язку з виробничою необхідністю направляють фінансові ресурси на приріст нормативу власних оборотних активів, що визначається за рахунок збільшення потреби в оборотних активах на кінець року порівняно з його початком. Якщо потреба в нормованих оборотних активах на початок року – це запланований норматив, тоді приріст його буде розрахований у такий спосіб:

$$\Delta H = H_к - H_н ,$$

де Δ Н – приріст нормативу оборотних активів;

$Н_к$ – потреба (норматив) в оборотних активах на кінець планового року;

$Н_п$ – потреба (норматив) в оборотних активах на початок планового року.

Джерелами фінансування такого приросту є прибуток підприємства, приріст стійких пасивів, цільові кредити банків.

7.2. Необхідність визначення потреби в оборотних активах

Необхідність визначення потреби підприємства в оборотних активах пов'язана з тим, що надходження виручки від реалізації продукції не збігається з періодом споживання ресурсів, тому

необхідно створювати запаси оборотних активів для забезпечення безперервного й безперебійного функціонування виробництва.

Визначення потреби в оборотних активах на підприємстві здійснюється через їхнє нормування. Нормування оборотних активів передбачає облік багатьох факторів, що впливають на господарську діяльність підприємства. До таких факторів належать:

– умови постачання та збуту;

– віддаленість постачальників від споживачів;

– транспортні умови;

– час, необхідний для підготовки матеріалів для використання у виробництві, товарів для реалізації;

– періодичність запуску матеріалів у виробництво;

– тривалість виробничого циклу і розподіл його між структурними підрозділами виробництва;

– форми розрахунків, тривалості документообігу.

Принципи нормування оборотних активів полягають в наступному:

– принцип мінімальності припускає, що нормативи повинні встановлюватися в мінімальних розмірах, інакше відбудеться вповільнення оборотності оборотних активів, а отже, зниження прибутку;

– принцип достатності припускає визначення нормативів у розмірах, що забезпечують безперебійний процес виробництва. Принципи мінімальності й достатності в сукупності становлять принцип оптимальності;

– принцип конкретності припускає встановлення нормативів з урахуванням умов виробництва й особливостей технологічного процесу.

При відповідності складу, структури й наявності оборотних активів запланованому обсягу виробництва й реалізації продукції підприємство в змозі забезпечити прибуток з мінімальними витратами.

У випадку заниження нормативу оборотних активів можливі перебої в поставках і виробничому процесі, зменшення обсягів виробництва й прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості та інші негативні явища в господарській діяльності.

Завищення нормативу оборотних активів може призвести до нагромадження зайвих запасів сировини й матеріалів, ослаблення режиму економії, використання оборотних активів не за призначенням, уповільнення їхньої оборотності, а отже, до втрат прибутку.

Значення нормування оборотних активів наступне:

– правильне визначення нормативу оборотних активів забезпечує безперервність і безперебійність процесу виробництва;

– нормування оборотних активів дає можливість ефективно використовувати їх на кожному підприємстві;

– від правильно встановленого нормативу оборотних активів залежить виконання плану виробництва й реалізації продукції, прибутку й рівня рентабельності;

– обґрунтовані нормативи оборотних активів сприяють зміцненню режиму економії, мінімізації ризику підприємницької діяльності.

Визначення планової потреби в оборотних активах передбачає розроблення норм на тривалий період і нормативів на рік або квартал і відбувається шляхом проведення таких операцій:

– визначення норм запасів за найбільш вагомими статтями нормованих оборотних активів на тривалий період (у днях, %, гривнях);

– визначення одноденних витрат товарно-матеріальних цінностей за кошторисом витрат на виробництво на підставі даних IY кварталу планового року, коли, як правило, обсяги виробництва найвищі. При визначенні одноденних витрат для незавершеного виробництва виходять із суми витрат на виробництво валової або товарної продукції. Для готової продукції відповідно в розрахунок приймається виробнича собівартість товарної продукції;

– визначення нормативу оборотних активів за кожною статтею в грошовому вираженні шляхом множення одноденних витрат на норму запасу в днях;

– розрахунок загального нормативу шляхом підсумовування нормативів за окремими статтями;

– визначення норм і нормативів за окремими статтями оборотних активів для виробництв і цехів.

Норми запасу, розраховані в днях, можуть використовуватись кілька років, якщо істотно не міняються умови виробництва, поставки, збуту й розрахунків.

Підприємства самостійно визначають нормативи оборотних активів відповідно до Типового порядку визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей, затвердженого Міністерством економіки України (№ 17-60/29) й Міністерством фінансів України (№ 07-102) від 31травня 1993 р.

7.3. Методи визначення потреби в оборотних активах

При визначенні потреби в оборотних активах підприємства застосовують метод прямого рахунку, аналітичний і економічний методи.

Метод прямого рахунку передбачає обґрунтування розрахунків по кожному елементу оборотних активів з урахуванням всіх змін в умовах діяльності підприємства. Цей метод дозволяє найбільш точно визначити потребу підприємства в оборотних активах. Він використовується при створенні нового підприємства і при періодичному уточненні потреби в оборотних активах діючого підприємства. Його недоліком є висока трудомісткість, перевагою – точність.

Етапи розрахунку потреби в оборотних активах методом прямого рахунку:

– розроблення норм запасів за всіма елементах нормованих оборотних активів;

– визначення нормативу в грошовому вираженні для кожного елементу оборотних активів;

– визначення сукупної потреби в оборотних активах шляхом підсумовування окремих нормативів.

Для розроблення норм оборотних активів на кожному підприємстві повинні бути створені комісії, до складу яких входять фахівці відповідних відділів, служб та підрозділів підприємств.

Розроблені на підприємствах на основі Типового порядку норми по кожному елементу оборотних активів подаються на розгляд та затверджуються відповідними міністерствами, відомствами за погодженням з Міністерством економіки і Міністерством фінансів України.

У разі істотних змін номенклатури продукції, умов матеріально-технічного постачання та збуту або інших причин норми запасів можуть бути уточнені в цьому ж порядку.

Розрахунок норм запасів необхідно поділити на розрахунок запасів, що прямо впливають на виконання договірних зобов'язань, та на розрахунок, який не впливає безпосередньо на процес виробництва і реалізацію продукції.

До першої частини належать розрахунки, що пов'язані з часом, необхідним для підготовки матеріалів, які утворюють матеріальну основу випуску виробів, але не надійшли до основних технологічних операцій.

До другої частини норм запасів належать усі види матеріалів, які не пройшли підготовку до технологічного процесу (матеріали в дорозі, матеріали на операціях з поставки, приймання, складування, аналізу та підготовки матеріалів до виробництва).

Норматив оборотних активів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів визначається як добуток суми одноденних витрат, розрахованих виходячи з витрат IY кварталу, на норму запасу в днях.

$$H = B_O * N,$$

де Н – норматив оборотних активів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів у грошовому вираженні;

B_o – одноденні витрати сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів;

N – норма запасу в днях.

$$B_O = \frac{B_{IY}}{90},$$

де B_{IY} – витрати IY кварталу;

90 – середня кількість днів за квартал.

Норма запасу в днях для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів містить у собі такі елементи:

– транспортний запас. Визначається як різниця між перебуванням вантажу в шляху від постачальника до споживача (строк вантажообігу) і часом поштового пробігу розрахункових документів, їхнього оформлення відправником вантажу й обробки банками постачальника й покупця (строк документообігу). При наявності декількох постачальників транспортний запас розраховується як середня величина;

– підготовчий запас – це час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів;

– технологічний запас включає час на підготовчі операції, які не є частиною виробничого циклу. Це, наприклад, сушіння лісоматеріалів, розкрій матеріалів, здрібнювання лому. Норма технологічного запасу залежить від умов роботи кожного підприємства й тривалості підготовчих операцій;

– поточний запас. Залежить від частоти й рівномірності поставок товарно-матеріальних цінностей і рівномірності використання їх у виробництві. У норму оборотних активів включають, як правило, середній поточний запас, що дорівнює 50 % тривалості

інтервалу між поставками за договорами з постачальниками або виходячи з фактичних даних про надходження за попередній період. Поставки від декількох постачальників можуть істотно відрізнятися за обсягами і величиною інтервалів між партіями. У цьому випадку інтервал між поставками розраховується як середня величина.

$$N_{пз} = 0{,}5 * I \text{ , де } I = \frac{\sum O_i * I_i}{\sum O_i} \text{ ,}$$

де $N_{пз}$ – середній поточний запас;
I – середній інтервал між поставками;
Oi – обсяг поставки матеріалів;
Ii – інтервал між поставками в днях;
i – кількість постачальників;

– гарантійний (страховий) запас створюється з метою запобігання наслідкам можливих перебоїв у поставках, пов'язаних із порушеннями умов договору, затримкою вантажу в дорозі, у розмірі 50 % поточного запасу. На підставі норм оборотних активів у днях, розрахованих за елементами, визначається норматив для окремих видів, груп і в цілому для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів.

Норма оборотних активів у частині матеріалів у дорозі включає період від дати встановленого строку оплати підприємством платіжного доручення до дати прибуття матеріалів на його склад. Розмір цієї частини у днях визначається таким чином: на підставі договорів постачання встановлюються постачальники основних матеріалів, потім – відповідно до фактичних даних за минулий період або на підставі консультацій із транспортними організаціями, що визначають тривалість пробігу вантажу від кожного постачальника.

Від цього часу треба відняти час поштового пробігу платіжного доручення від банку постачальника до банку покупця, час на оброблення документа у постачальника та інше.

У тих випадках, коли один вид матеріалів постачають різні постачальники, час надходження матеріалів в дорозі визначається як середньозважена величина.

Якщо надходження матеріалів збігаються зі строками оплати або вони прибувають раніше настання строку оплати, норма оборотних активів у частині матеріалів у дорозі не встановлюється.

У тих випадках, коли основні матеріали та покупні напівфабрикати в дорозі мають незначну питому вагу в сумарних залишках матеріалів і надходять від значної кількості вантажовідправників, норма оборотних активів у частині матеріалів у дорозі може бути розрахована виходячи з фактичних даних, як середній фактичний залишок матеріалів у дорозі.

Згаданий залишок поділяється на фактичні одноденні витрати цих матеріалів у тому ж році. Отриманий залишок у днях береться за норму оборотних активів у частині матеріалів у дорозі в цілому по підприємству.

Норму оборотних активів на операції з доставки, приймання, складування, аналізу та підготовки матеріалу для виробництва можна встановлювати у відсотках (від 25 до 50 залежно від галузі) до середніх інтервалів поставок за кожною групою основних матеріалів.

Розрахунок норм оборотних активів на тару проводиться в такій послідовності:

– норма оборотних активів на покупну тару, яку призначено для упаковки готової продукції, визначається в установленому порядку для розрахунку норм оборотних активів на сировину і основні матеріали;

– норма оборотних активів на тару власного виробництва установлюється виходячи з часу від її виготовлення до упакування в неї готової продукції, враховуючи також час, необхідний на накопичення тари для упакування партій готової продукції;

– норма оборотних активів на тару, яка надходить із сировиною та матеріалами, але така, що не підлягає поверненню постачальникам, включає час перебування тари під сировиною і матеріалами, який дорівнює нормі оборотних активів на дані цінності, а також час необхідний на промивання, ремонт і добирання партії тари, якщо ця тара використовується підприємством або підлягає реалізації.

На підприємствах, на яких питома вага запасів тари в загальних запасах товарно-матеріальних цінностей незначна, нормування оборотних активів, виділених для формування запасів тари, проводиться виходячи з фактичних залишків тари. Для цього розраховується середньофактичний залишок тари виходячи із залишків на початок кожного місяця 4 кварталу минулого року.

Норма оборотних активів на тару встановлюється в гривнях на 1000 гривень товарної продукції.

Норма оборотних активів на незавершене виробництво визначається діленням потреби в оборотних активах, необхідних для створення запасів напівфабрикатів у виробництві, на суму одноденних витрат на виробництво.

Потреба в оборотних активах на запаси напівфабрикатів у цілому по підприємству розраховується підсумовуванням потреби в оборотних активах на ці запаси, яка розрахована по кожному цеху. Потреба в оборотних активах по цеху встановлюється виходячи з визначення кількості напівфабрикатів, що знаходяться на всіх стадіях виробничого процесу в натуральному вигляді, та їх середньої ціни.

Норми оборотних активів на незавершене виробництво для допоміжних, підсобних виробництв (цехів) розраховуються в тому ж порядку, як і по основному виробництву, але з урахуванням особливостей організації виробництва в кожному з цих цехів.

Середня норма оборотних активів на незавершене виробництво в цілому по підприємству визначається діленням потреби в оборотних активах, яка розрахована по всіх цехах, на суму одноденних витрат на виробництво продукції.

Норматив оборотних активів для незавершеного виробництва визначається як добуток одноденних витрат за планом IY кварталу на тривалість виробничого циклу в днях, скоригованих на коефіцієнт наростання витрат.

$$H = B_O * ВЦ * K_{нв} \ ,$$

де Н – норматив оборотних активів для незавершеного виробництва;

B_o – одноденні витрати за планом IY кварталу, виходячи з кошторису витрат;

ВЦ – тривалість виробничого циклу в днях;

$K_{нв}$ – коефіцієнт наростання витрат.

Одноденні витрати обчислюються розподілом витрат на випуск валової продукції за виробничою собівартістю в IY кварталі планового року на 90 днів.

Тривалість виробничого циклу визначається на підставі даних технологічних карт і інших планових нормативів виробництва й включає час на обробку деталей (технологічний запас), транспортування деталей від одного робочого місця до іншого й передачу готової продукції на склад (транспортний запас), перебування продукції між окремими операціями (оборотний запас), а також страховий запас оброблених деталей.

Коефіцієнт наростання витрат характеризує ступінь готовності продукції в незавершеному виробництві, тобто співвідношення витрат у незавершеному виробництві до всієї собівартості готової продукції. Чим більше витрат припадає на перші дні циклу, тим вищий коефіцієнт наростання витрат і більший норматив оборотних активів. При рівномірному наростанні витрат цей коефіцієнт обчислюється в такий спосіб:

$$K_{нв} = \frac{A + 0{,}5Б}{A + Б},$$

де $K_{нв}$ – коефіцієнт наростання витрат;

А – витрати, які здійснюються одноразово на початку виробництва;

Б – майбутні витрати, які включаються в собівартість продукції.

До одноразових витрат належать витрати сировини, матеріалів, які надходять у виробництво із самого початку виробничого циклу. До майбутніх витрат належать всі інші витрати, у тому числі витрати на заробітну плату, електроенергію, амортизаційні відрахування й так далі.

Якщо витрати наростають нерівномірно, то коефіцієнт наростання витрат може бути обчислений у такий спосіб:

$$K_{нв} = \frac{B1 * T1 + B2 * T2 + \ldots + Bn * Tn + 0{,}5Bp * Tp}{C_в * ВЦ},$$

де B_n – витрати по днях циклу;

T_n – час від початку до закінчення разових операцій у днях;

B_p – витрати, які наростають рівномірно;

ВЦ – тривалість виробничого циклу в днях;

$C_в$ – собівартість продукції, що дорівнює сумі витрат по днях циклу.

Норма оборотних активів на готову продукцію визначається часом з моменту приймання готових виробів на склад до здачі розрахункових документів у банк або до оплати продукції з акредитиву, платіжним дорученням, векселем, чеком із лімітованої чекової книжки і встановлюється окремо для готової продукції на складі і для відвантаження готової продукції, розрахункові документи на яку не здані у банк.

Норма оборотних активів у днях на готову продукцію, яка знаходиться на складі, визначається мінімальним часом, що необхідний для:

– комплектування і накопичення продукції до розмірів партії, відповідним замовленням або договором, а також до обсягів транзитних норм;

– підготовки готової продукції для відвантаження (добирання, підсортування, упаковка та інші операції);

– зберігання на складі продукції, яка вивозиться самими покупцями за домовленістю;

– транспортування готової продукції зі складу підприємства до станції залізниці або пристані, навантаження продукції і передачі її транспортним організаціям.

Розрахунок часу на проведення вказаних операцій проводиться диференційовано за окремими видами або групами продукції залежно від умов її приймання, зберігання та відвантаження.

Час, який необхідний для добирання і відвантаження окремих видів продукції, визначається відповідно до порядку здачі продукції на склад та її відвантаження.

Середня норма оборотних активів на готову продукцію на складі в цілому по підприємству визначається діленням потреби в оборотних активах на всі види готової продукції на складі на одноденний випуск продукції за заводською собівартістю.

Потреба в оборотних активах на готову продукцію в цілому по підприємству визначається як сума потреби в оборотних активах, які розраховані по кожному виробу.

Норма оборотних активів на час оформлення та здачі в банк розрахункових документів встановлюється виходячи з аналізу фактичних даних і приймається до розрахунку норми тільки в межах строку, встановленого обслуговуючим банком для прийняття платіжних доручень, до забезпечення кредиту під розрахункові документи в дорозі.

Ця норма не встановлюється для тієї частини продукції, яка відпускається на умовах попередньої оплати.

Норматив оборотних активів для готової продукції визначається як добуток одноденного випуску товарної продукції в плановому році на норму запасу в днях.

$$H = B_O * N \quad ,$$

де Н – норматив оборотних активів для готової продукції;

B_o – одноденний випуск товарної продукції за планом IY кварталу за виробничою собівартістю;

N – норма запасу в днях.

Одноденний випуск товарної продукції обчислюється в загальному порядку шляхом розподілу плану за цим показником на IY квартал на 90 днів.

Норма запасу оборотних активів для готової продукції включає час на комплектацію готової продукції, упакування, нагромадження до відвантажувальної партії, оформлення відвантажувальних документів і здачу їх у банк.

Норматив оборотних активів для допоміжних матеріалів визначається в такому ж порядку шляхом множення одноденних витрат за кошторисом витрат на виробництво на норму запасу в днях.

Норматив оборотних активів по паливу встановлюється для всіх видів палива, що використовується як з технологічною метою, так і для господарських потреб, в аналогічному порядку. Треба при цьому мати на увазі й потребу в паливі для невиробничої сфери, оскільки в кошторисі витрат на виробництво ця витрата не передбачена.

Норматив оборотних активів на запасні частини для ремонтів машин, обладнання, транспортних засобів визначається з урахуванням їх вартості за ціною придбання й норми оборотних активів. Норма оборотних активів розраховується укрупненим методом виходячи із середньорічних фактичних залишків запчастин і середньої вартості діючого виробничого й силового обладнання і транспортних засобів за ціною придбання на 1000 гривень вартості обладнання.

Норматив оборотних активів для МШП визначається тільки для їхніх складських запасів, оскільки МШП в експлуатації в межах границі істотності, визначеної підприємством відповідно до НП(с)БО, враховуються в складі нематеріальних активів і до складу оборотних активів не належать. Норматив визначається окремо для кожної групи незалежно від характеру використання їх у виробництві (господарський інвентар, спецодяг, змінне обладнання тощо) у загальному порядку.

Норматив оборотних активів для витрат майбутніх періодів визначається як витрати, що здійснюються в плановому році з урахуванням зміни суми коштів, вкладених у ці витрати на початок планового року, на витрати, які включаються до собівартості

продукції планового року відповідно до кошторису витрат на виробництво.

$$H = B_м + B_п - B_{св},$$

де Н – норматив оборотних активів для витрат майбутніх періодів;

$B_м$ – сума коштів, вкладених у витрати майбутніх періодів на початок планового року, за винятком отриманих банківських кредитів;

$B_п$ – витрати, які здійснюються в плановому році, передбачені відповідними кошторисами;

$B_{св}$ – витрати, які включаються в собівартість продукції планового року, передбачені кошторисом витрат на виробництво.

Загальна потреба підприємства в оборотних активах (сукупний норматив) визначається як сума окремих нормативів за видами оборотних активів.

$$H_{заг} = \sum_{i=1}^{n} H_i,$$

де $H_{заг}$ – сукупний норматив оборотних активів підприємства;

H_i – норматив окремого виду оборотних активів;

і – вид оборотних активів.

Виходячи із загальної потреби в оборотних активах, розраховується приріст (зменшення) їх нормативу в плановому періоді і включається у фінансовий план підприємства. При цьому у фінансовому плані повинні бути передбачені відповідні джерела фінансування.

Норми оборотних активів як за окремими видами, групами матеріальних цінностей, так і за елементами оборотних активів уточнюються одночасно з розробленням прогнозів розвитку підприємства на кожний рік.

Норми оборотних активів підлягають уточненню у випадках суттєвих змін показників, які покладені в основу визначення цих норм, зокрема:

– на основні і допоміжні матеріали, паливо та інші матеріальні цінності – у випадках зміни: норм запасів, передбачених матеріально-технічним забезпеченням; постачальників; засобу перевозок матеріалів; умов поставки; структури і цін, споживаних матеріалів;

– на незавершене виробництво – у випадках зміни технології і організації виробництва, асортименту продукції, що виробляється, тривалості виробничих циклів окремих видів продукції, введення в дію нових виробництв і цехів тощо;

– на готову продукцію – у випадках зміни умов замовлень торговельних організацій, збуту продукції, її комплектування, упаковки та відвантаження, зміни асортименту вироблюваної продукції, норм розрахунків тощо.

Норми оборотних активів, розраховані виходячи з аналізу фактичних залишків матеріальних цінностей, уточнюються у випадках суттєвих змін стану їх залишків.

Розрахунок норм оборотних активів за окремими видами і групами матеріальних цінностей, які підлягають уточненню, проводиться відповідно до зазначеного Типового порядку, а також методичних рекомендацій, затверджених відповідними міністерствами і відомствами та державними адміністраціями відповідного рівня.

У разі зміни норми оборотних активів у днях на окремий вид або групу матеріальних цінностей вносяться зміни в днях до затверджених норм оборотних активів у цілому по елементу. Ця поправка визначається виходячи з норм оборотних активів та питомої ваги даних матеріальних цінностей в загальній сумі витрат по однойменному елементу оборотних активів. Поправка дорівнює різниці між уточненою та раніше діючою нормами оборотних активів по даному виду матеріальних цінностей, помноженій на питому вагу даних цінностей в загальній сумі витрат і поділеній на 100.

У випадках змін структури витрат матеріалів або асортименту вироблюваної продукції уточнення норми оборотних активів у цілому по елементу проводиться виходячи із діючих норм на окремі види (групи) матеріалів або продукції та нових значень питомої ваги цих матеріалів (продукції) в загальній сумі витрат (випуску продукції) за прогнозом.

Аналітичним методом потреба в оборотних активах визначається з обліком середніх фактичних залишків нормованих оборотних активів по їхньому загальному обсягу без визначення окремих нормативів у базовому періоді й факторів, що впливають на цю величину.

Визначення нормативу проводиться в наступному порядку:

– аналізуються всі фактичні залишки нормованих оборотних активів з метою виявлення зайвих, непотрібних і неліквідних товарно-матеріальних цінностей;

– аналізуються всі стадії незавершеного виробництва;

– аналізуються причини нагромадження готової продукції на складі;

– аналізуються всі фактори, що вплинули на величину потреби в оборотних активах, і дається кількісна оцінка цим факторам.

Таким чином, при розрахунку нормативу враховуються всі умови роботи підприємства в плановому році.

$$Н_{пл} = (З_{оазр} - Р) * Т_р \pm \Delta Ф \quad ,$$

де $Н_{пл}$ – плановий норматив оборотних активів;

$З_{оазр}$ – середні фактичні залишки нормованих оборотних активів у звітному році;

Р – резерви зниження залишків нормованих оборотних активів;

$Т_р$ – темпи зростання обсягу виробництва в плановому році;

ΔФ – вплив різних факторів на величину нормативу оборотних активів у плановому році.

Факторами, які можуть впливати на величину нормативу оборотних активів, є зміна цін на ресурси, структурні зрушення в оборотних активах, прискорення оборотності оборотних активів тощо.

Економічний метод або метод коефіцієнтів застосовується для коректування нормативу оборотних активів, розрахованого методом прямого рахунку у зв'язку зі змінами виробничої програми й швидкості оборотності оборотних активів.

Особливість визначення потреби в оборотних активах економічним методом полягає в тому, що обчислений методом прямого рахунку норматив на поточний рік ділиться на дві частини.

До першої частини належать окремі нормативи оборотних активів за статтями, розмір яких прямо залежить від обсягу витрат на виробництво. Це сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, тара, незавершене виробництво і готова продукція. Тут визначається виробничий норматив.

Друга частина – це статті нормованих оборотних активів, розмір яких прямо не залежить від зміни витрат на виробництво, тобто запасні частини для ремонтів обладнання, малоцінні й швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів. Визначається невиробничий норматив.

Для визначення нормативу оборотних активів на плановий рік виробничий норматив збільшується відповідно до темпів зростання виробничої програми в плановому періоді.

$$Н_{вп} = Н_{вф} * Т_{рв} \quad ,$$

де $Н_{вп}$ – плановий виробничий норматив;

$Н_{вф}$ – фактичний виробничий норматив;

$Т_{рв}$ – темп росту обсягу виробництва в плановому році.

Отримана величина коригується на прискорення оборотності оборотних активів у плановому році та індекс зростання цін.

Невиробничий норматив визначається шляхом коректування фактичного невиробничого нормативу звітного року на непрямий вплив темпів зростання обсягу виробництва.

$$Н_{нвп} = Н_{нвф} * К_{с} \quad ,$$

де $Н_{нвп}$ – плановий невиробничий норматив;

$Н_{нвф}$ – фактичний невиробничий норматив;

$К_{с}$ – коефіцієнт співвідношення темпів зростання нормованих оборотних активів і темпів зростання обсягів виробництва за 3 роки в порівнянних цінах. Іноді цей коефіцієнт пропонується приймати в розмірі 50 %.

Отримана величина також коригується на прискорення оборотності оборотних активів у плановому році та індекс зростання цін.

Аналітичний і економічний методи застосовуються в сполученні на давно працюючих підприємствах, що мають статистичні дані за низку років і перспективну виробничу програму. Доцільно також застосовувати ці методи на рівні галузевих міністерств, відомств, виробничих об'єднань, а також у процесі перспективного планування й прогнозування.

7.4. Оцінка ефективності використання оборотних активів

Ефективність використання оборотних активів на підприємстві характеризується системою показників оборотності оборотних активів.

Оборотність оборотних активів – це тривалість або швидкість одного обороту оборотних активів з моменту авансування коштів у виробничі запаси до випуску готової продукції та її реалізації.

Показники оборотності оборотних активів представлені наступними показниками:

1. Оборотність оборотних активів обчислюється в днях і характеризується періодом, за який оборотні активи підприємства здійснюють один оборот. Це синтетичний показник, що одночасно відображає результат процесу матеріального відтворення через обсяг реалізації виробленої продукції та вироблених послуг за певний період і ефективність використання в цьому процесі матеріальних цінностей і коштів. Він розраховується як відношення добутку суми середніх залишків нормованих оборотних активів на кількість днів періоду до обсягу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

$$O_{боа} = \frac{З * П}{V_p},$$

де $O_{боа}$ – оборотність оборотних активів (днів);

З – середні залишки нормованих оборотних активів (гривень);

П – тривалість періоду, за який обчислюється оборотність (днів);

V_p – обсяг реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (гривень).

Оборотність оборотних активів обчислюється за планом і фактично. Порівнюючи фактичний час обороту із плановим показником, визначають прискорення або вповільнення оборотності як всіх нормованих оборотних активів, так і окремих статей. Зниження цього показника в динаміці – позитивна тенденція. Він може використовуватись як на рівні підприємства, так і на макрорівні для розроблення комплексних економічних програм.

2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, або їхня фондовіддача, характеризує кількість оборотів оборотних активів за звітний період. Він розраховується як відношення обсягу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг до суми середніх залишків нормованих оборотних активів. Чим більше оборотів роблять оборотні активи в аналізованому періоді, тим краще вони використовуються.

$$K_o = \frac{V_p}{З},$$

де K_o – коефіцієнт оборотності оборотних активів, або фондовіддача;

З – середні залишки нормованих оборотних активів;

V_p – обсяг реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

3. Коефіцієнт завантаження коштів в обороті характеризує величину оборотних активів на 1 гривню реалізованої продукції. Він розраховується як відношення суми середніх залишків нормованих оборотних активів до обсягу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. Чим менше оборотних активів припадає на 1 гривню реалізованої продукції, тим краще вони використовуються.

$$K_з = \frac{З}{V_р},$$

де Кз – коефіцієнт завантаження коштів в обороті (коп.);

З – середні залишки нормованих оборотних активів;

$V_р$ – обсяг реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

4. Коефіцієнт ефективності оборотних активів, або їхня рентабельність характеризує, скільки прибутку припадає на 1 гривню оборотних активів. Він розраховується як відношення суми прибутку до середніх залишків нормованих оборотних активів. Чим більший цей показник, тим ефективніше використовуються оборотні активи.

$$K_е = \frac{П_р}{З},$$

де $K_е$ – коефіцієнт ефективності оборотних активів, або рентабельність (коп.);

$П_р$ – сума прибутку від реалізації товарної продукції;

З – середні залишки нормованих оборотних активів.

Поліпшення використання оборотних активів підприємства й підвищення ефективності виробництва може бути досягнуто шляхом:

– раціональної організації виробництва за рахунок скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з переходом на оптову торгівлю й прямі економічні зв'язки з постачальниками;

– прискорення оборотності оборотних активів за рахунок ліквідації наднормативних запасів, реалізації зайвих і непотрібних товарно-матеріальних цінностей;

– удосконалення організації нормування оборотних активів шляхом установлення економічно обґрунтованих оптимальних і конкретних норм і нормативів;

– поліпшення організації забезпечення виробництва товарно-матеріальними цінностями й оптимізації складського запасу;

– скорочення часу перебування продукції в незавершеному виробництві за рахунок його раціональної організації;

– раціоналізації організації збуту продукції й застосування прогресивних форм розрахунків.

Таким чином, через поліпшення використання оборотних активів досягається їхнє вивільнення, яке може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних активів – це пряме скорочення потреби в оборотних активах проти попереднього періоду при одночасному збільшенні обсягу виробництва й реалізації продукції.

Відносне вивільнення оборотних активів виникає тоді, коли, внаслідок поліпшення їхнього використання, підприємство, при незмінній сумі оборотних активів або їхньому незначному збільшенні в плановому році, збільшує обсяг виробництва.

У сучасних умовах, у зв'язку з інфляційними процесами, найбільш реально для підприємств досягти відносного вивільнення оборотних активів. Тому варто приділяти особливу увагу заходам, які сприяють відносному вивільненню оборотних активів.

При управлінні оборотними активами підприємства варто враховувати, що на ефективність їхнього використання впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Зовнішніми факторами, які не залежать від діяльності підприємства, в Україні є:

– високий рівень оподаткування, що призводить до відволікання з обороту значних фінансових ресурсів підприємства, що погіршує його фінансовий стан;

– криза неплатежів у країні, яка призводить до зосередження оборотних активів підприємств на складі, збільшення простроченої дебіторської заборгованості, що, у свою чергу, зумовлює його власну неплатоспроможність, погіршення фінансового стану, неплатежі до бюджету, невиплату заробітної плати і, в остаточному підсумку, може призвести до банкрутства;

– високі відсотки за банківський кредит, що не дають підприємствам можливості поліпшити свій фінансовий стан та здійснювати капітальні вкладення. Таким чином, підприємства не в змозі забезпечити настільки високу рентабельність виробництва, щоб їх сплачувати.

7.5. Вплив розміщення оборотних активів на фінансовий стан підприємства

Функціонування оборотних активів починається з моменту їхнього формування й розміщення. Раціональне розміщення як складова частина управління оборотними активами має відмінні ознаки не тільки в окремих галузях, а й на окремих підприємствах. Ці особливості пов'язані з видом господарської діяльності, обсягами виробництва, рівнем технології та організації виробництва, тривалістю виробничого циклу, системою поставок товарно-матеріальних цінностей і реалізації продукції тощо.

Залежно від розміщення, умов організації виробництва й реалізації продукції оборотні активи мають різний рівень ліквідності, а значить, і ризик їхнього використання. Тобто ліквідність поточних активів є головним чинником, що визначає ступінь ризику вкладень в оборотні активи.

Ступінь ліквідності оборотних активів у цілому і кожної їхньої групи визначається як відношення частини оборотних активів до поточних (короткострокових) зобов'язань. Найбільш часто в практиці аналізу застосовуються такі показники:

1. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами, або коефіцієнт автономії, характеризує наявність власних оборотних активів, необхідних для фінансової стабільності підприємства, його незалежності від позикових коштів. Він визначається як відношення різниці між обсягами власних і прирівняних до них коштів і фактичною вартістю необоротних активів до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних активів.

$$K_a = \frac{\sum B_к}{\sum O_a},$$

де K_a – коефіцієнт автономії, або коефіцієнт забезпеченості власними коштами;

$\sum B_к$ – сума власних коштів;

$\sum O_a$ – загальна сума оборотних активів.

Якщо значення цього коефіцієнта виявляється нижче, ніж 0,1, то підприємство є неплатоспроможним. Збільшення коефіцієнта автономії проти попереднього періоду свідчить про підвищення фінансової незалежності підприємства й зниження ризику фінансових вкладень.

2. Коефіцієнт покриття характеризує достатність оборотних активів підприємства для погашення його боргів протягом року. Він показує, скільки грошових одиниць активів доводиться на кожну грошову одиницю поточних зобов'язань. Це більшою мірою узагальнюючий показник ліквідності балансу підприємства. Він визначається як відношення суми всіх оборотних активів до суми всіх поточних зобов'язань.

$$K_п = \frac{\sum O_a}{\sum П_з},$$

де $K_п$ – коефіцієнт покриття;

$\sum O_а$ – загальна сума оборотних активів;

$\sum П_з$ – загальна сума поточних зобов'язань.

Прийнятий рівень коефіцієнта покриття в межах 2,0 – 2,5. Якщо значення цього коефіцієнта стає менше, ніж 1,0, то структура балансу вважається незадовільною, а підприємство неплатоспроможним.

3. Коефіцієнт швидкої ліквідності аналогічний коефіцієнту покриття, але обчислюється за більш вузьким колом оборотних активів. З розрахунку виключається найменш ліквідна їхня частина – запаси, оскільки кошти, які можна одержати у випадку вимушеної реалізації запасів, особливо виробничих, можуть бути істотно меншими, ніж витрати на їхнє придбання. Цей коефіцієнт обчислюється як відношення суми коштів у розрахунках, тобто суми коштів, цінних паперів, дебіторської заборгованості, у тому числі оформленої векселями, до загальної суми поточних зобов'язань.

$$K_{шл} = \frac{K_{розр}}{\sum П_з},$$

де $K_{шл}$ – коефіцієнт швидкої ліквідності;

$K_{розр}$ – кошти в розрахунках, тобто сума коштів і їхніх еквівалентів, цінних паперів і дебіторської заборгованості, у тому числі й векселі отримані;

Разом з тим коефіцієнт швидкої ліквідності може розраховуватися як відношення суми відповідних рядків II розділу активу балансу до IY розділу пасиву балансу. В зарубіжній економічній літературі зустрічається орієнтовне граничне значення цього показника 1,0. Однак така оцінка досить умовна в наших ситуаціях,

коли суми дебіторської заборгованості досить значні, але ймовірність її рефінансування вкрай низька.

4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує негайну готовність підприємства погасити свою заборгованість. Він обчислюється як відношення суми коштів і короткострокових фінансових вкладень підприємства до загальної суми поточних зобов'язань.

$$K_{ал} = \frac{Г_к + Ц_п}{\sum П_з},$$

де $K_{ал}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

$Г_к$ – сума коштів на рахунках у банках і касі підприємства, а також їхніх еквівалентів;

$Ц_п$ – цінні папери й інші короткострокові фінансові інвестиції підприємства.

Додатково коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується як відношення суми відповідних рядків розділу II активу балансу до розділу IY пасиву балансу. Достатнім вважається значення цього коефіцієнта в межах 0,25 – 0,35. При його значенні нижчому, ніж 0,2, підприємство вважається неплатоспроможним.

Таким чином, фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості, вчасно розраховується за своїми обов'язками. Основою фінансової стійкості є зважена, раціональна організація й ефективне використання оборотних активів. Однак це не означає, що підприємство повинно вкладати оборотні активи тільки у високоліквідні активи з метою зниження можливого ризику й одержання високого прибутку. Головною метою діяльності підприємства є виробництво і реалізація конкурентноздатної продукції з високими споживчими якостями.

Подібним способом розраховується прибутковість цінних державних паперів, наприклад облігацій внутрішньої державної позики. Таким чином, розрахувавши прибутковість того чи іншого виду цінних паперів, підприємство може вибрати для себе найбільш вигідний напрямок фінансових вкладень і сформувати портфель фінансових інвестицій. Після визначення прибутковості окремих видів цінних паперів розраховується показник загальної величини доходу за фінансовими вкладеннями.

Дохід, одержуваний підприємством від володіння цінними паперами або від іншого роду фінансових інвестицій, наприклад

від вкладення коштів на депозитні банківські рахунки, являє собою інвестиційний дохід. Інвестиційний дохід розраховується як різниця між доходом від фінансових вкладень за певний період часу й витратами за ними.

$$Z = \sum_{k=1}^{m} \frac{P_k}{(1-p)^{k+m}} - \sum_{k=1}^{m} \frac{E_t}{(1-p)^{t+m}},$$

де Z – інвестиційний доход;

P_k – надходження від всіх видів фінансових вкладень підприємства за період k;

E_t – витрати підприємства по всіх видах фінансових вкладень за період t;

p – зведена процентна ставка по всіх видах фінансових вкладень;

k – (від 1 до m) – тривалість інвестиційного циклу;

t – (від 1 до m) – тривалість окупності інвестицій.

Всі ці розрахунки проводяться на підприємстві з метою:

– оцінки рівня прибутковості по окремих видах цінних паперів і портфелю фінансових інвестицій у цілому;

– своєчасної зміни структури фінансових вкладень підприємства, якщо зроблені вкладення коштів у ті або інші цінні папери будуть визнані неефективними, тобто своєчасної зміни портфеля інвестицій;

– збалансованості грошового обігу підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Сутність, склад і структура оборотних активів підприємства.
2. Методи визначення потреби в оборотних активах.
3. Оцінка ефективності використання оборотних активів.
4. Сутність і принципи організації оборотних активів.
5. Оборотні кошти у сфері виробництва, у сфері обігу.
6. Методи нормування оборотних коштів підприємств.
7. Особливості нормування запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів, тари, запасних частин для ремонтів.
8. Фінансовий контроль за раціональним виконанням оборотних коштів.
9. Оборотність оборотних активів.

10. Планування та фінансування приросту нормативу власних оборотних коштів.
11. Показники використання оборотних коштів.
12. Статутні фонди акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю, інших господарських товариств.
13. Планування та бюджетування оборотних активів.
14. Формування оборотних активів за рахунок прибутку підприємства.
15. Вплив розміщення оборотних коштів на фінансовий стан.
16. Механізми управління оборотними активами.

Тестові завдання

1. Укажіть, що з переліченого являє елемент фонду власних оборотних коштів підприємства:
   a) нерозподілений прибуток;
   b) фонд заробітної плати;
   c) витрати майбутніх періодів;
   d) резерв майбутніх витрат і платежів.
2. Від чого залежить норматив власних оборотних коштів підприємства у виробничих запасах у днях?
   a) обсяг виробництва;
   b) форми розрахунків з постачальниками;
   c) оптові ціни на сировину та матеріали;
   d) частота поставок.
3. Приховані резерви:
   a) відображаються у статті балансу «Додатковий капітал»;
   b) можуть формуватися в результаті поповнення забезпечень наступних витрат;
   c) це частина капіталу підприємства, яка жодним чином не відображена в його балансі;
   d) дорівнюють різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною (вищою) вартістю;
   e) утворюються в результаті заниження реалізаційних цін на продукцію.
4. Тезаврація прибутку – це:
   a) розподіл чистого прибутку між власниками підприємства;
   b) спрямування чистого прибутку на формування власного капіталу підприємства;

c) приховання прибутку;
d) спрямування прибутку виключно на поповнення власних оборотних коштів підприємства;
e) реструктуризація активів.

5. До внутрішніх джерел фінансування підприємств належать:
a) емісійний дохід;
b) кредиторська заборгованість за отриманими авансами;
c) чистий прибуток;
d) амортизаційні відрахування;
e) забезпечення наступних витрат і платежів.

6. Що підвищує рівень ліквідності підприємства?
a) зростання питомої ваги основних засобів у активах;
b) залучення до господарського обігу короткотермінових банківських кредитів;
c) збільшення статутного капіталу;
d) несвоєчасне використання амортизаційних коштів за призначенням.

ТЕМА 8
ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. Необхідність і значення оцінки фінансового стану підприємства.

8.2. Показники фінансового стану підприємства.

8.3. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства.

8.1. Необхідність і значення оцінки фінансового стану підприємства

В умовах ринкових відносин, істотного поширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного і якісного аналізу фінансового стану підприємства, оцінки його ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення й зміцнення фінансової стабільності.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства. Насамперед, на фінансовий стан позитивно впливають безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції, товарів, робіт, послуг. Чим нижче їхня собівартість, тим вище прибуток підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан. Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, внаслідок чого погіршується його платоспроможність.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на:

– забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів;

– дотримання касової, розрахункової, платіжної, фінансової та кредитної дисципліни;

– досягнення раціонального співвідношення власних і позикових коштів;

– забезпечення фінансової стійкості підприємства.

У зв'язку з цим виникає необхідність і зростає практичне значення систематичної оцінки фінансового стану підприємства. Метою такої оцінки є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва, зміцнення комерційних розрахунків як основи стабільної роботи підприємства й виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банками й іншими організаціями.

Фінансовий стан необхідно систематично і всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів і методик аналізу, що дає можливість критичної оцінки фінансових результатів діяльності підприємства як у статиці, так і в динаміці, дозволяє виявити «проблемні місця» і способи ефективного використання фінансових ресурсів і їхнього раціонального розміщення.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

– дослідження рентабельності й фінансової стійкості підприємства;

– дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства й забезпеченості його власними оборотними коштами;

– об'єктивна оцінка динаміки і стану ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості підприємства;

– оцінка становища підприємства на фінансовому ринку і кількісна оцінка його конкурентоздатності;

– визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Аналіз фінансового стану – це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства, що складається з двох взаємозалежних і взаємопов'язаних розділів: фінансового й управлінського аналізу, які складаються із внутрішнього та зовнішнього аналізу.

Джерелами інформації внутрішнього аналізу є дані публічної фінансової звітності, дані бухгалтерського і управлінського обліку.

Особливостями зовнішнього фінансового аналізу є орієнтація такого аналізу на публічну, зовнішню звітність підприємства, множинність об'єктів-користувачів, різнобічність цілей та інтересів суб'єктів аналізу, максимальна відкритість його результатів для користувачів. Внутрішній аналіз може здійснюватися й за оперативними даними, суб'єктами його є власники, керівництво й служби підприємства; результати такого аналізу можуть бути комерційною таємницею підприємства.

Основною метою зовнішнього фінансового аналізу, що здійснюється партнерами підприємства й контролюючих органів, є:

– аналіз абсолютних показників прибутку;

– аналіз рентабельності;

– аналіз фінансового стану, фінансової стабільності підприємства, його платоспроможності й ліквідності його балансу;

– аналіз ефективності використання позикового капіталу;

– економічна діагностика фінансового стану підприємства.

Метою внутрішнього фінансового аналізу, що здійснюється аналітиками підприємства, є:

– аналіз динаміки прибутку й рентабельності підприємства й факторів, що на них впливають;

– аналіз кредитоспроможності підприємства;

– оцінка використання майна і вкладеного капіталу;

– аналіз власних фінансових ресурсів, ліквідності й платоспроможності підприємства;

– аналіз самооплатності підприємства.

Прийоми фінансового аналізу:

– горизонтальний (тимчасовий) аналіз полягає в порівнянні кожної позиції звітності з попереднім періодом;

– вертикальний (структурний) аналіз полягає у визначенні структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

– трендовий аналіз полягає в порівнянні кожної позиції звітності за низку років і визначенні тренда, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (порівнянність цін). За допомогою тренда здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективу, тобто прогнозний аналіз фінансового стану;

– аналіз коефіцієнтів (відносних показників) проводиться шляхом розрахунку співвідношень між окремими позиціями звіту або різних форм звітності для визначення їхнього взаємозв'язку;

– порівняльний аналіз – це внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності з окремими показниками діяльності самого підприємства або його дочірніх підприємств і міжгосподарський аналіз показників даного підприємства в порівнянні з показниками конкурентів або середньогалузевими показниками;

– факторний аналіз полягає у визначенні впливу окремих факторів на результативний показник із застосуванням детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (не мають чіткого порядку)

прийомів дослідження. Цей аналіз може бути прямим, тобто власне аналіз (розкладання), або зворотним, тобто синтез, коли окремі показники поєднуються в загальний показник.

Предметом аналізу фінансового стану є фінансові ресурси підприємства, їхнє формування й використання.

Методи аналізу фінансового стану – це комплекс науково-методичних інструментів і принципів дослідження фінансового стану підприємства. Серед цих методів виділяють:

– неформалізовані методи, які засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні. Це такі методи, як метод експертних оцінок і сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняльні методи, методи побудови системи показників або аналітичних таблиць. Характерною їхньою ознакою є певний суб'єктивізм, оскільки велике значення тут має інтуїція, поінформованість і знання аналітики;

– формалізовані методи засновані на аналітичних залежностях. Це такі методи, як метод ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, балансовий, процентних чисел, диференціальний, логарифмічний, простих і складних відсотків, дисконтування.

Крім того, в процесі фінансового аналізу використовуються також методи економічної статистики (середніх і відносних величин, групувань, графічний, індексний) і математичної статистики (кореляційний, дисперсний, факторний аналіз, метод головних компонентів).

Використання видів, прийомів і методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить його методологію та методику.

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають можливість виявити взаємозв'язки між основними показниками. Основними з них є:

– дескриптивні моделі, засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності. Це система звітних балансів, фінансова звітність у різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний її аналіз, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності;

– предикативні моделі, що мають прогнозний характер. Це жорстко детерміновані факторні й регресивні моделі, такі як розрахунки критичного обсягу продажів, прогнозні фінансові звіти, прогнози прибутків, фінансового стану, моделі динамічного аналізу;

– нормативні моделі, що дають можливість порівняння фактичних результатів діяльності підприємства з нормативами, використовуються в основному у внутрішньому фінансовому аналізі. Їхня суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат відповідно до технологічних процесів, видів робіт і у виявленні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів.

8.2. Показники фінансового стану підприємства

Таблиця 8.1.

Показники фінансового стану

№ п/п	Назва показника	Формула для розрахунку
1	2	3
Показники ліквідності		
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти + Короткострокові ЦП) / Поточні зобов'язання
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – товарно-матеріальні запаси) / Поточні зобов'язання
3	Коефіцієнт проміжної ліквідності	(Оборотні активи – Виробничі запаси – НВЗ) / Поточні зобов'язання
4	Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Поточні зобов'язання
5	Величина власного оборотного капіталу	Оборотні активи – Поточні зобов'язання
6	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	(Оборотні активи – Поточні зобов'язання) / Поточні зобов'язання
7	Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	(Оборотні активи – Поточні зобов'язання) / Власний капітал
8	Коефіцієнт маневреності грошових коштів	Грошові кошти / Власний капітал

Продовження табл. 8.1

1	2	3
9	Частка оборотних коштів у активах	Оборотні активи / Усього активів
10	Частка запасів в оборотних активах	Запаси / Оборотні активи
11	Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	Власні оборотні кошти / Запаси
12	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Дебіторська заборгованість / Кредиторська заборгованість
Показники ділової активності		
13	Оборотність дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації / (Дебіторська заборгованість на початок року + Дебіторська заборгованість на кінець року) / 2
14	Оборотність кредиторської заборгованості	Виручка від реалізації / (Кредиторська заборгованість на початок року + Кредиторська заборгованість на кінець року) / 2
15	Середній період погашення дебіторської заборгованості	365 / Оборотність дебіторської заборгованості
16	Середній період погашення кредиторської заборгованості	365 / Оборотність кредиторської заборгованості
17	Оборотність активів	Виручка від реалізації / (Загальна сума активів на початок року + Загальна сума активів на кінець року) / 2
18	Оборотність постійних активів	Виручка від реалізації / (Вартість постійних активів на початок року + Вартість постійних активів на кінець року) / 2
19	Оборотність чистих активів	Виручка від реалізації / ((Загальна сума активів на початок року + Загальна сума активів на кінець року) – (Поточні зобов'язання на початок року + Поточні зобов'язання на кінець року)) / 2

Продовження табл. 8.1

1	2	3
20	Оборотність товарно – матеріальних запасів (I)	Виручка від реалізації / (Товарно-матеріальні запаси на початок року + Товарно-матеріальні запаси на кінець року) / 2
21	Оборотність товарно – матеріальних запасів (II)	Собівартість реалізованої продукції / (Товарно-матеріальні запаси на початок року + Товарно-матеріальні запаси на кінець року) / 2
22	Оборотність товарно – матеріальних запасів (III)	(Матеріальні витрати + Інші операційні витрати) / (Товарно-матеріальні запаси на початок року + Товарно-матеріальні запаси на кінець року) / 2
23	Середній період обороту товарно – матеріальних запасів	365 / Оборотність товарно – матеріальних запасів (II)
24	Тривалість фінансового циклу	(Середній період погашення дебіторської заборгованості + Оборотність товарно-матеріальних запасів (II)) – Середній період погашення кредиторської заборгованості
25	Оборотність готової продукції	Виручка від реалізації / (Готова продукція на початок року + Готова продукція на кінець року) / 2
26	Оборотність власного капіталу	Виручка від реалізації / Власний капітал
Показники фінансової стійкості		
27	Коефіцієнт заборгованості	Загальна сума заборгованості / Активи
28	Коефіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал / Позикові кошти (короткота довгострокові)
29	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Валюта балансу
30	Коефіцієнт залежності підприємства від довгострокових зобов'язань	Довгострокові зобов'язання / Власний капітал
31	Відношення заборгованості до капіталізації	Довгострокові зобов'язання / (Загальна сума пасивів – Короткострокові зобов'язання)

Продовження табл. 8.1

1	2	3
32	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	Позикові кошти (коротко- та довгострокові) / Власний капітал
33	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Власний капітал / Активи
34	Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / Власний капітал
35	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	(Довгострокові кредити + Довгострокові позики) / (Власний капітал + Довгострокові кредити + Довгострокові позики)
36	Коефіцієнт маневреності власних коштів	(Власний капітал + Довгострокові кредити + Довгострокові позики – Необоротні активи) / (Власний капітал + Довгострокові кредити + Довгострокові позики)
37	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Довгострокові зобов'язання / (Довгострокові зобов'язання + Власний капітал)
38	Коефіцієнт структури залученого капіталу	Довгострокові зобов'язання / (Довгострокові зобов'язання + Короткострокові зобов'язання)
Показники прибутковості		
39	Рентабельність продажу, %	Прибуток від операційної діяльності/ Чиста виручка від реалізації
40	Рентабельність виробництва (основної діяльності), %	Прибуток від операційної діяльності / Собівартість реалізованої продукції
41	Рентабельність сумарного капіталу, %	Чистий прибуток / Загальна вартість активів (середньорічна)
42	Рентабельність чистих активів, %	Чистий прибуток / (Вартість активів (середньорічна) – Короткострокові зобов'язання (середньорічні))
43	Рентабельність оборотного капіталу, %	Прибуток від операційної діяльності / Вартість оборотного капіталу (середньорічна)

Закінчення табл. 8.1

1	2	3
44	Рентабельність власного капіталу, %	Чистий прибуток / Величина власного капіталу (середньорічна)
45	Показник зміни валових продажів, %	(Виручка за звітний період – Виручка за попередній період) / Виручка за попередній період
46	Показник валового доходу, %	Валовий доход / Виручка від реалізації
47	Показник чистого прибутку, %	Чистий прибуток / Виручка від реалізації
48	Показник покриття процентів	Прибуток до сплати податку на прибуток / Процентні платежі
49	Показник виплати дивідендів	Виплачені дивіденди / Чистий прибуток

Додатково складається порівняльний аналітичний баланс, порівняльний аналітичний звіт про фінансові результати та баланс ліквідності

Таблиця 8.2.

Порівняльний аналітичний баланс

Актив	Абсолютні величини		Питома вага,%		зміни			
	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	В абсолютнотних величинах (3–2)	У питомій вазі (5–4)	У % на початок періоду (6:2)*100	У % до зміни підсумку балансу (6:6б)*100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Необоротні активи								
Оборотні активи								
У тому числі: – запаси								
– векселі одержані								

Продовження табл. 8.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
– дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги								
– дебіторська заборгованість за зобов'язаннями за розрахунками та інша								
– грошові кошти та їх еквіваленти								
– інше								
Витрати майбутніх періодів								
баланс								
Пасив	Абсолютні величини		Питома вага,%		зміни			
	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На початок звітного періоду	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду(3-2)	На початок звітного періоду(5-4)	На початок звітного періоду(6:2)*100	На кінець звітного періоду(6:6б)*100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Власний капітал								
Забезпечення наступних витрат і платежів								
Довгострокові зобов'язання								
Поточні зобов'язання								
у тому числі: короткострокові кредити банків								
поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями								

Закінчення табл. 8.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
векселі видані								
кредиторська заборгованість за товари. роботи, послуги								
поточні зобов'язання за розрахунками та інш.								
Доходи майбутніх періодів								
Баланс								

Таблиця 8.3.

Порівняльний аналітичний звіт про фінансові результати

Фінансові результати	Абсолютні величини		Зміни	
	за попередній період	за звітний період	в абсолютних величинах (3 – 2)	у % до попереднього періоду (4:2)*100
1	2	3	4	5
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції				
Собівартість реалізованої продукції				
Валовий прибуток (збиток)				
Інші операційні доходи				
Адміністративні витрати				
Витрати на збут				
Інші операційні витрати				
Прибуток (збиток) від операційної діяльності				
Доход від участі в капіталі				
Інші фінансові доходи				
Інші доходи				

Закінчення табл. 8.3

1	2	3	4	5
Фінансові витрати				
Втрати від участі в капіталі				
Інші витрати				
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оп-ня				
Податок на прибуток від звичайної діяльності				
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності				
Надзвичайні доходи				
Надзвичайні витрати				
Податки з надзвичайного прибутку				
Чистий прибуток (збиток)				
Елементи операційних витрат				
Матеріальні затрати				
Витрати на оплату праці				
Відрахування на соціальні заходи				
Амортизація				
Інші операційні витрати				
Разом				

Таблиця 8.4.

Баланс ліквідності

						Платіжний надлишок (+) або нестача (-)		У % до величини групи пасиву	
Актив	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	Пасив	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	на початок звітного періоду (2 – 5)	на кінець звітного періоду (3 – 6)	на початок звітного періоду (7:5)*100	на кінець звітного періоду (8:6)*100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А1			П1						
А2			П2						
А3			П3						
А4			П4						
Баланс			Баланс						

8.3. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства

Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінювати тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують діяльність підприємства.

Показниками достатнього фінансового стану можуть бути стійка платоспроможність, ефективне використання капіталу, своєчасна організація розрахунків, наявність стабільних фінансових ресурсів. Про незадовільний фінансовий стан свідчить неефективне розміщення коштів, брак власних оборотних активів, наявність стійкої заборгованості за розрахунками і платежами, негативні тенденції у виробництві.

До узагальнюючих показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники прибутковості й рентабельності.

Прибутковість – це абсолютний показник, що виражається сумою прибутку або доходу.

Рентабельність – це відносний показник. Показники рентабельності підрозділяються на дві групи:

1. Рентабельність, розрахована на підставі поточних витрат або вартості продажу, визначається на підставі даних бухгалтерського обліку прибутків і збитків (звіт про фінансові результати за формою 2). Тут обчислюються наступні коефіцієнти:

– коефіцієнт граничного рівня валового прибутку, тобто прибутку від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, що визначається як відношення суми валового прибутку до чистого обсягу продажів, тобто до виторгу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг за винятком непрямих податків.

$$K_{грвп} = \frac{ВП}{ОП},$$

де $K_{грвп}$ – коефіцієнт граничного рівня валового прибутку;

ВП – валовий прибуток;

ОП – чистий обсяг продажів;

– коефіцієнт граничного рівня прибутку від всіх видів діяльності підприємства, тобто операційної, фінансової, інвестиційної й іншої діяльності визначається як відношення валового прибутку до чистого обсягу продажів. Цей показник може бути обчислений за кожним з видів діяльності. Тоді в розрахунок будуть прийматися прибуток і доходи від відповідних видів діяльності;

– коефіцієнт граничного рівня чистого прибутку, тобто прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків (податок на прибуток) і відсотків за довгостроковими зобов'язаннями, обчислюється як відношення такого прибутку до чистого обсягу продажів.

$$K_{грчп} = \frac{ЧП}{ЧОП},$$

де $K_{грчп}$ – коефіцієнт граничного рівня чистого прибутку;

ЧП – чистий прибуток;

ЧОП – чистий обсяг продажів;

– критичний коефіцієнт рентабельності розраховується як відношення різниці між чистим обсягом продажів і сумою змінних витрат у складі собівартості реалізованої продукції до чистого обсягу продажів.

$$K_{кр} = \frac{ЧОП - ЗВ}{ЧОП},$$

де $K_{кр}$ – критичний коефіцієнт рентабельності;

ЗВ – сума змінних витрат.

Наведені розрахунки свідчать, що всі коефіцієнти мають одну базу вирахування – чистий обсяг продажів. Ці, а також наведені нижче показники рентабельності доповнюють один одного.

2. Рентабельність, розрахована у зв'язку з використанням виробничого капіталу або активів, визначається на підставі даних бухгалтерського обліку прибутків і збитків та балансового звіту (баланс за формою 1 і звіт за формою 2). Тут обчислюються наступні коефіцієнти:

– коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів підприємства визначається як відношення суми чистого прибутку до середньорічної вартості всіх виробничих активів підприємства, тобто до валюти балансу. Цей показник характеризує величину прибутковості всього потенціалу підприємства. Його називають показником використання капіталу менеджерами підприємства. Цей коефіцієнт може бути розрахований у різних модифікаціях: для оборотних і необоротних активів або окремих їхніх видів, у зв'язку з чим зміниться знаменник дробу, або з використанням у чисельнику різних показників прибутку (валового, операційного, фінансового тощо).

$$K_в = \frac{ЧП}{\sum ВА},$$

де $К_в$ – коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів підприємства;

ЧП – сума чистого прибутку;

∑ВА – середньорічна вартість всіх виробничих активів підприємства;

– коефіцієнт віддачі від інвестованого в підприємство капіталу характеризує ефективність віддачі тільки частини всього капіталу, тобто фінансовий стан підприємства в цілому. Цей показник визначається як відношення суми валового прибутку до середньорічної вартості капіталізованих коштів, які являють собою суму акціонерного капіталу й довгострокових зобов'язань або середньорічну вартість всіх виробничих активів підприємства за мінусом поточних, тобто короткострокових зобов'язань.

$$K_{вi} = \frac{ЧП}{\sum ВА} - A_п \text{ , або}$$

$$K_{вi} = ВК - K_{довг},$$

де $К_{ві}$ – коефіцієнт віддачі від інвестованого капіталу;

$А_п$ – поточні активи;

ВК – сума власного капіталу підприємства або його акціонерного капіталу;

$К_{довг}$ – сума довгострокових кредитів банків та інших довгострокових зобов'язань;

– коефіцієнт віддачі від акціонерного капіталу визначається як відношення суми чистого прибутку до середньорічної суми власного капіталу, представленого акціонерним.

$$К_{вак} = \frac{ЧП}{ВК}$$

Розгляд цих показників у взаємозв'язку як між собою, так і з іншими показниками фінансового аналізу дозволяє дати комплексну оцінку фінансового стану підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Необхідність і значення оцінки фінансового стану підприємства.
2. Показники фінансового стану підприємства.
3. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства.
4. Визначення фінансового стану підприємства.
5. Класифікація показників фінансового стану.
6. Ознаки стійкості фінансового стану.
7. Платоспроможність підприємства.
8. Показники ліквідності.
9. Прогнозування фінансового стану підприємства.
10. Методи і способи визначення фінансового стану підприємства.
11. Методи і способи визначення майнового стану підприємства.
12. Особливості аналізу фінансового стану підприємств різних організаційних форм господарювання.
13. Методи профілактики фінансових ризиків.
14. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємства.
15. Механізми та способи зміцнення фінансового стану підприємств.

Тестові завдання

1. Що підвищує рівень ліквідності підприємства?
   a) зростання питомої ваги основних засобів у активах;
   b) залучення до господарського обігу короткотермінових банківських кредитів;
   c) збільшення статутного капіталу;
   d) збільшення та накопичування товарних ресурсів;
   e) несвоєчасне використання амортизаційних коштів за призначенням.
2. Від чого залежить норматив власних оборотних коштів підприємства у виробничих запасах у днях?
   a) обсяг виробництва;
   b) форми розрахунків з постачальниками;
   c) питома вага витрат у вартості продукції;
   d) оптові ціни на сировину та матеріали;
   e) частота поставок.
3. Чи залежить фінансовий результат (прибуток) підприємства від:
   a) витрат на створення резервного капіталу;
   b) виплати дивідендів;
   c) величини постійних та адміністративних витрат;
   d) виплат на сплату процентів за банківський кредит;
   e) все перераховане вірно.
4. Що називають граничними витратами виробництва?
   a) найбільші практично спостережувані витрати виробництва на випуск одиниці продукції;
   b) найбільші припустимі наявними коштами витрати виробництва на випуск одиниці продукції;
   c) витрати на виробництво додаткової одиниці продукції;
   d) визначені перемінні витрати виробництва;
   e) витрати, що перевищують встановлений норматив.
5. За рахунок чого витрати виробництва знижуються при збільшенні його масштабів?
   a) за рахунок більш повного поділу праці, оптових закупівель сировини, застосування спеціалізованого обладнання, наукових і конструкторських розробок;
   b) за рахунок скорочення чисельності апарата управління, кращого ведення ділової документації, зменшення витрат на відрядження, раціонального використання транспортних засобів;

c) за рахунок більш оптимального використання ресурсів підприємства;
d) за рахунок збільшення обсягу продажу вироблених товарів за більш вигідними цінами;
e) за рахунок державної підтримки, одержання вигідних кредитів, більш швидкого обертання коштів.

6. Що з перерахованого не впливає на показник точки беззбитковості:
a) сума валового операційного доходу;
b) сума ПДВ і акцизного збору;
c) сума чистого операційного доходу;
d) показники перемінних витрат;
e) надзвичайні доходи й витрати.

7. Що характеризує собою фінансовий левередж?
a) приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу;
b) приріст коефіцієнта рентабельності позикового капіталу;
c) приріст коефіцієнта рентабельності операційної діяльності підприємства;
d) вплив структури капіталу на прибуток підприємства;
e) приріст коефіцієнта рентабельності фінансової діяльності підприємства.

8. Які з показників є складовими при визначенні коефіцієнта «лакмусового папірця»:
a) процентні й рентні платежі від участі в надзвичайній діяльності;
b) активи, які можуть бути легко й швидко перетворені в готівку;
c) грошові надходження від реалізації товарів, робіт і послуг;
d) усі перераховані показники;
e) нічого з перерахованого.

ТЕМА 9
ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

9.1. Методи фінансового планування на підприємстві.
9.2. Поточне фінансове планування на підприємстві.
9.3. Оперативне фінансове планування на підприємстві.

9.1. Методи фінансового планування на підприємстві

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів підприємства за джерелами їхнього формування й напрямками їхнього цільового використання відповідно до виробничих і маркетингових показників підприємства в плановому періоді. Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності необхідними фінансовими ресурсами.

Головними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

– забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності підприємства необхідними фінансовими ресурсами;

– встановлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;

– виявлення й мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів;

– здійснення контролю створення й використання платіжних коштів.

Фінансове планування дає можливість вирішити такі конкретні питання:

– сума коштів, яку підприємство може мати у своєму розпорядженні в плановому періоді;

– джерела надходження коштів;

– достатність наявних коштів для виконання поставлених виробничих і господарських завдань;

– частина коштів, що повинна бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;

– механізм здійснення розподілу прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів;

– забезпечення реальної збалансованості планових доходів і витрат підприємства за принципами самооплатності й самофінансування.

У фінансовому плануванні використовується балансовий метод. Суть його полягає в тому, що збалансовуються не тільки підсумкові показники доходів і витрат, але й для кожної статті витрат визначаються конкретні джерела їхнього покриття. При цьому застосовуються різні способи планування, наприклад:

– нормативний спосіб планування. Полягає в тому, що на основі встановлених фінансових норм і техніко-економічних нормативів розраховується потреба підприємства у фінансових ресурсах і визначаються їх джерела. Норми й нормативи бувають загальними, галузевими, регіональними, індивідуальними. До складу загальних нормативів належать ставки загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів. До регіональних нормативів – ставки місцевих податків і зборів. До галузевих нормативів – норми використання спеціального одягу і взуття, норми природних втрат товарно-матеріальних цінностей та ін. До індивідуальних нормативів – норми витрат товарно-матеріальних цінностей для потреб виробництва, норми оборотних активів тощо;

– розрахунково-аналітичний спосіб планування. Складається з розрахунку планових показників на підставі аналізу фактичних фінансових показників, які приймаються за базу, і коригуються на індекси зміни цих показників у плановому періоді. Прикладом розрахунково-аналітичного методу планування може бути планування прибутку або загального нормативу оборотних активів аналітичним і економічним методами;

– спосіб оптимізації планових рішень. Полягає в розробці варіантів планових розрахунків з метою вибору оптимального рішення. Критеріями вибору рішення можуть бути наступні: максимум прибутку на грошову одиницю вкладеного капіталу, максимум заощадження фінансових ресурсів або мінімум фінансових витрат, мінімум поточних витрат, мінімум вкладення капіталу при максимально ефективному результаті, максимум абсолютної суми одержуваного прибутку;

– економіко-математичне моделювання. Дає можливість знайти кількісне вираження взаємозв'язку між фінансовими показниками й факторами, які їх визначають. Економіко-математична модель – це точний математичний опис факторів, які характеризують структуру й закономірності зміни даного економічного

явища, що здійснюється за допомогою математичних прийомів, таких як рівняння, нерівності, таблиці, графіки. Моделювання будується на функціональних і кореляційних зв'язках і дає можливість перейти в плануванні від середніх величин до оптимальних варіантів.

Фінансове планування на підприємстві припускає розробку різних за метою і періодом планування планів. Це можуть бути такі види фінансових планів:

1. Стратегічний фінансовий план, що призначений для формування фінансової стратегії підприємства й припускає формулювання цілей, завдань, масштабів і сфер діяльності підприємства. Мета фінансової стратегії може бути підлегла загальній стратегії економічного розвитку й спрямована на максимізацію прибутку і ринкової вартості підприємства. Відповідно до стратегічної мети фінансова стратегія забезпечує:

– формування й ефективне використання фінансових ресурсів;

– виявлення неефективних напрямків інвестування та скорочення фінансових ресурсів за визначеними напрямками;

– відповідність фінансових дій економічному стану й матеріальним можливостям підприємства;

– виявлення головної загрози з боку конкурентів і вибір напрямку фінансових дій і маневрування для досягнення переваги перед ними.

На основі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, цінова, амортизаційна, інвестиційна, дивідендна. Велике значення для формування фінансової стратегії має урахування факторів ризику, таких як неплатежі, інфляційні коливання, фінансова криза тощо. Зразкова структура стратегічного плану має містити наступні складові: зміст і мету діяльності підприємства; прогнози й орієнтири його функціонування; спеціалізовані плани (виробництва, маркетингу, фінансів, кадрового забезпечення, наукових досліджень і розробок, нової продукції й ринків збуту).

2. Перспективний фінансовий план, що є частиною стратегічного плану. В його основі лежить прогнозування, що є впровадженням стратегії підприємства на ринку. Фінансове прогнозування полягає у вивченні можливого фінансового стану підприємства в перспективі. На відміну від планування прогнозування припускає розроблення альтернативних фінансових показників і варіантів їхнього використання відповідно до тенденцій зміни

ситуації на ринку, дає можливість визначити один із варіантів фінансового стану підприємства. Результатом перспективного планування є розроблення трьох основних документів, що є складовою частиною стратегічного плану. Це:

– прогноз звіту про прибутки й збитки;

– прогноз руху грошових коштів;

– прогноз балансу активів і пасивів підприємства.

3. Фінансовий план, що також є частиною стратегічного плану у вигляді довгострокового фінансового плану. Крім того, фінансовий план є найважливішим елементом бізнес-плану, що складається як для обґрунтування конкретних інвестиційних проектів, так і для управління поточною та стратегічною діяльністю підприємства. Фінансовий розділ бізнес-плану містить у собі такі складові:

– прогноз обсягів реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;

– баланс грошових надходжень і витрат;

– таблицю доходів і витрат;

– прогнозний баланс активів і пасивів підприємства;

– розрахунок рівня беззбитковості.

Зразкова структура довгострокового фінансового плану може бути представлена в такий спосіб:

– інвестиційна політика, тобто фінансування основних фондів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових вкладень;

– управління оборотним капіталом, тобто коштами і їхніми еквівалентами, дебіторською заборгованістю, фінансування виробничих запасів;

– дивідендна політика й структура джерел;

– фінансові прогнози, тобто характеристика фінансових умов, доходи й витрати підприємства, прогнозна фінансова звітність, бюджет коштів, загальна потреба в капіталі, потреба в зовнішнім фінансуванні;

– облікова політика;

– система управління й контролю.

4. Поточний фінансовий план, що являє собою, як правило, баланс прибутків і видатків на наступний рік.

5. Оперативні фінансові плани, що складаються у вигляді балансу надходження коштів і платіжного календаря на певний період (квартал, місяць, декаду).

9.2. Поточне фінансове планування на підприємстві

Поточне фінансове планування на підприємстві здійснюється шляхом складання фінансового плану на наступний рік. Найпоширенішою формою фінансового плану є **баланс** доходів і видатків підприємства, що складається на рік із розбивкою за кварталами.

Складання фінансового плану здійснюється, як правило, в три етапи:

– аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного року;

– розгляд і вивчення виробничих і маркетингових показників, на підставі яких розраховуються фінансові показники;

– розроблення проекту фінансового плану.

Метою складання фінансового плану є взаємна погодженість його доходів і витрат.

При перевищенні доходів над витратами сума перевищення може бути спрямована до резервного фонду в межах установлених норм.

Якщо витрати, передбачені проектом фінансового плану, перевищують доходи, то визначається сума нестачі фінансових ресурсів. Додаткові фінансові ресурси можуть бути отримані за рахунок кредитів, позик, емісії цінних паперів. Якщо джерело додаткових фінансових ресурсів на момент складання фінансового плану вже відоме, то ці кошти включаються в дохідну частину плану, а сума погашення заборгованості й відсотків за нею, що припадають на плановий період, відображаються у видатковій частині фінансового плану.

Розроблення фінансового плану починається з розрахунку показників доходної його частини, а потім формується видаткова частина фінансового плану.

Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг розраховується методом прямого рахунку виходячи із запланованого обсягу асортименту продукції або укрупненим методом.

У процесі складання балансу прибутків і видатків необхідно перевірити відповідність запланованих сум витрат і відрахувань із джерелами їхнього покриття відповідними доходами й надходженнями коштів.

Так, витрати на виробництво й реалізацію продукції, товарів, робіт, послуг повинні покриватися з виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг за винятком сум непрямих податків. Якщо виручка від реалізації виявиться меншою, ніж витрати на її виробництво й реалізацію, тоді в першому розділі

фінансового плану буде відсутній прибуток, але в другому розділі з'являться збитки в сумі перевищення витрат над виручкою.

Якщо в плановому періоді капітальні вкладення не плануються або розмір їх менший, ніж сума амортизаційних відрахувань, то вільний залишок коштів, що не використовується за прямим призначенням, відображається у видатковій частині як залишок коштів, призначених для інвестицій.

Після визначення всіх статей балансу прибутків і видатків та підбиття підсумків за кожним розділом перевіряють їхню збалансованість. Підсумки дохідної й видаткової частини повинні бути рівними. Якщо рівності немає, то необхідно переглянути витрати й відрахування у бік зменшення або визначити додаткові резерви доходів і надходження коштів.

Таким чином, у процесі фінансового планування здійснюється пов'язування кожного виду витрат і відрахувань із джерелом їхнього фінансування. З метою перевірки правильності складання фінансового плану складається перевірочна шахова таблиця, де по горизонталі показують напрямки використання коштів, а по вертикалі – джерела їхнього покриття. Спочатку заповнюють підсумкові показники доходів і витрат, а потім для кожної статті витрат вказують відповідні джерела їхнього покриття, тобто по вертикалі. Шахова таблиця дозволяє:

– збалансувати доходи й витрати за окремими статтями і в цілому;

– виявити цільовий характер використання коштів;

– визначити способи одержання коштів (див. табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Баланс прибутків і видатків (фінансовий план) підприємства

№ з/п	Статті балансу	Код рядка	Сума, тис. грн
1	2	3	4
	І. Доходи й надходження коштів		
1	Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг – усього	01	
	У тому числі:		
	– податок на додану вартість	02	
	– акцизний податок	03	
	– амортизаційні відрахування	04	
	– інші обов'язкові платежі	05	
	– кошти на сплату відсотків за кредит	06	
	– прибуток від реалізації	07	

Закінчення табл. 9.1

1	2	3	4
2	Прибуток від іншої операційної діяльності	08	
3	Прибуток від інвестиційної діяльності	09	
4	Прибуток від фінансової діяльності	10	
5	Прибуток від іншої звичайної діяльності	11	
6	Довгострокові кредити	12	
7	Доходи від первісної емісії акцій	13	
8	Цільове фінансування й надходження з бюджету	14	
9	Цільове фінансування й надходження з позабюджетних фондів	15	
10	Безповоротна фінансова допомога	16	
11	Інші надходження	17	
	Усього доходів і надходжень	18	
II. Витрати й відрахування коштів			
1	Витрати на реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги	19	
2	Податок на додану вартість, сплачений за товари, роботи, послуги	20	
3	Довгострокові фінансові інвестиції	21	
4	Капітальні вкладення	22	
5	Поповнення оборотних активів	23	
6	Орендна плата	24	
7	Відрахування в резервний фонд	25	
8	Відрахування із прибутку в інші фонди підприємства	26	
9	Сплачені дивіденди	27	
10	Відрахування на благодійні цілі	28	
11	Погашення довгострокових кредитів	29	
12	Податок на додану вартість, що перераховується до бюджету	30	
13	Акцизний податок	31	
14	Податок на прибуток	32	
15	Сплата відсотків за кредит	33	
16	Залишок коштів, призначених для інвестицій	34	
17	Інші витрати й відрахування	35	
	Усього витрат і відрахувань	36	

9.3. Оперативне фінансове планування на підприємстві

Оперативне фінансове планування необхідне підприємству з метою контролю за фактичним надходженням виручки від реалізації на поточний рахунок підприємства й використанням коштів у процесі господарської діяльності, виконанням поточного фінансового плану. Фінансовий план є орієнтиром для фінансової роботи підприємства цього року, оскільки показує обсяг фінансових ресурсів, необхідних для поточної та інвестиційної діяльності. Виконання його здійснюється безпосередньо в процесі фінансово-господарської діяльності, забезпечуючи стабільну платоспроможність підприємства через оперативне планування.

Із цією метою складається баланс грошових надходжень, що показує, коли у підприємства виникають тимчасово вільні кошти, які можна розмістити на депозитних рахунках банків за умов використання депозитних сертифікатів або інвестувати в коштовні короткострокові папери, а коли виникає додаткова потреба в коштах, – її можна забезпечити залученням коштів.

Оперативне фінансове планування здійснюється також шляхом ведення платіжного календаря, що складається на квартал з розбивкою за місяцями або на місяць із розбивкою за декадами. У ньому відображається весь грошовий обіг підприємства виходячи з відповідності надходження й використання коштів. Цей план дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечити оперативне фінансування, виконання розрахункових і платіжних зобов'язань, фіксувати зміну поточної платоспроможності підприємства. Важливе місце в оперативній фінансовій роботі підприємства займає своєчасне погашення кредиторської, а також своєчасне стягнення дебіторської заборгованостей.

Дебіторська заборгованість у межах обговореного сторонами строку сплати – це нормальне явище у фінансово-господарській діяльності підприємств. Проте заборгованість, що перевищує погоджені строки платежів, знижує платоспроможність підприємств. Крім того, щодо заборгованості за господарськими договорами встановлений строк позовної давності – 3 роки. Якщо підприємство протягом цього строку не звернулося у встановленому порядку до Господарського суду (або до міжнародного Стокгольмського арбітражного суду) з позовною заявою про її стягнення, то така заборгованість списується на результати його діяльності й приносить підприємству відчутні збитки. Тому необхідно

ретельно аналізувати стан дебіторської заборгованості на підприємстві за наступними статтями:

– розрахунки з покупцями і замовниками;

– розрахунки з підзвітними особами, іншими дебіторами й аванси видані;

– векселі отримані;

– бюджетні платежі й платежі за соціальним страхуванням;

– розрахунки з оплати праці.

Крім того, необхідно окремо розглядати наступні умови:

– відсоток неповерненої заборгованості за головними боржниками, з найбільшою питомою вагою заборгованості;

– можливість погашення дебіторської заборгованості, строки її виникнення, а також питома вага простроченої заборгованості;

– питома вага векселів в обсязі дебіторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість займає важливе місце в складі позикових коштів. Якщо така заборгованість виникає в процесі господарських зв'язків з іншими суб'єктами господарювання в межах нормального документообігу й установлених форм розрахунків, то вона не суперечить чинному законодавству й не робить негативного впливу на фінансовий стан інших господарюючих суб'єктів. Якщо ж вона виникає внаслідок порушення правил розрахунків і кредитування, то така заборгованість призводить до фінансових ускладнень інших підприємств. Прострочена кредиторська заборгованість виникає, якщо на підприємстві не налагоджена чітка фінансова робота:

– оборотні активи заморожені в дебіторській заборгованості або в наднормативних, не прокредитованих банками залишках товарно-матеріальних цінностей;

– розмір власних оборотних активів недостатній для покриття необхідної мінімальної потреби забезпечення поточної діяльності.

Прострочена кредиторська заборгованість пов'язана з фінансовими втратами для підприємства. Так, певна заборгованість призводить до відповідних наслідків:

– перед постачальниками й підрядниками – до нарахування пені в розмірі подвійної дисконтної ставки НБУ, до звернення до суду про її безперечне стягнення або порушення справи про банкрутство підприємства;

– перед бюджетом і позабюджетними фондами – до застосування жорстких штрафних санкцій, пені, порушення справи про банкрутство, а також до адміністративної й кримінальної відповідальності посадових осіб підприємства;

– по заробітній платі – до плинності кадрів, індексації невиплаченої заробітної плати, що збільшує витрати підприємства, до звернення працівників до суду з наступним безперечним стягненням такої заборгованості, у тому числі й за рахунок майна підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Методи фінансового планування.
2. Поточне фінансове планування на підприємстві.
3. Оперативне фінансове планування на підприємстві.
4. Планування надходження виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг).
5. Способи фінансового планування.
6. Бюджетування.
7. Планування прибутку та рентабельності фінансовою службою підприємства.
8. Бізнес-план.

Тестові завдання

1. Що з переліченого включається до складу доходів балансу доходів і видатків підприємства?
   a) сума амортизаційних відрахувань;
   b) виручка від реалізації продукції;
   c) короткотермінові банківські кредити;
   d) довготермінові банківські кредити.
2. Чим фінансовий план підприємства відрізняється від платіжного календаря?
   a) він не може слугувати інструментом оперативного фінансового планування;
   b) він не включає витрат на сплату податків до бюджету;
   c) у ньому відсутня інформація про обсяг продажу (реалізації) продукції;
   d) у ньому відсутня інформація про рух грошових коштів на розрахунковому рахунку.
3. Що таке бізнес-план?
   a) план підприємницької діяльності, що підприємець зобов'язаний виконати за договором з органами управління;
   b) погоджений із фінансовими органами план одержання доходів, прибутку й сплати податків;

c) розгорнута програма здійснення бізнесу-проекту або бізнес-операції;
d) узгоджений план фінансування діяльності;
e) документ, що підприємець зобов'язаний пред'явити в банк для одержання кредиту на здійснення бізнес-операції.

4. Який із показників не має впливу на вартість позикового капіталу, залученого на умовах фінансового лізингу:
a) річна норма амортизації активу, залученого на умовах фінансового лізингу;
b) ставка податку на прибуток;
c) розмір фонду оплати праці;
d) рівень витрат по залученню активу на умовах фінансового лізингу.

5. Згідно із ПСБО статутний капітал – це:
a) сукупність внесків учасників у майно при створенні підприємства;
b) зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, внески власників до капіталу підприємства;
c) відображена в обліку сума коштів, що надійшли від засновників і учасників при створенні акціонерного товариства.

6. Що з переліченого включається до складу доходів балансу доходів і видатків підприємства?
a) сума амортизаційних відрахувань;
b) виручка від реалізації продукції;
c) короткотермінові банківські кредити;
d) зміни в статутному капіталі;
e) довготермінові банківські кредити.

7. Чим фінансовий план підприємства відрізняється від платіжного календаря?
a) він не може слугувати інструментом оперативного фінансового планування;
b) він не включає витрат на сплату податків до бюджету;
c) у ньому відсутня інформація про обсяг продажу (реалізації) продукції;
d) у ньому відсутня інформація про рух грошових коштів на розрахунковому рахунку;
e) усе перераховане вірно.

ТЕМА 10
ФІНАНСОВА КРИЗА НА ПІДПРИЄМСТВІ. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ Й БАНКРУТСТВО

10.1. Фінансова криза на підприємстві: симптоми й фактори.

10.2. Економічний зміст, порядок проведення й фінансові джерела санації підприємства.

10.3. Фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства.

10.1. Фінансова криза на підприємстві: симптоми й фактори

У сучасній економіці України особливо гостро проявляється вплив на соціально-економічне становище фінансової кризи, в якій перебуває значна частина промислових підприємств країни. Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства й обмежених можливостей його впливу на фінансові відносини.

Фінансова криза на підприємстві залежить від екзогенних (зовнішніх) і ендогенних (внутрішніх) факторів. До головних зовнішніх факторів, які обумовлюють кризовий розвиток підприємства, належать:

– спад кон'юнктури ринку в економіці в цілому;

– значний рівень інфляції та інфляційні коливання;

– нестабільність господарського й податкового законодавства;

– нестабільність фінансового й валютного ринків;

– посилення монополізму на ринку, конкуренції в галузі й криза галузі в цілому;

– дискримінація підприємства органами влади й управління, політична нестабільність у країні, де знаходиться підприємство, або в країнах, де розташовані постачальники сировини або споживачі продукції.

Внутрішніми факторами фінансової кризи на підприємстві є:

– відсутність чітко визначеної стратегії розвитку підприємства;

– дефіцит організаційної структури, низький рівень менеджменту, маркетингу, втрата ринків збуту продукції;

– нераціональне використання виробничих ресурсів, непродуктивне використання вільних робочих місць, виробничих площ.

Унаслідок впливу загальної сукупності або деяких із цих факторів на фінансово-господарську діяльність підприємства відбуваються наступні негативні явища:

– втрата клієнтів і покупців продукції, зменшення кількості договорів на її постачання;

– неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей, підвищення собівартості й різке зниження продуктивності праці;

– збільшення розміру неліквідних оборотних активів і наявність наднормативних запасів;

– виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;

– істотне зниження виручки від реалізації й підвищення тиску на ціни.

Виділяють такі види кризи:

– стратегічна криза, характерна тим, що на підприємстві зруйнований виробничий потенціал і недостатньо довгострокових факторів успіху;

– криза прибутковості, характерна тим, що наростаючі збитки з'їдають власний капітал підприємства, що призводить до незадовільної структури балансу;

– криза ліквідності, що свідчить про неплатоспроможність підприємства, або існує реальна загроза втрати платоспроможності.

Важливою умовою застосування правильних і своєчасних антикризових заходів на підприємстві є ідентифікація глибини фінансової кризи. Виділяють три фази кризи, які практично відповідають її видам:

– перша фаза кризи, що безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства за умов введення антикризового управління. Це, як правило, криза ліквідності;

– друга фаза, що загрожує подальшому існуванню підприємства й вимагає негайного проведення фінансової санації. Цій фазі, найчастіше, відповідає криза прибутковості;

– третя фаза – це кризовий стан, не сумісний із подальшим існуванням підприємства, що призводить до його ліквідації. Це стратегічний вид кризи.

Для діагностики кризового розвитку підприємства й загрози його банкрутства застосовується система раннього попередження банкрутства – особлива інформаційна система, за допомогою якої керівництво підприємства одержує інформацію про потенційну

загрозу діяльності підприємства внаслідок зовнішніх і внутрішніх факторів. Найважливішим її інструментом є дискримінантний аналіз, коли за допомогою математичних і статистичних методів будується функція й розраховується інтегральний показник, за допомогою якого можна оцінити загрозу банкрутства для підприємства. Існують різні підходи до прогнозування фінансової неспроможності.

Найпростішим і наочним показником загрози банкрутства є коефіцієнт абсолютної ліквідності («кислотний тест»), що аналізується в динаміці та являє собою відношення суми грошових коштів до суми поточних зобов'язань підприємства.

Будь-яка оцінка кредитоспроможності є одночасно й методикою прогнозування банкрутства, наприклад у вигляді розрахунку наступних показників:

– норми прибутку на капітал як відношення суми прибутку до валюти балансу;

– коефіцієнтів абсолютної та швидкої ліквідності й покриття як відношення оборотних активів підприємства в різній мірі їхньої ліквідності до його поточних зобов'язань;

– коефіцієнта залучення коштів як відношення суми всякого роду заборгованості до валюти балансу, що характеризує залежність підприємства від кредиторів.

Дискримінантний аналіз випереджає тест на банкрутство, що складається із шісти показників:

1. Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом як відношення суми власного капіталу до валюти балансу. Незадовільне значення цього показника може свідчити про наявність стратегічної кризи на підприємстві, тобто про найважчу його фазу, третю, не сумісну з подальшим функціонуванням підприємства.

2. Норма прибутку на капітал як відношення суми прибутку до валюти балансу. Незадовільне значення цього показника, розглянуте в динаміці за низку років, свідчить про можливу наявність кризи прибутковості, тобто про другу фазу кризового розвитку, коли необхідна термінова санація.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності як відношення суми коштів до суми поточних зобов'язань. Значення цього коефіцієнта в розмірах нижче припустимого свідчить про кризу ліквідності й вимагає проведення антикризових заходів для виведення підприємства з першої фази його кризового розвитку.

4. Коефіцієнт співвідношення вартості товарної та готової продукції свідчить про такі причини кризового розвитку, як

затовареність, низькі обсяги реалізації продукції, криза надвиробництва, й націлює підприємство на пошук причин і здійснення відповідних заходів.

5. Коефіцієнт оборотності капіталу як відношення суми виручки від реалізації до валюти балансу характеризує ефективність використання інвестованого в підприємство капіталу. Незадовільне значення цього коефіцієнта вимагає вжиття серйозних і глобальних заходів на підприємстві.

6. Коефіцієнт співвідношення обороту від реалізації й дебіторської заборгованості як відношення виручки від реалізації до суми дебіторської заборгованості свідчить про вилучення оборотних активів підприємства в дебіторську заборгованість і вимагає від підприємства вживання термінових заходів до її рефінансування.

У зарубіжній практиці значного поширення набула інтегральна оцінка загрози банкрутства (моделі Альтмана, Спрингейта, універсальна дискримінантна функція). В умовах української економіки ці моделі можуть давати перекручене визначення внаслідок об'єктивних причин і особливостей розвитку на сучасному етапі.

10.2. Економічний зміст, порядок проведення й фінансові джерела санації підприємства

Банкрутство й ліквідація підприємства – це не тільки збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів і споживачів продукції, але й зменшення податкових надходжень у бюджет, зростання безробіття, економічна й соціальна нестабільність у країні. Серед підприємств, справи про банкрутство яких розглядаються в судах, значна кількість таких, що потрапили у скрутне фінансове становище тимчасово. Вартість їхніх активів значно вища, ніж кредиторська заборгованість, і за певних умов ці підприємства можуть розрахуватися з боргами й успішно функціонувати далі. Тому надто важливим стає розгляд питання про можливості санації або реструктуризації таких підприємств.

Санація – система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і

капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Особливе місце в процесі санації займають заходи фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації й використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємства.

Арбітражний керуючий з моменту постановлення ухвали (постанови) про призначення його керуючим санацією або ліквідатором до моменту припинення здійснення ним повноважень прирівнюється до службової особи підприємства-боржника та користується усіма правами розпорядника майна, керуючого санацією, керуючого реструктуризацією, керуючого реалізацією, ліквідатора.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків і усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу й формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Рішення про санацію може прийматися:

– з ініціативи підприємства, що перебуває в кризовому стані, до звернення кредиторів до суду про визнання його банкрутом;

– після звернення боржника за власною ініціативою до господарського суду про визнання його банкрутом. При цьому боржник подає в суд список кредиторів і інших документів, а також обрані ним самим умови проведення фінансової санації. Якщо протягом місяця після порушення справи про банкрутство знаходиться санатор, то суд ухвалює рішення щодо припинення справи про банкрутство й проведення фінансової санації;

– з ініціативи фінансово-кредитної установи, що має право застосувати до клієнта, оголошеного неплатоспроможним, комплекс санаційних заходів. Це такі заходи, як передача оперативного управління підприємством адміністрації, створеній за участю банку, реорганізація боржника, зміна порядку платежів, направлення виручки від реалізації на погашення кредиторської заборгованості;

– з ініціативи заставоутримувача цілісного майнового комплексу відповідно до договору про заставу, зокрема призначення своїх представників у керівні органи боржника, обмеження права розпоряджатися виготовленою продукцією й іншим майном. Якщо санаційні заходи не сприяють відновленню платоспроможності,

заставоутримувач звертається до суду з позовом про відчуження закладеного майна.

До ухвалення рішення про санацію проводиться санаційний аудит. Особливість його полягає в тому, що він проводиться на підприємствах, які перебувають у стані фінансової кризи, й основною його метою є оцінка санаційної спроможності підприємства, що полягає в наявності у підприємства фінансових, організаційних, технічних і правових можливостей проведення санації.

Відсутність аудиторського висновку не перешкоджає провадженню у справі про банкрутство.

До загальних умов санаційної спроможності відносять:

– реальні можливості збільшення виручки від реалізації продукції, зниження собівартості продукції й досягнення майбутньої прибутковості;

– реальні можливості досягнення задовільної структури балансу;

– реальні можливості забезпечення стабільної ліквідності й платоспроможності.

Господарський суд за клопотанням розпорядника майна, кредиторів або з власної ініціативи може заборонити боржнику вчиняти без згоди арбітражного керуючого правочини, а також зобов'язати боржника передати цінні папери, майно, інші цінності на зберігання третім особам, вчинити чи утриматися від вчинення певних дій або вжити інших заходів для збереження майна боржника (у тому числі шляхом позбавлення боржника права розпорядження його нерухомим майном або цінними паперами без згоди розпорядника майна або суду, який розглядає справу про банкрутство; накладення арешту на конкретне рухоме майно боржника), про що виноситься ухвала.

Мораторій на задоволення вимог кредиторів (зупинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) і припинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань та зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів)) вводиться одночасно з відкриттям провадження у справі про банкрутство, про що зазначається в ухвалі господарського суду.

Задоволення забезпечених вимог кредиторів за рахунок майна боржника, яке є предметом забезпечення, здійснюється лише в межах провадження у справі про банкрутство.

Процедура розпорядження майном боржника вводиться строком до 170 календарних днів.

Протягом процедури розпорядження майном органи управління боржника не мають права приймати рішення про:

– реорганізацію (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) і ліквідацію боржника;

– створення господарських товариств або участь в інших господарських товариствах;

– створення філій та представництв;

– виплату дивідендів;

– проведення боржником емісії цінних паперів;

– вихід зі складу учасників боржника юридичної особи, придбання в акціонерів раніше випущених акцій боржника;

– відчуження або обтяження нерухомого майна боржника, в тому числі його передачу в заставу, внесення зазначеного майна до статутного капіталу іншого підприємства або господарського товариства;

– надання позик (кредитів), надання поруки, гарантій, а також передачу в довірче управління майна боржника.

Господарський суд затверджує схвалений план санації боржника і постановляє ухвалу про введення процедури санації.

Під санацією розуміється система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямованих на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і активів та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Протягом трьох місяців з дня винесення ухвали про санацію боржника керуючий санацією зобов'язаний подати комітету кредиторів для схвалення план санації боржника.

План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, за їх наявності, у повному або частковому задоволенні вимог кредиторів, зокрема шляхом переведення боргу (частини боргу) на інвестора, строк та черговість виплати боржником або інвестором боргу кредиторам та умови відповідальності інвестора за невиконання взятих згідно з планом санації зобов'язань.

План санації повинен передбачати строк відновлення платоспроможності боржника. Платоспроможність вважається відновленою за відсутності ознак банкрутства.

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника, які містять план санації, можуть бути:

– реструктуризація підприємства;

– перепрофілювання виробництва;

– закриття нерентабельних виробництв;

– відстрочення, розстрочення або прощення боргу чи його частини;

– виконання зобов'язання боржника третіми особами;

– задоволення вимог кредиторів в інший спосіб;

– ліквідація дебіторської заборгованості;

– реструктуризація активів боржника;

– продаж частини майна боржника;

– виконання зобов'язань боржника власником боржника та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;

– відчуження майна та погашення вимог кредиторів шляхом заміщення активів;

– звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі виконання плану санації;

– одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно з планом санації, що відшкодовується відповідно до вимог цього Кодексу позачергово за рахунок продажу майна боржника;

– одержання позик та кредитів, придбання товарів у кредит;

– інші заходи з відновлення платоспроможності боржника.

Класична модель фінансової санації полягає в здійсненні наступних послідовних заходів:

1. Аналіз причин кризового розвитку підприємства шляхом аналізу його фінансового стану на підставі розрахунку низки коефіцієнтів.

2. На підставі аналізу робиться висновок щодо доцільності санації або про необхідність ліквідації підприємства.

3. Якщо виробничий потенціал підприємства втрачений, структура балансу незадовільна, приймається рішення щодо ліквідації підприємства на добровільній основі або в примусовому порядку за рішенням суду в процесі слухання справи про банкрутство.

4. Якщо є можливість відновити платоспроможність, ліквідність і прибутковість підприємства, приймається рішення про проведення фінансової санації.

5. У першу чергу вживаються першочергові заходи щодо принципу «відсікання зайвого», тобто скорочення витрат, продовження

строків кредиторської заборгованості, пролонгації кредитів, відстрочки виплат дивідендів.

6. Далі визначаються цілі санації, розробляється стратегія для досягнення конкурентних вигід, високої рентабельності підприємства.

7. Розробляються санаційні заходи у формі мобілізації внутрішніх і зовнішніх джерел оздоровлення підприємства.

8. Формується програма санації у вигляді системи прогнозованих заходів, спрямованих на вихід підприємства із кризи й проект санації у формі техніко-економічного обґрунтування, розрахунку обсягів фінансових ресурсів, методів і строків їхньої мобілізації, оцінки ефективності санаційних заходів.

9. Здійснюється реалізація й контроль ходу санації, зокрема оперативний контроль. Його основними інструментами й методами є:

– аналіз підприємства в порівнянні з конкурентами;
– система раннього попередження й реагування;
– вартісний й портфельний аналіз;
– аналіз точки беззбитковості;
– імітаційне моделювання й інші інструменти й методи.

Мети санації досягнуто, якщо за допомогою зовнішніх і внутрішніх фінансових джерел, здійснення організаційних заходів і виробничо-технічних поліпшень підприємство виходить із кризи, уникає оголошення банкрутом і ліквідації, забезпечує свою прибутковість і конкурентоздатність на довгостроковий період.

Сукупний капітал підприємства складається із власного й позикового, таким чином, фінансова санація може здійснюватися шляхом самофінансування або із залученням коштів із зовнішніх джерел. За формальними ознаками розрізняють дві її форми:

– без залучення позикових коштів шляхом зменшення номінального капіталу підприємства, конверсії власності в борг або боргу у власність, пролонгації строків погашення або добровільного зменшення заборгованості, самофінансування;

– із залученням нового фінансового капіталу шляхом альтернативної санації, зменшення номінального капіталу з наступним його збільшенням (двоступінчаста санація), безповоротної фінансової допомоги власників і персоналу, емісії облігацій конверсійної позики, залучення довгострокових кредитів і позик.

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють два види санації: внутрішню (автономну) і зовнішню.

Внутрішня санація здійснюється за такими напрямками:

– реструктуризація активів підприємства, що здійснюється шляхом мобілізації прихованих резервів. Це може бути реалізація окремих основних і оборотних активів, корпоративних прав, цінних паперів, запасів товарно-матеріальних цінностей або індексації балансової вартості майна, що не підвищує реальної платоспроможності. Використання зворотного лізингу, прогресивного лізингу і здача в оренду невикористовуваних основних фондів. Оптимізація структури оборотного капіталу за рахунок зменшення частини низьколіквідних активів. Продаж окремих низькорентабельних філій з метою одержання інвестиційних коштів для перепрофілювання виробництва. Рефінансування дебіторської заборгованості у формі факторингу, форфейтингу, обліку або дисконту векселів;

– заморожування витрат, у першу чергу, за рахунок інвестиційних вкладень шляхом припинення будівництва. Зниження валових витрат по всіх їхніх статтях на основі ZBB (нуль-базисубюджету). Ця система полягає в тому, що на всіх рівнях від керівництва підприємством до низових його підрозділів визначаються пріоритетні напрямки здійснення витрат. Пропозиції зіставляються за підрозділами, приймається рішення щодо загальних пріоритетів й складається мінімальний бюджет, дотримання якого жорстко контролюється на всіх рівнях;

– збільшення виручки від реалізації продукції шляхом надання знижок і пільг покупцям, розширення або призупинення реклами, при можливості здійснюється збільшення цін.

Зовнішня санація здійснюється за такими напрямками:

– санація балансу шляхом зменшення статутного фонду здійснюється через деномінацію акцій, зменшення їхньої кількості, викуп акцій у власників;

– шляхом збільшення статутного фонду через збільшення кількості акцій або їхньої номінальної вартості за допомогою індексації основних фондів, обміну облігацій на акції (конверсійна позика);

– альтернативна санація здійснюється шляхом додаткових внесків або надання коштів на умовах кредиту власниками підприємства;

– санація за участю кредиторів полягає в пролонгації й реструктуризації заборгованості, повній або частковій відмові від своїх претензій, наданні додаткових кредитних ресурсів, видачі кредитного забезпечення, трансформації боргу у власність;

– санація за участю персоналу полягає у відстрочці або відмові від премій, наданні працівниками кредитів підприємству або покупці його акцій;

– санація шляхом державної фінансової підтримки полягає в прямому бюджетному фінансуванні на зворотній (позички) і безворотній (субсидії, дотації) основі. Використовуються також непрямі форми державного впливу, такі як тимчасове недодержання антимонопольного законодавства, списання податкової заборгованості та її реструктуризація.

Провадження у справах *про неплатоспроможність боржника - фізичної особи, фізичної особи - підприємця* здійснюється в порядку, визначеному з урахуванням особливостей для юридичних осіб.

Арбітражний керуючий у справі про неплатоспроможність фізичної особи користується всіма правами арбітражного керуючого відповідно до законодавства, у тому числі має право:

1) запитувати та отримувати документи або їх копії від юридичних осіб, органів державної влади, органів місцевого самоврядування та від фізичних осіб за їхньою згодою щодо майна боржника - фізичної особи, у тому числі які містять конфіденційну інформацію та/або банківську таємницю;

2) отримувати інформацію з державних реєстрів, у тому числі з бюро кредитних історій, у порядку, передбаченому законодавством;

3) здійснювати огляд майна боржника;

4) отримувати інформацію про рух коштів на рахунках боржника.

Провадження у справі про неплатоспроможність боржника - фізичної особи або фізичної особи - підприємця може бути відкрито лише за заявою боржника.

Боржник має право звернутися до господарського суду із заявою про відкриття провадження у справі про неплатоспроможність у разі, якщо:

1) розмір прострочених зобов'язань боржника перед кредитором (кредиторами) становить не менше 30 розмірів мінімальної заробітної плати;

2) боржник припинив погашення кредитів чи здійснення інших планових платежів у розмірі більше 50 відсотків місячних платежів за кожним з кредитних та інших зобов'язань упродовж двох місяців;

3) ухвалено постанову у виконавчому провадженні про відсутність у фізичної особи майна, на яке може бути звернено стягнення;

4) існують інші обставини, які підтверджують, що найближчим часом боржник не зможе виконати грошові зобов'язання чи здійснювати звичайні поточні платежі (загроза неплатоспроможності).

Господарський суд має право за вмотивованим клопотанням сторін у справі про неплатоспроможність чи за своєю ініціативою вжити заходів для забезпечення вимог кредиторів.

До заходів для забезпечення вимог кредиторів належать, зокрема:

– заборона боржнику укладати правочини (договори);

– зобов'язання боржника передати майно, інші цінності на зберігання третім особам;

– вчинення або утримання від вчинення певних дій;

– заборона боржнику розпоряджатися його нерухомим майном та цінними паперами;

– накладення арешту на конкретне майно боржника;

– інші заходи для збереження майна боржника;

– заборона виїзду боржника за кордон.

Мораторій на задоволення вимог кредиторів вводиться строком на 120 днів, з моменту відкриття провадження у справі про неплатоспроможність.

План реструктуризації боргів боржника розробляється з метою відновлення платоспроможності боржника.

У плані реструктуризації боргів боржника зазначаються:

1) обставини, які спричинили неплатоспроможність боржника;

2) інформація про визнані судом вимоги кредиторів із зазначенням їх розміру та черговості задоволення;

3) інформація про майновий стан боржника за результатами проведених заходів з виявлення та складання опису майна боржника (проведення інвентаризації);

4) інформація про всі доходи боржника, у тому числі доходи, які боржник розраховує отримати протягом процедури реструктуризації боргів;

5) розмір суми, яка щомісяця буде виділятися для погашення вимог кредиторів;

6) вимоги кредиторів до боржника, які будуть прощені (списані) у разі виконання плану реструктуризації боргів;

7) розмір суми, яка щомісяця залишатиметься боржнику на задоволення побутових потреб, у розмірі не менше одного прожиткового мінімуму на боржника та на кожну особу, яка перебуває на його утриманні.

Не підлягають реструктуризації борги боржника щодо сплати аліментів, відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю фізичної особи, щодо сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та щодо сплати інших обов'язкових платежів на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Податковий борг, що виник протягом трьох років до дня постановлення ухвали про відкриття провадження у справі про неплатоспроможність боржника, визнається безнадійним та списується у процедурі реструктуризації боргів боржника.

Господарський суд ухвалює постанову про визнання боржника банкрутом і введення процедури погашення боргів боржника у разі, якщо протягом 120 днів з дня відкриття провадження у справі про неплатоспроможність зборами кредиторів не прийнято рішення про схвалення плану реструктуризації боргів боржника або прийнято рішення про перехід до процедури погашення боргів боржника.

Постановою про визнання боржника банкрутом і введення процедури погашення боргів боржника господарський суд також призначає керуючого реалізацією майна.

До складу ліквідаційної маси включається все майно боржника, що перебуває у його власності, а також те, що буде отримано боржником у власність після визнання його банкрутом і до завершення процедури погашення боргів боржника.

До складу ліквідаційної маси може бути включено майно, що є часткою боржника у спільній власності. У такому разі відбувається виділення частки боржника із спільного майна за правилами, передбаченими цивільним законодавством.

Вимоги кредиторів, включені до реєстру вимог кредиторів, задовольняються у такій черговості:

1) у першу чергу задовольняються вимоги до боржника щодо сплати аліментів, відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю фізичної особи, сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне та інше соціальне страхування;

2) у другу чергу задовольняються вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) та проводяться розрахунки з іншими кредиторами;

3) у третю чергу сплачуються неустойки (штраф, пеня), внесені до реєстру вимог кредиторів.

У разі недостатності коштів, одержаних від продажу майна банкрута, для повного задоволення всіх вимог однієї черги вимоги задовольняються пропорційно до суми вимог, що належить кожному кредиторові однієї черги.

Вимоги, не задоволені через недостатність майна боржника, вважаються погашеними.

10.3. Фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства

З моменту виникнення приватної власності закони ніколи не були лояльні до боржників. У більшості країн передбачені норми законів про стягнення майна банкрута з метою задоволення претензій кредиторів.

Під банкрутством розуміють визнану господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

До боржника застосовуються такі процедури банкрутства:

– розпорядження майном боржника;

– мирова угода;

– санація (відновлення платоспроможності) боржника;

– ліквідація банкрута.

З дня ухвали господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:

– господарська діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу, крім укладення та виконання договорів, що мають на меті захист майна банкрута або забезпечення його збереження (підтримання) у належному стані, договорів оренди майна, яке тимчасово не використовується, на період до його продажу у процедурі ліквідації тощо;

– строк виконання всіх грошових зобов'язань банкрута вважається таким, що настав;

– у банкрута не виникає жодних додаткових зобов'язань, у тому числі зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), крім витрат, безпосередньо пов'язаних із здійсненням ліквідаційної процедури;

– припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), процентів та інших економічних санкцій за всіма видами заборгованості банкрута;

– відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;

– допускається продаж майна банкрута;

– скасовуються арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом, та інші обмеження щодо розпорядження майном такого боржника. Накладення нових арештів або інших обмежень щодо розпорядження майном банкрута не допускається;

– припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном, якщо цього не було зроблено раніше, члени виконавчого органу (керівник) банкрута звільняються з роботи у зв'язку з банкрутством підприємства, а також припиняються повноваження власника (органу, уповноваженого управляти майном) майна банкрута.

Протягом 15 днів з дня призначення ліквідатора відповідні посадові особи банкрута зобов'язані передати бухгалтерську та іншу документацію, печатки і штампи, матеріальні та інші цінності банкрута ліквідатору. У разі ухилення від виконання зазначених обов'язків відповідні посадові особи банкрута несуть відповідальність відповідно до закону. Ліквідатор має право замовити виготовлення дублікатів печатки та штампів у разі їх втрати.

Усі види майнових активів (майно та майнові права) банкрута, які належать йому на праві власності або господарського відання, включаються до складу ліквідаційної маси.

Після проведення інвентаризації та отримання згоди на продаж майна ліквідатор здійснює продаж майна банкрута на аукціоні.

Початковою вартістю продажу майна банкрута є його вартість, визначена ліквідатором.

Черговість задоволення вимог кредиторів:

1) у першу чергу задовольняються:

– вимоги щодо виплати заборгованості з оплати за виконані роботи та/або надані послуги, а також інші кошти, належні гіг-спеціалістам за гіг-контрактами та нараховані на ці суми страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інше соціальне страхування, у тому числі відшкодування кредиту, отриманого на ці цілі;

– вимоги щодо виплати заборгованості із заробітної плати працюючим та звільненим працівникам банкрута, грошові

компенсації за всі невикористані дні щорічної відпустки та додаткової відпустки працівникам, які мають дітей, інші кошти, належні працівникам у зв'язку з оплачуваною відсутністю на роботі (оплата часу простою не з вини працівника, гарантії на час виконання державних або громадських обов'язків, гарантії і компенсації при службових відрядженнях, гарантії для працівників, які направляються для підвищення кваліфікації, гарантії для донорів, гарантії для працівників, які направляються на обстеження до медичного закладу, соціальні виплати у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності за рахунок коштів підприємства тощо), а також вихідна допомога, належна працівникам у зв'язку з припиненням трудових відносин, та нараховані на ці суми страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інше соціальне страхування, у тому числі відшкодування кредиту, отриманого на ці цілі;

– вимоги щодо виплати заборгованості із компенсації збитків, завданих Державному бюджету України внаслідок виконання рішень Європейського суду з прав людини, постановлених проти України;

– вимоги кредиторів за договорами страхування;

– витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді;

– витрати кредиторів на проведення аудиту, якщо аудит проводився за рішенням господарського суду за рахунок їхніх коштів;

2) у другу чергу задовольняються:

– вимоги із зобов'язань, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров'ю громадян, шляхом капіталізації у ліквідаційній процедурі відповідних платежів, у тому числі до Фонду соціального страхування України за громадян, які застраховані в цьому фонді, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, зобов'язань із сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інше соціальне страхування, крім вимог, задоволених позачергово, з повернення невикористаних коштів Фонду соціального страхування України, а також вимоги громадян - довірителів (вкладників) довірчих товариств або інших суб'єктів підприємницької діяльності, які залучали майно (кошти) довірителів (вкладників);

3) у третю чергу задовольняються:

– вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);

– вимоги центрального органу виконавчої влади, що здійснює управління державним резервом;

4) у четверту чергу задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою;

5) у п'яту чергу задовольняються вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного капіталу підприємства;

6) у шосту чергу задовольняються інші вимоги.

Вимоги кожної наступної черги задовольняються у міру надходження на рахунок коштів від продажу майна банкрута після повного задоволення вимог попередньої черги, крім випадків, установлених законодавством.

У разі недостатності коштів, одержаних від продажу майна банкрута, для повного задоволення всіх вимог однієї черги вимоги задовольняються пропорційно до суми вимог, що належить кожному кредитору однієї черги.

У разі відмови кредитора від задоволення визнаної в установленому порядку вимоги ліквідатор не враховує суму грошових вимог цього кредитора.

Погашення вимог кредиторів шляхом заліку зустрічних однорідних вимог проводиться за згодою кредитора (кредиторів), за умови що це не порушує майнові права інших кредиторів.

Погашення вимог забезпечених кредиторів за рахунок майна банкрута, що є предметом забезпечення, здійснюється позачергово.

Вимоги, не погашені у зв'язку з недостатністю майна, вважаються погашеними.

Разом із тим існують особливості щодо банкрутства окремих категорій суб'єктів підприємницької діяльності, а саме:

– містоутворюючих підприємств;
– особливо небезпечних підприємств;
– сільськогосподарських підприємств;
– страховиків;
– професійних учасників ринку цінних паперів;
– суб'єкта підприємницької діяльності – громадянина;
– селянського (фермерського) господарства;
– боржника, що ліквідується власником;
– відсутнього боржника.

Питання для самоконтролю

1. Фінансова криза на підприємстві: симптоми й фактори.
2. Економічний зміст, порядок проведення й фінансові джерела санації підприємства.
3. Фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства.
4. Діагностика кризового стану та розвитку.
5. Порядок проведення та фінансові джерела санації підприємства.
6. Економіко-правові аспекти санації та банкрутства.
7. Порядок ліквідації підприємств та її фінансове забезпечення.
8. Реорганізація та реструктуризація підприємств.
9. Запровадження альтернативної санації.
10. Адміністративні правопорушення і злочини у сфері санації та банкрутства підприємств.
11. Реструктуризація підприємства.

Тестові завдання

1. Що з перерахованого не впливає на показник точки беззбитковості:
   a) сума валового операційного доходу;
   b) сума ПДВ і акцизного податку;
   c) сума чистого операційного доходу;
   d) надзвичайні доходи й витрати.
2. Що характеризує собою ефект фінансового левереджу?
   a) приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу;
   b) приріст коефіцієнта рентабельності позикового капіталу;
   c) приріст коефіцієнта рентабельності операційної діяльності підприємства;
   d) приріст коефіцієнта рентабельності фінансової діяльності підприємства.
3. Які з показників є складовими при визначенні коефіцієнта «лакмусового папірця»?
   a) процентні й рентні платежі від участі в надзвичайній діяльності;
   b) активи, які можуть бути легко й швидко перетворені в готівку;
   c) грошові надходження від реалізації товарів, робіт і послуг;

d) всі перераховані показники.

4. Що з перерахованого не входить до прийомів ризику-менеджменту?

a) диверсифікованість;
b) передача ризику;
c) запобігання ризику;
d) утримання ризику;
e) усі входять.

5. Що таке підприємницький ризик?

a) небезпека невиконання бізнес-плану;
b) небезпека недоодержання прибутку;
c) небезпека виникнення непередбачених втрат у процесі підприємницької діяльності;
d) небезпека залучення до відповідальності за невиконання прийнятих зобов'язань або несплату податків.

6. Який рівень ризику найнебезпечніший для підприємця?

a) коли є відчутна ймовірність того, що втрати перевершать майновий стан підприємця;
b) коли можна повністю втратити весь прибуток;
c) коли є реальна загроза не відшкодувати повністю витрати підприємницької операції;
d) коли отриманий дохід може виявитися недостатнім для повного повернення кредиту.

БЛОК САМОСТІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

а) теми для самостійного закріплення матеріалу:

1. Банкрутство, його визначення та правові засади в Україні.
2. Бізнес-план та бюджетування суб'єктів підприємництва.
3. Вплив розміщення оборотних активів на фінансовий стан.
4. Вплив статутного капіталу на фінансову діяльність підприємства.
5. Державне кредитування підприємств.
6. Державне регулювання системи розрахунків підприємства.
7. Державне регулювання формування статутного капіталу (фондів).
8. Державне регулювання цін в Україні.
9. Запровадження альтернативної санації.
10. Інкасо, документарне інкасо як форма міжнародних розрахунків.
11. Інкотермс та його вплив на фінансове виконання контрактів.
12. Координація діяльності фінансової служби з підрозділами підприємства.
13. Методи профілактики фінансових ризиків.
14. Методологічні аспекти здійснення приватизації та її пріоритети.
15. Ознаки стійкості фінансового стану підприємства.
16. Особливості аналізу фінансового стану підприємств різних організаційних форм господарювання.
17. Особливості нарахування акцизного податку при імпортно-експортних операціях.
18. Особливості нарахування ПДВ при імпортно-експортних операціях.
19. Планування і фінансування приросту нормативу власних оборотних активів.
20. Планування та бюджетування оборотних активів.
21. Платіжна криза і стратегія підприємства у сфері розрахунків.
22. Платіжний календар.
23. Реалізація продукції (товарів, робіт, послуг) за допомогою Internet-магазинів.
24. Реорганізація та реструктуризація підприємств.
25. Система примусового стягнення коштів з боржників.

26. Система фінансового планування на підприємстві.
27. Статутний капітал як джерело фінансової діяльності підприємства.
28. Фінансовий результат діяльності підприємства.
29. Фінансово-розрахункові умови експортно-імпортних контрактів.
30. Форми продажу (реалізації) продукції.

б) питання для самоконтролю:

1. Амортизація груп основних засобів у системі податкового обліку.
2. Банківський кредит як джерело фінансових ресурсів підприємства.
3. Банківський переказ у міжнародних розрахунках.
4. Валові витрати підприємства.
5. Валові доходи підприємства.
6. Вартісна структура виручки від продажу (реалізації).
7. Визначення суми ПДВ до сплати у бюджет.
8. Використання авізо як платіжного засобу.
9. Використання інкасо при міжнародних розрахунках.
10. Виручка від продажу (реалізації) продукції як основне джерело доходів підприємств.
11. Вплив ліцензування та квотування на фінансові показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
12. Джерела зростання статутних капіталів.
13. Джерела формування оборотних активів.
14. Документарний акредитив.
15. Економіко-правові засади формування і руху статутних фондів державних підприємств.
16. Єдиний митний тариф.
17. Загальні принципи нормування власних оборотних активів.
18. Законодавча база фінансової діяльності підприємства в Україні.
19. Звіт про фінансові результати підприємства (П(С)БО – 3).
20. Індексація основних засобів у зв'язку з інфляцією.
21. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємства.
22. Капітальні вкладення і джерела їх фінансування.
23. Контроль фінансової служби підприємства за раціональним використанням оборотних активів.

24. Кредити банків у оборотні й в основні кошти підприємств.
25. Кредитний договір.
26. Кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів.
27. Методи амортизації у нових стандартах бухгалтерського обліку.
28. Механізми та способи зміцнення фінансового стану підприємств.
29. Механізми управління оборотними активами.
30. Нормування оборотних активів у виробничих запасах.
31. Нормування оборотних активів у запасах готової продукції.
32. Нормування оборотних активів у незавершеному виробництві.
33. Об'єкти цивільно-правових та фінансово-правових відносин у сфері фінансової діяльності підприємства.
34. Облік податкового зобов'язання і податкового кредиту в системі ПДВ.
35. Оперативний контроль за надходженням виручки від продажу (реалізації).
36. Оподаткування прибутку підприємств в Україні. Валові доходи і валові витрати.
37. Основні положення діючої системи ціноутворення в Україні.
38. Підприємство і державна податкова служба.
39. Підприємство і комерційний банк.
40. Планування прибутку аналітичним методом.
41. Планування прибутку методом прямого розрахунку.
42. Планування прибутку та рентабельності фінансовою службою підприємства.
43. Планування виручки від реалізації.
44. Платоспроможність.
45. Показники ліквідності підприємства.
46. Показники рентабельності роботи підприємства.
47. Прибуток від продажу (реалізації) продукції (з урахуванням П(С)БО – 3).
48. Прибуток як об'єкт оподаткування підприємства.
49. Принципи організації оборотних активів підприємств.
50. Протидія легалізації «брудних» коштів.
51. Реструктуризація підприємства в процесі приватизації.
52. Розміщення коштів статутних капіталів у активи.

53. Роль і місце прибутку в економіці підприємства.
54. Статутні капітали акціонерних товариств і інших господарських товариств.
55. Статутні капітали державних підприємств.
56. Статутні фонди акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю, інших господарських товариств.
57. Сутність податку на додану вартість.
58. Сутність податку на прибуток підприємства і загальні принципи його стягнення.
59. Сутність фінансів підприємств сфери матеріального виробництва.
60. Сутність фінансових ресурсів підприємства і їх структура.
61. Сфера фінансових відносин підприємства.
62. Фінансовий контроль за використанням і фінансуванням в основні засоби.
63. Фінансовий план підприємства.
64. Фінансові правопорушення при приватизації та роздержавленні та протидія їм.
65. Фінансування витрат підприємств у основні засоби.
66. Фінансування капітального ремонту та інших витрат з поліпшення основних засобів.
67. Фонд основних коштів підприємства.
68. Формування оборотних активів на підприємстві в сучасних умовах.
69. Формування прибутку підприємства.
70. Формування фондів основних засобів на підприємстві в сучасних умовах.
71. Функції фінансової служби на підприємстві.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Аваль – вексельне поручительство, тобто напис на векселі, який свідчить, що боржник за векселем передає його в довірче користування іншій особі, тобто авалісту, що відповідає за виконання перед кредитором зобов'язань позичальника, тобто векселедавця.

Акредитив – грошове зобов'язання банку, що видається ним за дорученням клієнта на користь його контрагента, сплатити кошти постачальнику (або надати повноваження банку постачальника здійснити такий платіж) на умовах надання документів, передбачених договором між контрагентами.

Амортизація – процес поступового перенесення вартості основних виробничих фондів та інших необоротних активів відповідно до норм амортизаційних відрахувань, установлених законодавчими актами, на собівартість виготовлюваної продукції (товарів, робіт, послуг). Розмір амортизаційних відрахувань залежить від вартості основних фондів, норм таких відрахувань, а також методів їхнього нарахування.

Аналіз і контроль фінансової діяльності підприємства – розрахунок та забезпечення ефективності його фінансового стану, що дає можливість визначити недоліки і прорахунки, виявити і мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, збільшити доходи і прибуток, зменшити витрати на виробництво, підвищити рентабельність, поліпшити фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому.

Аудит – незалежна експертиза й аналіз фінансової звітності господарюючого суб'єкта з метою визначення її вірогідності, повноти, реальності, відповідності чинному законодавству й вимогам, пропонованим до фінансової звітності.

Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Бартер (товарний обмін) – господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у будь-якій формі, іншій, ніж грошова, включаючи будь-які види заліку та погашення взаємної заборгованості, в результаті яких не передбачається зарахування коштів на рахунки продавця для компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг).

Безготівкові розрахунки – перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів.

Бенефіціар – особа, на користь якої здійснюється перерахунок коштів, або третя особа, на рахунок якої здійснюється зарахування коштів за поставлені товари, роботи, послуги.

Вексель – цінний папір, письмове боргове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити своєму кредитору (векселедержателю) визначену грошову суму у визначений термін.

Відповідальне зберігання – господарська операція платника податку, що передбачає передання згідно з договорами схову матеріальних цінностей на зберігання іншій особі без права їх використання у господарському обороті такої фізичної чи юридичної особи, з подальшим поверненням цих матеріальних активів платнику податку без зміни їх якісних або кількісних характеристик.

Господарська діяльність – будь-яка діяльність особи, направлена на отримання доходу в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, у разі коли безпосередня участь такої особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою. Під безпосередньою участю слід розуміти зазначену діяльність особи через свої постійні представництва, філіали, відділення, інші відокремлені підрозділи, а також через довірену особу, агента або будь-яку іншу особу, яка діє від імені та на користь першої особи.

Гудвіл – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо.

Депозит (вклад) – кошти, які надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно із законодавством України, або нерезиденту на строк та під процент. Залучення депозитів може здійснюватися у формі випуску (емісії) ощадних (депозитних) сертифікатів.

Державний бюджет – сукупність фінансово-економічних відносин з приводу формування та використання централізованого

фонду грошових коштів держави для забезпечення її специфічних функцій.

Державні позабюджетні фонди – фінансові ресурси, пов'язані з фінансуванням витрат, що не включаються до бюджету. Формування їх здійснюється за рахунок обов'язкових цільових відрахувань, які для платника податків практично нічим не відрізняються від податків з погляду відповідальності за їхнє вирахування й сплату.

Деривативи – стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах у майбутньому.

Деривативи валютний – стандартний документ, який засвідчує право продати та/або купити валютну цінність на обумовлених умовах у майбутньому.

Деривативи товарний – стандартний документ, який засвідчує право продати та/або купити біржовий товар (крім цінних паперів) на обумовлених стандартних умовах у майбутньому.

Деривативи фондовий – стандартний документ, який засвідчує право продати та/або купити цінний папір на обумовлених умовах у майбутньому.

Дивіденд – платіж, який здійснюється юридичною особою – емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав (інвестиційних сертифікатів) у зв'язку з розподілом частини прибутку емітента.

Емісійний дохід – сума перевищення надходжень, отриманих емітентом від продажу власних акцій або інших корпоративних прав та інвестиційних сертифікатів, над номінальною вартістю таких акцій або інших корпоративних прав та інвестиційних сертифікатів (при їх первинному розміщенні) або над ціною зворотного викупу при повторному розміщенні інвестиційних сертифікатів та акцій інвестиційних фондів.

Звичайна ціна – ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору.

Звітний (податковий) період – період, за який платник податку зобов'язаний проводити розрахунки податку та сплачувати його до бюджету.

Зворотний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає продаж основних фондів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг.

Ідентичні товари (роботи, послуги) – товари (роботи, послуги), що мають однакові характерні для них основні ознаки (їх фізичні характеристики, які не впливають на їх якісні характеристики і не мають суттєвого значення для визначення ознак товару, якість і репутація на ринку, країна походження та виробник).

Інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції.

Інжиніринг – надання послуг (виконання робіт) зі складання технічних завдань, проведення наукових досліджень, складання проектних пропозицій, проведення техніко-економічних обстежень та інженерно-розвідувальних робіт з будівництва об'єктів, розроблення технічної документації, проектування та конструкторське опрацювання об'єктів техніки і технології, консультації та авторський нагляд під час монтажних та пусконалагоджувальних робіт, а також консультації економічного, фінансового або іншого характеру, пов'язані з такими послугами (роботами).

Іпотечний сертифікат (у тому числі іпотечний сертифікат участі та іпотечний сертифікат з фіксованою дохідністю) – особливий вид цінного паперу, забезпечений іпотечними активами або іпотеками відповідно до закону.

Капітальна інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації.

Капітальні вкладення – витрати на створення нових, реконструкцію й технічне переозброєння діючих основних фондів.

Кредит – угода позикового характеру між економічними партнерами щодо надання грошей або товарів у борг на умовах терміновості, зворотності, платності, цільового використання та забезпеченості.

Кредит акцептний – позика, що передбачає акцептування банком інкасованої підприємством-позичальником тратти за умови її надання до банку до настання терміну оплати.

Кредит інвестиційний податковий – відстрочка плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм.

Кредит під облік векселів – короткостроковий кредит, що банк видає пред'явникові векселів, з огляду на те, що вони скуповуються, до настання строку їхнього погашення.

Кредит під цінні папери – кошти, які залучаються юридичною особою-боржником (дебітором) від інших юридичних або фізичних осіб як компенсація вартості випущених (емітованих) таким дебітором облігацій або депозитних сертифікатів.

Кредит товарний – товари, які передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичним чи фізичним особам на умовах угоди, що передбачає відстрочення кінцевого розрахунку на визначений строк та під процент.

Кредит фінансовий – кошти, які надаються банком – резидентом або нерезидентом, кваліфікованим як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають статус небанківських фінансових установ, згідно з відповідним законодавством, а також іноземними урядами або його офіційними агентствами чи міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами-нерезидентами у позику юридичній або фізичній особі на визначений строк, для цільового використання та під процент.

Лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій із фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів або землі у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за орендну плату та на визначений строк.

Ломбардна операція – операція фізичних чи юридичних осіб з отримання коштів від юридичної особи, кваліфікованої як фінансова установа згідно із законодавством України, під заставу товарів або валютних цінностей. Ломбардні операції є різновидом кредиту під заставу.

Матеріальний актив – основні фонди та оборотні активи у будь-якому виді, що відрізняється від коштів, цінних паперів, деривативів та нематеріальних активів.

Недержавне пенсійне забезпечення – пенсійне забезпечення, яке здійснюється недержавними пенсійними фондами, страховими організаціями та банками.

Нематеріальний актив – об'єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку.

Нерезиденти – юридичні особи та суб'єкти господарської діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства іншої держави.

Оборотність оборотних активів – тривалість або швидкість одного обороту оборотних активів з моменту авансування коштів у виробничі запаси до випуску готової продукції і її реалізації.

Овердрафт – короткостроковий кредит, що видається банком надійному клієнтові понад залишки коштів на його поточному рахунку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування цього рахунку.

Однорідні товари (роботи, послуги) – товари (роботи, послуги), які не є ідентичними, мають подібні характеристики і складаються зі схожих компонентів, що дозволяє їм виконувати однакові функції та (або) бути взаємозамінними (їх якість, наявність товарного знака, репутація на ринку, країна походження та виробник).

Оперативний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає відповідно до договору оперативного лізингу (оренди) передання орендарю майна, що підпадає під визначення основного фонду, придбаного або виготовленого орендодавцем на умовах інших, ніж передбачаються фінансовим лізингом (орендою).

Опціон – стандартний документ, який засвідчує право придбати (продати) цінні папери (товари, кошти) на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладення такого опціону або на час такого придбання за рішенням сторін контракту.

Оренда землі – господарська операція, яка передбачає надання орендодавцем землі у користування іншій юридичній або фізичній особі на визначений строк, за цільовим призначенням та за орендну плату. Порядок здійснення оренди землі встановлюється відповідним законодавством.

Платіжна вимога-доручення – комбінований документ, що містить, з одного боку, вимогу постачальника до покупця оплатити вартість поставленої йому продукції, товарів, виконаних робіт, послуг, з іншого боку, доручення платника своєму банку про перерахування коштів з його рахунку на рахунок одержувача.

Платіжне доручення – наказ підприємства обслуговуючому банку про перерахування визначеної суми коштів зі свого рахунку на рахунок одержувача.

Поворотна фінансова допомога – це сума коштів, передана платнику податку у користування на визначений строк відповідно до договорів, які не передбачають нарахування процентів або надання інших видів компенсацій як плати за користування такими коштами.

Податкове зобов'язання – загальна сума податку, одержана (нарахована) платником податку в звітному (податковому) періоді.

Податковий вексель – письмове безумовне грошове зобов'язання платника податку сплатити до бюджету відповідну суму коштів у порядку та терміни, що підтверджені комерційними банками шляхом авалю, який видається платником на відстрочення сплати податку на додану вартість, що справляється при імпорті товарів на митну територію України.

Податковий кредит – сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду.

Позиковий відсоток – це плата, що стягується кредитором з позичальника за користування позикою.

Позиковий капітал – це грошовий капітал, що використовується у підприємницьких цілях для надання позик на умовах зворотності й платності.

Портфельна інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку (за винятком операцій зі скупівлі акцій як безпосередньо платником податку, так і пов'язаними з ним особами, в обсягах, що перевищують 50 відсотків загальної суми акцій, емітованих іншою юридичною особою, які належать до прямих інвестицій).

Поставка послуг – будь-які операції цивільно-правового характеру з виконання робіт, надання послуг, надання права на користування або розпорядження товарами, у тому числі нематеріальними активами, а також з поставки будь-яких інших, ніж товари, об'єктів власності за компенсацію, а також операції з безоплатного виконання робіт, надання послуг.

Поставка товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатної поставки товарів (результатів робіт) та операції з передачі майна орендодавцем (лізингодавцем) на баланс орендаря (лізингоотримувача)

згідно з договорами фінансової оренди (лізингу) або поставки майна згідно з будь-якими іншими договорами, умови яких передбачають відстрочення оплати та передачу права власності на таке майно не пізніше дати останнього платежу.

Прибуток – це частина додаткової вартості, виготовленої, реалізованої та готової до розподілу, тобто частина чистого доходу, створюваного на підприємствах різних форм власності й використовуваного на цілі розширеного відтворення, економічного стимулювання працівників, соціальний розвиток підприємства, розрахунки з бюджетом.

Продаж товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію, незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів.

Проценти – дохід, який сплачується (нараховується) позичальником на користь кредитора у вигляді плати за використання залучених на визначений строк коштів або майна.

Пряма інвестиція – господарська операція, яка передбачає внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою.

Рахунковий чек – це письмове розпорядження чекодавця обслуговуючому банку оплатити чекоутримувачу зазначену в чеку суму коштів.

Рахунок вкладний (депозитний) рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений строк або без зазначення такого строку під визначений процент (дохід) і підлягають поверненню клієнту.

Рахунок поточний – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей і здійснення розрахунково-касових операцій за допомогою платіжних інструментів.

Резиденти – юридичні особи та суб'єкти господарської діяльності України, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням на її території.

Реінвестиція – господарська операція, яка передбачає здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій.

Ринок товарів (робіт, послуг) – сфера обігу товарів (робіт, послуг), яка визначається виходячи з можливості покупця (продавця) реально і без значних додаткових витрат придбати (продати) товар (роботу, послугу) на найближчій стосовно будь-якої зі сторін договору території.

Роялті – платежі будь-якого виду, одержані як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо чи телевізійного мовлення; за придбання будь-якого патенту, зареєстрованого знака на товари і послуги чи торгової марки, дизайну, секретного креслення, моделі, формули, процесу, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау).

Справедлива ринкова ціна – ціна, за якою товари (роботи, послуги) передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари (роботи, послуги), а покупець бажає їх отримати за відсутності будь-якого примусу, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари (роботи, послуги), а також ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності – однорідних) товарів (робіт, послуг).

Супутні послуги – послуги, вартість яких включається відповідно до норм митного законодавства до митної вартості товарів, що експортуються або імпортуються.

Товари – матеріальні та нематеріальні активи, а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення.

Торгівля у розстрочку – господарська операція, яка передбачає продаж резидентом або нерезидентом товарів фізичним чи юридичним особам на умовах розстрочення кінцевого розрахунку, на визначений строк та під процент.

Факторинг – операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.

Фінанси – сукупність специфічних економічних відносин, організованих державою, в процесі яких здійснюється розподіл та перерозподіл; формування й використання фондів грошових коштів для виконання економічних, соціальних і політичних завдань.

Фінанси підприємства – система економічних відносин із приводу утворення і використання грошових доходів і нагромаджень підприємств у процесі розподілу сукупного суспільного продукту (ССП) і національного доходу (НД), створених на рівні підприємства.

Фінансова дисципліна – зобов'язання підприємств і посадових осіб додержуватися режиму економії при використанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, норм і нормативів витрат, затверджених фінансовим планом, виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, постачальниками, споживачами й іншими контрагентами.

Фінансова допомога – безповоротна фінансова допомога або поворотна фінансова допомога.

Фінансова інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів.

Фінансова політика – сукупність державних заходів щодо мобілізації фінансових ресурсів, їхнього розподілу й використання для здійснення державою своїх специфічних функцій.

Фінансова робота – діяльність, спрямована на забезпечення виробництва фінансовими ресурсами і здійснення контролю виконання фінансової дисципліни.

Фінансова служба – самостійний структурний підрозділ підприємства, що виконує визначені функції в системі його управління.

Фінансове планування – процес визначення обсягу фінансових ресурсів підприємства за джерелами їхнього формування й напрямками їхнього цільового використання відповідно до виробничих і маркетингових показників підприємства в плановому періоді.

Фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція фізичної або юридичної особи, яка передбачає відповідно до договору фінансового лізингу (оренди) передання орендарю майна, що підпадає під визначення основного фонду, придбаного або виготовленого орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних із правом користування та володіння об'єктом лізингу.

Фінансовий менеджмент – організація управління фінансовими потоками з метою найбільш ефективного використання власного і залученого капіталу й одержання максимального прибутку, за умов мінімізації як ризиків фінансової діяльності, так і витрат.

Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів.

Фінансові інвестиції – активи, які належать підприємству з метою збільшення прибутку, тобто одержання відсотків, дивідендів, зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора. Фінансові інвестиції, виходячи зі строку вкладень, розділяються на короткострокові, які легко реалізуються й здійснюються на строк менш одного року, і довгострокові, що направляються на придбання активів із тривалістю обороту більше одного року.

Фінансові ресурси підприємства – грошові доходи і надходження, що знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат щодо розширеного відтворення, економічного стимулювання працюючих і забезпечення доходів власників.

Форвардний контракт – стандартний документ, який засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладення такого форвардного контракту.

Фрахт – винагорода (компенсація), що сплачується за договорами перевезення, найму або піднайму судна або транспортного засобу (їх частин) для перевезення вантажів та пасажирів морськими або повітряними суднами; вантажів залізничним або автомобільним транспортом.

Ф'ючерсний контракт – стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту.

Цінний папір – документ, що засвідчує право володіння або відносини позики та відповідає вимогам, установленим законодавством про цінні папери.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Основна

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

2. Кодекс України з процедур банкрутства : Закон України від 18.10.2018 № 2597-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19.

3. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств : затв. Наказом М-ва економіки України від 06.09.2006 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0290665-06.

4. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

5. Про затвердження порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки : Наказ М-ва економічного розвитку і торгівлі України від 02.03.2015 № 205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15.

6. Бедринець М. Д. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань ; Держ. фіскальна служба України, Ун-т держ. фіскальної служби України. – Київ : Центр учб. літ., 2018. – 292 с.

7. Бержанір І. А. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / І. А. Бержанір, О. А. Вінницька, О. Н. Гвоздей // Молодий вчений. – 2018. – № 2 (54). – С. 682–686.

8. Економіко-правовий аналіз та аудит : навч. посіб. / [З. Б. Живко, С. І. Ніколайчук, Л. Л. Осіпчук та ін.] ; за заг. ред. З. Б. Живко. – Львів : ЛьвДУВС, 2010. – 360 с.

9. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула ; Вінниц. нац. тех. ун-т. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 142 с.

10. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність: збірник тестових завдань для організації самостійної та індивідуальної роботи студентів : навч. посіб. / І. Ю. Єпіфанова ; Вінниц. нац. тех. ун-т. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 83 с.

11. Загурський О. М. Фінансовий аналіз: кредитно-модульний курс : навч. посіб. / О. М. Загурський. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Київ : Ун-т «Україна», 2016. – 442 с.

12. Кальченко О. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / О. М. Кальченко, О. В. Шишкіна. – Чернігів : Брагинець О. В. [вид.], 2018. – 522 с.

13. Кальченко О. М. Фінансовий аналіз: теорія і практика (у схемах і таблицях) : навч. посіб. / О. М. Кальченко, О. В. Шишкіна ; Чернігів. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Брагинець О. В. [вид.], 2019. – 435 с.

14. Нікола С. О. Фінанси підприємств : навч. посіб. / С. О. Нікола. – Одеса : Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2020. – 206 с.

15. Отенко І. П. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / І. П. Отенко, Г. Ф. Азаренков, Г. А. Іващенко ; Харків. нац. економ. ун-т ім. Семена Кузнеця. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 155 с.

16. Ткаченко С. О. Фінанси підприємств : навч. посіб. / С. О. Ткаченко. – Харків : Вид-во Харків. нац. ун-т внутр. справ, 2008. – 312 с.

17. Ткаченко С. О. Фінанси підприємств : практикум. – Харків : Вид-во Харків. нац. ун-т внутр. справ, 2007. – 104 с.

18. Трусова Н. В. Фінансовий аналіз підприємства: методика та практика : навч. посіб. / Н. В. Трусова, М. А Терещенко. – 2-ге вид. – Мелітополь : Мелітоп. міськ. друк., 2019. – 272 с.

19. Фінанси підприємств : навч.-метод. посіб. / уклад. В. В. Зубченко, Л. М. Гутко. – Біла Церква : БНАУ, 2020. – 106 с.

2. Допоміжна

1. Базецька Г. І. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері : навч. посіб. / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко. – Харків : ХНАМГ, 2012. – 292 с.

2. Бердар М. М. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / М. М. Бердар. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 352 с.

3. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. Г. Біла. – Київ : Алерта, 2016. – 186 с.

4. Глущенко А. С. Фінанси : навч. посіб. / А. С. Глущенко. – Львів : Магнолія 2006, 2016. – 439 с.

5. Данілов О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях : навч. посіб. / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнтко. – Київ : Центр учб. літ., 2011. – 256 с.

6. Економіка та фінанси підприємства: методика розв'язання практичних задач : навч. посіб. / [Л. О. Лігоненко, І. В. Височин, О. В. Корольова-Казанська та ін.]. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 336 с.

7. Захарченко В. І. Економіка підприємства: практикум (збірник задач і виробничих ситуацій) : навч. посіб. / В. І. Захарченко, М. М. Меркулов, Л. В. Ширяєва. – Київ : ЦУЛ, 2012. – 144 с.

8. Іванюта П. В. Управління ресурсами і витратами : [навч. посіб.] / П. В. Іванюта, О. П. Лугівська. – 2-ге вид. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 320 с.

9. Калініченко О. В. Економіка підприємства. Практикум : навч. посіб. / О. В. Калініченко, О. Д. Плотник. – Київ : Кондор, 2012. – 600 с.

10. Карпенко Ю. В. Економіка і фінанси підприємства : навч.-метод. посіб. / Ю. В. Карпенко. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 266 с.

11. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : [підручник] / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 504 с.

12. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : підручник / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – Київ : Центр учб. літ., 2013. – 504 с.

13. Фінанси підприємств : підручник/ А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; кер. кол. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., без змін. – Київ : КНЕУ, 2008. – 552 с.

14. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / А. М. Штангрет, В. В. Шляхетко, О. Б. Волович та ін. – Київ : Знання, 2012. – 374 с.

15. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / за ред. М. І. Крупки ; [М. І. Крупка, О. М. Ковалюк, В. М. Коваленко та ін.]. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2015. – 440 с.

3. Інформаційні ресурси в інтернеті

1. Prometheus [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://prometheus.org.ua/.

2. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/.

3. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua.

4. Разумков центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/.

5. Харківський національний університет внутрішніх справ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://univd.edu.ua/.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

ТЕМА 1. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА. ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ РОБОТИ

Фінанси підприємства *8*
Фінансова дисципліна *11*
Фінансова робота *11*
Фінансова служба *11*
Фінансовий менеджмент *12*
Фінансові ресурси підприємства *8*

ТЕМА 2. ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ ПІДПРИЄМСТВ. БАНКІВСЬКЕ ТА НЕБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ

Аваль *49*
Акредитив *29*
Акцептна операція *49*

Банківський кредит *43*
Безвідкличний акредитив *29*
Безготівкові розрахунки *18*

Вексель *31*
Відкличний акредитив *29*

Готівкові розрахунки *35*

Комерційний кредит *42*
Кредит *38*
Кредит під облік векселів *48*

Кредитна лінія *47*
Кредитна система *45*

Лізинг *60*

Овердрафт *48*

Переказний вексель *31*
Платіжна вимога-доручення *24*
Платіжне доручення *22*
Позиковий відсоток *39*
Позиковий капітал *39*
Покритий акредитив *29*
Поточний рахунок *21*
Принципи кредитування *41*
Простий вексель *31*
Процентні ставки *40*

Рахунковий чек *25*

Терміновий кредит *47*
Товарний кредит *43*

ТЕМА 3. ДОХІД НА ПІДПРИЄМСТВІ. ВИРУЧКА
ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, ТОВАРІВ, РОБІТ, ПОСЛУГ

Валовий прибуток (збиток) *71*
Види знижок *83*
Види цін *81*

Демпінг *79*

Дохід (виручка) від реалізації *68*

Митна вартість *85*

Нормальна вартість *80*

Порівняльна ціна *79*
Прибуток *92*

Резерв сумнівних боргів *76*
Рентабельність *93*
Роялті *70*

Чистий прибуток *72*

ТЕМА 4. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО Й РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

Витрати на збут *105*

Групування витрат за економічними елементами *99*

Елемент витрат *98*

Загальновиробничі витрати *103*

Класифікація витрат *97*

Прямі матеріальні витрати *102*

Собівартість *102*

ТЕМА 5. ОСНОВИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Адвалорна ставка *139*
Акцизний податок *132*

Валовий доход *121*
Валові витрати *122*

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування *137*

Комбінована ставка *139*

Податковий агент *124*
Податок *117*
Податок на додану вартість *127*
Податок на доходи фізичних осіб *124*
Податок на майно *136*
Податок на прибуток *121*
Принципи системи оподаткування *118*

Специфічна ставка *139*
Спрощена система оподаткування *149*

Фізична особа – нерезидент *124*
Фізична особа – резидент *124*
Функції податків *117*

ТЕМА 6. ОСНОВНІ ЗАСОБИ. ФІНАНСУВАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Амортизація *165*

Відтворення основних фондів *161*

Капітальні вкладення *176*
Коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів *164*
Коефіцієнт відновлення основних виробничих фондів *163*
Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів *163*
Коефіцієнт придатності основних виробничих фондів *163*
Коефіцієнт приросту основних виробничих фондів *164*
Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих фондів *163*

Моральне зношування *166*

Нематеріальний актив *180*

Основні засоби *159*

Прибутковість (курс) акцій *184*
Прибутковість (курс) облігації *185*

Рентабельність основних виробничих фондів *164*

Фізичне зношування *166*
Фінансові інвестиції *184*
Фондовіддача *164*
Фондомісткість *162*
Фондоозброєність *163*

ТЕМА 7. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Коефіцієнт абсолютної ліквідності *215*
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами *213*
Коефіцієнт покриття *214*
Коефіцієнт швидкої ліквідності *214*

Норма запасу оборотних активів *199*
Норматив оборотних активів *199*

Оборотний капітал *188*
Оборотні активи *188*
Оборотність оборотних активів *209*

Склад оборотних активів *190*

Фонди обігу *189*

ТЕМА 8. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз фінансового стану *220*

Методи аналізу фінансового стану *222*

Показники фінансового стану *223*
Прийоми фінансового аналізу *221*

Фінансова діяльність підприємства *219*
Фінансовий стан підприємства *219*

ТЕМА 9. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Баланс доходів і видатків *241*

Перспективний фінансовий план *239*

Стратегічний фінансовий план *239*

Фінансове планування *237*
Фінансовий план *240*

ТЕМА 10. ФІНАНСОВА КРИЗА НА ПІДПРИЄМСТВІ.
ФІНАНСОВА САНАЦІЯ Й БАНКРУТСТВО

Банкрутство *261*

Дискримінантний аналіз *250*

Класична модель фінансової санації *255*

Санація *251*

Фінансова криза *248*

Навчальне видання

СОКУРЕНКО Валерій Васильович,
ШВЕЦЬ Дмитро Володимирович,
БОРТНИК Сергій Миколайович,
ТКАЧЕНКО Сергій Олександрович

Фінанси підприємств

Підручник

Редагування: *Т. Д. Мельник*
Коригування списків літератури: *С. С. Тарасова*
Комп'ютерне верстання: *А. О. Зозуля*

Підпис. до друку 13.09.2022. Формат 60х84/16.
Ум. друк. арк. 17,03. Обл.-вид. арк. 13,53.
Тираж 25 пр. Зам. № 2022-.

Видавець і виготовлювач –
Харківський національний університет внутрішніх справ,
просп. Льва Ландау, 27, м. Харків, 61080.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3087 від 22.01.2008