

# Фінанси підприємств

Автори:

А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам, А. М. Павліковський, О. В. Павловська, В. З. Потій, А. П. Куліш, О. О. Терещенко, Н. П. Шутьга, С. А. Булгакова  
Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2000. - 460 с., іл.  
ISBN 966-574-010-5

Підручник підготовлено відповідно до програми з нормативної навчальної дисципліни "Фінанси підприємств", яку включено до навчального плану підготовки бакалаврів з економіки й підприємництва. У ньому висвітлено сутність і організацію фінансів підприємств, організацію розрахунків і кредитування підприємств, формування і розподіл прибутку, оподаткування підприємств, організацію оборотних коштів і фінансування відтворення основних фондів, фінансове планування, методику аналізу фінансового стану, проведення фінансової санації підприємств. У третьому виданні враховано зміни в законодавстві: як у податковому, так і щодо інших питань фінансової діяльності. Для студентів, аспірантів, викладачів, практичних працівників у сфері фінансів, бізнесменів.

ББК 65.290-93

## ЗМІСТ

### Вступ

#### Розділ 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

- 1.1. Сутність і функції фінансів підприємств
  - 1.2. Грошові фонди та фінансові ресурси
  - 1.3. Основи організації фінансів підприємств
  - 1.4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи
  - 1.5. Зміст та завдання управління фінансами підприємств
- Контрольні питання до розділу 1

#### Розділ 2. ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ ПІДПРИЄМСТВ

- 2.1. Розрахункові й касові операції
  - 2.1.1. Сутність грошових розрахунків підприємств
  - 2.1.2. Безготівкові й готівкові розрахунки
  - 2.1.3. Проведення касових операцій

- 2.1.4. Види банківських рахунків і порядок їх відкриття
  - 2.2. Форми безготівкових розрахунків
    - 2.2.1. Принципи організації розрахунків
    - 2.2.2. Розрахунки платіжними дорученнями
    - 2.2.3. Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями
    - 2.2.4. Розрахунки чеками
    - 2.2.5. Розрахунки акредитивами
    - 2.2.6. Вексельна форма розрахунків
  - 2.3. Розрахунково-платіжна дисципліна та її вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств
- Тести до розділу 2

### Розділ 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

- 3.1. Характеристика і склад грошових надходжень підприємств
  - 3.2. Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг
  - 3.3. Доходи від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності
  - 3.4. Формування валового і чистого доходу
- Контрольні питання до розділу 3

### Розділ 4. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

- 4.1. Формування прибутку підприємства
    - 4.1.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства
    - 4.1.2. Формування прибутку підприємства
    - 4.1.3. Прибуток від реалізації продукції та його формування
    - 4.1.4. Методи розрахунку прибутку від реалізації
    - 4.1.5. Сутність і методи обчислення рентабельності
  - 4.2. Розподіл і використання прибутку
    - 4.2.1. Розподіл прибутку підприємства
    - 4.2.2. Використання чистого прибутку
- Тести до розділу 4

### Розділ 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

- 5.1. Сутність оподаткування підприємств і податкова система
    - 5.1.1. Сутність податків і їх функції
    - 5.1.2. Система оподаткування підприємств та її становлення в Україні
  - 5.2. Оподаткування прибутку підприємств
    - 5.2.1. Становлення оподаткування прибутку
    - 5.2.2. Чинний порядок оподаткування прибутку
  - 5.3. Платежі за ресурси
    - 5.3.1. Плата за землю
    - 5.3.2. Фіксований сільськогосподарський податок
    - 5.3.3. Податок із власників транспортних засобів
    - 5.3.4. Податок на нерухоме майно (нерухомість)
  - 5.4. Непрямі податки, які сплачують підприємства
    - 5.4.1. Вплив непрямих податків на фінансово-господарську діяльність підприємств
    - 5.4.2. Мито
    - 5.4.3. Акцизний збір
    - 5.4.4. Податок на додану вартість
  - 5.5. Збори і цільові відрахування, які сплачують підприємства
  - 5.6. Місцеві податки і збори
  - 5.7. Оподаткування суб'єктів малого підприємництва
- Тести до розділу 5

## Розділ 6. ОБОРОТНІ КОШТИ ТА ЇХ ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### 6.1. Сутність і основи організації оборотних коштів

#### 6.1.1. Сутність, склад і структура оборотних коштів

#### 6.1.2. Класифікація і принципи організації оборотних коштів

### 6.2. Визначення потреби в оборотних коштах

#### 6.2.1. Необхідність і способи визначення потреби в оборотних коштах

#### 6.2.2. Нормування оборотних коштів для створення виробничих запасів

#### 6.2.3. Нормування оборотних коштів у незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів

#### 6.2.4. Нормування оборотних коштів для створення запасів готової продукції

#### 6.2.5. Розрахунок нормативу оборотних коштів економічним методом

### 6.3. Джерела формування оборотних коштів

#### 6.3.1. Власні джерела формування оборотних коштів

#### 6.3.2. Використання банківських кредитів для формування оборотних коштів

#### 6.3.3. Залучення коштів інших суб'єктів господарювання

### 6.4. Показники стану і використання оборотних коштів

#### 6.4.1. Показники стану власних оборотних коштів

#### 6.4.2. Показники використання оборотних коштів і шляхи прискорення їх обертання

#### 6.4.3. Вплив розміщення оборотних коштів на фінансовий стан підприємства

Тести до розділу 6

## Розділ 7. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

### 7.1. Необхідність та сутність кредитування підприємств

#### 7.1.1. Кругообіг коштів підприємств та необхідність залучення кредитів

#### 7.1.2. Класифікація кредитів, що надаються підприємствам

### 7.2. Банківське кредитування підприємств

#### 7.2.1. Види банківського кредиту та їх характеристика

#### 7.2.2. Умови та порядок отримання банківського кредиту

#### 7.2.3. Порядок погашення банківського кредиту підприємством

### 7.3. Небанківське кредитування підприємств

#### 7.3.1. Комерційне кредитування підприємств

#### 7.3.2. Лізингове кредитування підприємств

#### 7.3.3. Державне кредитування підприємств

#### 7.3.4. Кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів

Тести до розділу 7

## Розділ 8. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

### 8.1. Сутність основних засобів та їх відтворення

### 8.2. Показники стану та ефективності використання основних засобів

### 8.3. Знос і амортизація основних засобів

### 8.4. Сутність і склад капітальних вкладень

### 8.5. Джерела і порядок фінансування капітальних вкладень

### 8.6. Фінансування ремонту основних засобів

Тести до розділу 8

## Розділ 9. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

### 9.1. Оцінка фінансового стану підприємства, її необхідність і значення

### 9.2. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємств

### 9.3. Показники фінансового стану підприємства

### 9.4. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства

- 9.5. Оцінка фінансової стійкості підприємства
- 9.6. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства
- Тести до розділу 9

## Розділ 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

- 10.1. Фінансова стратегія підприємств
- 10.2. Зміст, завдання та методи фінансового планування
- 10.3. Зміст фінансового плану та порядок його складання
- 10.4. Зміст і значення оперативного фінансового плану
- Тести до розділу 10

## Розділ 11. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ

- 11.1. Фінансова санація підприємств, її економічний зміст та порядок проведення
  - 11.1.1. Фінансова криза на підприємстві: симптоми та фактори, що її спричиняють
  - 11.1.2. Економічна сутність санації підприємств
  - 11.1.3. Менеджмент фінансової санації підприємства
  - 11.1.4. Випадки, коли приймається рішення про фінансову санацію підприємств
  - 11.1.5. Класична модель фінансової санації
- 11.2. Санаційний аудит
  - 11.2.1. План санації
  - 11.2.2. Сутність санаційного аудиту та етапи його проведення
  - 11.2.3. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства, що перебуває в кризі
  - 11.2.4. Аудит фінансової сфери підприємства
  - 11.2.5. Ситуація підприємства на ринках факторів виробництва та збуту готової продукції
  - 11.2.6. Аналіз причин кризи та сильних і слабких місць на підприємстві
  - 11.2.7. Акт аудиторської перевірки
- 11.3. Фінансові джерела санації підприємств
  - 11.3.1. Форми фінансової санації
  - 11.3.2. Внутрішні джерела фінансової санації
  - 11.3.3. Санація балансу. Зменшення статутного фонду підприємства
  - 11.3.4. Санація із залученням коштів власників підприємства
  - 11.3.5. Альтернативна санація
  - 11.3.6. Участь кредиторів у фінансовому оздоровленні боржника
  - 11.3.7. Фінансова участь персоналу в санації підприємства
  - 11.3.8. Державна фінансова підтримка санації підприємств
- 11.4. Економіко-правові аспекти санації та банкрутства підприємств
  - 11.4.1. Доарбітражне врегулювання господарських спорів
  - 11.4.2. Арбітражне врегулювання господарських спорів
  - 11.4.3. Необхідність, функції та завдання інституту банкрутства підприємств
  - 11.4.4. Порядок оголошення підприємства банкрутом
  - 11.4.5. Задоволення претензій кредиторів
  - 11.4.6. Фінансова санація на ухвалу арбітражного суду
  - 11.4.7. Мирова угода
  - 11.4.8. Санація шляхом реорганізації (реструктуризації)
  - 11.4.9. Приховане, фіктивне та зумисне банкрутство
- Тести до розділу 11.

Література.

## **ВСТУП**

Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої фінансової діяльності.

Фінанси підприємств є основою фінансової системи країни. Фінансовий стан підприємств впливає на фінансове становище країни в цілому.

Вихід України з тривалої економічної кризи безпосередньо пов'язаний з поліпшенням фінансового стану суб'єктів господарювання всіх форм власності в усіх сферах діяльності.

За цих умов необхідна сучасна, адекватна ринковій економіці, організація фінансової діяльності кожного підприємства. Це потребує підготовки спеціалістів-фінансистів, що мають глибокі теоретичні і практичні знання, можуть узагальнити наявний досвід країн з розвинутою ринковою економікою, розробити план дій щодо виходу із фінансової скрути.

Підготовка фахівців, обізнаних із фінансовою діяльністю підприємств за нових умов господарювання, ускладнюється недостатністю навчальної літератури, яка б урахувала специфіку перехідного періоду української економіки, законодавче і правове поле, в якому працюють вітчизняні підприємства.

Підручник написаний згідно з типовою навчальною програмою дисципліни "Фінанси підприємств", яка включена в нормативну частину навчальних планів підготовки бакалаврів з економіки і підприємництва.

У процесі підготовки третього видання підручника використані нові законодавчі й нормативні документи, що регулюють фінансову діяльність суб'єктів господарювання. Ураховано досвід викладання дисципліни "Фінанси підприємств" у провідних навчальних закладах України, а також у вищих навчальних закладах зарубіжних країн.

У підручнику розкрито: сутність фінансів підприємств, зміст і організацію їхньої фінансової діяльності; формування і розподіл прибутку, оподаткування підприємств; організацію грошових розрахунків і кредитування підприємств; організацію оборотних коштів і фінансове забезпечення відтворення основних засобів; фінансове планування, аналіз фінансового стану, проведення фінансової санації підприємств.

Автори намагались доступно викласти актуальний і складний матеріал з фінансів підприємств, який буде корисним для різних категорій читачів: студентів, аспірантів, викладачів економічних вузів і факультетів, підприємців, економістів-практиків.

У підручнику, з метою більш активного засвоєння матеріалу, широко використані структурно-логічні схеми, тести.

Третє видання підручника включає глосарій, що дозволить глибше засвоїти основні поняття і категорії.

Підручник підготовлено колективом авторів, які мають значний досвід викладацької, наукової і виробничої діяльності.

Авторами окремих розділів є А. М. Поддєрьогін (керівник авторського колективу), канд. екон. наук, проф. - вступ, розділи 4, 5; Л. Д. Буряк, канд. екон. наук, доц. - розділ 8; Г. Г. Нам, канд. екон. наук, доц. - розділи 1,3, 10; А. М. Павліковський, канд. екон. наук, доц. - розділ 6; О. В. Павловська, канд. екон. наук, доц. - розділ 9; В. З. Потій, канд. екон. наук, доц., А. П. Куліш, ст. викл. - розділ 2; О. О. Терещенко, канд. екон. наук, доц. - розділ 11; Н. П. Шульга, С. А. Булгакова, кандидати економічних наук, доценти - розділ 7.

У третє видання підручника внесено певні структурні вдосконалення та доповнення. При цьому були враховані слушні зауваження і побажання до другого видання підручника, які надіслані до видавництва університету, опубліковані в

рецензії на підручник у журналі "Фінанси України" (перший номер за 2000 рік). Ураховано зміни в законодавстві, які впливають на фінансову діяльність підприємств.

Авторський колектив підручника і його науковий керівник висловлюють вдячність фахівцям (ученим і практикам), які надіслали і висловили свої зауваження і побажання, а також у цілому дали високу оцінку підручника.

## **РОЗДІЛ 1**

### **ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ**

Основні терміни і поняття: грошові кошти; грошові фонди; комерційний розрахунок; організація фінансів підприємств; фінанси підприємств; фінансова інвестиція; фінансова діяльність підприємств; операційна діяльність; фінансовий механізм; фінансові ресурси; фінансова робота на підприємстві; функції фінансів підприємств.

#### **1.1. СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ**

Фінанси підприємств як складова частина фінансової системи займають визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід - основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, фінансова стійкість країни. Фінансам підприємств, як і фінансам у цілому, властиві певні загальні та специфічні ознаки. Треба брати до уваги також і особливості, зумовлені функціонуванням фінансів у різних сферах економіки. Загальною ознакою фінансів підприємств є те, що вони виражають сукупність економічних (грошових) відносин, пов'язаних із розподілом вартості валового внутрішнього продукту. Специфічні ознаки фінансів підприємств виражають грошові відносини, що залежать від первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів. Особливості фінансів підприємств, зумовлені їхнім функціонуванням у різних галузях економіки, розглянемо далі.

Фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Саме тому досить часто поняття "фінанси підприємств" ототожнюється з грошовими коштами, наявними фінансовими ресурсами. Однак самі кошти чи фінансові ресурси не розкривають поняття "фінанси", якщо не з'ясувати суті економічної природи останніх. Такими суттєвими/загальними властивостями, які лежать в основі фінансів, є закономірності відтворювального процесу та грошові відносини, що виникають між учасниками суспільного виробництва на всіх стадіях процесу відтворення, на всіх рівнях господарювання, у всіх сферах суспільної діяльності. Однак не всі грошові відносини належать до фінансових. Грошові відносини перетворюються на фінансові, коли рух грошових коштів стає відносно самостійним. Таке відбувається в процесі формування, розподілу, використання грошових доходів та фондів згідно з цільовим призначенням у формі фінансових ресурсів. До фінансів належать такі групи фінансових відносин:

- \* пов'язані з формуванням статутного фонду суб'єктів господарювання;
- \* пов'язані з утворенням та розподілом грошових доходів: виручки, валового та чистого доходу, прибутку, грошових фондів підприємств;
- \* що виникають у підприємств з державою з приводу податкових та інших платежів

у бюджет та цільові фонди, бюджетного фінансування, одержання субсидій;

\* які виникають між суб'єктами господарювання у зв'язку з інвестуванням у цінні папери та одержанням на них доходів здійсненням пайових внесків та участю в розподілі прибутку від спільної діяльності, одержанням і сплатою штрафних санкцій;

\* які формуються в підприємств з банками, страховими компаніями у зв'язку з одержанням та погашенням кредитів, сплатою відсотків за кредит та інші види послуг, одержанням відсотків за розміщення та зберігання коштів, а також у зв'язку зі страховими платежами та відшкодуваннями за різними видами страхування;

\* що формуються в підприємств у зв'язку з внутрішньовиробничим розподілом доходів.

Отже, об'єктом фінансів підприємств є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням та використанням грошових фондів. Суб'єктами таких відносин можуть бути підприємства та організації, банківські установи та страхові компанії, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання, які є юридичними особами.

У процесі відтворення (виробництво, розподіл, обмін та споживання) відбувається розподіл вартості валового внутрішнього продукту за цільовим призначенням, а також розподіл його між державою та суб'єктами господарювання, кожен з яких одержує свою частку виробленого продукту в грошовій формі. Відтак гроші створюють умови для появи фінансів як самостійної сфери грошових відносин, як системи виробничих відносин.

Безпосередньою сферою фінансових відносин підприємств є процеси первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту ( $c + v + m$ ), коли вона розподіляється на вартість матеріальних витрат ( $c$ ), необхідного продукту ( $v$ ), додаткового продукту ( $m$ ). При цьому утворюються різні фонди грошових доходів. З допомогою фінансів у суспільному виробництві відбувається рух грошових коштів, які набувають специфічної форми фінансових ресурсів, що формуються в суб'єктів господарювання та в держави.

Фінанси підприємств - це економічні відносини, що пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення.

У процесі відтворення фінанси підприємств як економічна категорія проявляються та виражають свою суть, свою внутрішню властивість через такі функції:

- формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;
- розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення операційної виробничої та інвестиційної діяльності, для виконання своїх фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, господарюючими суб'єктами;
- контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час формування статутного фонду, а також у процесі розподілу грошових надходжень у результаті повернення авансованих коштів у основні та оборотні фонди, використання доходів на формування резервного фонду, фонду споживання і фонду накопичення. У зв'язку з цим поняття "формування" та "розподіл" доцільно розглядати як єдиний процес у суспільному виробництві. Утворення грошових фондів завжди передбачає розподіл валових доходів.

Формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах - це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Рух грошових потоків кількісно відображає всі стадії процесу відтворення через

формування, розподіл та використання грошових доходів, цільових фондів. Відтак фінанси є безвідмовним індикатором виникнення вартісних диспропорцій: дефіциту грошових коштів, неплатежів, нецільового використання коштів, збитків та інших негативних явищ у процесі фінансово-господарської діяльності підприємств. Тобто фінансам властива потенційна можливість контролювати фінансово-господарську діяльність підприємств. Завдання фінансових служб підприємств полягає в якнайповнішому використанні цих властивостей фінансів для організації дійового фінансового контролю.

Контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів впливає з притаманної фінансам здатності об'єктивно відображати кількісні й вартісні пропорції виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг. Зокрема, напрямки та використання фінансових ресурсів пов'язані з виконанням зобов'язань підприємств перед фінансово-кредитною системою та суб'єктами господарювання. Грошовий контроль взаємовідносин між підприємствами та організаціями в процесі оплати поставлених товарів, наданих послуг, виконаних робіт дає змогу негайно встановити, чи дотримано умови господарських угод.

За умов ринкової економіки, коли підприємства мусять самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, значно зростає роль фінансів підприємств. До найважливіших завдань останніх належить забезпечення стабільності економіки та суспільного життя в країні. Це досягається в процесі оптимізації розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту як на рівні підприємств, так і на загальнодержавному рівні. На макроекономічному рівні фінанси підприємств забезпечують формування фінансових ресурсів країни через бюджет та позабюджетні фонди.

Важливою є роль фінансів підприємств у забезпеченні збалансованості в економіці країни матеріальних та грошових фондів, призначених для споживання та нагромадження. Забезпечення такої збалансованості великою мірою впливає на стабільність національної валюти, грошового обігу, стану розрахунково-платіжної дисципліни в народному господарстві.

Фінанси, беручи участь у вартісному розподілі створеного внутрішнього валового продукту, забезпечуючи формування та використання доходів і грошових фондів, безпосередньо пов'язані з іншими економічними категоріями та інструментами господарського механізму: комерційним розрахунком, ціною, кредитом. Саме тому фінанси підприємств можуть бути важливим інструментом економічного стимулювання, контролю за станом економіки країни та управління нею.

Фінанси є суттєвим складовим елементом системи управління економікою. Без фінансів неможливо забезпечити індивідуальний кругообіг виробничих фондів на розширеній основі, запроваджувати науково-технічні досягнення, стимулювати інвестиційну діяльність, регулювати структурну перебудову економіки.

Обов'язковими передумовами ефективного функціонування фінансів підприємств є:

- різноманітність форм власності;
- свобода підприємництва та самостійність у прийнятті рішень;
- вільне ринкове ціноутворення та конкуренція;
- самофінансування підприємництва;
- правове забезпечення правил економічної поведінки всіх суб'єктів підприємницької діяльності;
- обмеження і регламентація державного втручання в діяльність підприємств.

Життя довело ефективність ринкового механізму в забезпеченні збалансованості економіки, раціонального використання трудових, матеріальних та фінансових



ресурсів. Ринкова система сприяє створенню гнучких виробництв, які здатні легко адаптуватись до запитів споживачів та досягнень науково-технічного прогресу.

## **1.2. ГРОШОВІ ФОНДИ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ**

Фінанси - це кровноносна система економічного базису, яка забезпечує життєдіяльність підприємництва. Рух коштів, його швидкість та масштаби визначають працездатність фінансової системи. З руху коштів розпочинається і ним же завершується кругообіг засобів підприємства, оборот усього капіталу. Саме тому рух коштів, грошовий оборот на підприємстві є основною ланкою в процесі обороту капіталу.

Грошові кошти на підприємстві спочатку формуються в процесі утворення статутного фонду. У подальшому вони інвестуються для забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення та розвитку виробництва. Саме так підприємства дістають можливість виробляти та збувати продукцію, одержувати доходи. Кошти підприємств зберігаються в касах, а також на поточному, валютному та інших рахунках у банківських установах.

У процесі реалізації продукції, робіт, послуг на рахунки підприємств постійно надходять грошові кошти у вигляді виручки від реалізації. Кошти надходять також від фінансово-інвестиційної діяльності підприємств: від придбаних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів; від вкладання коштів на депозитні рахунки; від здавання майна в оренду. Однак підприємство розпоряджається не всіма грошовими коштами, які воно одержує. Так, у складі виручки від реалізації продукції на підприємство надходять суми акцизного збору, податок на додану вартість, котрі підлягають внесенню в бюджет. Реальним платником цих податків є споживач, а перераховує їх у бюджет підприємство, яке реалізує продукцію.

Частина грошових надходжень, що залишилася після відрахувань у бюджет акцизного збору, податку на додану вартість, спрямовується на заміщення коштів, авансованих в оборотні та основні фонди, на виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями та іншими суб'єктами господарювання. Частина грошових надходжень, яка залишилась, формує валовий та чистий дохід, прибуток.

Грошові фонди - це частина грошових коштів, які мають цільове спрямування. До грошових фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний фонд (на державних підприємствах), резервний фонд та інші.

Статутний фонд використовується підприємством для інвестування коштів в оборотні та основні фонди. Фонд оплати праці - для виплати основної та додаткової заробітної плати працівникам. Амортизаційний фонд - для фінансування відтворення основних і позаоборотних активів. Резервний фонд - для покриття збитків, подолання тимчасових фінансових ускладнень.

Кошти підприємства використовують не тільки у фондовій формі. Так, використання підприємством коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється в нефондовій формі. У нефондовій формі підприємства також одержують дотації та субсидії, спонсорські внески.

Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств. Таким чином, до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні

відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених - отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку (рис. 1.1).

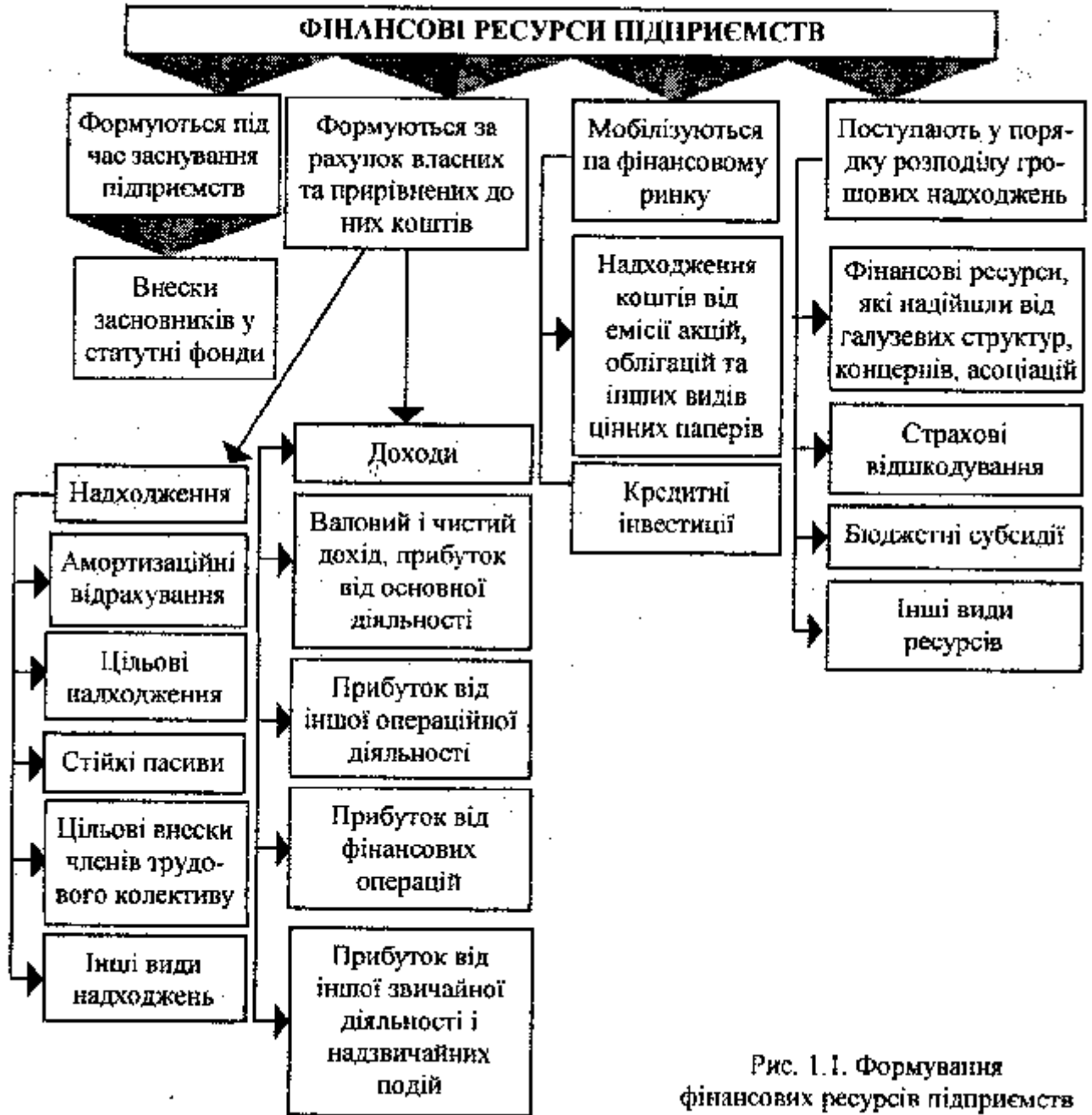


Рис. 1.1. Формування фінансових ресурсів підприємств

Перехід на ринкові умови господарювання, запровадження комерційних засад у діяльність підприємств, приватизація державних підприємств потребують нових підходів до формування фінансових ресурсів. Так, нині важливе місце в джерелах фінансових ресурсів належить пайовим та іншим внескам фізичних та юридичних осіб, членів трудового колективу. Водночас значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від галузевих структур, обсяги бюджетних субсидій від органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичкових коштів у формуванні фінансових ресурсів підприємств. Усе це змушує підприємства виявляти ініціативу та винахідливість, нести повну матеріальну відповідальність. Обсяг виробництва, його ефективність зумовлюють розмір, склад та структуру фінансових ресурсів підприємства. У свою чергу, від величини фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально-економічний розвиток

підприємства. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя підприємства: платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість.

Пошук фінансових джерел розвитку підприємства, забезпечення найефективнішого інвестування фінансових ресурсів набуває важливого значення в роботі фінансових служб підприємства за умов ринкової економіки.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливе значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів.

### **1.3. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ**

Перехід до ринкової економіки зумовлює посилення ролі фінансів підприємств у системі господарювання. Конкурентоспроможність та платоспроможність підприємств визначаються раціональною організацією фінансів. Організація фінансової діяльності підприємства має бути побудована так, щоб це сприяло підвищенню ефективності виробництва.

Функціонування фінансів підприємств здійснюється не автоматично, а з допомогою цілеспрямованої їх організації. Під організацією фінансів підприємств розуміють форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їх кругооборотом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

В основу організації фінансів підприємств покладено комерційний розрахунок. За ринкової економіки господарський механізм саморозвитку базується на таких основних принципах: саморегулювання, самоокупність та самофінансування. Цим принципам відповідає комерційний розрахунок, тобто метод ведення господарювання, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовому вираженні) витрат та результатів діяльності. Його метою є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат капіталу та мінімально можливого ризику. Питання про те, що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, за ринкових умов для підприємств визначається основним орієнтиром - прибутком.

Комерційний розрахунок справляє значний вплив на організацію фінансів підприємств. Він передбачає, що фінансові відносини підприємств регламентуються державою в основному економічними методами - з допомогою важелів відповідної податкової, амортизаційної, валютної, протекціоністської політики. Збитки (втім числі втрачена вигода), що їх зазнало підприємство внаслідок виконання вказівок державних органів та посадових осіб, які суперечать чинному законодавству, повинні бути відшкодовані відповідними органами.

Суб'єкт господарювання має справжню фінансову незалежність, тобто право самостійно вирішувати, що і як виробити, кому реалізувати продукцію, як розподілити виручку від реалізації продукції, як розпорядитися прибутком, які фінансові ресурси формувати та як їх використовувати. Повна самостійність підприємств не означає, однак, відсутності будь-яких правил їхньої поведінки. Ці правила розроблено та законодавче закріплено у відповідних нормативних актах. Ясна річ, що підприємства можуть приймати рішення самостійно тільки в рамках чинних законів.

Суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за

результати діяльності та своєчасне виконання своїх зобов'язань перед постачальниками, споживачами, державою, банками. За своїми зобов'язаннями підприємство відповідає власним майном і доходами. За невиконання зобов'язань підприємством до нього застосовується система фінансових санкцій. Справді самостійне підприємство покриває свої втрати та збитки за рахунок фінансових резервів, системи страхування та за рахунок власного прибутку. Воно зобов'язане компенсувати збитки, завдані нераціональним використанням землі та інших природних ресурсів, забрудненням навколишнього середовища, порушенням безпеки виробництва.

Джерелом формування фінансових ресурсів підприємств є реально зароблені доходи від реалізації продукції та від фінансових інвестицій. Економічна відповідальність підприємства настільки велика, що його можуть оголосити банкрутом у разі завеликих збитків та неспроможності виконати зобов'язання перед кредиторами.

У підприємств формуються партнерські взаємовідносини з банками та страховими компаніями. Підприємства й банки є рівноправними партнерами, які організують фінансові взаємовідносини з метою одержання прибутку. Банки не надають підприємствам безкоштовних та безстрокових кредитів. Підприємства, у свою чергу, за зберігання грошових коштів на банківських рахунках одержують певні відсотки. Страхові компанії страхують численні ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання, створюючи певні гарантії стабільності виробничої діяльності.

У підприємств формуються взаємовідносини з бюджетом та державними цільовими фондами, створеними для підтримання комерційних засад в організації підприємництва. Держава встановлює податкові платежі, обов'язкові збори та внески на такому рівні, щоб не підірвати заінтересованості підприємств у розвитку виробництва та підвищенні його ефективності. Бюджетні асигнування виділяються підприємствам у вигляді цільових субсидій та субвенцій, що виключає можливість паразитування за рахунок державних коштів.

Перехідний до ринкової економіки період характеризується багатоукладністю господарювання. Тут репрезентовано всі форми власності: державну, комунальну, колективну, приватну. Це зумовило появу різних організаційно-правових форм господарювання.

Ринкова економіка зовсім не виключає присутності поряд з іншими і державної власності. До державного сектора належать ті установи та організації, які повністю або частково фінансуються з державного бюджету. Створюються також підприємства зі змішаною формою власності, що в них держава є основним держателем корпоративних прав, - електроенергетика, вугільна промисловість, машинобудування та ряд інших. Державна власність, проте, не зменшує ні самостійності, ні матеріальної відповідальності суб'єктів господарювання.

На організацію фінансів впливають організаційно-правові форми господарювання, сфера та характер діяльності підприємств. Це проявляється в процесі формування капіталу (статутного фонду), розподілу прибутку, утворення грошових фондів, внутрішньовідомчого розподілу засобів, у взаємовідносинах з бюджетом тощо.

У ринковій економіці основною формою господарювання є акціонерне товариство. Розрізняють акціонерні товариства закритого та відкритого типів. Акціонерне товариство закритого типу засновує обмежена кількість акціонерів. При цьому будь-який член товариства не може продати свого паю без згоди інших акціонерів, які мають переважне право на придбання цього паю. Акціонерне товариство відкритого типу орієнтовано на більшу кількість акціонерів через встановлення відкритої передплати на акції. При цьому акціонер має право на власний розсуд продавати, дарувати чи заставляти свої акції.

Акціонерне товариство організується на добровільних засадах фізичними та юридичними особами. У статутний фонд вони можуть вносити не тільки відповідні кошти (у тім числі в іноземній валюті), а й робити внески у вигляді нерухомості, обладнання, інтелектуальної власності, інших основних фондів.

Законом України "Про господарські товариства" передбачено можливість реєстрації різних видів товариств. Особливо поширеним є товариство з обмеженою відповідальністю. Кожен із учасників такого товариства вносить визначений пай у статутний фонд і згідно з ним одержує частку в доходах та майні товариства. Надалі відповідальність учасника товариства обмежується його паєм або внеском. Члени товариства за зобов'язаннями товариства не відповідають. Товариство відповідає за своїми боргами тільки тим майном, яке є в його активі. Майно формується за рахунок внесків учасників, доходів, одержаних від підприємницької діяльності та інших законних джерел. Товариство з обмеженою відповідальністю є юридичною особою, має свій статут. У статуті визначено порядок розподілу прибутку й ту його частку, яку розподіляють між членами відповідно до їхніх внесків.

Товариства з обмеженою відповідальністю створюються у формі кооперативів, колективних та орендних підприємств. Характерним для них є те, що власність товариства - це спільна власність усіх його учасників.

Організація товариств з обмеженою відповідальністю є однією з найпоширеніших форм проведення приватизації, що дає змогу створити значну кількість невеликих підприємств з небагатьма учасниками, причому не вдаючися до акціонування.

Організація фінансів підприємств відбиває галузеві особливості, специфіку виробництва, рівень його технічного забезпечення та рівень технологічних процесів, склад і структуру виробничих витрат, вплив природно-кліматичних факторів на виробництво. Так, наприклад, у сільськогосподарському виробництві, гірничодобувній промисловості, капітальному будівництві дія природних та кліматичних факторів зумовлює особливості розподілу прибутку, необхідність формування фінансових ресурсів для протидії ризику, забезпечення страхового захисту засобів виробництва та результатів праці.

#### **1.4. ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ РОБОТИ**

В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова діяльність займає особливе місце. Від неї багато в чому залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Фінансова діяльність - це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів.

Фінансову діяльність підприємства спрямовано на вирішення таких основних завдань:

- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових

ресурсів.

Фінансова робота підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;
- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;
- оперативна, поточна фінансово-економічна робота.

Фінансове прогнозування та планування є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи підприємства. На цій стадії фінансової роботи визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

За ринкових умов підприємство самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Метою складання фінансового плану є визначення фінансових ресурсів, капіталу та резервів на підставі прогнозування величини фінансових показників: власних оборотних коштів, амортизаційних відрахувань, прибутку, суми податків. Планування виручки є необхідним для розробки плану прибутку від реалізації продукції, визначення суми планових платежів у бюджет. Від обґрунтованості та правильності розрахунку виручки великою мірою залежить також реальність основного джерела надходження коштів та розмір запланованого прибутку.

Мета планування витрат - визначення можливості найекономнішого витрачання матеріальних, трудових та грошових ресурсів на одиницю продукції. Зменшення витрат виробництва та обігу є важливим фактором збільшення ефективності виробництва. Зниження собівартості за рахунок економії сировини, матеріалів, палива, енергії та живої праці дає змогу виробити значну кількість додаткової продукції, збільшити прибуток та рентабельність підприємств, створює реальні можливості для самофінансування. Скорочення витрат на виробництво одиниці продукції є матеріальною підставою для зниження цін на неї, а відтак - прискорення обертання оборотних коштів.

Плануючи витрати на виробництво та реалізацію продукції, необхідно враховувати резерви зниження її собівартості, до яких належать:

- поліпшення використання основних виробничих фондів та збільшення у зв'язку з цим випуску продукції на кожну гривню основних фондів;
- раціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії та скорочення витрат на одиницю продукції без зниження її якості;
- зменшення затрат живої праці на одиницю продукції на основі науково-технічного прогресу;
- скорочення витрат на реалізацію продукції за рахунок удосконалення форм її збуту;
- зменшення витрат від браку та безгосподарності, ліквідація непродуктивних витрат;
- економія в адміністративно-управлінській сфері на основі раціональної організації апарату управління підприємством.

Спираючись на опрацьовані фінансові показники, складають перспективні, поточні та оперативні фінансові плани. Поточний фінансовий план складається у формі балансу доходів та витрат грошових коштів, оперативний - у формі платіжного календаря.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства - це діагноз його фінансового стану, що уможливорює визначення недоліків та прорахунків, виявлення та мобілізацію внутрішньогосподарських резервів, збільшення доходів та прибутків, зменшення витрат виробництва, підвищення рентабельності, поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Матеріали аналізу використовуються в процесі фінансового планування та прогнозування. Підприємство має опрацьовувати таку систему показників, з допомогою якої воно

змогло б із достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості підприємства. Аналітичну роботу підприємства можна поділити на два блоки:

- 1) аналіз фінансових результатів та рентабельності;
- 2) аналіз фінансового стану підприємства.

Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг;
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової інвестиційної діяльності;
- аналіз та оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;
- аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових потоків;
- аналіз та оцінка впливу інфляції на фінансові результати;
- факторний аналіз показників рентабельності.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

- аналіз та оцінка складу та динаміки майна;
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності балансу;
- комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

Поточна та оперативна фінансова робота на підприємстві спрямовується на практичне втілення фінансового забезпечення підприємницької діяльності, постійне підтримування платоспроможності на належному рівні.

Зміст поточної оперативної фінансової роботи на підприємстві полягає в такому:

- постійна робота зі споживачами стосовно розрахунків за реалізовану продукцію, роботи, послуги;
- своєчасні розрахунки за поставлені товарно-матеріальні цінності та послуги з постачальниками;
- забезпечення своєчасної сплати податків, інших обов'язкових платежів у бюджет та цільові фонди;
- своєчасне проведення розрахунків по заробітній платі;
- своєчасне погашення банківських кредитів та сплата відсотків;
- здійснення платежів за фінансовими операціями.

### **1.5. ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ**

Під час переходу до ринкової системи господарювання зароджується конкуренція як важливий механізм регулювання економічних процесів. Однак у перехідний період вона ще незначна. Це дає змогу продавцям установлювати й підтримувати більш високі ціни, ніж вони могли б дозволити собі за розвинутої конкуренції, що призводить до застою у виробництві, до безробіття, а в кінцевому рахунку - до соціально-економічної та політичної нестабільності.

Конкурентоспроможність підприємства можна забезпечити правильною організацією управління фінансами: рухом фінансових ресурсів та фінансовими відносинами. Зміст фінансового менеджменту полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства (рис. 1.2).

Фінансовий механізм підприємства - це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності.

Оптимальна взаємодія фінансових відносин досягається використанням усіх фінансових категорій (виручка, прибуток, амортизація, оборотні кошти, кредит,

бюджет, податки), нормативів, різного роду стимулів, пільг, санкцій та інших фінансових важелів.

До головних завдань фінансового менеджменту належать: виявлення фінансових джерел розвитку виробництва; визначення ефективних напрямків інвестування фінансових ресурсів; раціоналізація операцій із цінними паперами; налагодження оптимальних стосунків із фінансово-кредитною системою, суб'єктами господарювання.

Значення управління фінансами підприємств полягає в такій організації роботи фінансових служб, яка дає змогу залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку.

Мобілізуючи кошти інших власників для покриття витрат на власному підприємстві, фінансисти повинні мати чітке уявлення про мету інвестування ресурсів і давати рекомендації щодо форм залучення коштів. Для покриття короткострокової та середньострокової потреби у фінансових ресурсах доцільно використовувати позички банків. Здійснюючи великі капітальні вкладення, можна скористатися додатковою емісією цінних паперів. Однак таку рекомендацію можна дати лише тоді, коли фінансисти ґрунтовно дослідили фінансовий ринок, проаналізували попит на різні види цінних паперів, урахували можливі зміни кон'юнктури й упевнені в порівняно швидкій та вигідній реалізації цінних паперів підприємства. На підставі маркетингового дослідження підприємство вирішує такі три проблеми: які товари, роботи, послуги слід виробляти та в якій кількості? Як мають бути вироблені ці товари? Хто отримає, придбає чи зможе використати ці товари та послуги? Фінансисти зобов'язані визначити обсяг та джерела фінансових ресурсів, необхідних для інвестування у виробництво і реалізацію продукції, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, страховими організаціями, цільовими фондами, суб'єктами господарювання.

Процес виробництва відбувається в певній технологічній послідовності, коли безперервно повторюється стадія придбання сировини, матеріалів та підготовки їх до виробництва, стадія перетворення сировини на напівфабрикати, незавершене виробництво, готову продукцію. Потреба в коштах у підприємства виникає на кожній із цих стадій іще до відшкодування виробничих витрат з виручки від реалізації продукції. Саме тому кожне підприємство, формуючи свій капітал (статутний фонд), мусить передбачити необхідну суму оборотних коштів. Вкладені оборотні кошти на кожній стадії виробничого процесу, переходячи з однієї функціональної форми в іншу, заміщуються після реалізації продукції.

Дуже важливим у процесі управління фінансами підприємств є визначення такої потреби в оборотних коштах, яка забезпечувала б мінімально необхідні розміри виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції для виконання виробничої програми. За браком власних оборотних коштів для поточного інвестування необхідно визначити потребу в позичкових коштах. Брак оборотних коштів у окремих підприємств виникає саме через те, що надходження та використання грошей не збігаються в часі і здійснюються в різних обсягах. Унаслідок цього в одних підприємств на певний момент з'являються тимчасово вільні кошти, а в інших - виникає тимчасова потреба в них. Ця суперечність процесу відтворення вирішується комерційними банками через кредитування підприємств. За тимчасового дефіциту власних оборотних коштів підприємство звертається в банк з метою одержання кредитів.

Управління фінансами виключає також сферу фінансового забезпечення капітальних вкладень на технічне переобладнання, реконструкцію та розширення підприємств. У цьому разі фінансисти мусять точно визначити: власні джерела



фінансування капітальних вкладень, передовсім амортизаційні відрахування та чистий прибуток; залучені кошти, які можуть надійти від емісії цінних паперів; можливості одержання довгострокових кредитів.

Безпосереднім завданням управління фінансами підприємств є забезпечення формування та правильного розподілу виручки від реалізації продукції для відновлення оборотних коштів, формування амортизаційного фонду, валового та чистого доходу. Кожне підприємство прагне забезпечити ліквідність оборотних активів для своєчасного погашення короткострокової кредиторської заборгованості. Тому своєчасне та повне надходження виручки від реалізації продукції постійно контролюється фінансовими менеджерами.

Амортизаційні відрахування нині є найважливішим елементом витрат на виробництво та основним джерелом відтворення основних фондів. Управління формуванням та використанням амортизаційних відрахувань, особливо у разі застосування прискореної амортизації, є важливою стороною фінансового менеджменту. Першочерговим завданням є також своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, державними цільовими фондами, банками, страховими компаніями та іншими суб'єктами господарювання.

Чинним законодавством та нормативними актами встановлено конкретні строки платежів з кожного виду податків та інших обов'язкових внесків. Несвоєчасне та неповне перерахування таких платежів у бюджет спричиняє застосування фінансових санкцій до підприємств-неплатників. Ці санкції можуть стати причиною значних позареалізаційних витрат, чого в жодному разі не повинен допускати фінансовий менеджер.

Управління фінансами підприємств включає також сферу формування, розподілу та використання прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Розподіл прибутку є однією з форм реалізації економічних інтересів учасників процесу відтворення. Так, у результаті фінансово-господарської діяльності підприємств держава одержує свою частку у вигляді податків, підприємство - у вигляді чистого прибутку, а працівники - від розподілу і використання частини прибутку. Від регулювання розподілу чистого доходу залежить мотивація розвитку виробництва, можливість дальшого збільшення прибутку.

### **КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДО РОЗДІЛУ I**

1. Розкрийте загальні і специфічні ознаки фінансів підприємств.
2. Назвіть умови, за яких грошові відносини можуть перетворюватися на фінансові.
3. Сформулюйте визначення фінансів підприємств.
4. Дайте характеристику функцій фінансів.
5. Охарактеризуйте поняття грошових коштів, грошових фондів і фінансових ресурсів.
6. Назвіть джерела формування фінансових ресурсів підприємства.
7. Назвіть джерела та склад фінансових ресурсів підприємств.
8. Що включається в поняття "організація фінансів підприємства" та "фінансова діяльність"?
9. Як галузева специфіка та форми власності впливають на особливості організації фінансів підприємств?
10. Розкрийте зміст фінансової роботи на підприємстві.
11. Розкрийте зміст і завдання управління фінансами підприємства.
12. Розкрийте зміст фінансового механізму та його структуру на підприємстві.

## **РОЗДІЛ 2 ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Основні терміни і поняття: акредитив; безготівкова форма розрахунків; бюджетний рахунок; вексель; готівкова форма розрахунків; грошовий оборот; депозитний рахунок; касові операції; кредитний рахунок; міжміські розрахунки; міжнародні розрахунки; місцеві розрахунки; нетоварні операції; організація грошових розрахунків; платіжна вимога-доручення; платіжне доручення; поточний рахунок; товарні операції; чек.

## **2.1. РОЗРАХУНКОВІ Й КАСОВІ ОПЕРАЦІЇ**

2.1.1. Сутність грошових розрахунків підприємств

2.1.2. Безготівкові й готівкові розрахунки

2.1.3. Проведення касових операцій

2.1.4. Види банківських рахунків і порядок їх відкриття

### **2.1.1. СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ**

У процесі купівлі-продажу товарів, надання послуг, а також виконання різного роду зобов'язань у грошовій формі відбуваються різноманітні розрахунки та платежі. Платежі також здійснюються за розподілу й перерозподілу грошових коштів. Сукупність усіх платежів створює грошовий оборот.

Грошовий оборот - це виявлення сутності грошей у русі. Він охоплює процеси розподілу й обміну. На обсяг і структуру грошового обороту на підприємстві справляють вплив стадії виробництва та споживання. Тривалий виробничий процес, який потребує збільшення виробничих запасів, призводить до збільшення платежів, пов'язаних з їх придбанням. Зростання трудомісткості продукції збільшує платежі, пов'язані з оплатою праці. Прямі і зворотні зв'язки між виробництвом і споживанням здійснюються через стадії розподілу й обміну за допомогою грошового обороту.

Особливе місце займає грошовий оборот у процесі реалізації продукції. За товарного виробництва продукт окремого виробника, призначений для споживання іншим суб'єктом господарювання, може дійти до споживача і дати право виробнику на отримання іншого продукту тільки після його оплати. Під час реалізації перевіряється відповідність між обсягом і структурою виробництва та суспільною потребою в них.

У соціалістичній економіці рух товарних і грошових потоків у економічній літературі розглядався крізь призму планової організації процесу відтворення і його складових - виробництва, розподілу, споживання.

Ринковим відносинам властивий вільний рух товарів, послуг, капіталу і ресурсів. Саме цей момент треба враховувати, розглядаючи рух товарів і пов'язаний з ним оборот грошей.

Оборот грошей супроводжує обмін товарів і послуг, коли здійснюється оплата за товар і гроші переходять від покупця до продавця. У загальній грошовій масі розрізняють активні гроші, що в кожний даний момент беруть участь в обороті, і пасивні (кошти на рахунках суб'єктів господарювання, громадських організацій, кошти населення, інші фонди накопичення і зберігання), що є лише потенційним платіжним засобом. Отже, маса грошей, яка перебуває в обороті, завжди буде меншою за загальну кількість грошей на суму грошових фондів накопичення і зберігання. Останні постійно залучаються в активний грошовий оборот.

Маса грошей, яка перебуває в обороті, має дві форми: готівкову і безготівкову. Розмежування грошового обороту на безготівковий і готівковий стає інструментом регулювання об'єкта грошового обороту - грошової маси.

Більша частина грошового обороту припадає на безготівковий оборот, який охоплює всі сфери господарських відносин підприємств і організацій, банківських і фінансових установ, населення.

Грошовий оборот на кожному підприємстві пов'язаний з такими напрямками:  
- забезпечення процесу виробництва (закупівля сировини, матеріалів,

комплектуючих, виплата заробітної плати);

- реалізація продукції (робіт, послуг), тобто відшкодування витрат і формування доходів;

- сплата податків, обов'язкових відрахувань і зборів;

- забезпечення спільної діяльності підприємств;

- отримання і погашення кредитів і сплата відсотків за кредит кредитним установам.

Таке групування пов'язане з різною економічною сутністю названих розрахунків, документооборотом, видами й методами фінансового та банківського контролю. Безготівковий грошовий оборот повністю здійснюється через банківські установи, що в них відкрито рахунки суб'єктів підприємницької діяльності.

Від правильної організації грошових розрахунків у цілому залежить оперативність їх здійснення, а відтак і фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Одним із головних факторів нормалізації розрахунків у народному господарстві є запровадження єдиних розрахункових правил, які визначаються відповідними нормативними актами.

### **2.1.2. БЕЗГОТІВКОВІ Й ГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ**

Грошові розрахунки можуть набирати як готівкової, так і безготівкової форми.

Безготівковим грошовим розрахункам, як правило, віддають перевагу. Це пояснюється тим, що за використання безготівкових розрахунків досягають значної економії витрат на їх здійснення. Широкому застосуванню безготівкових розрахунків сприяють банківські установи, у них також заінтересована держава - не тільки з погляду економного витрачання коштів, а й з погляду вивчення, регулювання і контролю грошового обороту.

Сферу готівкових і безготівкових розрахунків розмежовано. Готівкова форма розрахунків застосовується за обслуговування населення - виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги.

Отримуючи грошові доходи, населення витрачає їх на купівлю товарів, продуктів харчування, оплачує послуги і здійснює інші платежі.

Безготівкові розрахунки - це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунка платника і переказуються на рахунок отримувача коштів.

Між готівковою і безготівковою формами розрахунків існує тісний зв'язок. Так, одержуючи виручку за реалізовану продукцію в безготівковій формі, підприємство повинно отримати в установленому порядку в банківській установі готівку для виплати заробітної плати, покриття різних витрат, на господарські потреби тощо. У цьому разі гроші, що надійшли в безготівковій формі, можуть бути отримані в банку в готівковій формі.

Підприємства торгівлі, сфери обслуговування населення, реалізуючи товари, виконуючи замовлення, надаючи послуги, отримують плату за це, як правило, готівкою. Водночас їхні розрахунки з постачальниками, фінансово-кредитними установами, цільовими фондами в основному здійснюються в безготівковій формі. Розвиток ринкових відносин призвів до певних змін у колишній системі грошових розрахунків між підприємствами, зокрема розширив можливість застосування готівкової форми. З кінця 1998 р. згідно з постановою НБУ від 11 жовтня 1998 р. № 473 всі готівкові розрахунки між підприємствами можуть здійснюватись як за рахунок коштів, отриманих у касі банку, так і за рахунок виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) та інших касових надходжень.

Отримана готівка у вигляді виручки від реалізації продукції та інших касових надходжень може бути використана підприємствами не тільки для забезпечення господарських потреб, а й на оплату праці і виплату дивідендів (доходу). Крім того,

для виплат, пов'язаних з оплатою праці й виплатою дивідендів, підприємства можуть використовувати й готівку, отриману з кас банків. Водночас підприємства повинні забезпечувати систематичну і повну сплату податків, зборів і обов'язкових платежів у бюджет та державні цільові фонди згідно з чинним законодавством. Підприємства також можуть проводити розрахунки з бюджетом і державними цільовими фондами готівкою. Але якщо підприємства мають податкову заборгованість, розрахунки між покупцем і постачальником продукції треба здійснювати тільки в безготівковому порядку.

Безготівкові розрахунки слід розглядати як цілісну систему, яка включає:

- класифікацію розрахунків;
- організацію розрахунків;
- форми відповідних документів;
- взаємовідносини платників з банками.

У класифікації безготівкових розрахунків слід розрізняти:

- розрахунки за товарними операціями;
- розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за товарними операціями пов'язані з реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг. Вони становлять переважну частину всього грошового обороту в державі й обслуговують поточну фінансово-господарську діяльність підприємств. Від організації розрахунків за товарними операціями залежать розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за нетоварними операціями пов'язані з фінансовими операціями: з кредитною системою, з бюджетами різних рівнів, зі сплатою фінансових санкцій. Ці розрахунки здійснюються після реалізації продукції, тобто за результатами завершення кругообороту коштів підприємства.

Відповідно до територіального розміщення підприємств (покупців - продавців) і банківських установ, що їх обслуговують, безготівкові розрахунки поділяються на місцеві, міжміські та міжнародні.

Місцеві розрахунки здійснюються між покупцем і постачальником продукції, якщо їх обслуговує одна установа банку або коли банк постачальника і банк покупця розміщені в тому самому населеному пункті.

Міжміські - це розрахунки, які здійснюються між покупцем і постачальником через банки (постачальника і покупця), що знаходяться в різних регіонах.

Міжнародні - це розрахунки, які здійснюються за операціями купівлі-продажу через банк постачальника, яким є зарубіжний банк.

Організація розрахунків передбачає їх здійснення записом (переказуванням) коштів з рахунка покупця (платника коштів) на рахунок постачальника (отримувача коштів) або заліком взаємних розрахунків між покупцем і постачальником продукції.

За економічним змістом організація безготівкових розрахунків виходить за межі суто технічних операцій, пов'язаних зі списанням і зарахуванням коштів на рахунки клієнтів у банківській установі.

Безготівкові розрахунки здійснюються в різних формах. Різні форми розрахунків пов'язані з використанням різних видів розрахункових документів.

Розрахункові документи готує постачальник або платник, а в окремих випадках - банк. Розрахунковий документ - це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів. Використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків (залежно від форми розрахункового документа), а саме:

- платіжними дорученнями;
- платіжними вимогами-дорученнями;
- чеками;
- акредитивами;

- векселями;
- інкасовими дорученнями (розпорядженнями).

Платіжні вимоги та інкасові доручення (розпорядження) застосовуються у випадках стягнення в безспірному порядку сум фінансових санкцій, недоїмки в бюджет з податків, штрафів, які нараховані державними податковими органами. Правові основи організації безготівкових розрахунків у господарському обороті регламентуються законодавчими, інструктивними документами. Національний банк України виступає як методичний центр з розробки форм і засобів розрахунків у народному господарстві, правил документообороту, організації банківського контролю за проведенням розрахунків.

За часів переходу до ринкових відносин організація безготівкових розрахунків повинна активно сприяти вирішенню таких завдань:

- удосконалення комерційного розрахунку на підприємстві;
- підвищення відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями;
- зміцнення договірної дисципліни;
- прискорення обороту оборотних коштів.

### **2.1.3. ПРОВЕДЕННЯ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ**

Касові операції підприємства пов'язані як з прийняттям, так і з видачею готівки. Порядок ведення касових операцій регламентується НБУ і поширюється на всі підприємства незалежно від форм власності і виду діяльності, а також на фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності (крім банків і підприємств зв'язку). Усі підприємства, які мають поточні рахунки в банку, зобов'язані саме там зберігати свої кошти. Отримувати готівку з власного рахунка, як зазначалось, підприємства можуть не тільки на заробітну плату, матеріальне заохочення, на відрядження та загальногосподарські витрати, а й на інші цілі (розрахунки за сировину, матеріали, товари тощо).

Отримання готівки з поточного рахунка здійснюється з використанням грошового чека. Виписуючи грошовий чек, підприємство тим самим дає розпорядження банку видати вповноваженій особі зазначену в чековій суму готівки. При оформленні чека не допускається виправлень, які можуть поставити під сумнів його достовірність. Розрахунки готівкою підприємствами всіх видів діяльності та форм власності проводяться з оформленням таких документів: податкових накладних, прибуткових і видаткових касових ордерів, касового або товарного чека, квитанції, договору купівлі-продажу, актів про закупівлю товарів, виконання робіт (надання послуг) або інших документів, що засвідчують факти якоїсь діяльності, що підлягає оплаті.

Форми податкової накладної, ведення книг обліку придбання та продажу товарів (робіт, послуг), порядок їх заповнення, а також систему обліку цих операцій визначає Державна податкова адміністрація.

Усім підприємствам, які мають рахунки в установах банків і здійснюють касові операції з готівкою, встановлюються ліміти залишку готівки в касі. Цей ліміт для кожного підприємства визначається комерційними банками за місцем відкриття рахунка з урахуванням режиму і специфіки роботи підприємства, відстані його від установи банку, розміру касових оборотів, установлених строків і порядку передавання готівки в банк.

Підприємства мають право тримати в своїх касах готівку в межах лімітів. Ліміти касових залишків за необхідності протягом року можуть бути переглянуті. До встановлення ліміту каси на поточний рік діє ліміт попереднього року.

Нова редакція постанови НБУ від 11 листопада 1998 р. № 473 внесла відповідні зміни і до регулювання ліміту готівки на підприємстві.

Якщо підприємство має податкову заборгованість і одночасно здійснює розрахунки готівкою (крім розрахунків із податків і обов'язкових платежів), сума тих коштів ураховується як фактичні залишки готівки в касі з наступним їх порівнянням зі встановленим лімітом каси.

На порушників цього положення накладається штраф за перевищення ліміту каси. Колективні сільськогосподарські кооперативи, селянські спілки самостійно визначають обсяг готівки, що може постійно зберігатися в їхніх касах. Про це вони зобов'язані повідомляти в першому кварталі кожного року установи банків, які їх обслуговують. У межах цих коштів вони здійснюють необхідні поточні витрати (крім коштів на виплату заробітної плати та дивідендів). Готівку понад попередньо визначені обсяги вони так само повинні здавати в банки.

Ліміт залишку готівки в касі не встановлюється фермерським господарствам, які займаються виключно виробництвом, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції, а також індивідуальним підприємцям.

Здачу надлишкової готівки підприємства проводять у порядку та у строки, встановлені відповідною установою банку. Ця готівка зараховується на їхні рахунки. Коли ліміту залишку готівки взагалі не встановлено, усю наявну в касі готівку наприкінці дня треба здати в банк.

Приймання готівки касами підприємств проводиться за відповідно оформленими (підписаними головним бухгалтером або особою, ним уповноваженою) прибутковими касовими ордерами. Видача готівки касами підприємств здійснюється за видатковими касовими ордерами або за належно оформленими платіжними (розрахунково-платіжними) відомостями.

Усі надходження й видачі готівки в національній валюті підприємства реєструють у касовій книзі.

Приймання та облік готівки підприємствами сфери торгівлі, громадського харчування та послуг, тобто здійснення розрахунків з населенням, проводиться із застосуванням електронних контрольно-касових апаратів або товарно-касових книг. Порядок застосування ЕККА визначається Державною податковою адміністрацією. Кожне підприємство, що має касу, веде тільки одну касову книгу. Якщо підприємства мають підрозділи, які здійснюють касові операції з готівкою, незалежно від того, виділено ці підрозділи на самостійний баланс чи ні, вони повинні також вести касові книги.

Записи до касової книги проводяться касиром після одержання або видачі грошей за кожним прибутковим касовим ордером і видатковим документом. Щоденно, наприкінці робочого дня касир виводить залишок грошей у касі на наступне число і передає до бухгалтерії як звіт. Контроль за правильним веденням касової книги покладається на головного бухгалтера підприємства.

На кожному підприємстві у встановлені керівником строки (але не рідше одного разу на квартал) проводиться ревізія каси. Залишок готівки в касі звіряється з даними обліку за касовою книгою.

Перевірки касової дисципліни здійснюються органами Державної податкової адміністрації, Державної контрольно-ревізійної служби, фінансовими органами та установами банків.

Відповідальність за дотримання касової дисципліни покладається на керівників підприємств, головних бухгалтерів, керівників фінансових служб і касирів.

#### **2.1.4. ВИДИ БАНКІВСЬКИХ РАХУНКІВ І ПОРЯДОК ЇХ ВІДКРИТТЯ**

Взаємовідносини суб'єктів підприємницької діяльності з банками щодо відкриття рахунків регулюються Законом України "Про внесення до деяких законів України змін щодо відкриття банківських рахунків" та Інструкцією №3 "Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті".

Суб'єкти підприємницької діяльності (юридичні та фізичні особи) для зберігання коштів і здійснення всіх видів банківських операцій відкривають рахунки в банках на власний вибір і за згодою цих банків.

Кожне підприємство може відкривати два і більше поточних рахунків у національній валюті та рахунки в іноземній валюті.

Відкриваючи рахунки підприємству, установа банку повідомляє про це податковий орган за місцем реєстрації власника рахунка та Національний банк протягом трьох робочих днів із дня відкриття рахунка. Форма і зміст такого повідомлення встановлюються центральним податковим органом України. Операції за рахунками здійснюються тільки після отримання повідомлення від податкового органу про взяття цих рахунків на облік.

За наявності двох поточних рахунків у національній валюті власник рахунків протягом трьох робочих днів із дня відкриття або закриття кожного наступного рахунка визначає один із них як основний (для обліку заборгованості, яка стягується в безспірному порядку) і повідомляє його номер податковому органу за місцем реєстрації та банкам, в яких відкрито додаткові рахунки в національній та рахунки в іноземних валютах. У свою чергу, банки, що в них відкрито додаткові рахунки в національній та рахунки в іноземних валютах, також протягом трьох робочих днів повідомляють про це банк, в якому відкрито основний рахунок.

Усі суб'єкти підприємницької діяльності та установи банків зобов'язані дотримуватись вимог чинного законодавства щодо відкриття рахунків. За порушення належних вимог суб'єкти підприємницької діяльності та комерційні банки несуть відповідальність.

Підприємства та їхні відокремлені підрозділи можуть мати такі рахунки в національній валюті:

- поточні рахунки, що відкриваються для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів банківських операцій;
- бюджетні, що відкриваються підприємствам, яким виділяються кошти за рахунок державного або місцевого бюджетів для цільового їх використання;
- кредитні, що відкриваються в будь-якій установі банку, котра має право видавати кредити (ці рахунки призначено для обліку кредитів, наданих способом оплати розрахункових документів чи переказу коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди);
- депозитні, що відкриваються між власником рахунка та установою банку на визначений строк. Кошти на депозитні рахунки переказуються з поточного рахунка і після закінчення строку зберігання повертаються на нього ж. Відсотки на депозитні вклади перераховуються на поточний рахунок або зараховуються на поповнення депозиту. Проведення розрахункових операцій та видача коштів готівкою з депозитного рахунка забороняється.

Для відкриття поточних рахунків підприємства подають установам банків такі документи:

- заяву на відкриття рахунка, підписану керівником та головним бухгалтером;
  - копію свідоцтва (засвідчену нотаріально) про державну реєстрацію в органі державної виконавчої влади або іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію;
  - копію статуту (положення), засвідчену нотаріально чи органом реєстрації.
- Установа банку, яка відкриває поточний рахунок, робить позначку про відкриття рахунка на тому примірнику статуту (положення), де стоїть позначка про взяття підприємства на облік у податковому органі, після чого цей примірник повертається власнику рахунка;
- копію документа, що підтверджує взяття підприємства на податковий облік;
  - картку зі зразками підписів осіб, яким надано право розпорядження рахунком та

підпису розрахункових документів зі зразком відбитка печатки підприємства;  
- копію документа про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України, засвідчену нотаріально або органом, що видав відповідний документ.

Банківські рахунки в іноземній валюті поділяються на:

- поточні;
- розподільчі;
- кредитні;
- депозитні (вкладні).

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у безготівковій та готівковій іноземній валюті у разі здійснення поточних операцій.

Розподільчий рахунок призначений для попереднього зарахування коштів у іноземній валюті. Кошти, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку України, розподіляються за призначенням. Гривне-вий еквівалент коштів в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і згідно з чинним законодавством України підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку, у встановленому порядку зараховується на поточний рахунок.

Для відкриття поточного рахунка в іноземній валюті підприємство подає в банк ті самі документи, що і для відкриття поточного рахунка в національній валюті. Якщо поточний рахунок в іноземній валюті відкривається в тому самому банку, де відкрито поточний рахунок у національній валюті, підприємство подає тільки заяву про відкриття рахунка та картки зі зразками підписів і відбитком печатки.

За реорганізації підприємства (злиття, перетворення, відокремлення) необхідно переоформити рахунок. Для цього підприємство подає в установу банку такі самі документи, що і в разі створення підприємства. Якщо змінено назву підприємства, в установу банку подається заява власника рахунка, нова копія свідоцтва про державну реєстрацію та зміни до установчих документів. У разі зміни характеру діяльності власника рахунка в банк подається новий статут (положення).

Коли підприємство ліквідується, його основний рахунок переоформлюється на ім'я ліквідаційної комісії, для чого подається рішення про ліквідацію підприємства і нотаріально засвідчена картка зі зразками підписів уповноважених членів ліквідаційної комісії та відбитком печатки підприємства, що ліквідується.

Ліквідаційна комісія вживає заходів для закриття додаткових рахунків.

Кредитні рахунки в іноземній валюті відкриваються вповноваженим банком у порядку, встановленому на договірній основі, юридичним особам - резидентам та нерезидентам - банківським установам. Кредитні рахунки призначені для обліку кредитів, наданих способом оплати розрахункових документів чи способом переказу кредитних коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди.

## **2.2. ФОРМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ**

- 2.2.1. Принципи організації розрахунків
- 2.2.2. Розрахунки платіжними дорученнями
- 2.2.3. Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями
- 2.2.4. Розрахунки чеками
- 2.2.5. Розрахунки акредитивами
- 2.2.6. Вексельна форма розрахунків

### **2.2.1. ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ**

Ефективність функціонування економіки в цілому і кожного окремого підприємства



значною мірою залежить від організації розрахунків.

Перший принцип безготівкових розрахунків стосується обов'язкового зберігання підприємствами та установами грошових коштів на рахунках в установах банку (за винятком перехідних залишків у касі). Правовою базою для реалізації цього принципу є угода між підприємством і банком щодо розрахунково-касового обслуговування.

Другий принцип полягає в тім, що підприємствам надано право вибору установи банку для відкриття рахунків усіх видів (основного й додаткового) за згодою банку. Третій принцип - принцип самостійного (без участі банків) вибору підприємствами форми розрахунків та закріплення їх у своїх договорах та угодах. Установи банків можуть тільки пропонувати своїм клієнтам застосовувати ту чи іншу форму розрахунків, ураховуючи специфіку діяльності та конкретні умови, які можуть скластися в процесі розрахунків.

Четвертий принцип - кошти з рахунка підприємства списуються за розпорядженням його власника. Ураховуючи можливість відкриття кількох рахунків, суб'єкт підприємницької діяльності визначає один з рахунків як основний. На ньому здійснюється облік заборгованості, яка списується безспірно.

П'ятий принцип стосується відкриття рахунків. Поточні рахунки підприємствам - суб'єктам підприємницької діяльності відкривають установи банків тільки за умови повідомлення про це податкового органу.

Шостий принцип полягає в терміновому здійсненні платежів. Момент здійснення платежу має бути максимально наближеним до часу відвантаження товарів, виконання робіт, надання послуг.

Сьомий принцип: платежі здійснюються в межах залишків коштів на рахунках платника або в межах наданого банківського кредиту.

Восьмий принцип: розрахунки між суб'єктами підприємницької діяльності можуть здійснюватись готівкою. При цьому постачальник - отримувач коштів повинен суму отриманої готівки провести через касову книгу і повернути її в повному обсязі на свій рахунок у банк. Використання готівки, пов'язане з виплатою заробітної плати, премій, винагород, матеріальної допомоги, дивідендів, провадиться тільки через її отримання з кас банків. Такий порядок дає змогу контролювати своєчасну сплату податків, внесків та інших обов'язкових платежів, розмір яких залежить від фонду оплати праці.

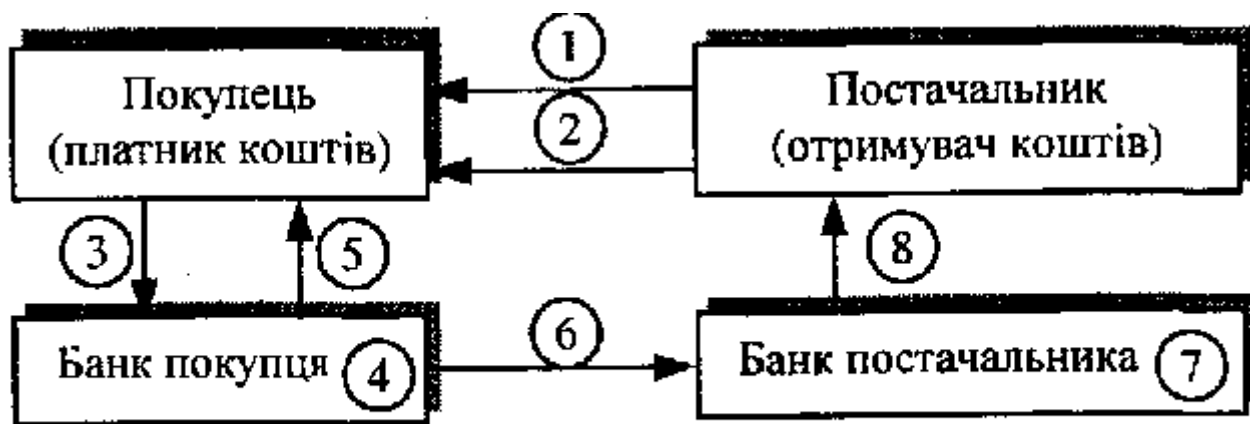
### **2.2.2. РОЗРАХУНКИ ПЛАТІЖНИМИ ДОРУЧЕННЯМИ**

Платіжне доручення - це письмове доручення власника рахунка перерахувати відповідну суму зі свого рахунка на рахунок отримувача коштів.

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках щодо місцевих, а також міжміських поставок за товари (роботи, послуги). Вони забезпечують максимальне наближення строків отримання товарно-матеріальних цінностей і здійснення платежу, прискорюють обертання оборотних коштів; запобігають виникненню кредиторської заборгованості в покупців.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються також за нетоварними операціями. Це платежі до бюджету, цільових державних фондів; платежі кредитним установам, за банківськими позичками.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються за такою схемою (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Розрахунки платіжними дорученнями**

1 - постачальник відвантажує продукцію (виконує роботи, послуги); 2 - постачальник виставляє рахунок-фактуру за продукцію, роботи, послуги; 3 - покупець подає до банку, що його обслуговує, платіжне доручення; 4 - банк покупця списує з його рахунка кошти; 5 - банк покупця повідомляє покупця - власника рахунка про списання коштів; 6 - банк покупця передає електронним зв'язком або надсилає платіжне доручення на відповідну суму до банку постачальника; 7 - банк постачальника (отримувача коштів) зараховує кошти на рахунок постачальника; 8 - банк постачальника повідомляє постачальника про надходження коштів на розрахунковий рахунок випискою з розрахункового рахунка.

Платіжне доручення банк приймає тільки в межах коштів на розрахунковому рахунку, крім доручень на перерахування до бюджету сум податків, зборів, обов'язкових платежів і внесків до державних цільових фондів.

Якщо постачальник (отримувач коштів) не має рахунка в банку або розрахунки між постачальником і покупцем платіжним дорученням неможливі, підприємство може виконати розрахунок гарантованим платіжним дорученням через підприємства зв'язку. Гарантовані платіжні доручення застосовуються у разі переказу коштів на виплату заробітної плати працівникам, що заготовляють сільськогосподарську продукцію в населених пунктах, де відсутні банківські установи.

Так само переказують окремим громадянам пенсії, заробітну плату, авторський гонорар, витрати, пов'язані з відрядженням, тощо. У таких випадках підприємство-платник виписує платіжне доручення, де визначено призначення вказаної суми, на підприємство зв'язку і передає його в банк. До доручення додаються бланки заповнених грошових переказів на отримувачів і загальний список отримувачів грошей.

Розрахунки платіжними дорученнями мають ряд позитивних сторін у порівнянні з іншими формами розрахунків, а саме:

- відносно простий і швидкий документооборот;
- прискорення руху коштів;
- можливість використання даної форми розрахунків за нетоварних платежів.

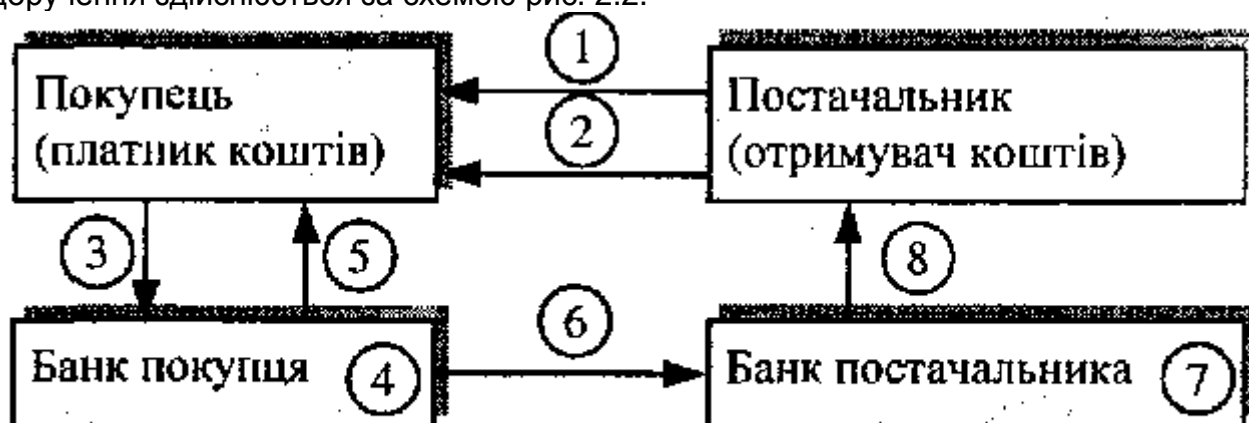
### **2.2.3. РОЗРАХУНКИ ПЛАТІЖНИМИ ВИМОГАМИ-ДОРУЧЕННЯМИ**

Платіжні вимоги-доручення - це комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин. Верхня частина - вимога підприємства-постачальника до підприємства-покупця сплатити вартість товару, виконаних робіт, послуг. Нижня частина - доручення покупця (платника грошових коштів) банку, який його обслуговує, переказати належну суму коштів з його рахунка на рахунок постачальника. Цей розрахунковий документ заповнює постачальник (отримувач грошових коштів) і направляє покупцеві (платнику коштів). Покупець (платник коштів), коли він згоден оплатити товар (роботи, послуги), заповнює нижню частину цього документа і направляє його у свій банк (банк, який його обслуговує)

для переказу акцептованої суми на розрахунковий рахунок постачальника. Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями застосовуються переважно в міжміських розрахунках за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги, їх не застосовують стосовно розрахунків претензійного характеру навіть тоді, коли вони впливають із реальних відносин щодо поставки товарів і надання послуг.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями можуть бути з акцептом або без акцепту. Платники мають право повністю відмовитися від акцепту платіжної вимоги-доручення, коли товари (послуги) не було замовлено; коли товари відвантажено не на погоджену адресу; коли їх доставлено з порушенням строку; коли вони недоброякісні, некомплектні; коли не погоджено ціну товару. Часткова відмова від акцепту платіжної вимоги-доручення можлива тоді, коли поряд із замовленими відвантажено і якісь додаткові товари; коли документально встановлено наявність недоброякісної або неукомплектованої частини товарів; у разі завищення цін, арифметичних помилок у товарно-транспортних документах тощо.

Основою відмови від акцепту може бути також порушення умов контрактів (угод). Про відмову від акцепту платник зобов'язаний у встановлений строк повідомити банк і постачальника, зазначивши причини відмови. Відмова від акцепту не приймається банком, якщо її недостатньо мотивовано або мотиви суперечать законодавству чи інструкціям банку. Розрахунок за допомогою платіжної вимоги-доручення здійснюється за схемою рис. 2.2.



**Рис. 2.2. Розрахунок платіжною вимогою-дорученням**

1 - постачальник відвантажує продукцію покупцеві; 2 - разом з документами на відвантажену продукцію постачальник передає платіжну вимогу-доручення на оплату; 3 - покупець передає платіжну вимогу-доручення в банк, який його обслуговує, для переказу коштів; 4 - банк покупця (платника коштів) списує з рахунка покупця кошти; 5 - банк покупця сповіщає впискою покупця - власника рахунка про списання коштів з його розрахункового рахунка; 6 - банк покупця направляє в банк постачальника платіжну вимогу-доручення; 7 - банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника (отримувача коштів); 8 - банк постачальника сповіщає постачальника (власника рахунка) про надходження коштів на рахунок (впискою з розрахункового рахунка). Розглянута форма розрахунків об'єднує розрахунки платіжними дорученнями і платіжними вимогами-дорученнями.

Позитивні її якості полягають у такому: вона більше відповідає фінансовим та господарським інтересам постачальників і покупців; зміцнює договірні відносини в господарстві; прискорює оформлення розрахункових документів; платіж здійснюється за згодою платника після попередньої перевірки розрахункових і товарно-транспортних документів постачальника.

#### **2.2.4. РОЗРАХУНКИ ЧЕКАМИ**

Чек - письмове розпорядження платника своєму банку сплатити зі свого рахунка пред'явнику чека відповідну грошову суму.

У розрахунках між підприємствами застосовуються розрахункові чеки. Для отримання готівки з рахунків у банківських установах використовуються грошові чеки.

Розрахунковий чек - це документ стандартної форми з дорученням чекодавця своєму банку переказати кошти на рахунок пред'явника чека (отримувача коштів). Розрахунковий чек, як і платіжне доручення, заповнює платник. На відміну від платіжного доручення чек передається платником підприємству - отримувачу платежу безпосередньо під час здійснення господарської операції. Отримувач платежу подає чек у свій банк для оплати.

Існує кілька видів розрахункових чеків: акцептовані, не акцептовані банком, з лімітованих і нелімітованих книжок. Останні застосовуються у місцевих розрахунках за отримані товари, надані послуги, у постійних розрахунках з транспортними організаціями (оплата фрахту), з підприємствами зв'язку.

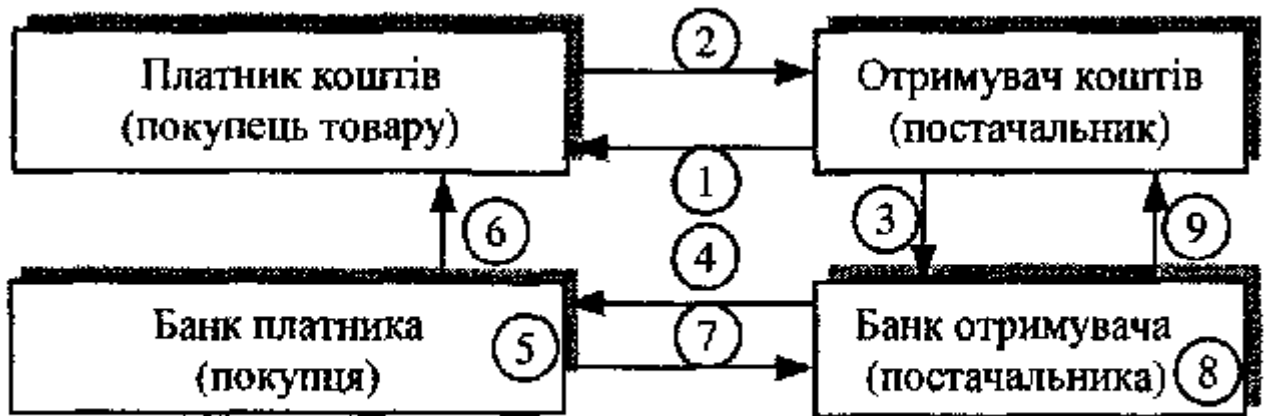
Грошові чеки застосовуються тільки для отримання підприємствами з рахунків у банківських установах готівки для виплати заробітної плати, премій і винагород, дивідендів, коштів на відрядження, на господарські витрати.

Платником по чеку завжди є банк або інша кредитна установа. Право чекодавця - звертатися до банку з вимогою щодо оплати чека; обов'язок банку - виконати цю вимогу, виходячи з угоди між банком і клієнтом. Відповідно до чекової угоди клієнту дозволяється використовувати його власні, а також залучені кошти для оплати своїх чеків. Банк сплачує готівкою або безготівковим переказом коштів з рахунка чекодавця на рахунок пред'явника чека.

Чек як грошовий документ короткострокової дії не має статусу законного платіжного засобу. Обіг чеків не регулюється законодавством, а визначається потребою комерційного обороту. Через це розрахунки чеками мають умовний характер: видача боржником чека ще не означає оплати його зобов'язань перед кредитором. Зобов'язання погашається тільки після повної оплати чека банком-платником.

Чекова форма розрахунків потребує від банківської установи дотримання відповідних правил: банк зобов'язаний упевнитися в достовірності чека (форма, термін дії, відсутність виправлень, відповідність підпису чекодавця зразку підпису, який є в банківській установі). Чек може бути оплачений тільки тій особі, яку вказано в ньому (іменний чек); або пред'явнику, коли чек видано на пред'явника. Чекодавець не тільки несе відповідальність за оплату чека банком-платником, а й зобов'язаний забезпечити цей платіж, заздалегідь надавши банку необхідні кошти для покриття своїх чеків (кошти на рахунку чекодавця чи кредит). За видачу чека без покриття чекодавець несе відповідальність. Банк-платник, підпис якого на чеку відсутній, як правило, не несе відповідальності перед власником чека за його оплату, крім випадків, коли чек банком акцептовано.

Розрахунок чеком здійснюється за схемою, наведеною на рис. 2.3.



**Рис. 2.3. Розрахунок чеком**

1 - постачальник передає товар покупцеві; 2 - покупець передає чек постачальнику; 3 - постачальник передає чек у свій банк; 4 - банк постачальника направляє чек для оплати в банк покупця; 5 - банк платника списує кошти з рахунка покупця товару; 6 - банк платника повідомляє платника про списання коштів; 7 - банк платника переказує банку постачальника відповідні кошти; 8 - банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника; 9 - банк постачальника повідомляє постачальника про зарахування коштів на його рахунок.

Чекова форма розрахунків має певні переваги перед іншими формами. Це, передовсім, відносна швидкість розрахунків і надходження коштів на рахунок постачальника, що сприяє зменшенню дебіторської заборгованості. Принциповими недоліками такої форми розрахунків є недостатня гарантія платежу, оскільки на рахунку чекодавця може не бути потрібних коштів; неможливість розрахунків чеками на велику суму; складність оформлення чека.

### **2.2.5. РОЗРАХУНКИ АКРЕДИТИВАМИ**

Акредитив - це розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально задепонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар.

Акредитив застосовується в розрахунках між постачальниками і покупцями.

Документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.

Коли використовують акредитивну форму розрахунків, оплата документів за відвантажений товар, надані послуги здійснюється або в банківській установі постачальника за рахунок коштів платника, там задепонованих для цієї мети, або в банку платника - так званий гарантований акредитив. Акредитивна форма розрахунку гарантує платіж постачальнику. Ця форма розрахунків застосовується за наявності угоди між постачальником і платником щодо такої форми розрахунків. Постачальник подає в банк, що його обслуговує, заяву із зазначенням умов використання задепонованих коштів (власних або залучених). Акредитив відкривається для розрахунків тільки з одним конкретним постачальником. Його не можна використовувати для розрахунків з іншими постачальниками чи для виплати грошей готівкою. Чинність акредитива, як правило, не перевищує 15 днів з моменту відкриття. Платнику надано право змінювати умови акредитива, достроково відкликати невикористані кошти. Після повідомлення про відкриття акредитива постачальник відвантажує товар і не пізніше трьох робочих днів після цього подає в установу банку реєстри рахунків і транспортні або інші документи, які підтверджують відвантаження. Коли документи відповідають умовам акредитива, кошти того самого дня зараховуються на рахунок постачальника. Існує кілька видів акредитивів.

Покритий - це такий акредитив, який передбачає попереднє депонування коштів. У цьому разі банк платника (банк-емітент) списує кошти з розрахункового рахунка платника і переказує ці кошти в банк постачальника (банк-виконавець) на окремий балансовий рахунок "Акредитив".

Депонування коштів в установі банку постачальника можна здійснити також і за рахунок кредиту, отриманого платником у банку-емітенті. Проте для кожного конкретного акредитива можна використати тільки одне джерело платежу, тобто виставляти акредитив частково за рахунок власник коштів, а частково за рахунок кредиту не дозволяється.

Непокритий - це акредитив, коли платежі постачальнику гарантує банк. У такому разі платник звертається до свого банку з клопотанням виставити для нього гарантований акредитив. Таке клопотання банк-емітент задовольняє тільки стосовно платоспроможних клієнтів і за умови встановлення між клієнтом і банком, який відкриває акредитив, кореспондентських відносин.

Відкриваючи гарантований акредитив, банк-емітент дає банку-виконавцю право списувати платежі на користь постачальника - отримувача коштів зі свого кореспондентського рахунка.

Відзивний - це акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом на вимогу покупця без попереднього погодження з постачальником. Але банк-виконавець повинен оплатити документи, які були виставлені постачальником і прийняті банком, до отримання останнім повідомлення про зміну чи анулювання акредитива.

Безвідзивний - це акредитив, який не можна змінити або анулювати без згоди постачальника, на користь котрого було відкрито акредитив.

Використання акредитивної форми розрахунків обумовлюється в угоді між постачальником і покупцем, в якій указують конкретні умови розрахунків за акредитивом, строк його дії, вид акредитива, спосіб його виконання, банк постачальника і покупця.

Підставою для відкриття акредитива платником є повідомлення постачальника про готовність до відвантаження товару. Для відкриття акредитива платник подає в банк заяву встановленого зразка з необхідними реквізитами (номер договору, згідно з яким відкривається акредитив; термін чинності акредитива; рахунок платника і банк, який його обслуговує; документи, згідно з якими здійснюються виплати за акредитивом; строк їх подання; вид акредитива та сума акредитива).

Закриття акредитива в банку постачальника здійснюється:

на заяву постачальника щодо відмови від дальшого використання акредитива до закінчення терміну його чинності;

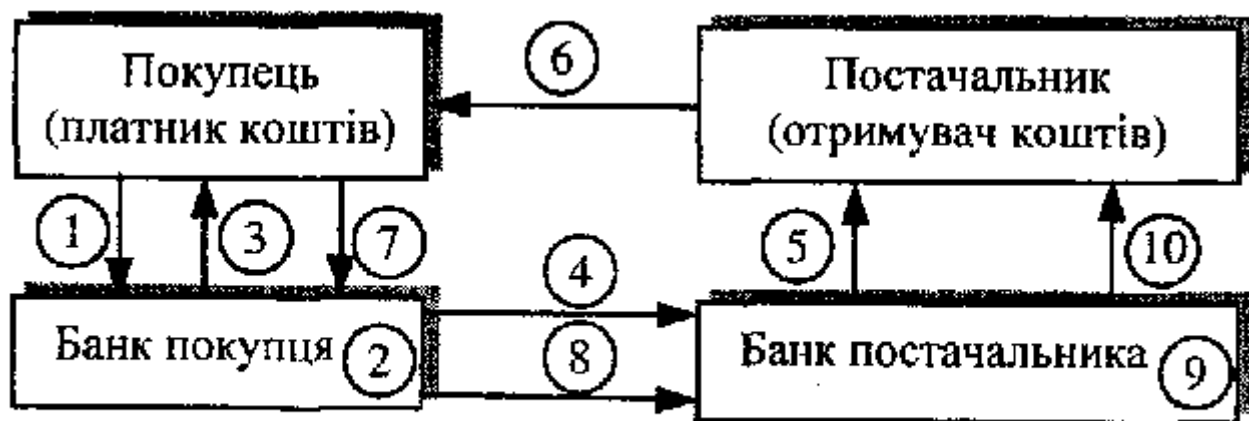
після закінчення терміну чинності акредитива;

на заяву покупця про відкликання акредитива повністю або частково.

Акредитив закривається в день отримання повідомлення від банку-емітента.

Невикористана сума акредитива повертається банку платника для зарахування на рахунок, з якого депонувалися кошти.

Схему здійснення рахунків з використанням акредитивної форми наведено на рис. 2.4.



**Рис. 2.4. Розрахунок з використанням акредитива**

1 - покупець доручає банку, що його обслуговує, відкрити акредитив; 2 - банк покупця відкриває акредитив; 3 - банк покупця сповіщає покупця про відкриття акредитива; 4 - банк покупця повідомляє банк постачальника про відкриття акредитива постачальнику на конкретну суму; 5 - банк постачальника сповіщає постачальника про відкриття акредитива; 6 - відвантаження товару; 7 - покупець повідомляє банк про виконання умови акредитива, тобто дає наказ на розкриття акредитива; 8 - банк покупця переказує банку постачальника суму коштів з акредитива; 9 - банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника; 10 - банк постачальника повідомляє про це свого клієнта.

Акредитивна форма розрахунку дає постачальнику впевненість, що відвантажений товар буде своєчасно оплачено.

Для постачальників (отримувачів коштів) акредитивна форма розрахунків надійна, відносно проста і приваблива, оскільки гарантує оплату.

Покупцям розрахунки з використанням акредитива не вигідні, бо на певний час кошти вилучаються з обороту, що погіршує фінансове становище підприємств-покупців.

### **2.2.6. ВЕКСЕЛЬНА ФОРМА РОЗРАХУНКІВ**

Вексельна форма розрахунків - це розрахунки між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником коштів) з відстрочкою платежу, які оформлюються векселем.

Вексель - це письмове безумовне зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці.

Правовою основою вексельного обігу в Україні є законодавчі, нормативні акти, розроблені згідно з положенням Єдиного вексельного закону, ухваленого Женевською вексельною конвенцією 1930 року.

Першим реальним кроком на шляху відродження векселя в Україні була ухвала 18 червня 1991 р. Верховною Радою України Закону "Про цінні папери та фондову біржу". У 1992 році Верховна Рада України ухвалила Постанову "Про застосування векселів в господарчому обороті України".

Застосування цих двох нормативних актів значно розширило можливості правового регулювання вексельного обігу.

Поряд зі створенням нормативної бази, що регулює вексельний обіг, видаються нормативні акти, спрямовані на розвиток цієї форми розрахунків.

Дальшим кроком щодо впровадження векселя як інструмента фінансово-господарської діяльності підприємства став Указ Президента України "Про випуск та обіг векселів для покриття взаємної заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності" від 14.09.94 р.

Цим Указом було запроваджено в господарську діяльність підприємства простий товарний вексель. Його можна було застосовувати як засіб оформлення взаємної заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності.

Порядок проведення заліку взаємної заборгованості з використанням векселів включає чотири етапи:

- оформлення та облік платіжних документів;
- проведення заліку взаємної заборгованості;
- вексельне оформлення прострочених заборгованостей;
- дальші операції з векселями.

Однак окремі питання вексельного обігу в Україні залишаються ще недостатньо визначеними.

З метою розширення сфери обігу векселів 26 липня 1995 року був виданий Указ Президента України "Про розширення сфери обігу векселів", який передбачав скасування обмежень стосовно розміру суми зобов'язань на один вексель. Розмір зобов'язань встановлювався за згодою суб'єктів підприємницької діяльності.

Отже, в Україні вже закладено законодавчі основи застосування векселів у розрахунках між постачальниками та покупцями.

За своєю суттю вексель є абстрактним борговим зобов'язанням. Його абстрактність полягає в тому, що він не обумовлений попереднім виконанням будь-яких договірних зобов'язань.

Приклад 1.

Підприємство А (покупець) уклало угоду з підприємством Б на поставку товару. Розрахунок за угодою здійснюється векселем, який підприємство А випишує на користь підприємства Б (продавця). Підприємство Б чомусь не виконало своїх зобов'язань за угодою. У цьому разі підприємство А не звільняється від обов'язків сплатити за векселем і не може скористатися фактом невиконання продавцем своїх зобов'язань за угодою для несплати за векселем. Підприємство Б також не втрачає права вимоги за векселем. У цьому полягає основна властивість векселя - вексельна сила - право безумовної вимоги платежу від усіх зобов'язаних за векселем осіб.

З наведеного прикладу випливає, що вексель - це грошове зобов'язання, тобто грошовий документ зі строго визначеним відповідним набором реквізитів. Це означає, що векселем є тільки той документ, який уміщує всі необхідні реквізити векселя, визначені Положенням про переказний і простий векселі.

Векселі на основі взаємної довіри суб'єктів ринкових відносин функціонують в обігу як розрахунковий засіб, боргове зобов'язання та як різновид цінних паперів, що має значні переваги над паперовими грошми. Ці особливості накладають специфічний відбиток на сферу обігу векселів у порівнянні з іншими цінними паперами. Зокрема, векселі не знецінюються, в обігу перебувають визначений договором час, скорочують потреби в готівці, зменшують витрати грошового обороту і прискорюють його. Предметом вексельного зобов'язання можуть бути тільки гроші.

Розвиток кредитних інститутів обумовлений можливістю негайного обертання боргових зобов'язань на гроші, що передбачає, у свою чергу, переказування даних зобов'язань третім особам у простій та надійній формі. Вексель, що відповідає саме цим вимогам, є зручним інструментом для руху кредитів.

Той, хто дає кредит в обмін на вексель, за необхідності може обернути його на гроші, переказуючи вексель як іншим особам, так і банку з умовою надання знижки з номіналу. Один вексель у процесі свого обігу здатний погасити цілу низку грошових зобов'язань<sup>1</sup>.

Векселі, які застосовуються в господарському обороті як в Україні, так і в міжнародних розрахунках, досить різноманітні. Векселі різняться за емітентом,



угодами, які вони обслуговують, суб'єктом, що здійснює оплату, наявністю застави, порядком оплати, можливістю передавання іншій особі, місцем платежу, формою пред'явлення та іншими ознаками. Класифікацію векселів за різними ознаками зображено на рис. 2.6.

Векселі казначейські - один із видів державних цінних паперів, які випускаються для покриття видатків державного бюджету. Вони можуть бути використані:

- для здійснення розрахунків;
- для зарахування сплати податків до державного бюджету;
- як застава для забезпечення інших платежів та кредитів. Векседавцем і, відповідно, платником за казначейськими вексями є Головне управління Державного казначейства. Такі векселі видаються на пред'явника зі строком платежу не більше одного року.



Рис. 2.6. Класифікація векселів

Приватні векселі емітуються корпораціями, фінансовими групами, комерційними банками. Спеціального забезпечення ці папери не мають. Як гарантія їхньої надійності виступає рейтинг векселедавця, стабільність його фінансового стану та авторитет на ринку цінних паперів.

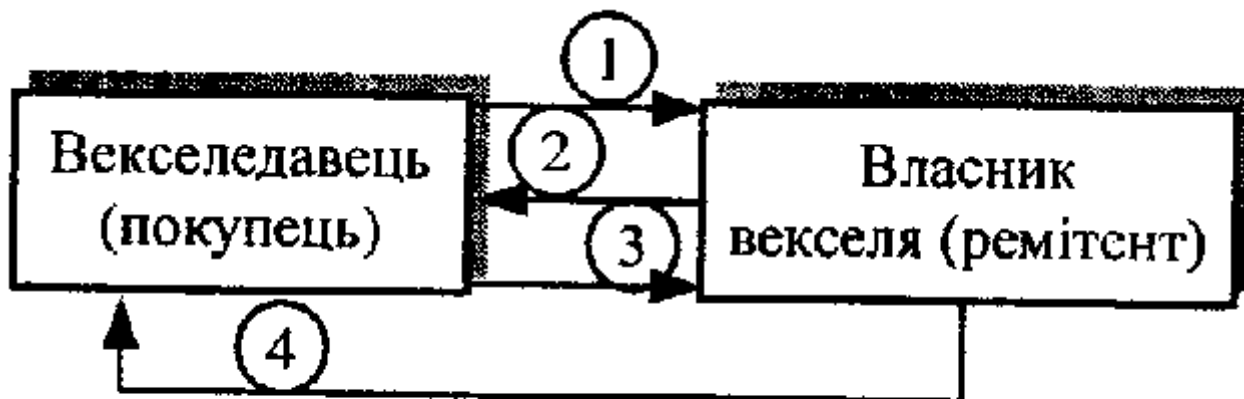
Фінансовий вексель має в своїй основі депозитну природу. Якщо класичний вексель видається за реальної товарної угоди, то фінансовий в основному використовується для мобілізації грошових ресурсів.

Товарний (комерційний) вексель використовується для кредитування торговельних операцій. Він визначає умови погашення векселедавець-боржником своїх обов'язків перед постачальником-кредитором за поставлену продукцію, надані послуги, виконані роботи.

Простий (соло-вексель) виписується і підписується покупцем (векселедавцем) і є його борговим зобов'язанням оплатити кредиту вказану суму в установленний час. Тобто, оформляючи простий вексель, векселедавець є платником.

Підписавши простий вексель, він стає на певний строк боржником особи, указаної у векселі. Векселедавець бере на себе зобов'язання особисто сплатити за векселем певну суму грошей у точно зафіксований час у майбутньому або в час, визначений власником векселя.

Обіг простого векселя здійснюється за схемою, наведеною на рис. 2.7.



**Рис. 2.7. Простий вексельний обіг**

1 - векселедавець (покупець) передає вексель; 2 - власник векселя (ремітент) пред'являє вексель до акцепту; 3 - векселедавець погашає вексель і передає його ремітенту; 4 - власник векселя (ремітент) вручає погашений вексель векселедавцеві.

Нині в Україні прості векселі набувають певної популярності. Вони використовуються для залучення тимчасово вільних грошових коштів. Банківські установи активно використовують прості векселі для залучення коштів, бо вексель має перевагу перед ощадним сертифікатом, оскільки він більш ліквідний. Це означає, що власник векселя має можливість розрахуватися зі своїми кредиторами не тільки грошима, а й векселем за відвантажені товари і надані послуги або достроково врахувати вексель.

Важлива особливість векселя полягає в тому, що його можна використати як засіб платежу. Фінансово-кредитні установи використовують "розрахунковий" вексель. Розрахунковий вексель - це вексель, який купують з дисконтом для покриття кредиторської заборгованості перед векселедавцем у розмірі вексельної суми. Сутність такої операції в тому, що різниця між ціною покупки векселя і вексельною сумою стає доходом.

У таких операціях використовують векселі надійних банків або транспортних підприємств. Векселі цих підприємств купують з метою дострокового погашення кредиторської заборгованості перед векселедавцем. Тому до таких векселів додають гарантовані листи із зобов'язанням векселедавця достроково погасити вексель у рахунок кредиторської заборгованості власника векселя перед векселедавцем за отримані останніми товарами і надані послуги.

Операції з такими векселями вважають найбільш дохідними.

Приклад 2.

Підприємство має кредиторську заборгованість перед акціонерним товариством

"А" у розмірі 300 тис. грн. На фондовому ринку курсова вартість векселя акціонерного товариства "А" становить 25% від номінальної вартості. Отже, підприємству-боржнику вигідно придбати вексель номінальною вартістю 300 тис. грн. усього за 75 тис. грн. і отримати дохід або економію від погашення кредиторської заборгованості в розмірі 225 тис. грн.

Перевага простого векселя - у досить простих правилах його обігу. У простому векселі векселедавець є прямим боржником і він зобов'язаний за простим векселем так само, як і акцептант за переказним векселем. Виходячи з цього простий вексель акцептувати не потрібно.

Переказний вексель (тратта) - це документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: кредитора (трасанта), боржника (трасата) і отримувача платежу (ремітента). Такий вексель виписує та підписує кредитор (трасант).

Трасант - особа, що видає тратту, тобто переказує свій платіж на іншу особу.

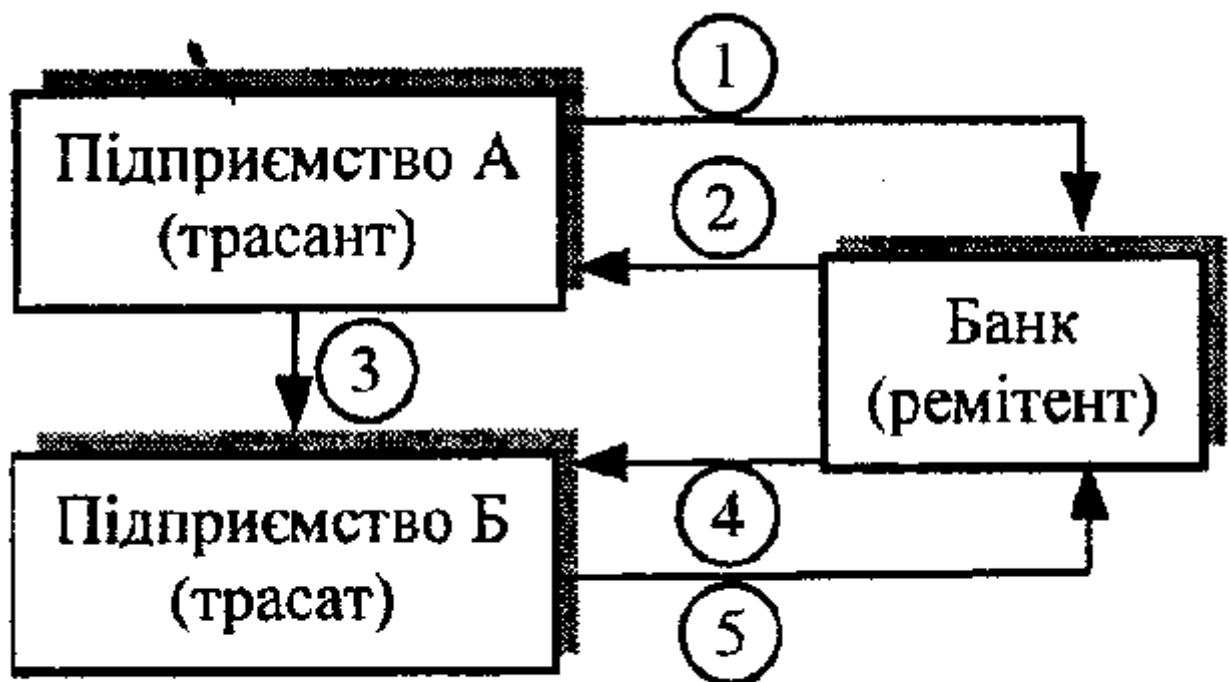
Переказний вексель означає наказ трасату - особі-боржнику векселедавця - сплатити в установлений термін визначену у векселі суму третій особі (ремітенту) або пред'явнику тратти.

Ремітент - власник переказного векселя. Ним може бути підприємство або банк, що утримує на свою користь відповідний відсоток від суми платежу - комісійну винагороду за надану банком послугу щодо переказу вказаної у векселі суми у встановлений термін з рахунка векселедавця на рахунок власника векселя.

Суть цих відносин полягає в такому: трасант виписує (трасирує) вексель на трасата з вимогою сплатити відповідну суму ремітенту у відповідному місці у відповідний строк.

Приклад 3.

Підприємство А отримує кредит в установі банку для виробництва відповідної продукції. Споживачем цієї продукції є підприємство Б. Відносини трьох сторін (банк, підприємство А і підприємство Б) можуть бути оформлені переказним векселем за такою схемою (рис. 2.8).



**Рис. 2.8. Переказний вексельний обіг**

1 - підприємство А трасирує переказний вексель на користь банку з метою погашення кредиту; 2 -

банк надає підприємству суму кредиту; 3 - підприємство А відвантажило товар підприємству Б; 4 - банк пред'являє підприємству Б вексель для акцепту; 5 - трасат сплачує гроші банку за векселем. Розглянемо цю схему. Підприємство А трасирує переказний вексель з пропозицією до підприємства Б сплатити банку відповідну суму, тобто суму кредиту, яку підприємство А взяло в установі банку на відповідний строк.

Переказний вексель передається підприємством А банку з метою погашення отриманого кредиту. За згоди банку прийняти такий вексель кредит буде вважатися погашеним. А підприємство А з цього моменту несе умовну відповідальність перед трасатом за платіж за векселем. Банк пред'являє підприємству Б вексель для акцепту. У разі його акцепту підприємство Б стає прямим боржником за переказним векселем.

Вексельний обіг із опротестуванням векселя і призначенням посередника здійснюється за схемою рис. 2.9.

Забезпечений вексель - це вексель, гарантований заставою, яка надається кредиторіві, банку або продавцю доти, доки борг не буде сплачено. Заставою може бути дебіторська заборгованість, товарні запаси, цінні папери, основні виробничі засоби, обладнання.

Векселі на пред'явника - це такі векселі, що оплачуються негайно після прийняття їх дебітором. Вексель, що оплачується в термін, указаний у документі, називається строковим,

Доміцильований вексель - це такий, у якому застережено, що даний вексель підлягає сплаті третьою особою - доміцилян-том за місцем проживання платника (або в іншому місці). Конкретне місце платежу вказується на векселі векселедавцем і пред'являється до оплати доміцилянту, який не є відповідальною особою за векселем, тобто не несе жодної відповідальності, якщо платіж не буде здійснено.

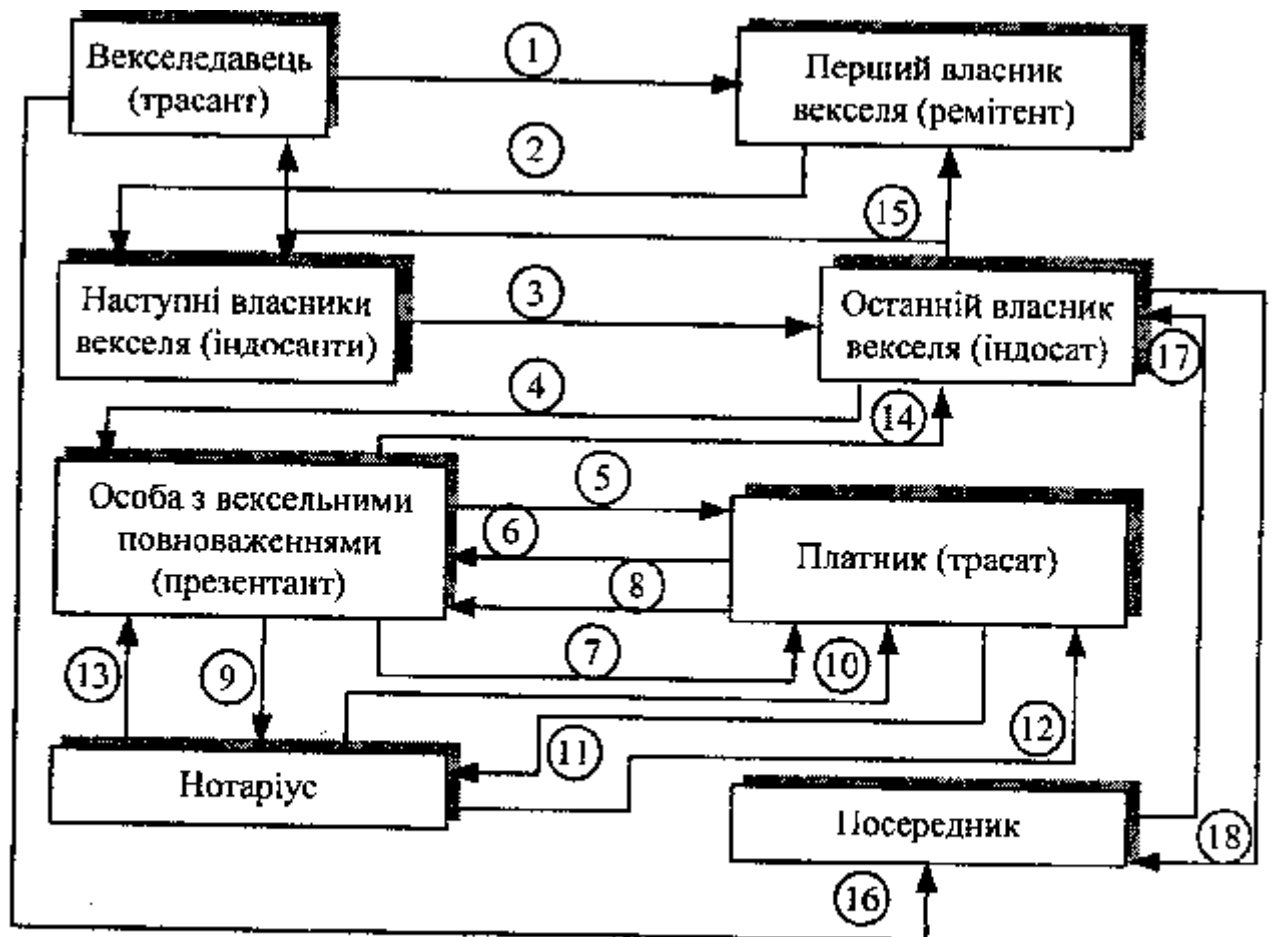


Рис. 2.9. Вексельний обіг із опротестуванням векселя і призначенням посередника для задоволення претензій власника векселя

1 - видача векселя; 2,3 - передача права за векселем (індосація); 4 - порепоручительство за векселем (порепоручительний індосамент); 5 - пред'явлення векселя до акцепту (презентація); 6 - підтвердження акцепту; 7 - пред'явлення векселя до платежу; 8 - відмова від платежу за векселем; 9 - опротестування векселя; 10 - нотаріальна вимога щодо сплати за векселем; 11 - відмова від нотаріальної вимоги щодо сплати за векселем; 12 - повторне опротестування; 13, 14 - повернення опротестованого векселя; 16 - призначення посередника; 17 - здійснення платежу за векселем; 18 - вручення оплаченого векселя (з розпискою в отриманні платежу).

Доміцилювання переказного векселя може інколи підвищити його внутрішню вартість, тому що усуває труднощі, що могли б виникнути в разі здійснення платежу в іншому місці.

Вексель може існувати в паперовій або безпаперовій формі - як записи на електронних рахунках.

### 2.3. РОЗРАХУНКОВО-ПЛАТІЖНА ДИСЦИПЛІНА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Розрахункова дисципліна передбачає зобов'язання суб'єктів господарювання дотримуватися встановлених правил проведення розрахункових операцій.

Розрахункова дисципліна базується на виконанні основних принципів здійснення грошових розрахунків (див. 2.2.1).

Дотримання розрахункової дисципліни сприяє прискоренню кру-гообороту коштів і зміцненню фінансового стану підприємства. Порушення розрахункової дисципліни може бути наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства, а також складного фінансового становища підприємств.

Платіжна дисципліна передбачає здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та у встановлені строки. Отже, забезпечення розрахунково-платіжної дисципліни залежить від фінансового стану суб'єктів господарювання і водночас впливає на їх фінансовий стан. За порушення підприємствами розрахунково-платіжної дисципліни до них можуть бути вжиті санкції.

Санкцію в господарських відносинах слід розглядати як примусову міру покарання, що застосовується за порушення встановленого порядку здійснення господарсько-фінансової діяльності. Застосування санкцій спрямовано на зміцнення договірної, кредитної, розрахункової, фінансової дисципліни і поліпшення роботи економічного суб'єкта.

Залежно від того, які суб'єкти застосовують санкції, останні поділяються на договірні, банківські (кредитні), фінансові.

Договірні санкції спрямовані на забезпечення повного й безумовного виконання господарських угод. Такі санкції застосовуються у вигляді сплати неустойки, яка визначається 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 кредитних ресурсів; порушення планових строків уведення об'єктів, на які отримано кредит, в експлуатацію; за несвоєчасне повернення отриманих кредитів.

Перед застосуванням кредитних санкцій банк може виставити вимогу підприємству ліквідувати недоліки і порушення, які були виявлені в процесі аналізу діяльності підприємства, а також проведення поточних кредитних і розрахункових операцій.

Фінансові санкції застосовуються за порушення суб'єктами господарювання фінансової дисципліни. Вони застосовуються державними органами, податковими адміністраціями.

Фінансові санкції визначено Законом України "Про державну податкову службу в Україні", а також законами, які регулюють фінансові відносини підприємства щодо сплати окремих податків і зборів (обов'язкових відрахувань).

Відповідно до Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" платники податку, що не подали або подали несвоєчасно в податковий орган декларацію про прибуток, розрахунок податку на прибуток, платіжне доручення на перерахування податку до бюджету, сплачують штраф у розмірі 10% суми нарахованого податку за кожний випадок такого порушення.

Якщо неподання або несвоєчасне подання цих документів є наслідком поштової затримки, то фінансові санкції, визначені податковим органом, будуть застосовані, але платник податку має право оскаржити це рішення в судовому порядку.

Названим законом запроваджено нову фінансову санкцію. Платники податку, що не мають на момент перевірки податковим органом бухгалтерських звітів та балансів, декларацій та розрахунків, пов'язаних із нарахуванням та сплатою податку за відповідні періоди, сплачують штраф у розмірі десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян за одноразове порушення.

Якщо платник податку протягом наступного 12-місячного податкового періоду припускає порушення вдруге, то він сплачує штраф у сумі десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, помножених на кількість таких порушень.

У разі приховування або заниження сум податку платник податку сплачує суму донарахованого податковим органом податку, штраф у розмірі 30% від суми донарахованого податку (недоїмки) та пені, обчисленої з розрахунку 120% облікової ставки НБУ, що діяла на момент сплати. Пеня нараховується на повну

суму недоїмки (без урахування штрафів) за весь її строк.

Під час перевірки платника податку податковим органом можуть бути виявлені випадки арифметичних помилок або описок, що призвело до заниження суми загальних зобов'язань платника податку за відповідний період. У такому разі сума донарахованої недоплати (недоїмки) та штрафних санкцій сплачується платником податку самостійно в строки, передбачені законодавством.

Суми фінансових санкцій за порушення законодавства з оподаткування мають бути перераховані до бюджетів та на спеціальний рахунок державних податкових адміністрацій підприємствами, установами та організаціями в десятиденний строк із дня складання акта перевірки.

Не застосовуються штрафні санкції до платників податку, які до початку перевірки податковим органом виявили факт заниження оподаткованого прибутку, письмово повідомили про це податковий орган та сплатили суму недоплати, а також пеню, нараховану на повну суму недоплати за весь строк.

Крім того, згідно з Указом Президента України від 12.06.95 р. № 336/95 "Про застосування штрафних санкцій за порушення норм по регулюванню обігу готівки" з наступними змінами і доповненнями застосовуються фінансові санкції у вигляді штрафів:

- за перевищення встановлених лімітів залишку готівки в касі - у двократному розмірі суми надлімітної готівки;

- за неповно відображену або зовсім не відображену готівку в касі - у п'ятикратному розмірі цієї суми.

За невстановлення банком підприємству ліміту залишку готівки в касі до установи банку застосовується штраф у п'ятдесятикратному розмірі неоподатковуваних доходів громадян за кожний випадок.

Застосування санкцій у цілому позитивно впливає на зміцнення розрахунково-платіжної дисципліни суб'єктів господарювання. Проте дієвість цього впливу залежить від кількох обставин. По-перше, це визначення джерела сплати штрафів. Нині всі штрафи, пені сплачуються суб'єктами господарювання за рахунок прибутку, що залишається в їхньому розпорядженні після сплати податків. Отже, штрафи безпосередньо впливають на формування чистого прибутку підприємств, їхніх фінансових ресурсів.

По-друге, це встановлення розміру штрафів за порушення розрахунково-платіжної дисципліни та наявність чіткого переліку тих порушень, за які застосовуються відповідні штрафи. Розмір штрафів має бути достатнім для створення відповідальності суб'єктів господарювання. Водночас вони не повинні бути надмірно високими.

По-третє, це обов'язковість застосування штрафних санкцій, а отже, стягнення штрафів. Щодо банківських і фінансових санкцій, то вони, як правило, застосовуються в обов'язковому порядку. Що ж до санкцій, які визначені за порушення господарських договорів підприємствами, то їх застосування не завжди вважають обов'язковим. Суб'єкти господарювання можуть не застосовувати штрафні санкції у взаємовідносинах між собою. Це зумовлено тим, що отримані підприємством штрафи збільшують суму оподаткованого прибутку.

Крім санкцій, до суб'єктів підприємницької діяльності може бути застосований і адміністративний штраф. Його слід розглядати як вид адміністративного стягнення, яке застосовується до особи за здійснення нею правопорушення, передбаченого Кодексом про адміністративні правопорушення.

До адміністративних стягнень належать:

- конфіскація предмета, грошей, отриманих унаслідок здійснення адміністративного правопорушення;

- позбавлення спеціального права, яке надано окремому громадянину;



- виправні роботи;
- адміністративний арешт;
- попередження тощо.

Так, умисне ухилення від сплати податку на прибуток, що здійснила посадова особа підприємства, незалежно від форми його власності, якщо ці дії призвели до ненадходження в бюджет коштів у значних розмірах, карається виправними роботами строком до двох років або позбавленням права обіймати певні посади, чи штрафом до трьохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (на сьогодні це становить 5100 грн.). "Значний розмір" ненадходження суми податку трактується як сума, що у сто і більше разів перевищує встановлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

## **ТЕСТИ ДО РОЗДІЛУ 2**

ТЕСТ 1. Грошовий оборот - це...

1. Формування й розподіл грошових фондів.
2. Розподіл виручки від реалізації продукції.
3. Виявлення сутності грошей у русі.
4. Виробництво і реалізація продукції.
5. Немає правильної відповіді.

ТЕСТ 2. Безготівкові розрахунки - це...

1. Розрахунки, які здійснюються готівкою.
2. Розрахунки за бартером.
3. Розрахунки за допомогою чеків.
4. Розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках.
5. Немає правильної відповіді.

ТЕСТ 3. Платіжне доручення - це...

1. Документ, що містить доручення чекодавця банку стосовно перерахування з його рахунка певної суми.
2. Письмове боргове зобов'язання, яке дає право вимагати від боржника сплати відповідної суми.
3. Письмове доручення власника рахунка переказати відповідну суму зі свого рахунка на рахунок отримувача коштів.
4. Комбінований документ, який містить вимогу постачальника та доручення платника.
5. Немає правильної відповіді.

ТЕСТ 5. "Вексель" - це...

1. Доручення банку-покупця банку постачальника здійснити оплату рахунків постачальника.
2. Письмове зобов'язання відповідної форми, яке надає право його власнику вимагати сплати відповідної суми у відповідний термін.
3. Форма розрахунку, за якої банк-емітент на доручення свого клієнта повинен здійснити платіж.
4. Комбінований документ, який містить вимогу постачальника і доручення платника.
5. Немає правильної відповіді.

ТЕСТ 6. Акредитив - це...

1. Форма розрахунку, за якої банк-емітент на доручення свого клієнта повинен здійснити платіж третій особі.
2. Розрахунковий документ з дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити оплату за рахунок спеціально задепонованих коштів.
3. Розрахунковий документ, що містить доручення чекодавця банкові стосовно здійснення платежу.
4. Розрахунковий документ, що містить вимогу постачальника та доручення

платника.

5. Немає правильної відповіді.

ТЕСТ 7. Якщо покупець (платник) заздалегідь депонує кошти для розрахунку з постачальником, тоді такий акредитив слід вважати...

1. Безвідзивним.
2. Непокритим.
3. Акцептованим.
4. Покритим.

5. Немає правильної відповіді.

ТЕСТ 8. Непокритий акредитив - це акредитив...

1. Який не може бути змінений або анульований без згоди постачальника, для якого він був відкритий.
2. Який може бути анульований банком-емітентом без попередньої згоди з постачальником.
3. За яким платежі постачальнику гарантує банк.

4. Немає правильної відповіді.

ТЕСТ 9. Переказний акредитив - це...

- 1) коли платежі постачальнику гарантує банк;
- 2) коли передбачається депонування коштів;
- 3) коли банк-емітент на доручення свого клієнта повинен виконати платіж третій особі;
- 4) немає правильної відповіді.

ТЕСТ 10. Знайдіть правильні визначення таких термінів:

А

Акредитив відзивний - це такий, що його...

- 1) можна змінити або анулювати без згоди постачальника;
- 2) не можна змінити або анулювати без попереднього погодження з постачальником;
- 3) гарантує банк;
- 4) немає правильної відповіді.

Б

Акредитив безвідзивний це такий, що...

- 1) може бути анульований чи змінений, але тільки після згоди продавця, для якого його було відкрито;
- 2) для нього попередньо резервуються кошти на окремому рахунку;
- 3) може бути анульований чи змінений з ініціативи платника або банку-емітента, але без згоди постачальника;
- 4) немає правильної відповіді.

ТЕСТ 11. Вексельна форма розрахунків - це...

1. Розрахунки між постачальником і платником за товари (послуги) з відстрочкою платежу.
2. Письмове розпорядження власника рахунка банку перерахувати відповідну суму зі свого рахунка на рахунок отримувача коштів.
3. Розрахунки між постачальником і платником за товари (послуги) з відстрочкою платежу на підставі спеціального документа.
4. Немає правильної відповіді.

ТЕСТ 12. Знайдіть правильне визначення таких термінів:

А

Трасант - це особа, яка.

- 1) є власником векселя;
- 2) переказує свій платіж на іншу особу;
- 3) має вексельні повноваження;

- 4) є платником за векселем;
  - 5) немає правильної відповіді.
- Трасат - це особа, яка.

Б

- 1) видала переказний вексель;
- 2) зобов'язана сплатити за переказним векселем;
- 3) переказує свій платіж на іншу особу;
- 4) немає правильної відповіді.

Індосат - це

В

- 1) перший власник переказного векселя;
- 2) платник за векселем;
- 3) останній власник векселя;
- 4) немає правильної відповіді.

ТЕСТ 13. Доміцильований вексель - це вексель...

- 1) який сплачується негайно;
- 2) в якому вказано конкретне місце платежу;
- 3) який існує в безпаперовій формі;
- 4) який існує тільки в паперовій формі;
- 5) немає правильної відповіді.

ТЕСТ 14. Переказний вексель - це...

1. Письмовий документ, який містить зобов'язання особи, котра видала вексель (боржника) сплатити власнику векселя вказану суму.
2. Зобов'язання банку - емітента векселя сплатити вказаній у векселі особі відповідну суму в установлений строк.
3. Письмовий документ, який містить зобов'язання особи, котра видала вексель (трасант), сплатити вказану у векселі суму третій особі.
4. Немає правильної відповіді.

ТЕСТ 15. Ремітент - це особа, яка...

1. Переказує свій платіж на іншу особу.
2. Є власником переказного векселя.
3. Є платником за векселем.
4. Зобов'язана сплатити за переказним векселем.

## **РОЗДІЛ 3**

### **ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

Основні терміни і поняття: валовий дохід; вхідні грошові потоки; виручка від реалізації; доходи від фінансово-інвестиційної діяльності; фіксована ціна; вільна ціна; обсяг реалізації; позареалізаційні доходи; ціна; чистий дохід.

#### **3.1. ХАРАКТЕРИСТИКА І СКЛАД ГРОШОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ**

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів. Укладання коштів у виробництво з метою виготовлення товарів і отримання виручки від їх продажу характеризує кругообіг коштів підприємств.

Забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат виробництва й обігу, своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку є найважливішою стороною діяльності підприємств.

Вхідні грошові потоки підприємств за їхніми джерелами можна поділити на

внутрішні та зовнішні. Коли кошти надходять з будь-яких джерел на самому підприємстві, вони належать до внутрішніх. Надходження коштів за рахунок ресурсів, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання зовнішніх джерел. Структура вхідних грошових потоків залежить від сфери діяльності та організаційно-правової форми підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою 60-70 % фінансових ресурсів надходить на підприємства за рахунок внутрішніх джерел.

Внутрішні грошові надходження згідно з чинною практикою обліку і звітності включали (рис. 3.1):

- 1) виручку від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- 2) виручку від іншої реалізації;
- 3) доходи від фінансових інвестицій;
- 4) доходи від інших позареалізаційних операцій.

За командно-адміністративної економіки, коли ще не було реального фінансового ринку, уведення в класифікацію грошових надходжень доходу від позареалізаційних операцій було цілком виправданим. Тоді підприємства майже не мали доходів від цінних паперів, крім державних облігацій, котрі мали зовсім незначну питому вагу в загальних грошових надходженнях.

Находження від позареалізаційних операцій		Находження від фінансової інвестиційної діяльності (дивиденди, відсотки на цінні папери, кредити, на депозити, доходи від валютних і лізингових операцій)		Находження від фінансової інвестиційної діяльності (дивиденди, відсотки на цінні папери, кредити, на депозити, доходи від валютних і лізингових операцій)		Неперелічені доходи, які виникають у практиці господарської діяльності (штрафи, пені, неустойки та інші надходження від економічних санкцій тощо)	
Грошові надходження							
Грошові доходи							
Валовий дохід							
Чистий дохід							
Балансовий прибуток							
Мито		Аквизиційні збір		Платок на додану вартість		Матеріальні і прирівняні до них витрати	
		Амортизаційні відрахування		Інші виробничі витрати		Оплата праці	
		Відрахування в цільові державні фонди		Відрахування за обов'язковим страхуванням		Інші платежі у бюджет	
		Платки на землю, з власників транспортних засобів		Платок на прибуток		Сплата штрафів	
		Створення резервного фонду		Виплата дивидендів		Чистий прибуток	
		Нагромадження		На споживання			
		На споживання					
Собівартість							

Рис. 3.1. Структурно-логічна модель грошових надходжень, формування й використання доходів підприємства до реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності та введення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

В основному доходи від позареалізаційних надходжень формувались за рахунок штрафів і пені, прибутку минулих років, виявленого у звітному році, списаної

раніше дебіторської заборгованості, яка вважалася безнадійною, але котру, проте, було погашено у звітному періоді. Однак за ринкової економіки, коли функціонує і розвивається фінансовий ринок, а підприємства здійснюють фінансові інвестиції, стало доцільним ввести в класифікацію грошових надходжень "Доходи від фінансово-інвестиційної діяльності", відокремивши їх від "Доходів від позареалізаційних операцій".

Трансформація ринкових відносин потребує створення необхідної інфраструктури. Розвивається фінансово-кредитна система, створюється і функціонує фінансовий ринок. За таких умов багато підприємств поряд з основною займається і фінансово-інвестиційною діяльністю: купівлею і продажем цінних паперів, укладанням тимчасово вільних коштів на депозитні рахунки, лізингом; валютними та іншими операціями з метою отримання додаткових доходів.

Доходи від цієї діяльності мають значну питому вагу у вхідних грошових потоках підприємств і є мірою розвитку ринкової інфраструктури, особливо фінансового ринку. Ці доходи зростатимуть. Доходи від фінансових операцій справляють прямий, безпосередній вплив на формування загального прибутку.

На рис. 3.2 приведена структурно-логічна схема формування і використання доходів підприємств згідно з національними положеннями (стандартів) бухгалтерського обліку, що введені з 2000-го року в Україні.

Відповідно грошові надходження підприємств тепер включають.

- Доходи від основної (операційної) діяльності - виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.
- Доходи від іншої операційної діяльності (реалізація оборотних активів, іноземної валюти; від операційної оренди, операційних курсових різниць; одержані пені, штрафи, неустойки; від списання кредиторської заборгованості; одержані гранти, субсидії, інші доходи).
- Доходи від фінансових операцій: від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства, одержані дивіденди, одержані відсотки за облігаціями, інші доходи.
- Доходи від іншої звичайної діяльності: реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів; ліквідації необоротних активів; неопераційних курсових різниць; безоплатно отриманих оборотних активів; уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій.
- Доходи від надзвичайних подій: відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи.

Отже, грошові надходження підприємств відіграють значну роль у процесі кругообігу коштів. Відшкодовуючи авансовані у виробництво вкладення, формуючи доходи і грошові фонди, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва і реалізації продукції, удосконалення та розширення власного господарства, збільшення власного капіталу.

В основному доходи від позареалізаційних надходжень формувались за рахунок штрафів і пені, прибутку минулих років, виявленого у звітному році, списаної раніше дебіторської заборгованості, яка вважалася безнадійною, але котру, проте, було погашено у звітному періоді. Однак за ринкової економіки, коли функціонує і розвивається фінансовий ринок, а підприємства здійснюють фінансові інвестиції, стало доцільним ввести в класифікацію грошових надходжень "Доходи від фінансово-інвестиційної діяльності", відокремивши їх від "Доходів від позареалізаційних операцій".

Трансформація ринкових відносин потребує створення необхідної інфраструктури. Розвивається фінансово-кредитна система, створюється і функціонує фінансовий ринок. За таких умов багато підприємств поряд з основною займається і фінансово-інвестиційною діяльністю: купівлею і продажем цінних паперів,

укладанням тимчасово вільних коштів на депозитні рахунки, лізингом; валютними та іншими операціями з метою отримання додаткових доходів.

Доходи від цієї діяльності мають значну питому вагу у вхідних грошових потоках підприємств і є мірою розвитку ринкової інфраструктури, особливо фінансового ринку. Ці доходи зростатимуть. Доходи від фінансових операцій справляють прямий, безпосередній вплив на формування загального прибутку.

На рис. 3.2 приведена структурно-логічна схема формування і використання доходів підприємств згідно з національними положеннями (стандартів) бухгалтерського обліку, що введені з 2000-го року в Україні.

Відповідно грошові надходження підприємств тепер включають.

- Доходи від основної (операційної) діяльності - виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.
- Доходи від іншої операційної діяльності (реалізація оборотних активів, іноземної валюти; від операційної оренди, операційних курсових різниць; одержані пені, штрафи, неустойки; від списання кредиторської заборгованості; одержані гранти, субсидії, інші доходи).
- Доходи від фінансових операцій: від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства, одержані дивіденди, одержані відсотки за облігаціями, інші доходи.
- Доходи від іншої звичайної діяльності: реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів; ліквідації необоротних активів; неопераційних курсових різниць; безоплатно отриманих оборотних активів; уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій.
- Доходи від надзвичайних подій: відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи.

Отже, грошові надходження підприємств відіграють значну роль у процесі кругообігу коштів. Відшкодовуючи авансовані у виробництво вкладення, формуючи доходи і грошові фонди, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва і реалізації продукції, удосконалення та розширення власного господарства, збільшення власного капіталу.

### **3.2. ДОХОДИ (ВИРУЧКА) ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, РОБІТ, ПОСЛУГ**

Процес виробництва завершується доведенням продукції до споживача.

Реалізація продукції (Т - Г') - це кінцева стадія кругообігу коштів підприємства (Г - Т ... В ... Т' - Г'), яка є його важливим показником. Рух товарів і коштів створює основу економічних відносин між виробниками, постачальниками, посередниками і покупцями.

Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням, що вона за споживчими властивостями, якістю та асортиментом відповідає і потребам покупців, суспільному попиту.

На практиці можуть використовуватись два методи визначення моменту реалізації продукції:

- а) продукцію відвантажено або відпущено споживачу (відбулася передача права власності), - метод нарахування;
- б) одержано кошти на рахунок постачальника за реалізовану продукцію - касовий метод.

В обох випадках усі розрахунково-платіжні документи мають бути оформлені відповідно до чинного положення. Реалізація продукції завжди передбачає зміну форми вартості (Т - Г). Тому бартер, або прямий товарообмін (Т - Т), не можна

вважати реалізацією продукції. За бартерного обміну товарів не відбувається руху коштів, нема надходжень виручки від реалізації продукції, тобто не відбувається зміни форми вартості.

Однак в економіці України досить велика питома вага товарообмінних бартерних операцій. Про це свідчать дані, наведені в табл. 3.1.

Зростання бартерних операцій зумовлене кризовим станом платежів. Багато підприємств за браком коштів на рахунках змушені користуватися бартерними операціями.

Згідно з діючим господарським законодавством, бартерні операції нині включаються у звітність з реалізації продукції підприємств, що певною мірою викривляє реальний стан справ.

Розмір виручки від реалізації продукції, за інших однакових умов, залежить від:

- 1) кількості, асортименту та якості продукції, що підлягає реалізації;
- 2) рівня реалізаційних цін.

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків нереалізованої продукції на початок і кінець року. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки.

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропонування на ринку.



Таблиця 3.1

**ОБСЯГ РЕАЛІЗОВАНОЇ ЗА БАРТЕРОМ ПРОДУКЦІЇ  
В ОСНОВНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ, %<sup>1</sup>**

	IV кв. 1997	I кв. 1998	II кв. 1998	III кв. 1998	10 міс. 1998
<b>I. Промисловість — усього</b>	<b>42,4</b>	<b>41</b>	<b>41,7</b>	<b>41,4</b>	<b>43,3</b>
в тім числі:					
електросенергетика	45,8	48,1	50,6	50,3	50,6
паливна	50,1	46,7	48,1	47,9	60,2
чорна металургія	46,5	38,6	40	39,9	40,9
кольорова металургія	36,8	20,1	20,5	21,2	19,9
хімічна і нафтохімічна	49	50,6	48,5	46,9	46,7
машинобудівна і металообробна	46,7	46	45,5	46,1	45,3
лісова, деревообробна і целюлозно-паперова	54,3	49,9	52,1	51,1	50,8
промисловість будівельних матеріалів	59,5	64,2	64,3	64,7	65,3
легка	36,7	40,1	42,5	41,8	41
харчова	21,8	22,1	20,9	20,4	22,5
<b>II. Сільське господарство:</b>					
рослинництво	...	...	...	...	33
тваринництво	...	...	...	...	10

На окремі види продукції, робіт і послуг держава встановлює фіксовані чи регульовані ціни. Тоді виручка від реалізації продукції залежить від рівня прейскурантних цін.

За умов ринкової економіки існують вільні, фіксовані і регульовані ціни. Фіксовані ціни встановлюються адміністративно (державою), переважно на послуги першої необхідності і на товари, які монопольно виготовляються державою (газ, електроенергія та ін.). Регульовані ціни встановлюються регулюванням рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. При цьому державою встановлюються індикативні ціни - мінімальний і максимальний рівні цін. У решті випадків користуються вільними цінами, тобто цінами, які склалися на ринку під впливом попиту і пропозицій за домовленістю сторін - постачальників і споживачів. Установлюючи вільні ціни, за основу беруть собівартість і прибуток (планову рентабельність). Потім додають акцизний збір (для підакцизної продукції) і податок на додану вартість.

Розрахунок ціни продукції можна здійснити за такими формулами:

$$Ц_1 = C + П$$

де  $Ц_1$  - ціна продукції (ціна виробника продукції);  $C$  - собівартість продукції;  $П$  - прибуток.

$$Ц2 = С + П + ПДВ,$$

де Ц2 - ціна продукції з податком на додану вартість; ПДВ - податок на додану вартість.

$$Ц3 = С + П + А3 + ПДВ,$$

де - Ц3 ціна продукції з акцизним збором і податком на додану вартість; А3 - акцизний збір.

Відтак повну роздрібну ціну продукції можна розрахувати за формулою:

$$Ц4 = С + П + А3 + ПДВ + ТН, \text{ де } Ц4 - \text{роздрібна ціна продукції; ТН - торгова націнка.}$$

Приклад 1.

Собівартість виробу "А" становить 6 грн. Планова рентабельність реалізації - 35%. Оптова ціна виробу "А" буде дорівнювати 8,10 грн.  $(6 + 6 \cdot 0,35)$ . Ціна виробу "А" з податком на додану вартість за ставки податку 20 % дорівнюватиме 9,72 грн.  $(8,10 + 8,10 \cdot 0,2)$ . Роздрібна ціна виробу "А" за торгової націнки 30 % дорівнюватиме 12,64 грн.  $(9,72 + 9,72 \cdot 0,3)$ .

Приклад 2.

Собівартість підакцизного виробу "Б" становить 6 грн. Прибуток - 1,5 грн. за планової рентабельності 25 %  $(6 \cdot 0,25)$ . Ставка акцизного збору - 2,5 грн. Тоді ціна підакцизного виробу "Б" дорівнюватиме 10 грн.  $(6 + 1,5 + 2,5)$ . Ціна підакцизного виробу "Б" з податком на додану вартість дорівнюватиме, за ставки податку 20 %, 12 грн.  $(10 + 10 \cdot 0,2)$ . Роздрібна ціна підакцизного виробу "Б" з торговою націнкою 15 % дорівнюватиме 13,8 грн.  $(12 + 12 \cdot 0,15)$ .

Залежно від того, кому реалізується продукція, встановлюються відпускні та роздрібні ціни. Відвантаження продукції здійснюється посередникам оптом або партіями за відпускними цінами. Посередники реалізують цю продукцію роздрібним торговим організаціям за цінами, які включають збутові націнки. Безпосередньо споживачам роздрібні торгові організації продають товари за роздрібними цінами, тобто з торговою націнкою. Продаючи товари за фіксованими цінами, торгові організації отримують торгіву знижку.

За умов ринкової економіки ціни стають найважливішим фактором регулювання процесу виробництва та споживання і безпосередньо впливають на попит і пропонування.

Планову виручку від реалізації продукції визначають методом прямого рахунку, множенням кількості реалізованих виробів на їхню реалізаційну ціну і додаванням отриманих сум за всією номенклатурою виробів.

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів визначають за формулою:

$$В = Р \cdot Ц,$$

де В - виручка, Р - кількість реалізованих виробів, Ц - ціна реалізації кожного виробу.

Обсяг реалізації можна розрахувати, виходячи з товарного випуску виробів у плановому періоді, додаючи залишки виробів на початок планового періоду і віднімаючи такі на кінець планового періоду. Плановий обсяг реалізації обраховують з формули:

$$Р = 31 + Т - 32$$

де Р - обсяг реалізації в плановому періоді; 31 - залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок планового періоду; Т - випуск товарної продукції в плановому періоді; 32 - залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

Реалізаційні ціни в плановому періоді визначають на основі цін базового періоду, які коригують на передбачувані зміни в плановому періоді, у тім числі з урахуванням попиту і пропонування.

Розрахунок обсягу реалізації та виручки методом прямого рахунку наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

## РОЗРАХУНОК ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Номенклатура	Повна собівартість, тис. грн.	Вартість у вільних відпускних цінах, тис. грн.	У т.ч. число		Вартість без акцизного збору і ПДВ, тис. грн.	Прибуток (+) або збиток (-), тис. грн.
			акцизний збір, тис. грн.	податок на додану вартість, тис. грн.		
Основна продукція (товарний випуск)						
А	480	633,6	—	105,6	528	+ 48
Б	150	187,7	—	31,3	156,4	+ 6,4
В	240	302,4	—	50,4	252	+ 12
Г	400	782,4	228	130,4	424	+ 24
Усього основної продукції	1270	1906,1	228	317,7	1360,4	+ 90,4
Усього реалізації основних видів продукції з урахуванням зміни її залишків	1345	2146,1	228	487,7	1430,4	+ 85,4
Інші види продукції	210				270	+ 60
Загальний обсяг реалізації	1555				1700,4	+ 145,4

Коли асортимент виробів надто великий, розрахунок плану реалізації можна здійснювати комбінованим методом. Виручку від реалізації основних видів продукції визначають методом прямого рахунку, а для підрахунку виручки від реалізації виробів іншого асортименту користуються укрупненим методом. Для розрахунку беруть товарний випуск за всією номенклатурою залишків виробів, додають до нього вартість залишків на початок планового періоду і віднімають очікувані залишки на кінець планового періоду за відпускними вільними цінами і за собівартістю (табл. 3.3).

Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, утворення доходів і формування фінансових ресурсів. За ринкової економіки обсягу продажу і виручки приділяється особлива увага. Від величини виручки залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів, які впливають на рівень виплачених відсотків, що в кінцевому рахунку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства.

**УКРУПНЕНИЙ МЕТОД РОЗРАХУНКУ ВИРУЧКИ  
ВІД РЕАЛІЗАЦІ ПРОДУКЦІЇ**

Показники	Собівар- тість това- рної про- дукції тис. грн.	Вартість реаліза- ції про- дукції за вінними цінами тис. грн.	в т.ч.:		Вартість реаліза- ції про- дукції без аквизи- тного збору і ПДВ тис. грн.	Прибу- ток (+) або зби- ток (-) тис. грн.
			аквизи- тивні збір тис. грн.	ПДВ тис. грн.		
Залишок готової продукції на початок планового пе- ріоду	40	60,7	—	10,1	50,6	10,6
Товарний випуск продукції в плановому періоді	220	333,7	—	55,7	278,0	58,0
Залишок готової продукції на кінець планового періоду	50	75,8	—	12,6	63,2	13,2
<b>Усього</b>	<b>210</b>	<b>318,6</b>	<b>—</b>	<b>53,2</b>	<b>265,4</b>	<b>55,4</b>

Виручка від реалізації продукції- це сума коштів, які надійшли на рахунок підприємства за реалізовану продукцію. Вона є основним джерелом грошових доходів і фінансових ресурсів підприємств. Виручка від реалізації продукції є фінансовою категорією, яка виражає грошові відносини між постачальниками і споживачами товару.

### **3.3. ДОХОДИ ВІД ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІНШОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

З переходом на ринкові основи господарювання зростає роль фінансової діяльності підприємств. Пошук фінансових джерел розвитку підприємств у напрямку найефективнішого інвестування фінансових ресурсів, операцій із цінними паперами та інші питання фінансової діяльності набувають важливого значення для фінансових служб підприємств.

Фінансові інвестиції зумовлені потребою ефективного використання вільних фінансових ресурсів, коли кон'юктура фінансового ринку уможливує отримання значно більшого рівня прибутку на вкладений капітал, ніж операційна діяльність на товарних ринках.

Важливий напрямок фінансової діяльності підприємства за ринкової економіки - це раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних напрямків інвестування коштів, які даватимуть підприємству додатковий прибуток.

Прибуткове інвестування грошових коштів здійснюється на фінансовому ринку.

Купуючи акції, облігації інших підприємств, необхідно виходити з того, що інвестувати треба тільки надлишкові фінансові ресурси. При цьому в підприємства мають бути готівкові кошти на випадок надзвичайних обставин. Ця готівка може бути у формі грошового залишку на банківських рахунках або у високоліквідних

цінних паперах (державних облігаціях, казначейських зобов'язаннях). Перш ніж придбати акції (облігації) будь-якого підприємства, необхідно всебічно вивчити його діяльність, проаналізувати його фінансові результати. Цінність акцій визначається тими доходами, котрі очікуються підприємством у майбутньому, а не рівнем дивідендів, обіцяних у рекламних проспектах. Не рекомендується давати згоду, маючи лише неперевірену інформацію про стан справ того підприємства, цінні папери котрого планується придбати. Не можна купувати акції фірм, які не публікують звітів про свої доходи.

Стан справ підприємства, до акцій якого виник інтерес, необхідно порівнювати із загальною ситуацією у відповідній галузі економіки.

Підприємствам не рекомендується відмовлятися від придбання акцій (облігацій) тільки через невисокі дивіденди. Іноді ліпше погодитись на порівняно невисокі дивіденди, якщо при цьому забезпечується стабільність і тривалість їх отримання. Однак брак у нашій країні необхідних умов для функціонування вільного фінансового ринку унеможлиблює дотримання цих вимог. В Україні поки що відсутнє ефективне державне регулювання випуску й торгівлі цінними паперами. Немає необхідної інформації, котра б забезпечувала прийнятну міру ризику операцій із цінними паперами.

Тимчасово вільні грошові засоби підприємства можуть вкладати на депозитні рахунки в комерційні банки під обумовлений відсоток.

Підприємство має право здавати в оренду нерухоме майно (будівлі, споруди, обладнання, техніку та інше) за відповідну плату або здійснювати фінансовий лізинг.

Лізинг - це форма довгострокової оренди, яка передбачає передачу права користування майном іншому суб'єкту підприємницької діяльності на платній основі і на визначений угодою строк. Об'єктом лізингу є матеріальні цінності, які входять до складу основних засобів. У лізинговій угоді беруть участь три сторони: підприємство-постачальник, лізингова фірма (підприємство-орендодавець), орендатор, який отримав нерухоме майно і користується ним протягом визначеного часу.

Є два види лізингу: фінансовий та оперативний. Фінансовий лізинг передбачає виплату постачальнику (лізинговій фірмі) вартості обладнання, яке замовлене орендатором, і передачу його в оренду. За фінансового лізингу строк оренди обладнання відповідає строку його амортизації. Фінансовий лізинг має також назву лізингу майна з повною окупністю або з повною виплатою. Це означає, що лізингодавець протягом чинності договору повертає собі всю вартість майна й отримує прибуток від лізингової операції. Після закінчення строку дії договору орендатор може викупити об'єкт лізингу за залишковою вартістю або повернути його лізингодавцеві, або укласти новий контракт на оренду. Оперативний лізинг укладається, як правило, на час, менший за амортизаційний період майна. Після закінчення договору об'єкт лізингу повертається лізингодавцеві або знову здається в оренду.

Важливим аспектом лізингового договору є лізингова плата. Лізингова плата залежить від виду основних засобів, строку лізингу та інших умов договору. Як правило, сума лізингової плати є фіксованою і вноситься однаковими частинами протягом усього терміну дії договору. Однак за високої інфляції в договорі можна передбачати можливість періодичного збільшення лізингового відсотка.

Крім цього, підприємства можуть одержувати додаткову курсову різницю на валютні рахунки чи операції в іноземній валюті.

У процесі фінансово-господарської діяльності окремі підприємства порушують фінансові зобов'язання, умови господарських договорів, за що до них

застосовуються економічні санкції. Коли ці умови порушує контрагент, він зобов'язаний сплатити штрафи, пені, неустойки та інші види санкцій, а також відшкодувати збитки, завдані підприємству. Як уже було сказано, у звітному році в підприємства може з'явитися прибуток минулих років тощо.

Отже, за ринкової економіки результати фінансово-інвестиційної діяльності і позареалізаційних операцій є постійними джерелами грошових доходів і формування прибутку підприємств.

### **3.4. ФОРМУВАННЯ ВАЛОВОГО І ЧИСТОГО ДОХОДУ**

Виручка від реалізації продукції у відтворювальному процесі матеріального виробництва відіграє важливу роль як одна з ланок нового кругообігу коштів підприємства. За рахунок грошових надходжень від реалізації продукції передовсім відшкодовується вартість матеріальних витрат на виробництво - використаної сировини, напівфабрикатів, матеріалів, електроенергії, палива та ін., а також перенесена частина вартості основних фондів (амортизаційні відрахування).

Таким чином, утворюються економічні умови для нового виробничого циклу. Залишок виручки становить валовий дохід.

"Валовий дохід є та частина вартості... і виміряна частина валового продукту..., котра залишається після відрахування частини вартості і виміряної частини всього виробленого продукту, який заміщує вкладений у виробництво і спожитий у ньому постійний капітал. Валовий дохід дорівнює, таким чином, заробітній платі...+ прибуток + рента".

Це визначення підкреслює, що валовий дохід є тією частиною валового продукту, яка залишається після відрахування частини цього продукту, що використовується на відтворення виробництва. Водночас, вартість цієї частини продукту - валового доходу, утворена у вигляді заробітної плати і вартості додаткового продукту, набирає грошової форми і є фінансовою категорією. Однак у практиці обліку і планування цей важливий показник не обраховується і не планується (крім колективних сільськогосподарських підприємств).

Валовий дохід - це грошовий вираз вартості знов створеної продукції. Він визначається як різниця між виручкою та матеріальними витратами й амортизаційними відрахуваннями у складі собівартості реалізованої продукції. Валовий дохід є важливим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. У ньому відображається підвищення продуктивності праці, збільшення заробітної плати, скорочення матеріаломісткості продукції. Використання валового доходу як основного узагальнюючого показника ефективності дає змогу визначити реальний економічний ефект, котрий отримується від діяльності кожного підприємства. Переваги показника валового доходу полягають у тім, що в ньому найбільш реально відбито таку важливу сторону діяльності, як підвищення продуктивності праці. Валовий дохід, показуючи ступінь ефективності виробництва, є величиною знов створеної вартості - основного джерела національного доходу. Валовий дохід - основне джерело утворення фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й державного бюджету, позабюджетних фондів.

З народногосподарського погляду валовий дохід є складовим елементом національного доходу країни. "Якщо розглядати дохід всього суспільства, - писав К. Маркс, - то національний дохід складається із заробітної плати плюс прибуток, плюс рента, тобто із валового доходу".

У процесі відтворення валовий дохід поділяється на оплату праці й на чистий

дохід. Оплата праці - це витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати, які виражають у грошовій формі вартість необхідної праці.

За будь-якої форми суспільного виробництва праця поділяється на дві частини - необхідну й додаткову працю. Продукт останньої завжди призначений для задоволення суспільних потреб. Додатковий продукт - це продукт, створений працею людей на підприємствах, котрий виступає як чистий дохід (грошова форма додаткового продукту).

"Чистий дохід, - писав К. Маркс, - є додаткова вартість, що й відрізняє чистий дохід від валового доходу, тому що останній включає в себе заробітну плату, перший же не включає її".

В економічній літературі країн СНД поняття чистого доходу і грошових нагромаджень іноді ототожнюються. "За умов товарно-грошових відносин вартість додаткового продукту (чистий дохід), - пише Д. Моляков, - реалізується в грошовій формі і виокремлюється в самостійну категорію - грошові нагромадження. Без огляду на те, що основою виникнення чистого доходу і грошових нагромаджень є додатковий продукт... за своєю суттю вони - самостійні категорії. Перша (чистий дохід) є категорією будь-якої форми суспільного виробництва, друга (грошові нагромадження) є категорією розподільчою. Тільки за умов товарно-грошових відносин чистий дохід реалізується в грошовій формі і виокремлюється в самостійну фінансову категорію - грошові нагромадження". На нашу думку, поняття "грошові нагромадження" є надуманою фінансовою категорією, тому що чистий дохід є грошовим виразом додаткового продукту, створеного працею людей на підприємствах. Таким чином, чистий дохід виражає в грошовій формі вартість додаткового продукту і визначається як перевищення виручки від реалізації продукції над вартістю матеріальних витрат, амортизаційних відрахувань і заробітної плати, або як різниця між валовим доходом і заробітною платою.

Чистий дохід реалізується у вигляді акцизів, податку на додану вартість, відрахувань у фонди пенсійного й соціального страхування, інші державні цільові фонди тощо. Значна частина чистого доходу реалізується у формі прибутку. Таким чином, чистий дохід є найважливішим джерелом фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й держави. У цьому зв'язку ніяк не можна погодитись з думками авторів стосовно того, що прибуток як економічна категорія являє собою чистий дохід, утворений додатковою працею, а отже, поняття "прибуток" і "чистий дохід" є однозначними .

Водночас за економічним змістом прибуток - це грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, тобто частини чистого доходу, отриманого підприємством.

### **КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДО РОЗДІЛУ 3**

1. Дайте характеристику грошових надходжень та поясніть їх необхідність для підприємств.
2. Назвіть види грошових надходжень з внутрішніх та зовнішніх джерел.
3. Дайте характеристику виручки від реалізації продукції.
4. Назвіть фактори, що впливають на абсолютну суму виручки від реалізації продукції.
5. Дайте характеристику цін на продукцію і фактори, що на них впливають.
6. Розкрийте порядок розподілу виручки від реалізації продукції на підприємстві.
7. Розкрийте порядок визначення цін на продукцію.
8. Охарактеризуйте дохід підприємства від фінансово-інвестиційної діяльності.
9. Дайте визначення валового і чистого доходу підприємства.

## **РОЗДІЛ 4**

### **ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ**

Основні терміни і поняття: базова рентабельність; балансовий прибуток; використання прибутку; виплата дивідендів; додатковий продукт; нерозподілений прибуток; прибуток підприємства; прибуток від звичайної діяльності; прибуток від операційної діяльності; прибуток від фінансових операцій; прибуток від іншої звичайної діяльності; прибуток від надзвичайних подій; прибуток від реалізації продукції; резервний фонд; рентабельність; розподіл прибутку; розрахунок прибутку; собівартість продукції; чистий прибуток.

#### **4.1. ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

4.1.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства

4.1.2. Формування прибутку підприємства

4.1.3. Прибуток від реалізації продукції та його формування

4.1.4. Методи розрахунку прибутку від реалізації

4.1.5. Сутність і методи обчислення рентабельності

#### **4.1.1. ПРИБУТОК ЯК РЕЗУЛЬТАТ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Поява прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорії "витрати виробництва". Прибуток - це та частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. Відособлення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає в грошовому виразі як собівартість продукції.

Додатковий продукт - це вартість, створювана виробниками понад вартість необхідного продукту. Додатковий продукт властивий усім суспільно-економічним формаціям і є однією з важливих умов їхнього успішного розвитку.

Прибуток - це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток - це форма прояву вартості додаткового продукту.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток - це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.



Прибуток - це показник, що формується на мікрорівні. Прибуток народного господарства - це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.

У таблиці 4.1 наведено дані щодо абсолютної суми отриманого прибутку (збитку) в різних галузях економіки. Аналіз даних таблиці дає змогу зробити кілька висновків. Відбувається загальне зниження абсолютної суми прибутку. Починаючи з 1996 р. збитковим стало сільське господарство, і ці збитки постійно зростають. У 1998 році збитковими стали торгівля і громадське харчування. У такій сфері діяльності, як фінанси, кредит і страхування, протягом 1996-1997 рр. відбувалося зростання абсолютної суми прибутку, проте в 1998 році його обсяг різко скоротився.. Єдиною галуззю економіки, де стабільно спостерігається зростання прибутку, є транспорт і зв'язок.

Таблиця 4.1

**ПРИБУТОК ЗА ГАЛУЗЯМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ, млн грн.<sup>1</sup>**

Показники	Роки			
	1995	1996	1997	1998
Прибуток, збиток (-)	18806	14418	13868	3419
Промисловість	9343	7376	7916	2548
Сільське господарство	832	-1328	-3362	-4424
Будівництво	1258	1002	1092	830
Транспорт і зв'язок	3791	3690	3747	5095
Торгівля і громадське харчування	951	877	1459	-1879
Постачання і збут	426	324	226	108
Фінанси, кредит, страхування	1300	1460	1709	853
Інші галузі	905	1017	1081	288

Зміни в обсягах прибутку підприємств різних галузей економіки за 1995-1998 роки свідчать про складні процеси, що відбуваються в окремих галузях економіки і пов'язані зі зміною обсягів виробництва й реалізації продукції (робіт, послуг); зміною ефективності господарювання; розвитком ринкових відносин; ціноутворенням.

**4.1.2. ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток. Протягом тривалого часу загальна сума отриманого підприємством прибутку визначалась як балансовий прибуток. Найбільш повне, на нашу думку, визначення балансового прибутку було дано в статистичному щорічнику України за 1996 рік.

"Балансовий прибуток - загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітний період, отримана як на території України, так і за її межами, що відображена в його балансі і включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), в тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті, а також позареалізаційних операцій".

Отримання балансового прибутку було пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства (рис. 4.1).

По-перше, це основна діяльність, її результатом є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Як правило, цей прибуток займав основну питому вагу в складі балансового прибутку. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначався відніманням з виручки від реалізації суми податку на додану вартість, акцизного збору, ввізного мита, митних зборів, а також витрат, що включалися в собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг). Залежно від сфери, виду діяльності підприємства мали місце деякі особливості формування цього прибутку, методики його розрахунку.

По-друге, це діяльність, що не є основною для даного підприємства, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, деяких послуг, її визначали як прибуток від іншої реалізації.

Прибуток від іншої реалізації міг бути отриманий за реалізації на сторону продукції підсобних, допоміжних і обслуговуючих виробництв. У цьому разі прибуток розраховувався так само, як і від реалізації продукції основної діяльності.

Прибуток від реалізації основних фондів (групи 1), нематеріальних активів розраховувався відніманням від ціни їх реалізації ПДВ, витрат з реалізації і залишкової їх вартості. Прибуток від реалізації цінних паперів обчислювався як різниця між ціною їх реалізації і ціною придбання. При цьому з ціни реалізації виключали витрати, пов'язані з реалізацією (комісійний збір).

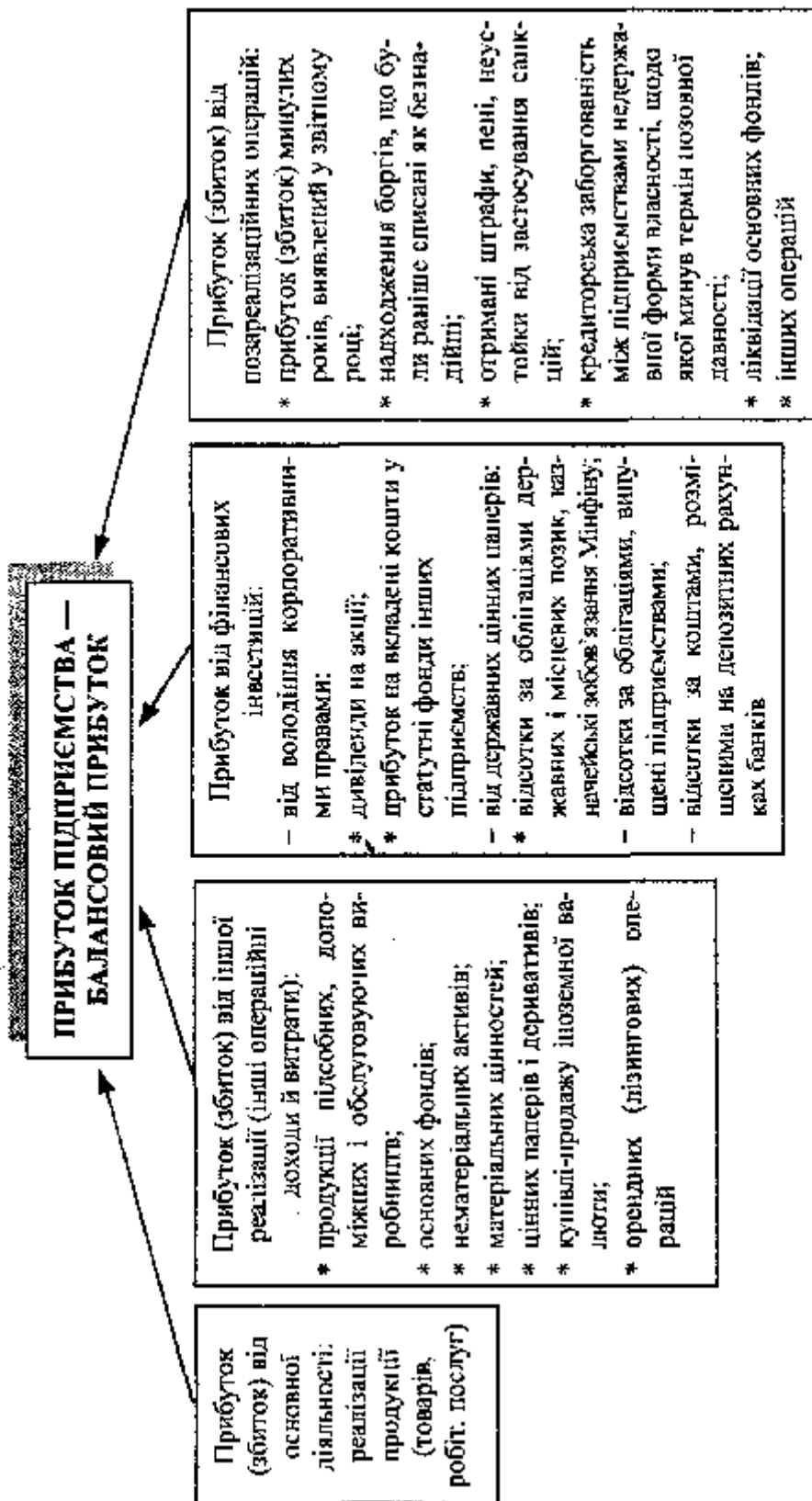


Рис. 4.1. Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства до реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності та введення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку

Склад і обсяг прибутку від іншої реалізації міг значно коливатись на окремих підприємствах і в окремі періоди.

По-третє, це діяльність, пов'язана зі здійсненням фінансових інвестицій. У результаті підприємства одержують прибуток у вигляді дивідендів на акції, від вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств (прибутки від володіння корпоративними правами); у вигляді відсотків за державними цінними паперами, облігаціями підприємств, за депозитними рахунками в банках. Обсяг цього

прибутку і його питома вага в балансовому прибутку мали тенденцію до зростання, що було обумовлено розвитком ринкової економіки, фондового ринку.

На обсяг названого прибутку справляв вплив обсяг фінансових інвестицій, їхнє спрямування і структура, умови оподаткування. Слід зазначити, що з другого півріччя 1997 р. прибуток, отриманий від володіння корпоративними правами та державними цінними паперами суб'єктами господарювання, оподатковується. По-четверте, це діяльність, пов'язана з отриманням позареалізаційних прибутків і виникненням позареалізаційних витрат (збитків) підприємств.

До них включали:

- \* прибутки і збитки минулих років, що були виявлені у звітному періоді;
- \* невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійних лих, пожеж, аварій);
- \* надходження боргів, списаних раніше як безнадійні;
- \* штрафи, пені, неустойки, що надходили за порушення господарських договорів суб'єктами господарювання у зв'язку із застосуванням фінансових санкцій;
- \* штрафи, отримані за несвоєчасне погашення податкового кредиту з державного бюджету;
- \* кредиторська заборгованість між підприємствами недержавної форми власності, щодо якої минув термін позовної давності;
- \* дебіторська заборгованість, щодо якої минув термін позовної давності;
- \* прибуток від завищення цін і тарифів;
- \* курсова різниця від операцій в іноземній валюті;
- \* прибуток (збиток) від ліквідації основних засобів;
- \* вартісна різниця відвантаженої та отриманої частини виконаного повністю бартерного контракту;
- \* прибуток (збиток) від спільної діяльності.

Слід звернути увагу, що отримання прибутку суб'єктами господарювання було пов'язане з діяльністю не тільки на території України, а й за її межами.

Засоби або майно, отримані підприємством безкоштовно, до складу прибутку не включалися.

З прийняттям Закону "Про внесення змін і доповнень в Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 року податкові адміністрації здійснюють контроль за правильністю визначення оподаткованого прибутку. Установлена методика визначення оподаткованого прибутку безпосередньо не зв'язана з формуванням прибутку підприємств, як фінансового результату їхньої діяльності.

Однак послаблення контролю за формуванням прибутку з боку податкових органів не зменшує значення цього показника для підприємства. Прибуток залишається джерелом сплати податків, формування фінансових ресурсів підприємств. Тому формування загального прибутку, його збільшення мають важливе значення для кожного підприємства - суб'єкта господарської діяльності. Управління цими процесами займає важливе місце у фінансовому менеджменті.

З проведенням реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні з 2000 р. відповідно до міжнародних стандартів відбуваються зміни в методиці визначення прибутку підприємств. На рис. 4.2 показано схему формування прибутку підприємства з урахуванням змін у бухгалтерському обліку та звітності.

Облік і визначення фінансових результатів - прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна, та інша звичайна діяльність; діяльність, пов'язана з виникненням надзвичайних подій. У свою чергу, операційна діяльність поділяється на основну та іншу операційну діяльність.

#### **4.1.3. ПРИБУТОК ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЙОГО ФОРМУВАННЯ**

Отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є складовою частиною виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку.

Реально формування прибутку на підприємстві відбувається) міру реалізації продукції. Згідно із законодавчими актами України момент реалізації визначається за датою відвантаження продукції (товарів), а для робіт (послуг) - за датою фактичного виконання (надання) таких, або за датою зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника.

Однак незалежно від визначення моменту реалізації в законодавчих актах реальне формування на підприємстві прибутку від реалізації продукції має місце тільки за умови, коли така відбувається насправді, тобто коли кошти від покупця надходять на банківський рахунок постачальника.

Визначення моменту реалізації за датою відвантаження товарів і встановлення податкових зобов'язань підприємств згідно з цією датою може призводити до використання оборотних коштів підприємств на сплату податків, погіршення їхнього фінансового стану.

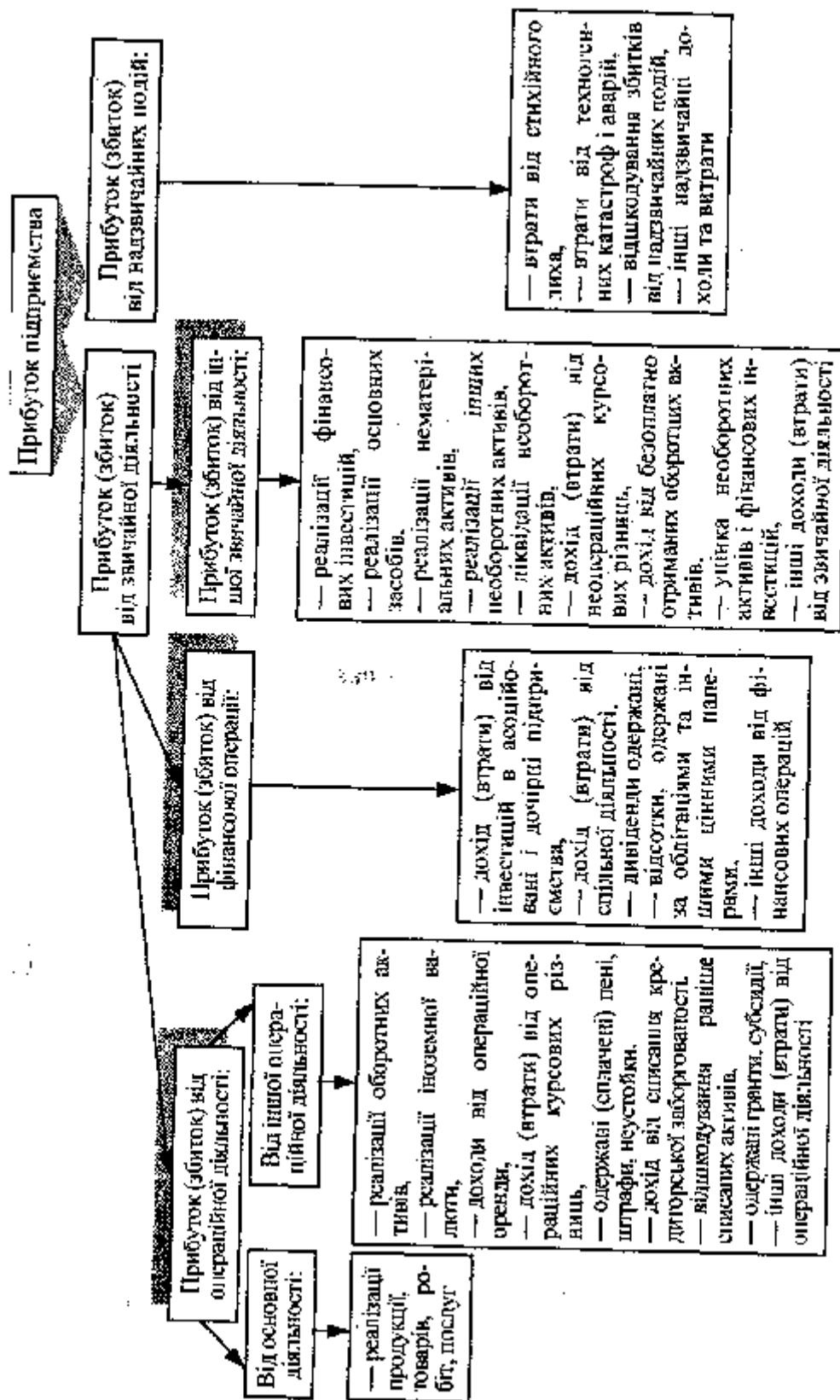
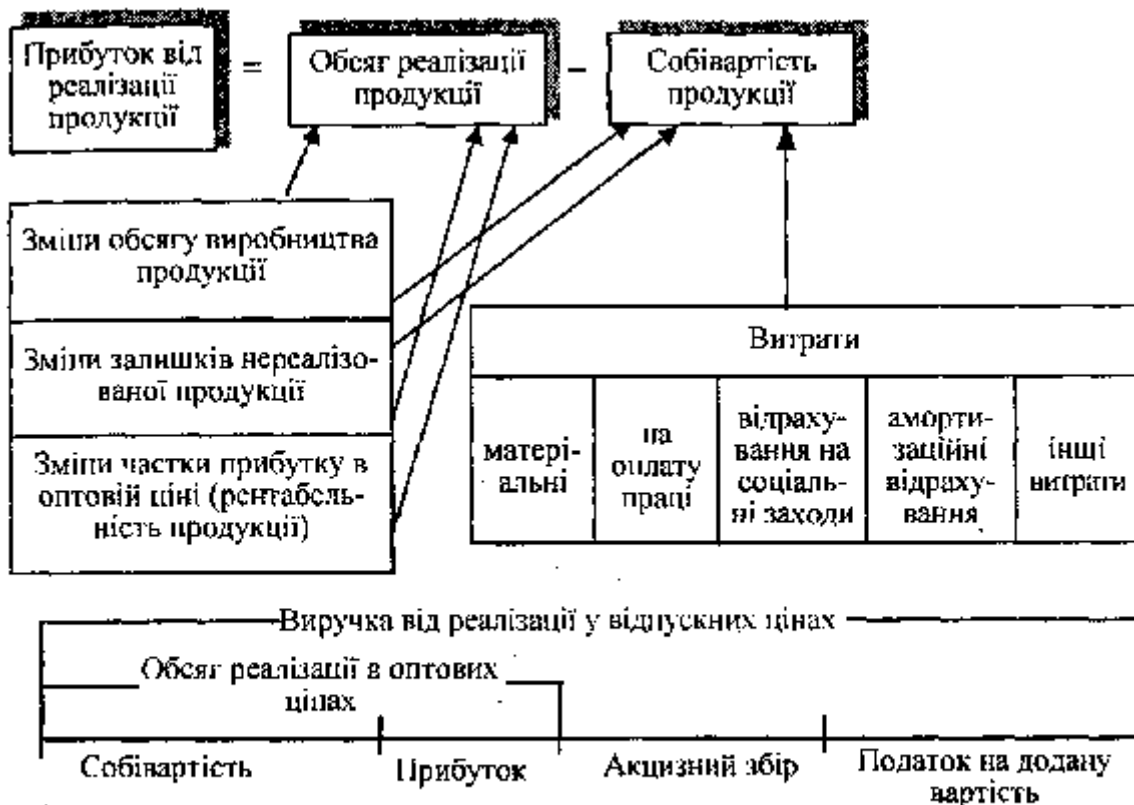


Рис. 4.2. Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні

На рис. 4.2 наведено структурно-логічну схему формування прибутку від реалізації продукції, а також названо основні показники, що впливають на прибуток від реалізації.



**Рис. 4.3. Структурно-логічна схема формування прибутку від реалізації продукції**

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції). Треба звернути увагу на те, що зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати (за зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції).

Істотний вплив на обсяг реалізації продукції, а також і на прибуток від реалізації справляє розмір прибутку, що включається в ціну виробів. За умов формування ринкової економіки державного регулювання рентабельності продукції, як правило, уже нема. Отже, створюється можливість збільшення прибутку підприємства за рахунок збільшення частки прибутку в ціні окремих виробів. Цьому сприяє брак належної конкуренції, монопольне становище деяких підприємств у виробництві та реалізації багатьох видів продукції.

Отже, можна зробити висновок, що можливості підприємств впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність, є досить суттєвими.

Розглянемо вплив на формування прибутку собівартості продукції (робіт, послуг). Собівартість є узагальнюючим, якісним показником діяльності підприємств, показником її ефективності. Є певні особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг) залежно від сфери діяльності, галузі господарства. Узагальнено можна дати таке визначення собівартості.

Собівартість продукції (робіт, послуг) - це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на їх виробництво (виконання).

Витрати на виробництво продукції утворюють виробничу собівартість. Як уже було сказано, підприємство може суттєво впливати на формування

собівартості. Однак при цьому необхідно взяти до уваги таке.

По-перше, склад (перелік) витрат, що їх можна відносити на собівартість, регламентований законодавством. Протягом 1996 р. Постановами Кабінету Міністрів України були затверджені "Типові положення з питань планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), у промисловості, сільському господарстві, будівництві, торгівлі, собівартості науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт".

На основі "Типових положень" розроблено галузеві, відомчі положення, інструкції, що визначають порядок визначення планової і фактичної собівартості продукції (робіт, послуг).

Витрати виробництва, що включаються в собівартість продукції (робіт, послуг), групуються за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, інші витрати.

По-друге, у складі витрат, що включаються в собівартість, розмір деяких -із них також регулюється державою встановленням нормативів відрахувань. Це передусім стосується таких елементів витрат:

- \* відрахування на соціальні заходи (державне пенсійне страхування, соціальне страхування, страхування на випадок безробіття);

- \* амортизація основних засобів і нематеріальних активів;

- \* витрати на фінансування ремонту й поліпшення основних фондів;

- \* інші витрати (податки на землю і на транспортні засоби, відрахування в Державний інноваційний фонд, комунальний податок).

Вплив підприємств на названі елементи витрат є обмеженим. Однак і він можливий через належне управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати на оплату праці, структура і джерела її виплати; вартість основних виробничих фондів, що належать підприємству, їх структура і джерела формування.

У Законі "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 року і прийнятих до нього доповненнях не згадується категорія "собівартість", бо розрахунок оподаткованого прибутку базується на обчисленні валового доходу і його наступному коригуванні. Однак з цього не слід робити висновку про ліквідацію собівартості як показника діяльності підприємства, що поспішили оголосити деякі економісти після прийняття названого закону.

Без обчислення собівартості неможливо визначити фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Скорочення витрат на виробництво продукції, тобто зниження її собівартості, є важливим фактором збільшення прибутку від реалізації. Цього можна досягти за рахунок використання численних факторів, що впливають на скорочення витрат на виробництво продукції. Для цього необхідно знати: повний перелік указаних витрат; особливості складу і формування витрат з урахуванням сфери й галузі діяльності підприємства.

Слід зазначити, що нині підприємства всіх форм власності отримали більше самостійності в прийнятті рішень щодо формування собівартості. Однак вони не можуть порушувати чинних законодавчих і нормативних документів, що регламентують ці питання.

Відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що набули чинності з 2000 року (зокрема за положенням бухгалтерського обліку 9 "Запаси"), собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яку було реалізовано протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включають:



- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюється підприємством.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до виробничої собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на:

- адміністративні витрати,
- витрати на збут;
- інші операційні витрати.

#### **4.1.4. МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ**

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) передбачає розрахунок його планового обсягу. Планування, прогнозування суми прибутку суб'єктів господарювання необхідне для складання поточних і перспективних фінансових планів.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має певні особливості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання: виробничої сфери, торгівлі, сфери послуг.

У виробничій сфері є особливості в розрахунках прибутку від реалізації продукції промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, будівельними організаціями, підприємствами транспорту. У сфері послуг будуть особливості визначення прибутку від надання послуг комерційними банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, підприємствами торгівлі.

На підприємствах виробничої сфери можуть бути використані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

Метод прямого розрахунку. Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані.

1. Перелік і кількість продукції відповідної номенклатури (асортименту), що планується до виробництва і реалізації.
2. Собівартість одиниці продукції.
3. Ціна одиниці продукції (ціна виробника).

Приклад 1.

Підприємство планує реалізувати 400 виробів. Собівартість одного виробу 12 грн. Ціна виробу 15 грн.

1 варіант розрахунку. Прибуток від реалізації одного виробу 3 грн. (15 грн. - 12 грн.). Прибуток від реалізації всіх виробів 1200 грн. (400\*3 грн.).

2 варіант розрахунку. Обсяг реалізації всіх виробів 6000 грн. (400\*15 грн.).

Собівартість реалізованих виробів 4800 грн. (400\*12 грн.). Прибуток від реалізації виробів 1200 грн. (6000 грн. - 4800 грн.).

Цей метод розрахунку застосовується за відносно невеликого асортименту продукції. Метод достатньо точний, але надто трудомісткий, коли реалізується великий асортимент продукції. Крім того, він не дає можливості визначити вплив на прибуток окремих факторів.

Розрахунок прибутку на підставі показника витрат на 1 грн. продукції. Це укрупнений метод. Може застосовуватись по підприємству в цілому за розрахунку прибутку від випуску, реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

## Приклад 2.

Витрати на 1 грн. продукції, що реалізується в звітному періоді, - 82 коп. (розраховується діленням собівартості продукції на обсяг реалізації в оптових цінах). Планується зниження витрат на 1 грн. продукції, що буде реалізована, на 2 коп. Обсяг реалізації продукції в періоді, що планується, в оптових цінах - 1100 тис. грн.

1-й варіант розрахунку. Витрати, що плануються на 1 грн. реалізованої продукції, - 80 коп. (82 коп. - 2 коп.). Собівартість продукції, що її буде реалізовано в плановому періоді, - 880 тис. грн. (1100 тис. грн. \* 0,80 грн.). Прибуток від реалізації продукції в плановому періоді - 220 тис. грн. (1100 тис. грн. - 880 тис. грн.).

2-й варіант розрахунку. Витрати, що плануються на 1 грн. реалізованої продукції, - 80 коп. (82 коп. - 2 коп.). Прибуток на 1 грн. продукції, що її буде реалізовано в плановому періоді, - 20 коп. (100 коп. - 80 коп.). Прибуток від реалізації продукції в плановому періоді 220 тис. грн. (1100 тис. грн. \* 0,20 грн.).

За цього методу розрахунку також бракує можливості визначити вплив окремих чинників на обсяг прибутку, його зміну.

Економічний (аналітичний) метод. Може використовуватися для розрахунку прибутку від випуску (реалізації) продукції. Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, а й вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня оптових цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянню і непорівнянню продукцією в плановому періоді. Порівнянна продукція - це продукція, що вироблялася в попередньому періоді. Непорівнянна продукція - це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за порівнянню продукцією здійснюється в такій послідовності:

- \* визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції;
- \* порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;
- \* виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівнянню продукцією в плановому періоді;
- \* розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Розрахунок базового прибутку здійснюється на підставі звітних або очікуваних даних за попередній період. Базовий прибуток - це прибуток від випуску (реалізації) продукції в періоді, що передував плановому. За його розрахунку здійснюється коригування звітного, очікуваного прибутку з урахуванням чинників, що на нього вплинули тоді, але не діятимуть у періоді, що планується: зміна оптових цін, припинення випуску окремих видів продукції, зміна рентабельності окремих видів продукції, зниження їх собівартості. Від точного розрахунку базового прибутку залежить точність усіх наступних розрахунків.

## Приклад 3.

Базова рентабельність визначається діленням базового прибутку (30 000 грн.) на очікувану собівартість продукції за період, що передує плановому (150 000 грн.). Базова рентабельність становитиме 20% (30 000 : 150 000 \* 100%).

Собівартість порівнянної продукції в періоді, що планується, - 160000 грн.

Зниження собівартості продукції в періоді, що планується, - 1%.

Відтак собівартість порівнянної продукції в плановому періоді, виходячи із собівартості попереднього періоду, дорівнюватиме 158400 грн. (160000 : (100% - 1%) \* 100%).

Прибуток від зниження собівартості порівнянної продукції в періоді, що планується, проти попереднього дорівнюватиме 1600грн. (160000 грн. - 158400 грн.).

Прибуток від випуску (реалізації) порівнянної продукції в періоді, що планується, виходячи з рівня базової рентабельності, становитиме 31680 грн. (158400 грн. \* 20% : 100%).

Різниця 1680 грн. (31680 грн. - 30000 грн.) - це збільшення прибутку від випуску (реалізації) порівнянної продукції в періоді, що планується, унаслідок впливу такого чинника, як збільшення обсягу випуску продукції.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції може бути розрахований методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. За браком таких прибуток розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

Приклад 4.

Собівартість непорівнянної продукції, що планується до випуску і реалізації, - 25000 грн. Середня рентабельність продукції на підприємстві в поточному періоді - 20%. Прибуток становитиме 5 тис. грн. (25 тис. грн. \* 20% : 100%).

Слід зазначити, що в тому разі, коли розрахунок прибутку розглянутими вище методами здійснений виходячи із загального випуску продукції, окремо розраховується прибуток від реалізації продукції. При цьому враховується обчислена сума прибутку від випуску продукції, а також зміна прибутку в залишках нереалізованої продукції. Може бути використана така формула розрахунку:

$Prp = Pzpp + Pvp - Pzkp$

де Prp - прибуток від реалізації продукції;

Pzpp - прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду;

Pvp - прибуток від випуску продукції;

Pzkp - прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду.

Прибуток у залишках нереалізованої продукції можна розраховувати за методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. Проте, як правило, дуже складно визначити асортимент, перелік виробів у залишках, особливо на кінець періоду, що планується.

Тому частіше прибуток у залишках нереалізованої продукції розраховується за показником рентабельності продукції. При цьому прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду обчислюється множенням собівартості цих залишків на середню рентабельність продукції на підприємстві в попередньому періоді (або в четвертому кварталі попереднього року за розрахунок прибутку на плановий рік).

Прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду можна розрахувати множенням їхньої собівартості на середню рентабельність продукції на підприємстві в період, що планується (або в четвертому кварталі планового року за розрахунок прибутку на плановий рік).

Зведений розрахунок прибутку від реалізації продукції можна подати так (тис. грн.).

1. Залишки продукції на початок планового періоду:

- за оптовими цінами 220
- за собівартістю 190 Прибуток 30

2. Випуск продукції в плановому періоді:

- за оптовими цінами 7000
- за собівартістю 5600 Прибуток 1400

3. Залишки продукції на кінець планового періоду:

- за оптовими цінами 200

- за собівартістю 160 Прибуток 40

4. Реалізація продукції в плановому періоді (1+2-3):

- за оптовими цінами 7020

- за собівартістю 5630 Прибуток 1390

Із розглянутих методів обчислення прибутку метод прямого розрахунку практично може бути використаний на підприємствах різних сфер діяльності і галузей економіки. Щодо аналітичного методу розрахунку і методу з використанням показника витрат на 1 грн. продукції, то методологія й окремі положення можуть бути застосовані також і на підприємствах сфери послуг.

Відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку визначення фінансових результатів від операційної діяльності підприємства в цілому можна здійснити за такою схемою (тис. грн.)-

1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) 6300

2. Відрахування з доходу:

- податок на додану вартість 1050

- акцизний збір 320

- рентні платежі

- інші відрахування 250

3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (1-2) 4680

4. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) 3000

5. Валовий прибуток (збиток) (3-4) 1680

6. Інші операційні доходи 1240

7. Адміністративні витрати 950

8. Витрати на збут 220

9. Інші операційні витрати 660

10. Фінансові результати (прибуток) від операційної діяльності (5 + 6 -7-8-9) 1090

#### **4.1.5. СУТНІСТЬ І МЕТОДИ ОБЧИСЛЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ**

Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, у тім числі прибуток від основної діяльності, є дуже важливими показниками. Однак вони не можуть характеризувати рівень ефективності господарювання. За інших однакових умов більшу суму прибутку отримує підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої і матеріалізованої праці, більше виробляє і реалізує продукції (робіт, послуг).

Прибуток - це частина отриманого на вкладений капітал чистого доходу підприємства, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності.

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами. По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються у розрахунках.

По-друге, 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, що береться для розрахунків.

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як рентабельність. У найширшому, найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих видів її; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність - це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Різні варіанти рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

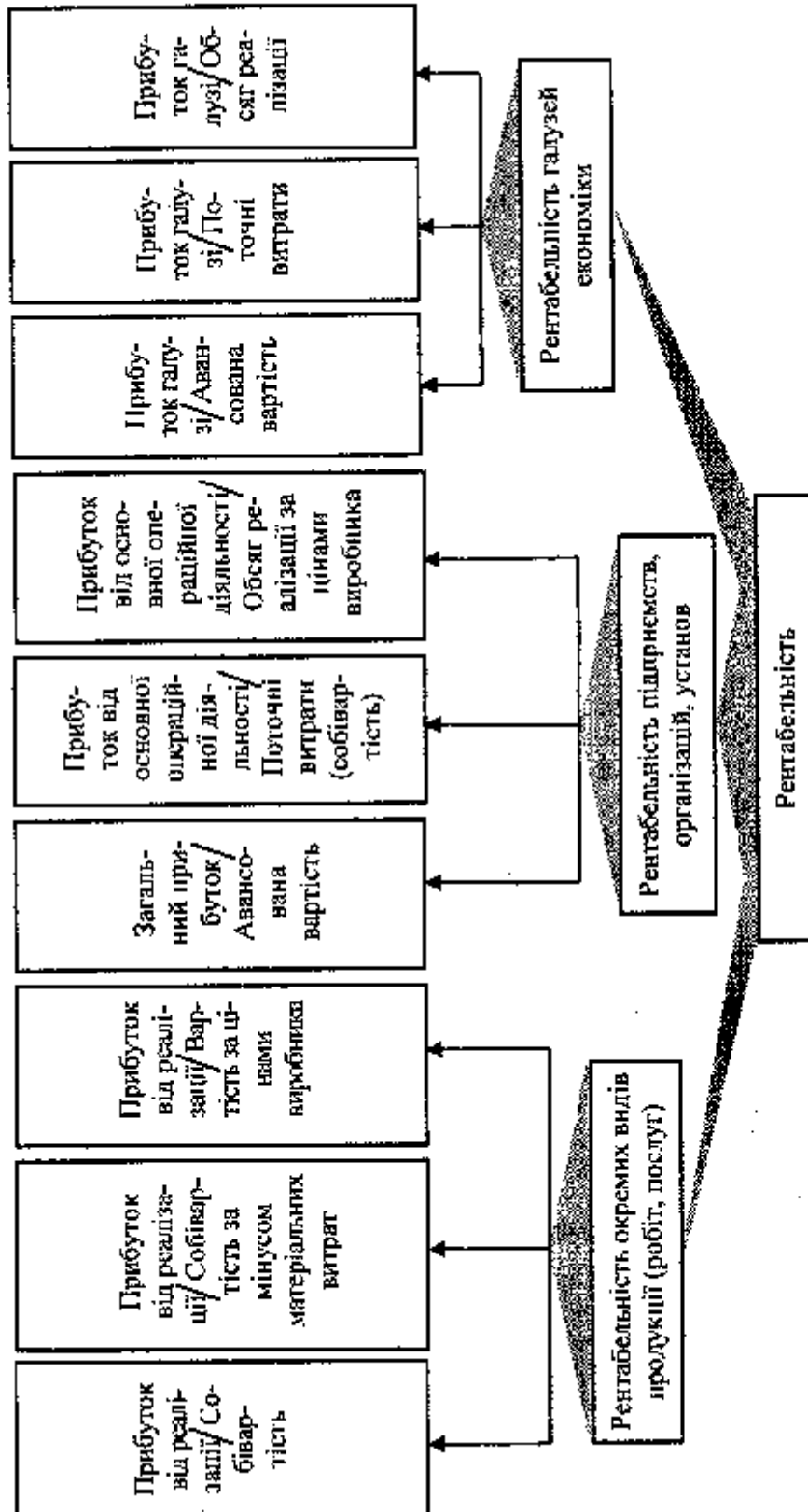


Рис. 4.4. Класифікація показників рентабельності

На рис. 4.4 наведено класифікацію показників рентабельності. Обчислення рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг) може ґрунтуватися на

показниках прибутку від їх випуску або реалізації. При цьому поточні витрати можуть братися в таких варіантах: собівартість продукції (виробнича); собівартість продукції за виключенням матеріальних витрат (заново створена вартість); вартість продукції в цінах виробника (вартість за мінусом непрямих податків). Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися: загальний прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності. При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна визначати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал). Для розрахунку рентабельності галузей економіки береться загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки. На рівень рентабельності галузі впливатиме наявність у ній низькорентабельних і збиткових підприємств.

## **4.2. РОЗПОДІЛ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ**

4.2.1. Розподіл прибутку підприємства

4.2.2. Використання чистого прибутку

### **4.2.1. РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

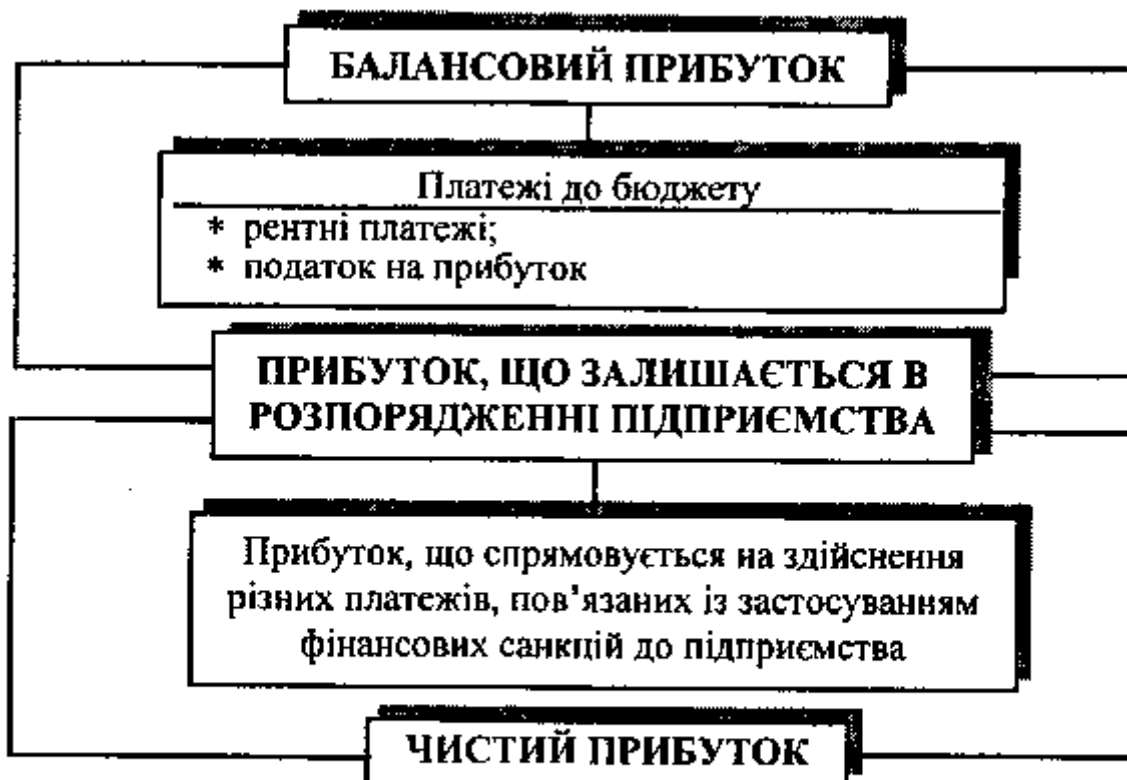
Отже, отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи. Перший етап - це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки в цілому.

Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап - це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат.

На рис. 4.5 зображено схему розподілу балансового прибутку підприємства до реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів. З неї можна зробити висновок, що на обсяг прибутку, який залишався в розпорядженні підприємств, впливали: абсолютна сума

отриманого балансового прибутку; платежі в бюджет, здійснювані за рахунок прибутку (рентні платежі, податок на прибуток).



**Рис. 4.5. Структурно-логічна схема розподілу балансового прибутку до реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів**

Прибуток, що залишався в розпорядженні підприємства, не дорівнював чистому прибутку. Чинні нормативні акти визначали, що за рахунок прибутку підприємства повинні були сплачувати штрафи в таких випадках:

- за порушення господарських договорів із суб'єктами господарювання;
- за несвоєчасне подання в податкову адміністрацію необхідних розрахунків;
- за затримку перерахування коштів до бюджету і державних цільових фондів;
- за приховування прибутку від оподаткування, заниження інших податків;
- за недотримання встановлених лімітів забору води або використання води без укладання відповідної угоди (це стосується використання води з державних водогосподарських систем);
- за прострочені банківські позички;
- за невиконання квоти зі створення робочих місць для інвалідів;
- за інші порушення.

З урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання у різних сферах економіки стягувалися за рахунок прибутку й інші штрафи. Особливо це стосувалося комерційних банків, страхових компаній. Отже, чистий прибуток - це частина прибутку, що залишався в підприємства після сплати податків та можливих штрафів (унаслідок застосування фінансових санкцій).

#### **4.2.2. ВИКОРИСТАННЯ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ**

Використання чистого прибутку підприємство могло здійснювати через попереднє формування цільових грошових фондів або спрямовуючи кошти безпосередньо на фінансування витрат. Можливий також був розподіл чистого прибутку частково через попереднє формування цільових фондів, а частково шляхом

безпосереднього фінансування витрат.

На рис. 4.6 зображено структурно-логічну схему використання чистого прибутку підприємства, до введення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

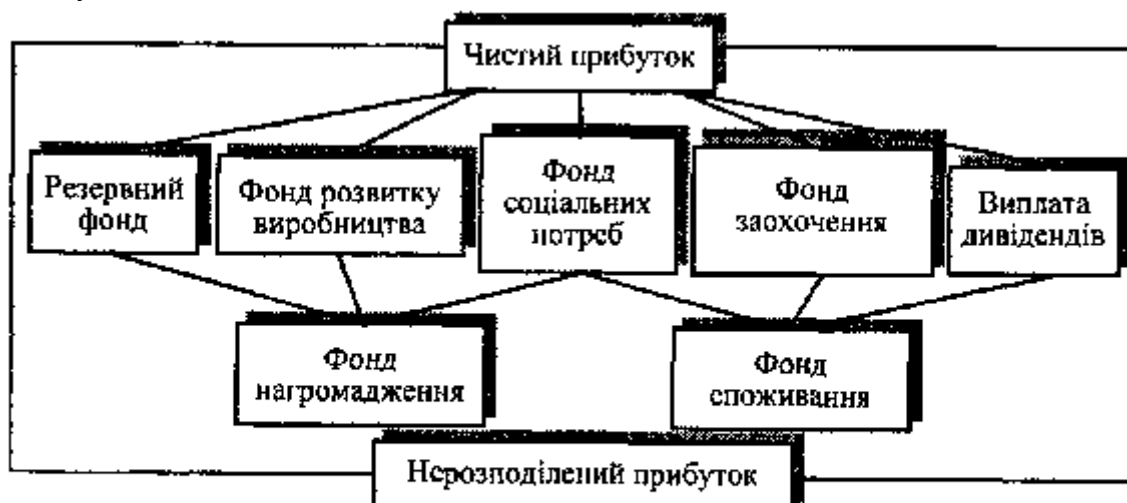


Рис. 4.6. Структурно-логічна схема використання чистого прибутку до реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів

За рахунок чистого прибутку підприємство формувало ряд цільових фондів, кошти яких спрямовували на фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб. Використання чистого прибутку на виплату дивідендів здійснювалося безпосередньо.

Принципове значення в розподілі чистого прибутку мало досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Ці фонди умовні, безпосередньо на підприємстві вони не утворювалися, а їхню величину можна було встановити на підставі розрахунків використання прибутку на фінансування певних витрат чи заходів. За адміністративної системи управління економікою здійснювалось державне регулювання співвідношення фондів нагромадження і споживання.

Після ліквідації адміністративної системи управління використання чистого прибутку (напрямок і пропорції) визначалися самостійно кожним суб'єктом господарювання. Відповідно до Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1994 року, в 1995, 1996, 1997 (перше півріччя) державне регулювання використання чистого прибутку здійснювалось досить активно і в основному суто економічними інструментами, зокрема:

- \* зменшенням суми податку на прибуток (до 20%) у разі використання прибутку на фінансування реконструкції та модернізації активної частини основних фондів;
- \* зменшенням оподаткованого прибутку (до 10% від суми балансового прибутку) за умови використання прибутку на збільшення власних оборотних коштів (поширювалось тільки на державні підприємства);
- \* зменшенням оподаткованого прибутку на суму прибутку, спрямованого на покриття витрат для утримання об'єктів соціально-культурного призначення, а також витрат на благодійну діяльність.

Згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 р. державне регулювання використання чистого прибутку підприємств здійснюється зменшенням оподаткованого прибутку на суму витрат із чистого прибутку: на утримання й експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури (якщо відповідні об'єкти соціальної інфраструктури були на балансі підприємства і утримувались ним на час набуття чинності закону про оподаткування прибутку); на



благодійну діяльність (не більше 4% від суми оподаткованого прибутку).

У таблиці 4.2 наведено дані про використання прибутку в різних галузях економіки України в 1995-1996 роках. З цих даних можна зробити висновок, що в 1996 році частка прибутку, що була залишена в розпорядженні підприємств, збільшилась до 77,1%. Це було позитивною тенденцією.

Водночас відбулися негативні зміни в структурі використання прибутку. Так, у загальному обсязі прибутку, що був використаний у різних галузях економіки, сталося значне зниження частки прибутку, спрямованого на виробничий розвиток (з 27,5% до 21,7%); на утворення резервного (страхового) фонду (з 2,7% до 1,1%); на заохочення (з 11,6% до 9,2%).

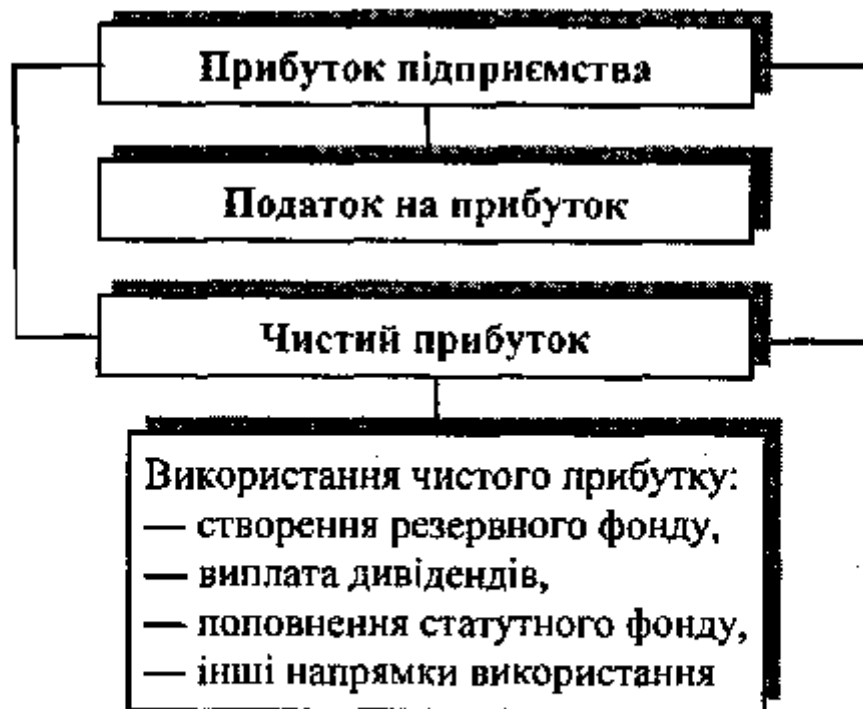
Були відмінності також у структурі використання прибутку в окремих галузях економіки. Так, у 1996 році в усіх галузях економіки частка прибутку, перерахована до бюджету, становила 22,9%. Водночас у промисловості вона становила 19,5%, а на підприємствах транспорту і зв'язку - 31,8%. Це сталось через неоднакові умови оподаткування підприємств окремих галузей економіки (оподаткування прибутку).

Таблиця 4.2

**СТРУКТУРА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ В РІЗНИХ  
ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В 1995—1996 рр.<sup>1</sup>**

Вико- ристано прибутку	Перера- ховано в бюдже- т	Залише- но в роз- поряджен- ні підпри- ємств	У т.ч. використано:				
			на створення резервного (страхового) фонду	на ви- робни- чий роз- виток	на соці- альний розвиток	на заохочення	на інші целі
<b>1995 рік (усі галузі економіки)</b>							
100,0	26,1	73,9	2,7	27,5	15,0	11,6	17,1
<b>1996 рік (усі галузі економіки)</b>							
100,0	22,9	77,1	1,1	21,7	15,1	9,2	30
<b>1996 рік (промисловість)</b>							
100,0	19,5	80,5	0,9	23,3	18,5	8,6	29,2
<b>1996 рік (транспорт і зв'язок)</b>							
100,0	31,8	68,2	—	22,6	6,9	7,5	31,2

З реформуванням бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів відбуваються зміни в розподілі й використанні прибутку підприємств (рис. 4.7).



**Рис. 4.7. Структурно-логічна схема розподілу й використання прибутку підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку**

Визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Отримання і сплата штрафів тепер враховуються при визначенні прибутку від іншої операційної діяльності, тобто в процесі формування прибутку. Отже, сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку, як це мало місце раніше.

Згідно з прийнятими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це мало місце раніше. Передбачено облік використання чистого прибутку на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду, інші напрямки використання.

#### **ТЕСТИ ДО РОЗДІЛУ 4**

**ТЕСТ 1.** З-поміж поданих нижче відповідей виберіть найбільш правильне й повне визначення поняття "загальний прибуток підприємства".

Відповіді.

1. Прибуток від операційної діяльності.
2. Прибуток від звичайної діяльності.
3. Прибуток від фінансових операцій.
4. Прибуток від надзвичайних операцій.
5. Прибуток від основної та іншої операційної діяльності.
6. Прибуток від операційної діяльності та фінансових операцій.
7. Прибуток від операційної діяльності, фінансових операцій та іншої звичайної діяльності.
8. Прибуток від звичайної діяльності та надзвичайних подій.
9. Прибуток від операційної діяльності та надзвичайних подій.
10. Прибуток від операційної діяльності, фінансових операцій, іншої звичайної діяльності та від надзвичайних подій.

**ТЕСТ 2.** Назвіть складові прибутку від операційної діяльності.

Відповіді

1. Прибуток від реалізації іноземної валюти.
2. Одержані дивіденди.
3. Прибуток від реалізації основних фондів.
4. Прибуток від реалізації продукції.
5. Одержані гранти, субсидії.
6. Відсотки, одержані за облігаціями та іншими цінними паперами.
7. Прибуток від реалізації нематеріальних активів.
8. Прибуток, одержаний від спільної діяльності.
9. Прибуток від реалізації основних засобів.

ТЕСТ 3. Назвіть складові прибутку від іншої операційної діяльності.

Відповіді

1. Одержані дивіденди.
2. Прибуток від ліквідації необоротних активів.
3. Дохід від операційних курсових різниць.
4. Відсотки, одержані за облігаціями.
5. Прибуток від реалізації іноземної валюти.
6. Одержані пені, штрафи, неустойки.
7. Прибуток від реалізації нематеріальних активів.
8. Дохід від списання кредиторської заборгованості.
9. Прибуток від реалізації фінансових інвестицій.

ТЕСТ 4. Назвіть складові прибутку від фінансових операцій.

Відповіді

1. Дохід від списання кредиторської заборгованості.
2. Одержані пені, штрафи.
3. Дохід від спільної діяльності.
4. Прибуток від реалізації фінансових інвестицій.
5. Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства.
6. Прибуток від неопераційних курсових різниць.
7. Відсотки, одержані за облігаціями.
8. Доходи від операційної оренди.
9. Відшкодування раніше списаних активів.

ТЕСТ 5. Назвіть складові прибутку від іншої звичайної діяльності.

Відповіді

1. Одержані дивіденди.
2. Доходи від операційної оренди.
3. Прибуток від реалізації фінансових інвестицій.
4. Відсотки, нараховані за депозитним рахунком підприємства в банку.
5. Прибуток від ліквідації необоротних активів.
6. Дохід від списання кредиторської заборгованості.
7. Прибуток від реалізації іноземної валюти.
8. Дохід від безоплатно отриманих оборотних активів.
9. Одержані штрафи.

ТЕСТ 6. Назвіть показники, які враховуються за обчислення валового прибутку підприємства.

Відповіді

1. Дохід (виручка) від реалізації продукції.
2. Дохід (виручка) від реалізації оборотних активів.
3. Податок на додану вартість.
4. Дохід (виручка) від реалізації основних фондів.
5. Акцизний збір.
6. Дохід (виручка) від реалізації необоротних активів.

7. Собівартість реалізованої продукції.
8. Дохід від спільної діяльності.
9. Одержані штрафи.
10. Адміністративні витрати.

ТЕСТ 7. Назвіть показники, які враховуються за обчислення прибутку від операційної діяльності.

Відповіді

1. Дохід від операції в асоційовані підприємства.
2. Прибуток від реалізації основних фондів.
3. Дохід (виручка) від реалізації продукції.
4. Податок на додану вартість.
5. Собівартість реалізованої продукції.
6. Одержані штрафи.
7. Відсотки, одержані за облігаціями.
8. Адміністративні витрати.
9. Витрати на збут.
10. Одержані гранти, субсидії.

ТЕСТ 8. Знайдіть правильне визначення економічної сутності рентабельності.

Відповіді

1. Абсолютна сума отриманого прибутку підприємства.
2. Абсолютна сума прибутку, отриманого від операційної діяльності.
3. Рівень дохідності підприємства.
4. Прибутковість реалізації продукції.
5. Перевищення виручки від реалізації продукції над її собівартістю.
6. Сума фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його виробничо-господарську діяльність.
7. Перевищення прибутку від фінансових операцій над збитками від указаних операцій.
8. Перевищення доходів від іншої звичайної діяльності над збитками від указаної діяльності.

ТЕСТ 9. Назвіть показники, які необхідно використати для обчислення рентабельності підприємства в цілому.

Відповіді

1. Прибуток від реалізації продукції.
2. Прибуток підприємства.
3. Прибуток від звичайної діяльності.
4. Собівартість реалізованої продукції.
5. Вартість основних засобів.
6. Вартість основних засобів і оборотних активів.
7. Загальна сума активів підприємства.
8. Загальна сума оборотних активів.

ТЕСТ 10. Знайдіть правильне визначення чистого прибутку підприємства.

Відповіді

1. Прибуток підприємства після сплати податків на прибуток, за землю і транспортні засоби.
2. Прибуток від реалізації продукції.
3. Прибуток, що залишився у підприємства після сплати податку на прибуток.
4. Прибуток, що залишився у підприємства після сплати податку на прибуток і виплати дивідендів.
5. Прибуток, що залишився у підприємства після сплати податку на прибуток і поповнення статутного фонду.
6. Прибуток після відшкодування збитків від операційної діяльності.

7. Прибуток після відшкодування збитків від фінансових операцій.

8. Прибуток після відшкодування збитків від звичайної діяльності.

ТЕСТ 11. Назвіть показники, яких буде достатньо для обчислення чистого прибутку підприємства.

Відповіді

1. Прибуток підприємства.

2. Прибуток від реалізації продукції.

3. Податок на прибуток і платежі за ресурси (за землю і транспортні засоби).

4. Одержані дивіденди.

5. Прибуток від звичайної діяльності.

6. Сплачений податок на прибуток.

7. Сплачений податок на дивіденди.

8. Прибуток від фінансових операцій.

ТЕСТ 12. Назвіть можливі напрямки використання чистого прибутку. Відповіді

1. Сплата відсотків за користування банківськими кредитами.

2. Погашення довгострокових банківських кредитів.

3. Сплата комунального податку.

4. Сплата податку на прибуток.

5. Виплата дивідендів.

6. Створення резервного фонду.

7. Фінансування капітальних вкладень.

8. Виплата матеріальної допомоги працівникам підприємства.

## **РОЗДІЛ 5**

### **ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

Основні терміни і поняття: акцизний збір; амортизаційні відрахування; база оподаткування; валові витрати; валовий дохід; внески в державний інноваційний фонд; вхідний податок на додану вартість; гербовий збір; джерела сплати податків; збір на обов'язкове державне пенсійне страхування; збір на обов'язкове соціальне страхування; збори; звичайна ціна; комунальний податок; місцеві податки; мито; непрямі податки; нульова ставка оподаткування; об'єкт оподаткування; оподаткований прибуток; оподаткування дивідендів; плата за землю; податки; податковий кредит; податкові пільги; податок із власників транспортних засобів; податок з реклами; податок на додану вартість; податок на нерухоме майно (нерухомість); податок на прибуток; продаж товарів; прямі податки; регулююча функція податків; система оподаткування; скоригований валовий дохід; ставки податків; суспільне призначення податків; термін сплати податків; фіксований сільськогосподарський податок; фіскальна функція податків; функції податків; цільові державні фонди.

#### **5.1. СУТНІСТЬ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ І ПОДАТКОВА СИСТЕМА**

5.1.1. Сутність податків і їх функції

5.1.2. Система оподаткування підприємств та її становлення в Україні

##### **5.1.1. СУТНІСТЬ ПОДАТКІВ І ЇХ ФУНКЦІЇ**

Податки є важливою ланкою фінансових відносин у суспільстві і як форма фінансових відносин виникають одночасно з появою держави. З розвитком товарно-грошових відносин оподаткування здійснюється в основному в грошовій формі. Податки - це обов'язкові платежі, що їх встановлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фінансових ресурсів, які забезпечують фінансування державних витрат.

Обов'язкові платежі перераховуються до бюджету держави, а також до інших цільових державних фондів. Вони можуть здійснюватися в кількох формах: податки, плата за ресурси, цільові відрахування.

Суспільне призначення податків виявляється в тих функціях, які вони виконують. У спеціальній літературі автори називають різні функції податків. Найбільш поширеним є погляд, що податки виконують дві основні функції - фіскальну та регулюючу.

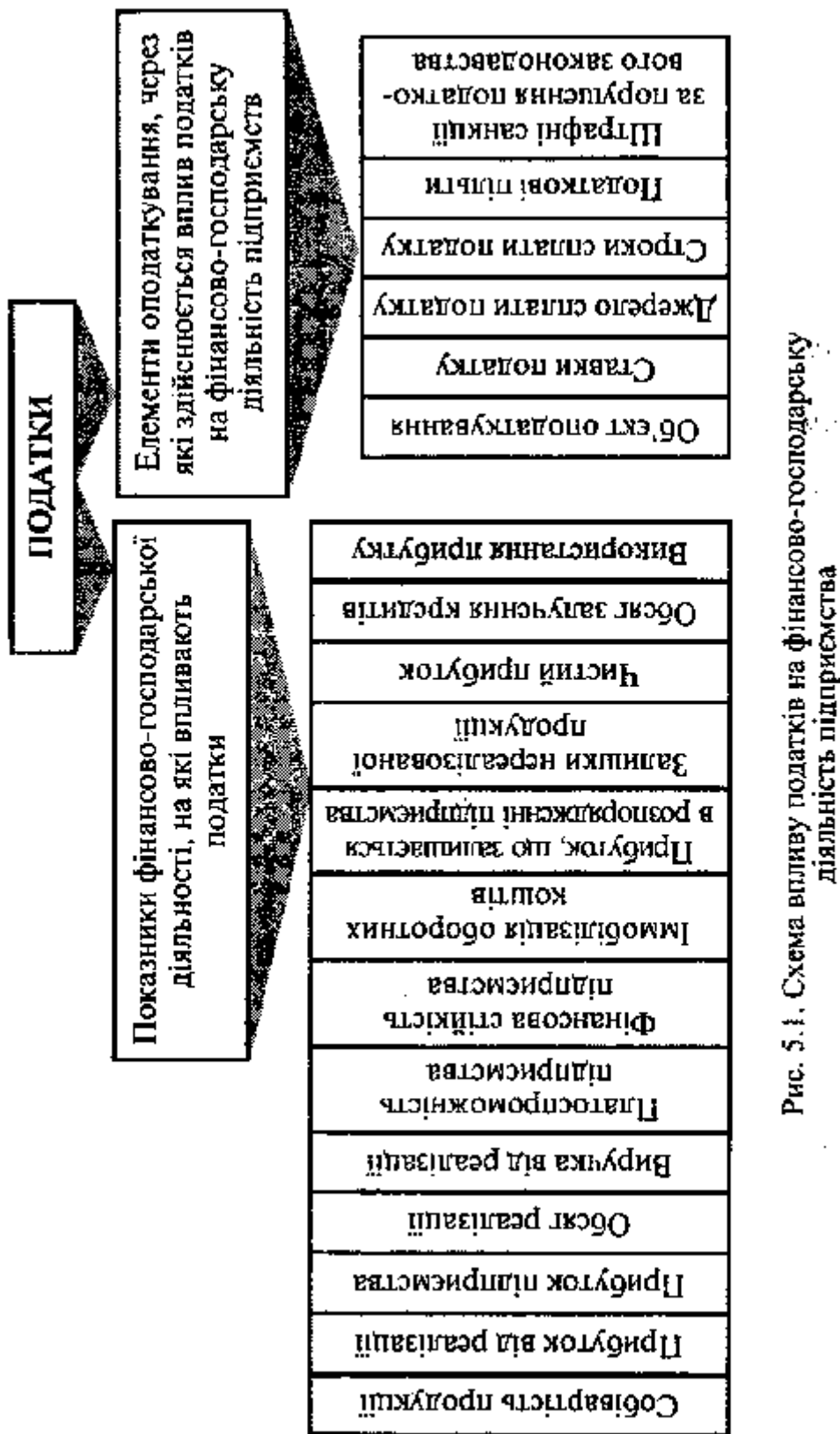


Рис. 5.1. Схема впливу податків на фінансово-господарську діяльність підприємства

Фіскальна функція податків полягає в мобілізації коштів у розпорядження держави та формуванні централізованих фінансових ресурсів для забезпечення виконання функцій держави. Вона реалізується через розподіл частини валового

національного продукту.

Фіскальна функція є дуже важливою для характеристики податків, їхнього суспільного призначення. Для реалізації цієї функції важливе значення має постійність і стабільність надходження коштів в розпорядження держави.

З підвищенням ролі держави зростає значення регулюючої функції податків. Ця функція реалізується через вплив податків на різні напрямки, показники діяльності суб'єктів господарювання (рис. 5.1). Використання податків у цій функції є достатньо складним процесом і залежить від правильного вирішення таких питань:

1. Установлення об'єкта оподаткування та методики його визначення. Згідно з чинним законодавством оподатковуються валовий дохід, прибуток, вартість майна, сума виплаченої заробітної плати, вартість товарної продукції, обсяг реалізації та ін.
  2. Визначення джерел сплати податків. Такими джерелами можуть бути: прибуток (за стягнення податку на прибуток); собівартість (відрахування в цільові державні фонди, сплата місцевих податків і зборів); частина виручки від реалізації продукції (сплата мита, акцизного збору, податку на додану вартість).
  3. Установлення розміру ставок податків і методики їх розрахунку. Розмір ставок податків є дуже складною проблемою оподаткування, що істотно впливає на здійснення фіскальної і регулюючої функцій податків. Податкові ставки можуть бути універсальними і диференційованими. Вони можуть встановлюватися в грошовому вираженні на одиницю оподаткування або у відсотках до об'єкта оподаткування. Відсоткові ставки оподаткування можуть бути: пропорційними (не залежать від розміру об'єкта оподаткування), прогресивними (зростають зі збільшенням об'єкта оподаткування), регресивними (знижуються зі збільшенням об'єкта оподаткування).
  4. Установлення термінів сплати податків. Для різних податків вони різні і залежать від об'єкта оподаткування, розміру податків і джерел сплати. Для уникнення негативного впливу податків на фінансово-господарську діяльність важливе значення має запобігання тимчасовій іммобілізації оборотного капіталу підприємства для сплати податків.
  5. Надання податкових пільг. Пільги істотно впливають на здійснення регулюючої функції податків і можуть надаватися окремим платникам податків, а також визначатися для окремих об'єктів оподаткування.
  6. Застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання. Штрафні санкції застосовуються за таких порушень: неподання або несвоєчасне подання необхідних документів, форм звітності до податкової адміністрації; несплата в установлений термін податків та інших обов'язкових платежів державі; приховування об'єктів від оподаткування, умисне заниження суми податку. При цьому регулююча функція податку залежатиме від розміру фінансових санкцій та джерела їх сплати.
- У процесі реалізації регулюючої функції податків виявляється її вплив на такі показники фінансово-господарської діяльності підприємств: собівартість продукції, прибуток від реалізації, прибуток підприємства, обсяг реалізації, виручка від реалізації, чистий прибуток, швидкість обертання оборотних коштів, платоспроможність, фінансова стійкість, іммобілізація оборотних коштів, обсяг залучення кредитів.

### **5.1.2. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ СТАНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ**

Система оподаткування - це продукт діяльності держави, її важливий атрибут. Кожна держава формує свою систему оподаткування з урахуванням досвіду інших країн, стану економіки, розвитку ринкових відносин, необхідності вирішення

конкретних економічних і соціальних завдань, власних національних особливостей.

Становлення системи оподаткування в Україні почалося з ухваленням 25 червня 1991 р. Закону "Про систему оподаткування". У ньому було визначено принципи побудови і призначення системи оподаткування, дано перелік податків, зборів, названо платників та об'єкти оподаткування. Таким чином було закладено основи системи оподаткування, створено передумови для її наступного розвитку.

Ураховуючи зміни в податковій політиці держави, необхідність дальшого вдосконалення оподаткування, 2 лютого 1994 р. було ухвалено другий варіант Закону "Про систему оподаткування". Третій варіант цього закону Верховна Рада України ухвалила 18 лютого 1997 р.

В останньому варіанті закону дано більш повне і чітке визначення принципів побудови системи оподаткування, а також понять системи оподаткування, платників податків і зборів, об'єкта оподаткування; обов'язків, прав і відповідальності платників податків; видів податків, зборів і порядку їх зарахування до бюджету та державних цільових фондів.

Система оподаткування - це сукупність податків і зборів, (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів, а також до державних цільових фондів, що стягуються в порядку, установленому відповідними законами держави.

Законом "Про систему оподаткування" визначено такі важливі принципи її побудови:

- стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності;
- стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції;
- обов'язковість;
- рівнозначність і пропорційність;
- рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації;
- соціальна справедливість;
- стабільність;
- економічна обґрунтованість;
- рівномірність сплати;
- компетентність;
- єдиний підхід;
- доступність.

На жаль, не всі з перелічених принципів достатньо реалізуються за здійснення податкової політики, у законодавчих актах щодо окремих податків.

У системі оподаткування можна виділити дві підсистеми: оподаткування юридичних осіб (підприємств) та оподаткування фізичних осіб.

На рис. 5.2. зображено підсистему оподаткування підприємств, на підставі Закону України "Про систему оподаткування" від 18 лютого 1997 р., а також наступних доповнень до нього.

Підприємства - суб'єкти господарювання повинні сплачувати загальнодержавні, а також місцеві податки і збори. Загальнодержавні податки і збори включають:

- прямі податки [податок на прибуток, плата (податок) за землю, податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, податок на нерухоме майно (нерухомість)];
- непрямі податки [податок на додану вартість (ПДВ), акцизний збір, мито];
- збори (на обов'язкове державне пенсійне страхування, на обов'язкове соціальне страхування, до державного інноваційного фонду; за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету; за забруднення навколишнього середовища; рентні збори; гербовий збір);



- державне мито, плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності.

Місцеві податки і збори включають:

- два податки (комунальний податок і податок з реклами);
  - різні збори (за право використання місцевої символіки; за пар-ковку автотранспорту; за проїзд територією прикордонних областей транспортом, що вирушає за кордон; за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; ринковий збір; готельний збір; за проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей; за право проведення кіно- і телезйомок та ін.).
- Аналіз системи оподаткування в Україні, її становлення й розвитку дає змогу зробити висновок про серйозні недоліки, що їй притаманні. По-перше, це нестабільність податкової системи. Часті зміни в законодавчих актах щодо окремих податків негативно впливають на розвиток підприємницької діяльності. По-друге, основним є фіскальне спрямування податкової системи, недостатнє виявлення регулюючої функції основних податків. По-третє, система в цілому

надто громіздка, розрахунки окремих податків невивиправдано ускладнено.

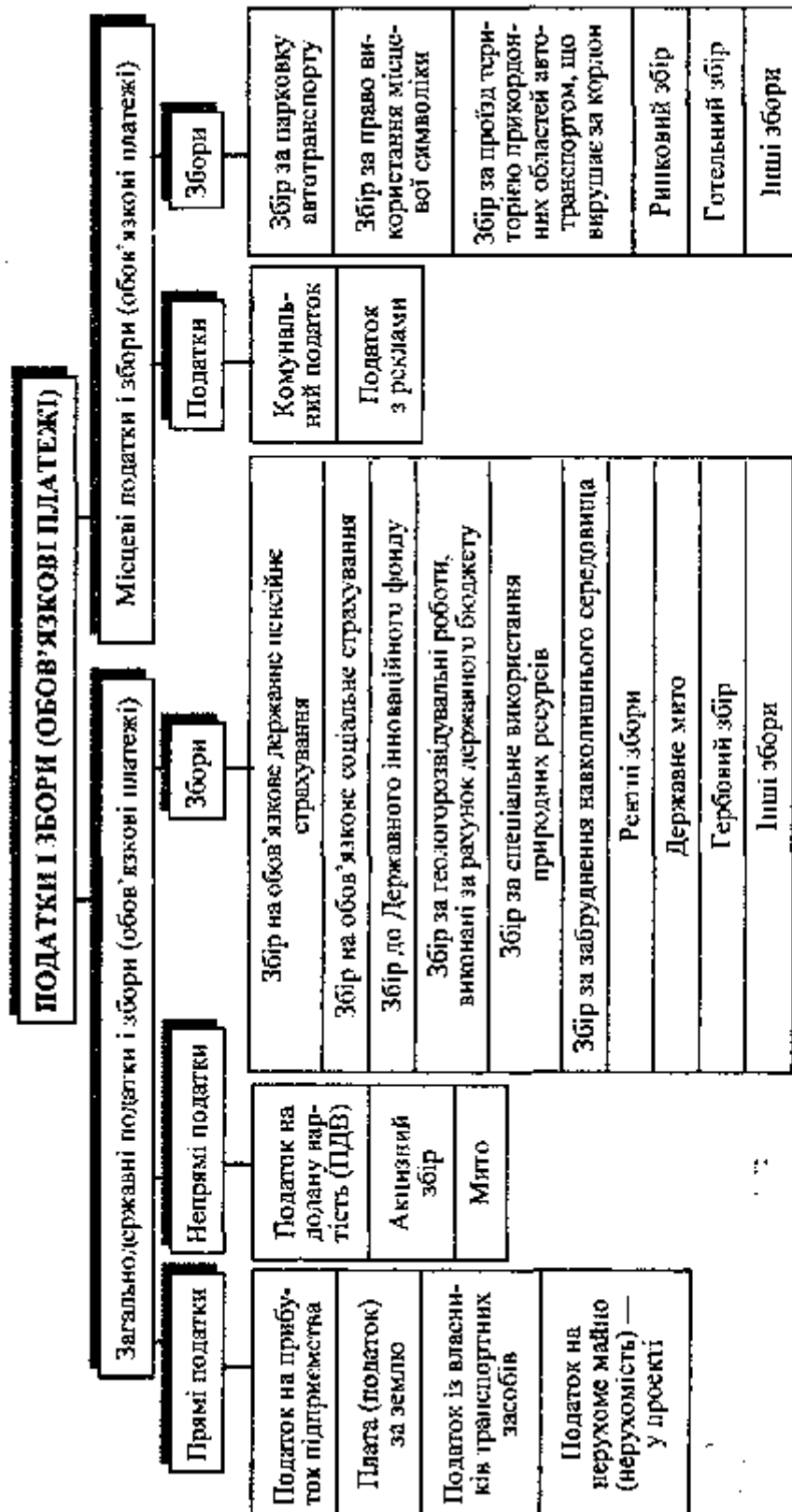


Рис. 5.2. Підсистема оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності (підприємств) в Україні

## 5.2. ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

5.2.1. Становлення оподаткування прибутку

5.2.2. Чинний порядок оподаткування прибутку

### 5.2.1. СТАНОВЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ

Кінцевим результатом діяльності підприємств як суб'єктів господарювання є отриманий ними валовий дохід, що відображує заново створену вартість. Валовий дохід визначається як різниця між виручкою від реалізації, матеріальними і прівняними до них ви-

Чистий дохід нарівні підприємства має кілька форм, у тім числі форму прибутку. На прибуток впливає такий елемент валового доходу, як заробітна плата. .

Оскільки прибуток визначається як різниця між обсягом реалізації і собівартістю продукції (робіт, послуг), на формування прибутку справляє вплив і державна політика щодо визначення собівартості, її формування.

Вибір об'єкта оподаткування (валового доходу чи прибутку) є достатньо принциповим і залежить від багатьох обставин Використання для обчислення податку валового доходу чи прибутку в обох випадках має як позитивні сторони, так і недоліки. При цьому необхідно враховувати особливості визначення валового доходу і прибутку, виходячи з чинних законодавчих і нормативних документів.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що об'єктом оподаткування здебільшого є прибуток підприємств. Податок на прибуток належить до тих податків, з допомогою яких активно реалізується регулююча функція щодо виробництва, Інших сфер господарської діяльності. Фіскальній функції податку на прибуток належить другорядна роль.

Досвід України у створенні системи оподаткування прибутку (доходу) свідчить про брак чіткої державної концепції податкової політики. Протягом 1991-1997 рр. неодноразово змінювався об'єкт оподаткування. У цей період об'єктами оподаткування послідовно були: 1991 р. - прибуток; 1992 р. - валовий дохід; 1993 р. (перший квартал) - прибуток; 1993 (з другого кварталу) - 1994 рр. - валовий дохід; 1995-1997 рр. (до 1 липня) - прибуток що визначався коригуванням балансового прибутку; з 1 липня 1997 р. - прибуток, що визначається через коригування валового доходу.

Така непослідовність у визначенні об'єкта оподаткування, часті суттєві зміни методики його розрахунку створювали значні труднощі для платників податків і справили негативний вплив на розвиток підприємницької діяльності в цілому. Період оподаткування прибутку підприємств 1995, 1996, 1997 (перше півріччя) рр. був найтривалішим і свідчив про певну стабілізацію податкової системи. Механізм оподаткування прибутку тоді сформувався згідно із Законом "Про оподаткування прибутку підприємств", що був ухвалений 28 грудня 1994 р. Протягом указанного періоду в оподаткування прибутку були внесені несуттєві зміни, що не порушували його механізму в цілому.

Цей період в оподаткуванні прибутку, окрім стабілізації податкової політики, мав кілька інших позитивних особливостей, які заслуговують на окрему увагу.

По-перше, об'єкт оподаткування визначався в основному через коригування суми балансового прибутку. Схему визначення оподаткованого прибутку зображено на рис. 5.3.

Таке коригування давало змогу:

- виключити подвійне оподаткування (з балансового прибутку вираховувались податки на землю і з власників транспортних засобів);
- звільнити від оподаткування прибуток, отриманий, від володіння корпоративними правами, а також від придбання державних цінних паперів (це сприяло розвитку ринку цінних паперів);
- звільнити від оподаткування прибуток, спрямований на фінансування утримання соціальної інфраструктури підприємства, на благодійну діяльність, поповнення оборотних коштів.

Оскільки оподаткований прибуток визначався головним чином на підставі

балансового прибутку, податковими адміністраціями здійснювався контроль за правильним формуванням прибутку підприємств. У підприємств не було необхідності вести окремий податковий облік.

По-друге, у процесі визначення об'єкта оподаткування, крім оподаткованої суми балансового прибутку, ураховувалися інші показники. Так, об'єкт оподаткування збільшувався на суму:

- збитків платника податку від товарообмінних (бартерних) операцій унаслідок реалізації продукції (робіт, послуг) за цінами, нижчими за звичайні;
- коштів фондів, створених платником податку за рахунок собівартості продукції (робіт, послуг), що були використані не за цільовим призначенням (інноваційний фонд підприємства);
- коштів, отриманих платником податку на власні потреби від інших суб'єктів підприємницької діяльності (матеріальних цінностей і нематеріальних активів, безповоротної фінансової допомоги).

Це забезпечувало контроль і регулювання відповідних напрямків діяльності суб'єктів господарювання.

По-третє, нарахований податок на прибуток зменшувався на суму витрат, здійснених за рахунок чистого прибутку підприємства, спрямованого на фінансування реконструкції і модернізації активної частини основних фондів (до 20% нарахованого податку на прибуток). Це сприяло прискоренню технічного прогресу.

По-четверте, ставки податку були диференційовані за видами діяльності. За базової ставки оподаткування 30% посередницькі операції оподатковували в розмірі 45%, ігровий бізнес - у розмірі 60%.

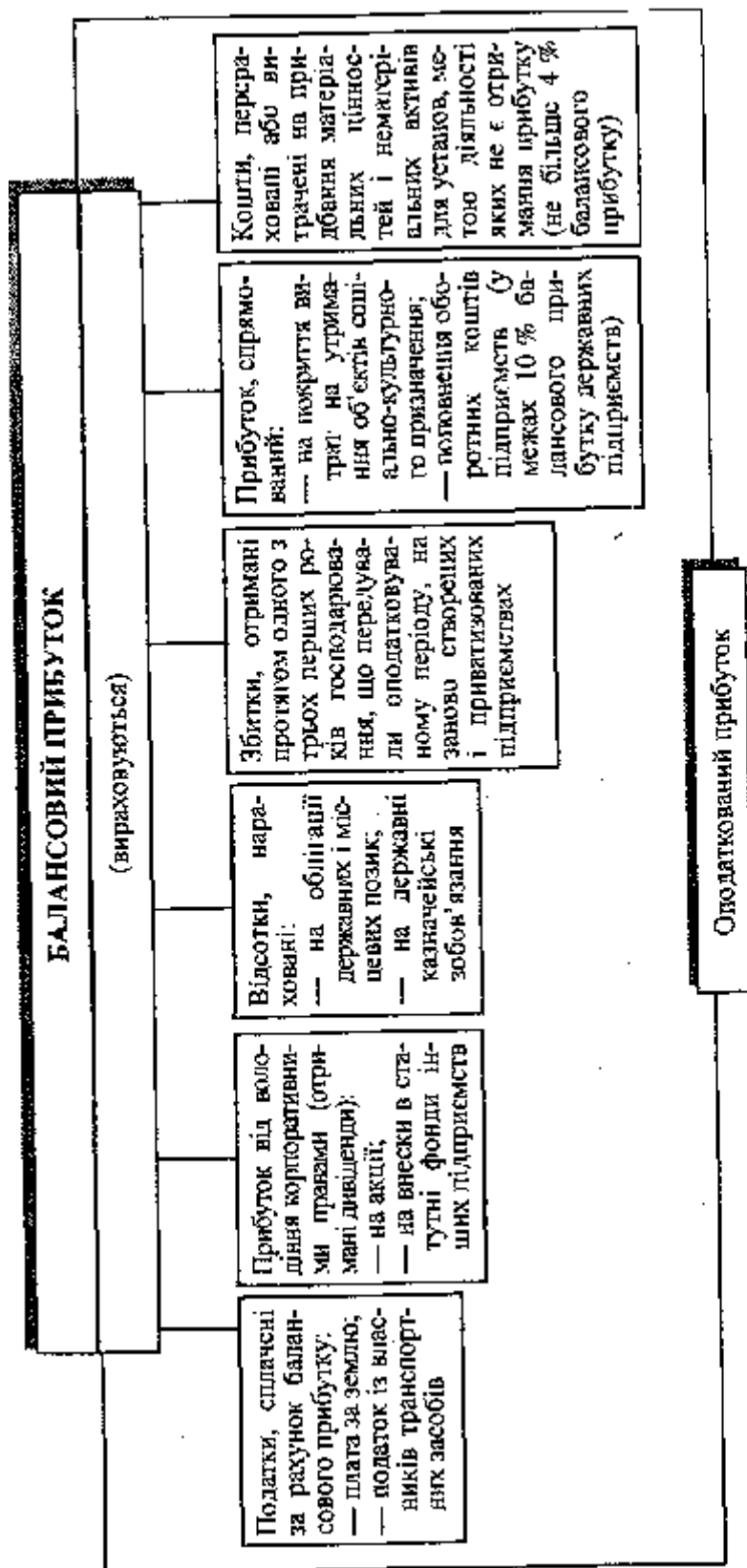


Рис. 5.3. Схема визначення оподаткованого балансового прибутку підприємства відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 р.

### 5.2.2. ЧИННИЙ ПОРЯДОК ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ

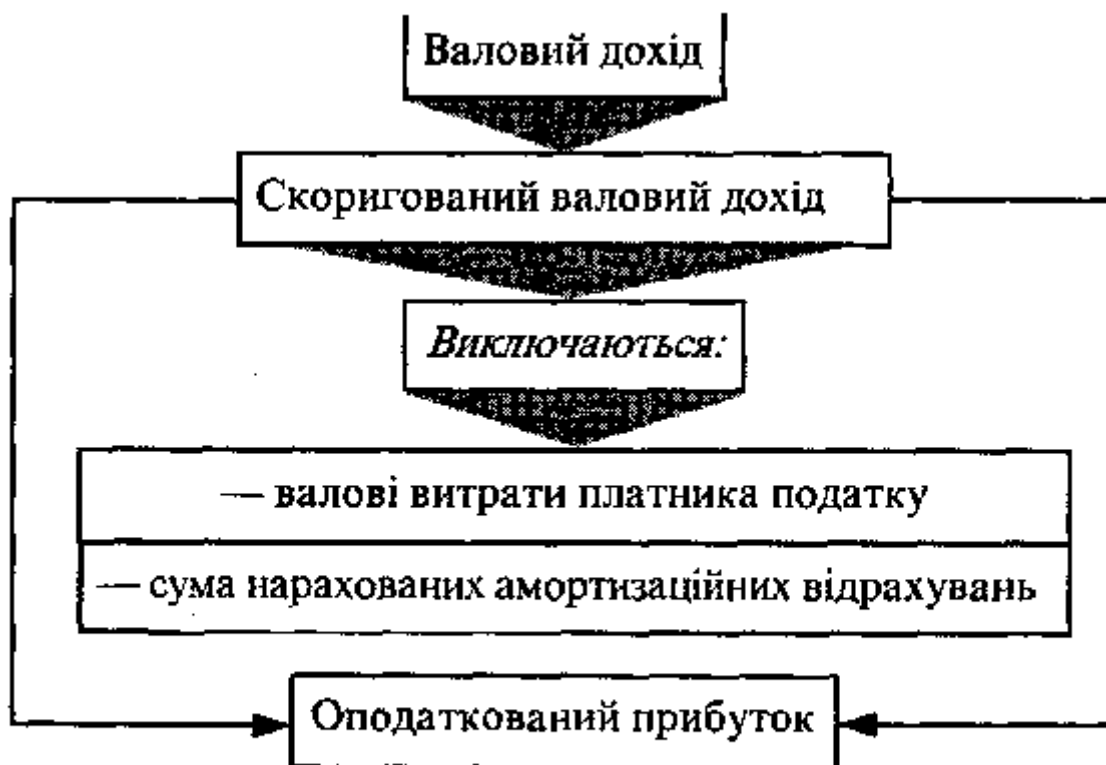
З прийняттям Закону "Про внесення змін в Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" з другого півріччя 1997 р. відбулися істотні зміни в оподаткуванні підприємницької діяльності, спрямовані на підтримку виробника, активізацію інвестиційної діяльності підприємства.

Платниками податку на прибуток є резиденти та нерезиденти. З числа резидентів

платниками податку є суб'єкти господарської діяльності, бюджетні, громадські та інші підприємства, установи й організації, які здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку на території України і за її межами. З числа нерезидентів платниками податку є фізичні особи, а також юридичні особи, створені у будь-якій організаційно-правовій формі, які отримують доходи, джерелом походження котрих є Україна (крім установ і організацій, що мають дипломатичний статус). Платник податку, який має відокремлені підрозділи (філії), може прийняти рішення щодо сплати консолідованого податку на прибуток.

Принципово новим в ухваленому Законі є також: визначення об'єкта оподаткування. Схему визначення об'єкта оподаткування (оподаткованого прибутку) зображено на рис. 5.4.

Обчислення оподаткованого прибутку здійснюється виключенням із суми скоригованого валового доходу валових витрат платника податку, а також нарахованих амортизаційних відрахувань.



**Рис. 5.4. Схема визначення об'єкта оподаткування (оподаткованого прибутку)**

Валовий дохід - це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

Визначаючи валовий дохід, ураховують:

- загальні доходи від продажу товарів (робіт, послуг), а також від продажу цінних паперів, крім операцій з їх первинного випуску (розміщення) та кінцевого погашення;
- доходи від здійснення банківських, страхових та інших операцій, пов'язаних із наданням фінансових послуг, від торгівлі валютними цінностями, цінними паперами, борговими зобов'язаннями та вимогами;
- доходи від спільної діяльності у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, відсотків, роялті, володіння борговими вимогами, від здійснення операцій лізингу

(оренди);

- доходи, не враховані під час обчислення валового доходу у попередніх періодах і виявлені у звітному періоді;

- доходи з інших джерел і від позареалізаційних операцій (сум безповоротної фінансової допомоги, а також вартості товарів (робіт, послуг), безоплатно отриманих платником податку у звітному періоді; сум невикористаної частини коштів, повернутих із страхових резервів; сум страхового резерву, використаних не за призначенням; вартості матеріальних цінностей, переданих платнику податку згідно з договорами зберігання і використаних ним у власному виробничому й господарському обороті; сум отриманих штрафів, неустойки, пені; сум державного мита, раніше сплаченого і поверненого за рішенням суду);

- суму перевищення виручки від продажу над балансовою вартістю окремих об'єктів основних фондів групи 1 та нематеріальних активів.

Отже, визначення валового доходу для оподаткування значно відрізняється від класичного (різниця між виручкою від реалізації матеріальними, а також прирівняними до них витратами). У валовий дохід запропоновано включити загальні доходи від реалізації товарів (робіт, послуг), тобто виручку від реалізації. До складу валового доходу, а отже, і скоригованого валового доходу, не включаються:

- суми акцизного збору та податку на додану вартість;

- суми або вартість майна, отримані платником податку як компенсація за примусові відчуження державою іншого майна платника податку;

- суми коштів або вартість майна, отримані платником податку з рішення суду як компенсація його витрат або збитків;

- суми надмірно сплачених податків, зборів, що повертаються платнику податку з бюджету, якщо вони не були включені до складу валових витрат;

- суми коштів або вартість майна, що надходять у вигляді прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права;

- суми одержаного платником податку емісійного доходу;

- номінальна вартість узятих на облік, але неоплачених цінних паперів, які засвідчують відносини позики, а також платіжних документів, виданих боржником на ім'я платника податку як (підтвердження заборгованості боржника);

- доходи від спільної діяльності на території України без створення юридичної особи, дивіденди, отримані від інших платників податку, що оподатковувалися за їхньої виплати;

- кошти або майна, які повертаються власнику корпоративних прав, емітованих юридичною особою, після повної її ліквідації, або після закінчення договору про спільну діяльність;

- кошти або майно, що надходять у вигляді міжнародної технічної допомоги, яка надається іншими державами;

- кошти, що надаються платнику податку з Державного інноваційного фонду на поворотній основі;

- вартість основних фондів, безоплатно отриманих платником податку з метою здійснення їх експлуатації в передбаченому законодавством порядку.

Слід звернути увагу, що датою збільшення валового доходу вважається дата, що припадає на податковий період, протягом якого першою сталася подія:

- зарахування коштів покупця або замовника на банківський рахунок платника податку в оплату товарів (робіт, послуг), що підлягають реалізації (коли реалізація відбувається за готівку - дата її оприходування в касі платника податку);

- відвантаження товарів, а для робіт (послуг) - дата фактичного надання результатів робіт (послуг) платником податку.

За товарообмінних (бартерних) операцій датою збільшення валового доходу

вважають дату:

- відвантаження товарів, а для робіт (послуг) - дату фактичного надання послуг платником податку;

- оприходування товарів, а для робіт (послуг) - дату оформлення документа, що засвідчує факт отримання результатів робіт (послуг) платником податку.

Для визначення сум оподаткованого прибутку важливе значення має розрахунок валових витрат.

До складу валових витрат слід включати:

1. Суми будь-яких витрат, сплачених (нарахованих) протягом звітного періоду і пов'язаних з підготовкою, організацією, веденням виробництва, продажем продукції (робіт, послуг), та охороною праці. Таким чином, у валові витрати будуть включені матеріальні витрати і витрати на оплату праці.

Датою збільшення валових витрат вважається дата, котра припадає на податковий період, протягом якого раніше відбувалася подія:

- списання коштів з банківських розрахунків на оплату товарів;

- оприбуткування товарів, а для робіт (послуг) - дата фактичного їх отримання.

Витрати на оплату праці включають витрати (в грошовій або натуральній формі) на виплату основної та додаткової заробітної плати, інших видів заохочень працівників підприємств, виходячи з тарифних ставок, а також винагород і виплат за виконання робіт (послуг) згідно з договорами цивільно-правового характеру.

До складу валових витрат відносять також будь-які витрати на виплату або нарахуванням відсотків за борговими зобов'язаннями протягом звітного періоду, які пов'язані з веденням господарської діяльності платником податку.

2. Витрати на поточний і капітальний ремонт, реконструкцію, модернізацію, технічне переоснащення та інші види поліпшення основних фондів, у сумі, що не перевищує 5% сукупної балансової вартості груп основних фондів на початок звітного року.

3. Суми внесених (нарахованих) податків, зборів (загальнодержавних і місцевих), установлених Законом України "Про систему оподаткування", за винятком: податку на прибуток, податку на нерухомість, податку на дивіденди, податків на доходи нерезидентів, податків на доходи від грального бізнесу.

4. Суму перевищення балансової вартості запасів покупних товарів (крім активів, що підлягають амортизації, цінних паперів та де-ривативів), матеріалів, сировини, комплектуючих виробів та напівфабрикатів на складах, у незавершеному виробництві, готової продукції на початок звітного кварталу над їхньою балансовою вартістю на кінець того самого звітного кварталу.

Якщо вартість указаних запасів на кінець звітного кварталу перевищує їхню вартість на початок того самого звітного кварталу, різниця зараховується до складу валових витрат платника податку у звітному періоді.

5. Сума перевищення балансової вартості над виручку від продажу окремих об'єктів основних фондів групи 1 та нематеріальних активів.

6. Суми коштів або вартість майна, добровільно перерахованих (переданих) до Державного бюджету України або бюджетів територіальних громад, до неприбуткових організацій (не більше 4% оподаткованого прибутку попереднього звітного періоду).

7. Суми коштів, переказаних підприємствами всеукраїнських об'єднань осіб, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, коли на цих підприємствах як на основному місці роботи працює не менше 75% таких осіб, згаданим об'єднанням для проведення благодійної діяльності (не більше 10% оподаткованого прибутку попереднього звітного періоду).

8. Суми коштів, унесених у страхові резерви (в порядку, передбаченому Законом "Про оподаткування прибутку підприємств").



9. Суми витрат, не включених до складу валових витрат минулих звітних податкових періодів у зв'язку з утратою або псуванням документів чи допущенням помилок у розрахунках податкового зобов'язання, виявлених у звітному податковому періоді.

10. Суми безнадійної заборгованості в частині, що не була віднесена до валових витрат, коли відповідні дії щодо стягнення таких боргів не дали позитивного результату, а також суми заборгованості, щодо яких минув термін позовної давності.

До складу валових витрат дозволяється включати і такі витрати платників податку на прибуток (витрати подвійного призначення):

- на гарантійний ремонт (обслуговування) реалізованих товарів;
- на винахідництво та раціоналізацію господарських процесів;
- на придбання науково-технічної літератури, передплату спеціалізованих періодичних видань, оплату участі в наукових семінарах з основної діяльності;
- на проведення передпродажних і рекламних заходів стосовно товарів (робіт, послуг), що їх продає платник податку;
- на утримання та експлуатацію фондів природоохоронного призначення;
- на страхування ризиків загибелі врожаю, транспортування продукції, кредитних і комерційних ризиків; майна платника податку, страхування громадянської відповідальності, пов'язаної з експлуатацією транспортних засобів, що входять до складу основних фондів, можливих екологічних і ядерних ризиків;
- на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, які видають державні органи на відповідні види діяльності;
- на забезпечення найманих робітників спеціальним одягом, взуттям тощо;
- на відрядження фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах із платником податку;
- на експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури, що перебували на балансі підприємства та утримувалися за рахунок платника податку до прийняття Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" (окрім капітальних витрат, що підлягають амортизації).

Не дозволяється включати до складу валових витрат платника податку такі витрати:

- не пов'язані з веденням господарської діяльності;
- на придбання торгових патентів;
- сплату штрафів та неустойки;
- на утримання органів управління об'єднань платників податку, включаючи утримання холдингових компаній;
- виплата емісійного доходу на користь емітента корпоративних прав;
- виплата дивідендів;
- суми збитків платника податку, понесених у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг) або їх обміном за цінами, нижчими, ніж звичайні.

Вивчення валових витрат, особливостей їхнього формування дає змогу зробити висновки, що за складом і обсягом вони перевищують витрати, які підприємство включає в собівартість, що зменшує суму оподаткованого прибутку.

Це досягається у зв'язку з віднесенням до складу валових витрат: використання прибутку на благодійну діяльність; використання прибутку на фінансування соціальної інфраструктури підприємств та інших витрат.

Зменшення оподаткованого прибутку також: досягається внаслідок збільшення суми амортизаційних відрахувань, які виключаються зі скоригованого валового доходу. Збільшення амортизаційних відрахувань зумовлено такими змінами щодо їх обчислення.

По-перше, значно підвищено норми амортизаційних відрахувань. Вони

встановлені у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на початок звітного (податкового) періоду в таких розмірах (у розрахунку на календарний квартал): група I - 1,25%, група II - 6,25%, група III - 3,75%.

По-друге, амортизації підлягають витрати на проведення ремонту основних фондів, їх реконструкцію і модернізацію та інші витрати для поліпшення фондів, що перевищують 5% витрат щодо вартості основних фондів на початок року і які було включено до складу валових витрат.

По-третє, платник податку може самостійно приймати рішення про застосування прискореної амортизації основних фондів групи III, придбаних після набуття чинності Законом "Про оподаткування прибутку підприємств".

Суми амортизаційних відрахувань визначаються із застосуванням знижувального коефіцієнта 0,8 до встановлених норм амортизації. При цьому від суми зменшення амортизаційних відрахувань окремо обчислюється податок у розмірі 30%

"розрахункова сума", що підлягає зарахуванню до державного бюджету.

Якщо "розрахункова сума" податку на прибуток, визначена із застосуванням знижувального коефіцієнта, є більшою, ніж загальна сума податку на прибуток, до бюджету переказується фактично нарахована сума податку на прибуток. При цьому перевищення "розрахункової суми" податку над суму нарахованого податку на прибуток не враховується за визначення податкових зобов'язань з податку на прибуток у наступні звітні (податкові) періоди.

Якщо "розрахункова сума" податку на прибуток, визначена із застосуванням знижувального коефіцієнта, є меншою або дорівнює сумі нарахованого податку на прибуток звітного (податкового) періоду, до бюджету переказується "розрахункова сума" податку на прибуток.

Указаний порядок визначення "розрахункової суми" податку на прибуток, у зв'язку із застосуванням знижувального коефіцієнта до норм амортизації, не застосовується до суб'єктів господарської діяльності, що сплачують єдиний (фіксований) податок.

Зниженню податкового тиску на суб'єктів підприємництва з числа резидентів сприяє така особливість оподаткування прибутку. Якщо в платника податку об'єкт оподаткування (оподаткований прибуток) за результатами звітного (податкового) періоду має від'ємне значення (з урахуванням суми амортизаційних відрахувань), дозволяється відповідне зменшення об'єкта оподаткування у наступному звітному (податковому) кварталі, а також кожному з наступних двадцяти звітних (податкових) кварталів до повного погашення від'ємного значення об'єкта оподаткування.

Пільги за оподаткування прибутку. Звільняється від оподаткування прибуток:

- підприємств від продажу на митній території України спеціальних продуктів дитячого харчування власного виробництва, спрямований на збільшення виробництва та зменшення роздрібних цін таких продуктів;
- підприємств, що засновані всеукраїнськими громадськими організаціями інвалідів, від продажу товарів (робіт, послуг), крім прибутку, отриманого від грального бізнесу, якщо протягом попереднього звітного (податкового) періоду кількість інвалідів за основним місцем роботи становить не менше 50% чисельності працюючих, а фонд оплати їхньої праці - не менше 25% суми витрат на оплату праці, що включається до складу валових витрат;
- прибуток підприємств, отриманий за рахунок міжнародної технічної допомоги, яка надається на безоплатній основі для виведення енергоблоків Чорнобильської АЕС з експлуатації.

Прибуток від продажу інноваційного продукту, заявленого і зареєстрованого в інноваційних центрах, оподатковується в розмірі 50% від чинної ставки протягом перших трьох років після державної реєстрації продукції як інноваційної.

Ставки оподаткування прибутку. Основну ставку податку встановлено в розмірі 30% до об'єкта оподаткування. Крім того, передбачено й інші ставки оподаткування. Так, за оподаткування страхової діяльності застосовуються такі ставки:

- 3% валового доходу (крім доходу від страхування й перестраховування життя);
- 6% валового доходу за дострокового розторгнення договору про страхування життя.

Термін сплати податку на прибуток. Платники податку не пізніше 25 числа місяця, що настає за звітним кварталом, подають податкову декларацію про оподатковуваний прибуток за звітний квартал, розраховану наростаючим підсумком з початку звітного фінансового року. Податок сплачується в бюджет не пізніше 20 числа місяця, наступного за звітним кварталом.

За підсумками першого і другого місяців кварталу всі платники податку, крім нерезидентів і виробників сільськогосподарської продукції, сплачують авансові платежі (відповідно до 20 числа другого і третього місяців кварталу). Розрахунок авансових внесків платники здійснюють самостійно без складання податкових декларацій. Слід звернути увагу, що штрафні санкції за невідповідність розмірів сплачених авансових внесків розміру платежів, перерахованих за результатами звітного кварталу, не застосовуються.

Підприємства - виробники сільськогосподарської продукції подають податкову декларацію про прибутки, розрахунок податку на прибуток і сплачують податок одночасно з поданням річного бухгалтерського звіту.

Нерезиденти обчислюють і сплачують податок на прибуток щоквартально.

Платники податку на прибуток подають бухгалтерську звітність за результатами своєї діяльності за рік тільки статистичним органам, тобто подання бухгалтерської звітності податковим адміністраціям не є обов'язковим.

Відповідальність платників податку на прибуток. Платники податку, які на час перевірки податковим органом не мають податкових декларацій про прибуток і розрахунків, пов'язаних з нарахуванням і сплатою податку, сплачують штраф у розмірі десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян за одноразове порушення. За кожні наступні такі порушення, допущене протягом дванадцяти місяців після першого, сплачується штраф у розмірі десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, помножених на кількість таких порушень.



оподаткування прибутку підприємств" передбачене оподаткування дивідендів. На рис. 5.5 зображено схему оподаткування дивідендів, її аналіз і аналіз відповідних положень Закону дають змогу дійти таких висновків:

- 1) платником податку на дивіденди в бюджет є акціонерне підприємство (емітент корпоративних прав);
- 2) джерелом сплати податку на дивіденди є частина прибутку, яка спрямовується на їх виплату. Отже, на суму вказаного податку зменшується сума дивідендів, які отримують власники корпоративних прав (юридичні та фізичні особи);
- 3) виплата дивідендів нерезидентам, а також у вигляді акцій звільняє емітента корпоративних прав від сплати податку на дивіденди;
- 4) підприємству-емітенту відшкодовується сума сплаченого податку на дивіденди через відповідне зменшення нарахованого податку на прибуток;
- 5) отримані юридичними особами дивіденди не враховуються за визначення їхнього оподаткованого прибутку.

### **5.3. ПЛАТЕЖІ ЗА РЕСУРСИ**

5.3.1. Плата за землю

5.3.2. Фіксований сільськогосподарський податок

5.3.3. Податок із власників транспортних засобів

5.3.4. Податок на нерухоме майно (нерухомість)

Виробничо-господарська діяльність суб'єктів господарювання пов'язана із залученням значних матеріальних ресурсів. Ефективність їх використання справляє безпосередній вплив на результати фінансово-господарської діяльності підприємств. В ефективному використанні цих ресурсів заінтересоване й суспільство в цілому. З метою раціонального ефективного використання ресурсів суб'єктами господарювання та формування централізованих фінансових ресурсів держава може встановлювати відповідні платежі.

До передбачених податковим законодавством України для суб'єктів господарювання платежів за ресурси, можна віднести: плату (податок) за землю; податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів; податок на нерухоме майно (нерухомість); збір за спеціальне використання природних ресурсів (лісовий податок, плата за воду, плата за корисні копалини); збір за забруднення навколишнього природного середовища.

Вплив цих платежів на результати фінансово-господарської діяльності підприємств досягається через формування собівартості і розподіл прибутку. Зменшення суми вказаних платежів, якщо вони здійснюються за рахунок прибутку, збільшує обсяг чистого прибутку. Якщо вказані платежі відносяться на собівартість, то їх скорочення зменшує поточні витрати господарської діяльності, що в кінцевому підсумку збільшує обсяг прибутку.

#### **5.3.1. ПЛАТА ЗА ЗЕМЛЮ**

Плату за землю введено з метою формування ресурсів для фінансування:

- заходів з раціонального використання й охорони землі, підвищення родючості ґрунтів;
- відшкодування власникам землі і землекористувачам витрат, які пов'язані з веденням господарства на землях гіршої якості;
- розвитку інфраструктури населених пунктів.

Плата за землю надходить на рахунок місцевих бюджетів. Структурно-логічну схему податку на землю зображено на рис. 5.6.

Порядок обчислення і сплати податку на землю регулюється Законом України "Про плату за землю" від 19.06.1996 р. та подальшими доповненнями до нього.

Плата за землю стягується у вигляді земельного податку або орендної плати і встановлюється залежно від грошової оцінки землі. Власники землі сплачують земельний податок. За земельні ділянки, передані в оренду, стягується орендна плата.

Об'єктом плати за землю є земельна ділянка, що перебуває у власності або користуванні (у тім числі й на умовах оренди). Платниками є власники землі та землекористувачі (в тому числі орендарі).

Стягуючи плату за землю, дотримуються такого розмежування: землі сільськогосподарського призначення (придатні для сільськогосподарського виробництва або призначені для цієї мети); землі населених пунктів (у межах населених пунктів, установлених законодавством).

Плата за землю сільськогосподарського призначення. Ставки земельного податку встановлено з одного гектара сільськогосподарських угідь у відсотках від грошової оцінки цих угідь.

Плата за землі населених пунктів. Ставки земельного податку встановлено в розмірі 1% від грошової оцінки землі. Якщо грошової оцінки земельних ділянок не проведено, то використовуються середні ставки земельного податку (за 1 м<sup>2</sup>). Ці ставки диференційовано залежно від кількості населення в населеному пункті: вони збільшуються зі збільшенням його кількості.

Передбачене також застосування підвищувальних коефіцієнтів до встановлених ставок у населених пунктах курортних зон Чорноморського узбережжя, гірських і пригірських районах Карпат, в інших рекреаційних районах.

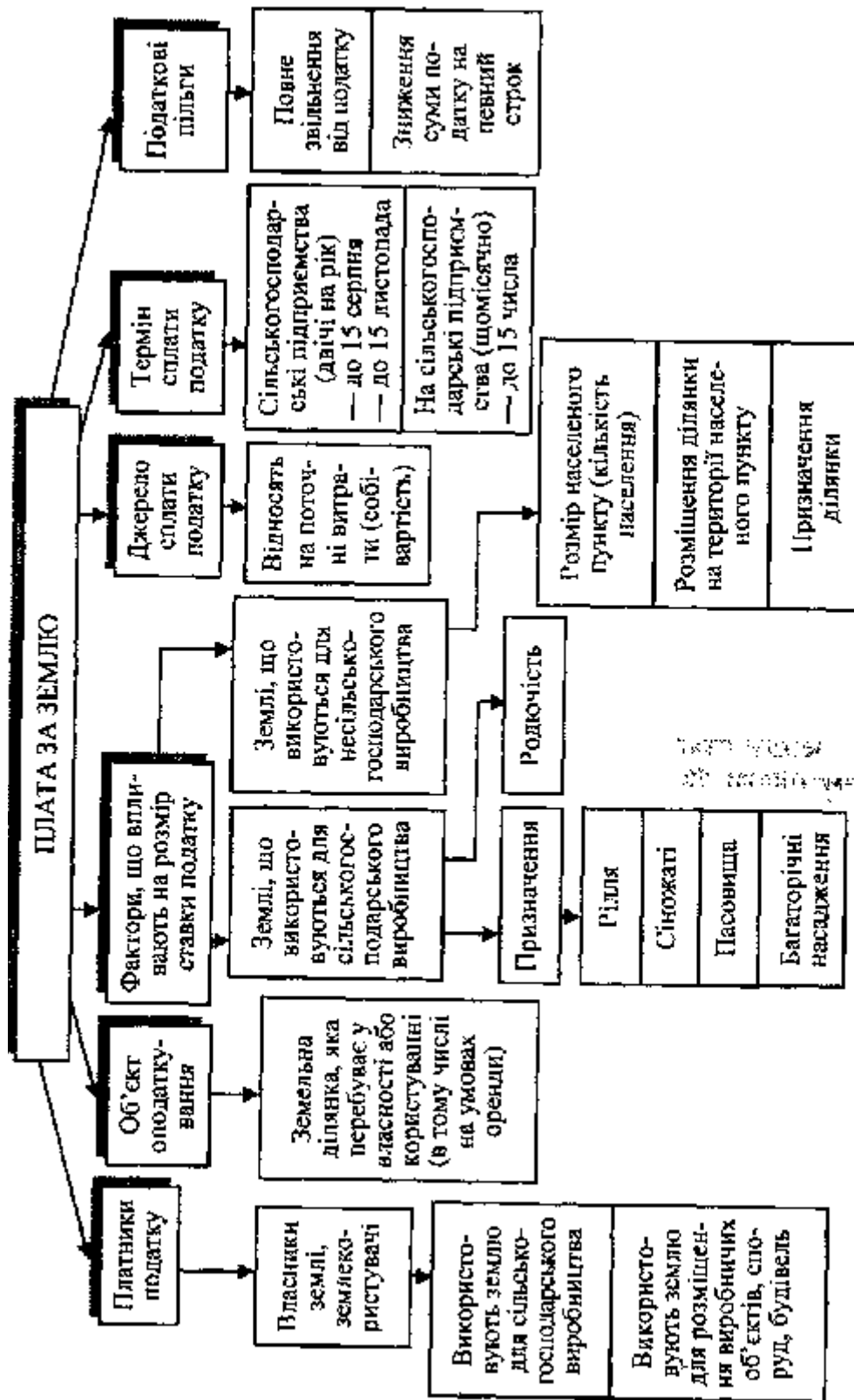


Рис. 5.6. Структурно-логічна схема плати (податку) за землею

Місцеві ради можуть диференціювати й затверджувати ставки (виходячи із середніх ставок) податку залежно від місцезнаходження земельної ділянки на території населеного пункту та її функціонального використання.

З 1 липня 1997 року ставки податку на землю було підвищено в 1,81 раза проти ставок, передбачених Законом "Про плату за землею".

Джерела і порядок сплати земельного податку. Юридичні особи самостійно обчислюють суму земельного податку щорічно за станом на 1 січня і до 1 лютого

надають відповідні дані податковій адміністрації. Податок нараховується з дня виникнення права власності або права користування землею.

Щодо знову відведених земельних ділянок розрахунки податку здійснюються протягом місяця з дня виникнення права власності або користування ділянкою. Якщо земельна ділянка, що на ній розміщено будівлю, перебуває у спільній власності кількох юридичних осіб, земельний податок нараховується кожному з них, пропорційно до частки його власності на будівлю.

Розмір, умови і терміни внесення орендної плати за землю встановлюються за згодою учасників договору оренди - орендодавця (власника) та орендаря.

Суб'єкти підприємницької діяльності сплачують земельний податок за рахунок собівартості. Одночасно земельний податок включається до складу валових витрат. Отже, він зменшує суму оподаткованого прибутку, а відтак і податку на прибуток.

За несвоєчасну сплату земельного податку стягується пеня в розмірі 0,3% суми заборгованості за кожний день несплати. Розмір пені за несвоєчасне внесення орендної плати передбачається в договорі оренди: однак вона не повинна перевищувати розміру пені за несвоєчасну сплату податку на землю.

### **5.3.2. ФІКСОВАНИЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ПОДАТОК**

Згідно із Законом України від 17 грудня 1998 р. "Про фіксований сільськогосподарський податок" з 1 січня 1999 р. відбулися зміни в оподаткуванні сільськогосподарських товаровиробників, котрі використовують землю як засіб виробництва.

1. Для сільськогосподарських товаровиробників встановлюється фіксований сільськогосподарський податок замість таких податків і зборів (обов'язкових платежів):

- податок на прибуток підприємств;
- плата (податок) за землю;
- податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;
- комунальний податок;
- збір на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- збір на обов'язкове соціальне страхування;
- збір на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг;
- збір до Державного інноваційного фонду;
- збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету;
- плата за придбання торгового патенту на здійснення торговельної діяльності;
- збір за спеціальне використання природних ресурсів (за користування водою для потреб сільського господарства).

Інші податки та збори, установлені Законом України "Про систему оподаткування", повинні сплачуватися сільськогосподарськими товаровиробниками в порядку і розмірах, визначених відповідними законодавчими актами.

2. Платниками фіксованого сільськогосподарського податку є сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм господарювання та власності (колективні й державні сільськогосподарські підприємства, акціонерні товариства, агрофірми, фермерські господарства), які займаються виробництвом (виращуванням), переробкою та збутом сільськогосподарської продукції, а їхній валовий дохід від операцій з продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік перевищує 50% загальної суми валового доходу підприємства.

Якщо у звітному періоді валовий дохід підприємства від операцій з реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки



становить менше ніж 50% загального обсягу реалізації, підприємство сплачуватиме податки у наступному податковому періоді на загальних підставах.

3. Платники фіксованого сільськогосподарського податку мають право на вибір форми сплати вказаного податку - у грошовій формі або у вигляді поставок сільськогосподарської продукції.

Кількість сільськогосподарської продукції з одного гектара сільськогосподарських угідь встановлюється на початку року і не підлягає коригуванню залежно від зміни ціни на сільськогосподарську продукцію протягом податкового року.

Обрахування кількості сільськогосподарської продукції з одного гектара сільськогосподарських угідь, що має поставлятися в рахунок фіксованого сільськогосподарського податку, здійснюється, виходячи з такого еквівалента - однієї тонни пшениці м'якої третього класу за цінами, які щорічно визначатимуться Кабінетом Міністрів України.

Кількість сільськогосподарської продукції з одного гектара сільськогосподарських угідь, яка має поставлятися в рахунок фіксованого сільськогосподарського податку, визначається як співвідношення вартості однієї тонни пшениці, узятої за еквівалент, до вартості однієї тонни відповідної продукції. Таке співвідношення встановлюється обласними радами щорічно, але не пізніше 1 січня.

4. За об'єкт оподаткування береться площа сільськогосподарських угідь, переданих сільськогосподарському товаровиробнику у власність або наданих йому в користування, у тім числі на умовах оренди.

5. Ставки фіксованого сільськогосподарського податку встановлюються з одного гектара сільськогосподарських угідь у відсотках до грошової їх оцінки в таких розмірах:

- для ріллі, сіножатей та пасовищ - 0,5;

- для багаторічних насаджень - 0,3.

6. Платники фіксованого сільськогосподарського податку у грошовій формі визначають його суму-на поточний рік у порядку та розмірах, передбачених Законом, і до 1 лютого подають розрахунок до державної податкової служби за місцем їхнього знаходження.

Протягом поточного року щомісяця до 20 числа місяця, наступного за звітним, указаний податок сплачується в розмірі третини суми податку, визначеної на кожний квартал. Установлено такий квартальний розподіл річної суми податку: I квартал - 10%, II квартал - 10%, III квартал - 50%, IV квартал - 30%.

Для сплати фіксованого сільськогосподарського податку у формі поставок сільськогосподарської продукції встановлені такі терміни. Щодо поставок зерна термін встановлюється за погодженням з районною державною адміністрацією, але не пізніше 15 жовтня (ранні зернові культури) та 1 грудня (пізні зернові та технічні культури). Поставка продукції тваринництва для сплати податку має здійснюватись щомісячно, але не пізніше останнього дня поточного місяця. При цьому витрати, пов'язані з транспортуванням сільськогосподарської продукції до заготівельних підприємств і організацій, несуть платники податку.

Платники фіксованого сільськогосподарського податку переказують кошти на окремий рахунок Казначейства України.

З метою стабілізації сільськогосподарського виробництва з 1 січня 1999 року до 1 січня 2001 року звільняються від сплати фіксованого сільськогосподарського податку сільськогосподарські товаровиробники, які є платниками податку згідно з розглянутим вище Законом.

При цьому вказані платники не звільняються від сплати коштів на обов'язкове державне пенсійне страхування та на обов'язкове соціальне страхування.

### **5.3.3. ПОДАТОК ІЗ ВЛАСНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ**

Кошти, що надходять від стягнення податку, спрямовуються на фінансування будівництва, реконструкції, ремонту та утримання автомобільних шляхів загального користування, проведення природоохоронних заходів на водоймищах. Податок зараховується до бюджетів місцевого самоврядування. Структурно-логічну схему податку на транспортні засоби зображено на рис. 5.7.

Порядок обчислення та сплати податку на транспортні засоби регулюється Законом України "Про податок із власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів" від 18 лютого 1997 р.

Платниками податку є підприємства, організації, установи (юридичні особи) - власники транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів.

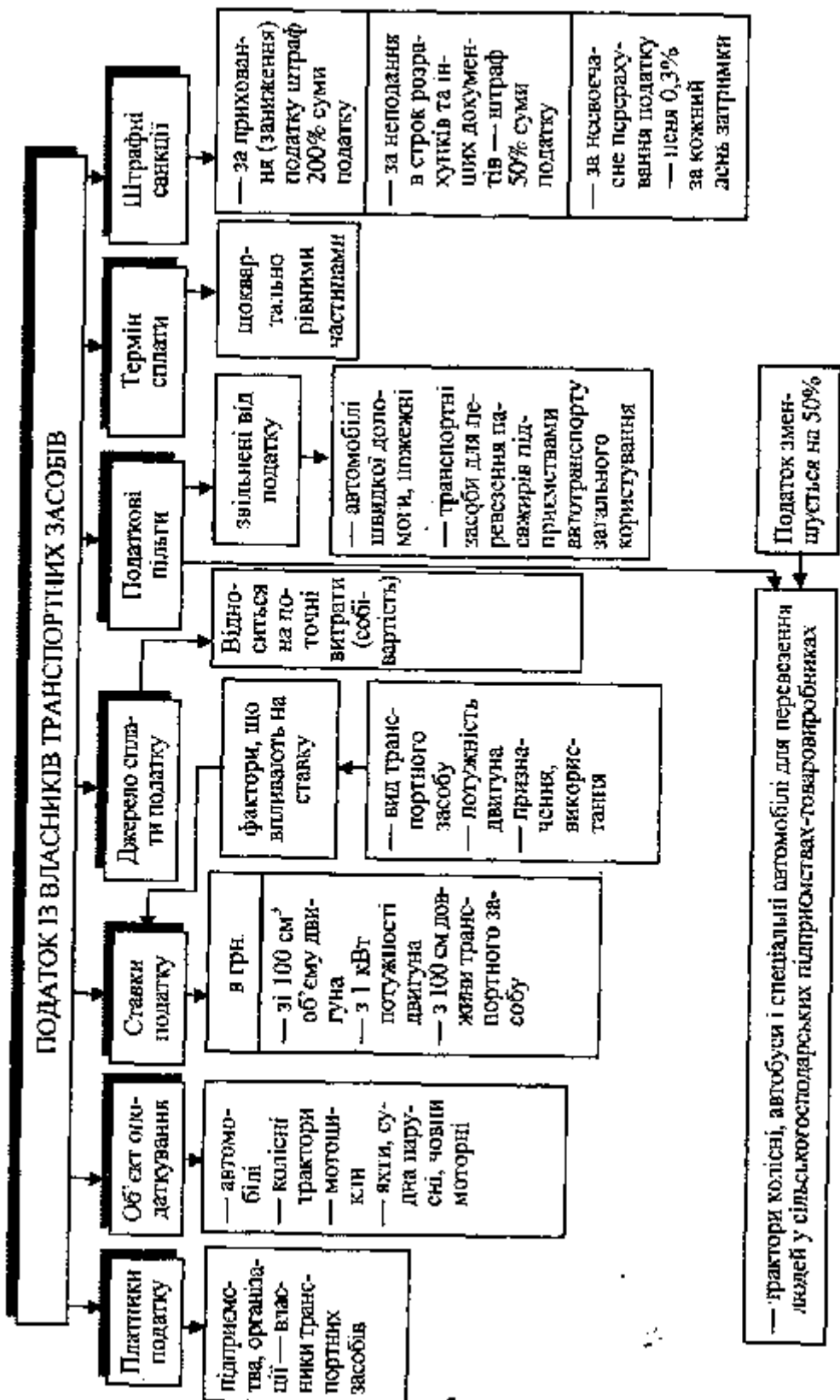


Рис. 5.7. Структурно-логічна схема податку на транспортні засоби суб'єктів господарювання

Згідно із законодавством об'єктами оподаткування є автомобілі (легкові, вантажні, спеціального призначення); колісні трактори; мотоцикли, яхти та судна парусні, човни моторні і катери. Не оподатковуються: трактори на гусеничному ході; машини та механізми для сільськогосподарських робіт; автомобілі швидкої допомоги та пожежні; спортивні яхти, судна парусні і човни; транспортні засоби (підйомні й самохідні), що використовуються на заводах, складах, у портах для перевезення вантажів на короткі відстані.

Ставки податку визначено в розрахунку на рік: зі 100 см об'єму двигуна, з 1 кВт потужності двигуна, зі 100 см довжини транспортного засобу. Усі ставки податку встановлені з 1 січня 2000 р. в грн. за видами транспортних засобів і диференційовані залежно від потужності двигуна, виду транспортного засобу, його призначення й використання.

Обчислення податку здійснюється на підставі даних про кількість транспортних засобів за станом на 1 січня поточного року.

Податок сплачується за місцезнаходженням юридичних осіб на спеціальні рахунки територіальних дорожніх фондів.

Територіальні дорожні фонди 85% податку спрямовують на фінансування витрат, пов'язаних із будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг загального користування. Решту (15%) вони спрямовують до бюджетів місцевого самоврядування на фінансування відповідних витрат.

Податок сплачується щоквартально рівними частинами до 15 числа місяця, що настає за звітними кварталами.

За придбані транспортні засоби протягом року податок сплачується перед їх реєстрацією.

Податкові пільги. Від сплати податку звільняються підприємства автомобільного транспорту загального користування (стосовно транспортних засобів, зайнятих перевезенням пасажирів, у тому разі, коли законодавче встановлено тарифи на оплату проїзду на цих транспортних засобах) незалежно від форми власності.

Сільськогосподарські підприємства-товаровиробники сплачують податок на трактори колісні, автобуси і спеціальні автомобілі для перевезення людей (з кількістю місць менше 10) у розмірі 50%.

Для підприємств встановлено достатньо високу відповідальність за сплату податку. У разі заниження податку стягується вся сума несплаченого податку і штраф у двократному розмірі від тієї ж суми. За браком обліку об'єктів оподаткування або за ведення обліку з порушенням установленого порядку (неподання, несвоєчасне подання розрахунків та інших документів, необхідних для обчислення та сплати податку) стягується штраф у розмірі 10% від суми податку, що підлягає сплаті. За несвоєчасну сплату податку стягується пеня у розмірі 120% річних від облікової ставки Національного банку на день складання акта перевірки, від суми недоплати за кожний день прострочення платежу.

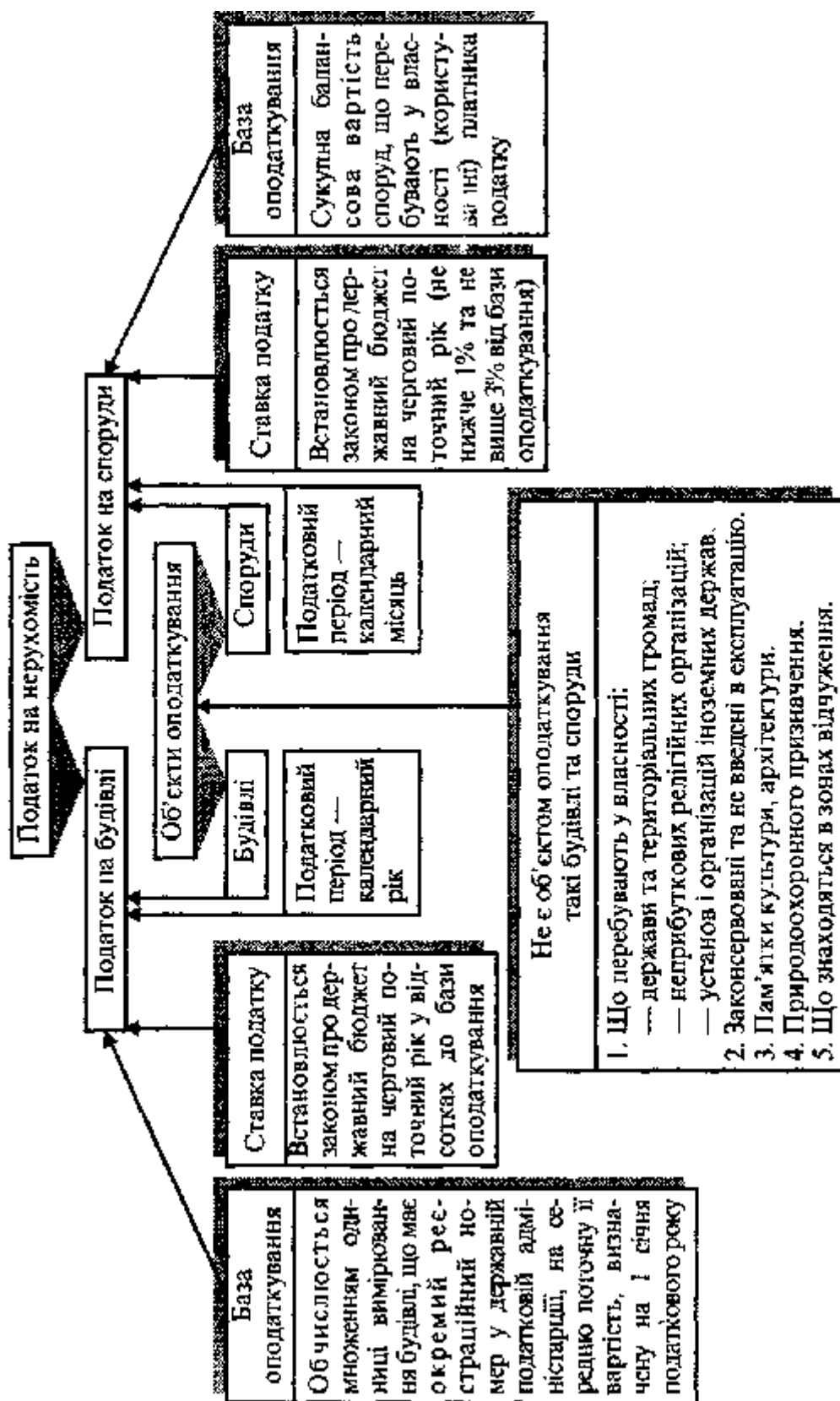


Рис. 5.8. Структурно-логічна схема податку на нерухоме майно (нерухомість)

Сума податку на транспортні засоби включається до складу валових витрат платника, а отже, зменшує оподатковуваний прибуток і суму податку на нього. Податок на транспортні засоби включається в собівартість перевезень, що впливає на розмір прибутку підприємства.

Аналіз механізму стягнення податку на транспортні засоби дає змогу зробити висновок, що поряд із фіскальною функцією вказаний податок виконує регулюючу функцію. Він спрямований на підвищення інтенсивності використання

транспортних засобів.

#### **5.3.4. ПОДАТОК НА НЕРУХОМЕ МАЙНО (НЕРУХОМІСТЬ)**

У Законі України "Про систему оподаткування" передбачений податок на нерухоме майно суб'єктів господарювання. Законодавчих актів щодо вказаного податку поки що не прийнято.

Мета введення названого податку - забезпечити збалансування доходів і витрат бюджету держави та сприяти підвищенню ефективності використання нерухомості суб'єктами господарювання. Було підготовано кілька варіантів закону стосовно цього податку. Останній його варіант, опрацьований 1997 року, передбачав, що об'єктом оподаткування є земля, а також постійні будівлі і споруди, що конструктивно й технологічно зв'язані з землею, на якій їх розміщено.

Структурно-логічну схему названого варіанта проекту Закону "Про податок на нерухоме майно (нерухомість)" подано на рис. 5.8.

Передбачалось, що податок на нерухомість (згідно зі згаданим вище проектом закону) має бути загальнодержавним податком і є різновидом податку на майно. У підготовленому проекті Закону "Про місцеві податки і збори" також передбачений податок на нерухоме майно. Тобто названий податок віднесено до місцевих.

Податок на нерухомість складається з суми податків на землю, будівлі і споруди. Нерухомість - це земля і постійно розміщені на ній будівлі та споруди. Будівлі - це житлові будинки, офіси, гаражі, дачі. Споруди - це об'єкти, які підпадають під визначення першої групи основних фондів, за винятком будівель. Якщо об'єкт, який належить до основних фондів першої групи, використовується одночасно як споруда та як будівля, платник податку має звернутися до податкової адміністрації із заявою про розмежування напрямів використання такого об'єкта з метою окремого визначення податкових баз і строків оподаткування.

Слід звернути увагу на те, що в розглянутому варіанті податку на нерухомість передбачалось для розрахунків бази оподаткування застосовувати індексацію бази оподаткування на рівень інфляції. Така індексація можлива, коли рівень інфляції, розрахований на базі податкового року, дорівнює або перевищує 110%.

#### **5.4. НЕПРЯМІ ПОДАТКИ, ЯКІ СПЛАЧУЮТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

5.4.1. Вплив непрямих податків на фінансово-господарську діяльність підприємств

5.4.2. Мито

5.4.3. Акцизний збір

5.4.4. Податок на додану вартість

##### **5.4.1. ВПЛИВ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ**

Практика оподаткування використовує кілька видів непрямих податків - універсальні та специфічні акцизи, а також мито. Специфічні акцизи встановлюються на обмежений перелік товарів. У цьому разі застосовуються диференційовані ставки для окремих груп, видів товарів.

Універсальні акцизи виникли на початку нашого століття. Вони відрізняються від специфічних тим, що мають ширшу базу оподаткування та уніфіковані ставки. У податковій практиці використовуються три форми універсальних акцизів.

Податок з продажу. Застосовується у сфері оптової та роздрібною торгівлі.

Об'єктом оподаткування є реалізація товарів на заключному етапі. При цьому оподаткування здійснюється один раз. Ця форма використовувалась нетривалий час в останній період існування Радянського Союзу, але поширена в інших країнах.

Податок з обороту. Стягується з валового обороту на всіх стадіях руху товарів. При цьому допускається подвійне оподаткування, оскільки у валовий оборот включаються податки, що були сплачені раніше. Цей податок широко і протягом тривалого періоду (з початку 30-х і до початку 90-х років) використовувався у Радянському Союзі. Ставки податку з обороту були диференційовані за видами товарів.

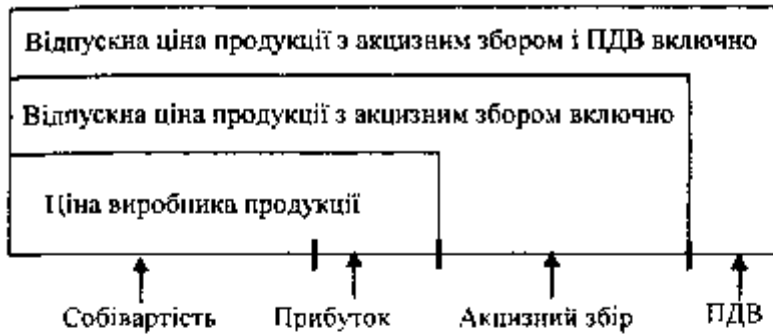
Податок на додану вартість. Сплачується на всіх етапах руху товарів, робіт, послуг.

Об'єктом оподаткування є не валовий оборот, а додана вартість. При цьому застосовуються уніфіковані ставки. Це полегшує обчислення податку і контроль за його надходженням. Обчислення і стягнення податку на додану вартість потребує чіткого визначення об'єкта оподаткування - доданої вартості. Можливі два способи її визначення: заробітна плата + прибуток; виручка від реалізації - матеріальні витрати. Цей податок набув значного поширення в країнах Західної Європи.

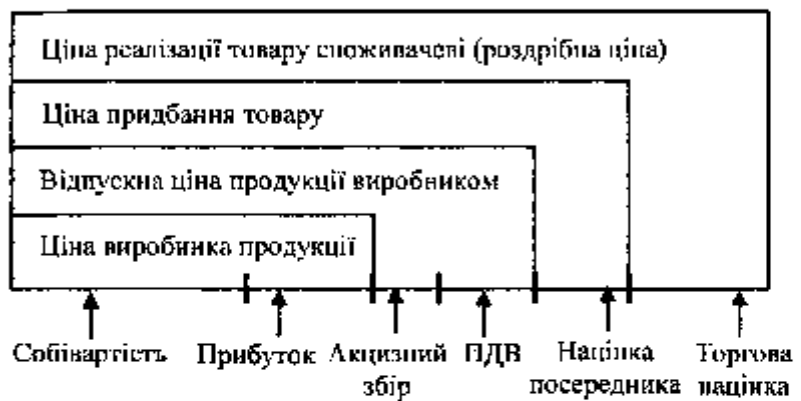
В Україні використовуються три види непрямих податків: акцизний збір (специфічний акциз), податок на додану вартість (універсальний акциз), мито. Непрямі податки включають у ціни товарів, що реалізуються, робіт, що виконуються, послуг, що надаються. Отже, ці податки є ціноутворюючим елементом і можуть суттєво впливати на загальний рівень цін.

На рис. 5.9 зображено структурно-логічну схему формування цін реалізації товарів з урахуванням непрямих податків. Слід звернути увагу, що є особливості у визначенні бази (об'єкта) для обчислення окремих видів непрямих податків залежно від сфери діяльності, умов придбання товарів.

**1. Підприємствами-виробниками продукції**



**2. Підприємствами, які реалізують товари, придбані у внутрішніх виробників**



**3. Підприємствами, які реалізують імпортовані товари**

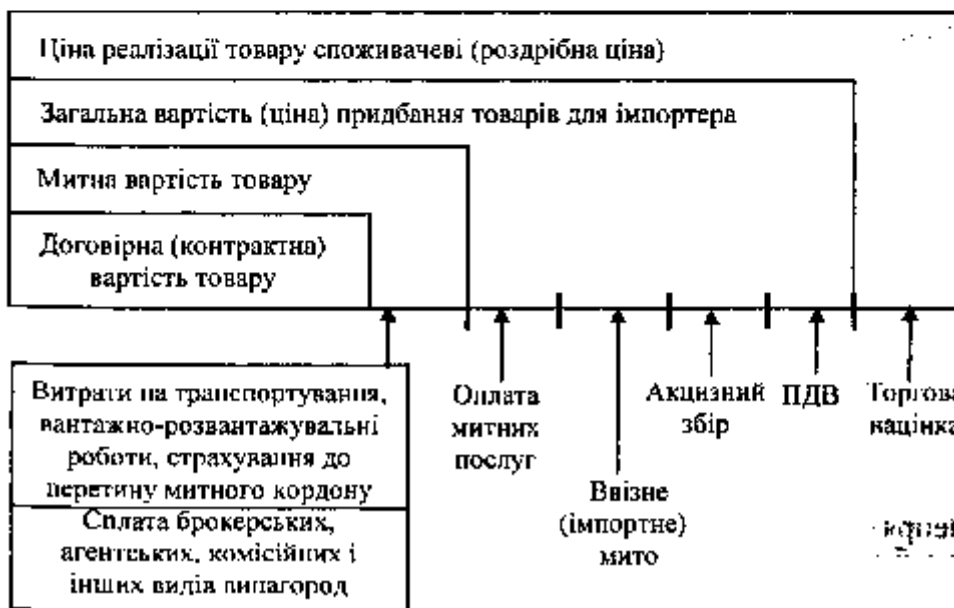


Рис. 5.9. Структурно-логічна схема формування цін реалізації товарів із включенням у них непрямих податків

У відпускну ціну продукції підприємств виробничої сфери можуть бути включені два непрямі податки: акцизний збір і податок на додану вартість. Акцизний збір, що включається в ціну, розраховується у твердих сумах з одиниці реалізованого товару, або виходячи з відсоткової ставки податку до ціни виробника продукції. Податок на додану вартість, що включається в ціну, розраховується виходячи з відсоткової ставки податку до ціни виробника і суми акцизного збору, включеного в



ціну.

Такий самий порядок включення ПДВ в ціну виконаних робіт і надання послуг. Різниця в тім, що роботи, які виконуються (будівельні, монтажні, науково-дослідні, проектно-пошукові та ін.), а також надані послуги не обкладаються акцизним збором.

Є особливості визначення суми непрямих податків, що включаються в ціну реалізації товару споживачу (роздрібну ціну), за реалізації підприємствами товарів, придбаних усередині країни та імпортованих. Акцизний збір і ПДВ включають у відпускну ціну виробника продукції. Отже, підприємства торгівлі купують товари за ціною, що включає ці непрямі податки. З прийняттям Закону України "Про податок на додану вартість" з 1 жовтня 1997 р. ПДВ з валового доходу (торгових націнок), отриманого підприємствами торгівлі, безпосередньо не встановлюється. Підприємства торгівлі обчислюють ПДВ від загальної вартості (ціни) придбаних товарів і суми торгової націнки.

Ціна реалізації споживачам імпортованих товарів може включати три види непрямих податків: ввізне мито, акцизний збір, ПДВ.

Ввізне мито встановлюється у твердих ставках в ЕКЮ (ЄВРО) з одиниці товарів, що імпортуються, або у відсотках до митної вартості імпортованих товарів.

Сума акцизного збору, що включається в ціну, визначається у твердих сумах з одиниці товарів, що імпортуються, або за ставками у відсотках до обороту, що включає: митну вартість придбаних товарів та ввізне (імпортне) мито.

Митна вартість придбаних товарів включає витрати: на їх придбання (контрактна вартість); на транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, страхування до перетину митного кордону; на сплату брокерських, агентських, комісійних та інших видів винагород.

Податок на додану вартість, що включається в ціну, визначається у відсотках до обороту, що включає митну вартість придбаних товарів, ввізне мито, акцизний збір (якщо це підакцизний товар). Для обчислення ПДВ щодо імпорту в оподаткований оборот не включається оплата митних послуг.

Непрямі податки мають, в основному, фіскальне спрямування. Однак було б неправильно заперечувати регулюючу функцію непрямих податків. На суму непрямих податків відповідно зростає ціна товарів, що впливає на їх виробництво й реалізацію.

Реальними платниками непрямих податків є покупці (споживачі) товарів, робіт, послуг. Ними можуть бути: фізичні особи (населення); юридичні особи; фізичні особи - суб'єкти господарської діяльності; організації, установи, що не є суб'єктами господарювання.

Населення сплачує непрямі податки зі своїх власних доходів. Відтак більше податків сплачують ті категорії населення, що більше споживають товарів, мають більш високі доходи.

Достатньо складним є вплив непрямих податків на фінансову діяльність, фінансовий стан суб'єктів підприємництва. Останні є платниками непрямих податків, коли вони купують товари, роботи, послуги. Водночас суб'єкти підприємництва, реалізуючи товари, роботи, послуги, у складі виручки від реалізації одержують на свої рахунки певні суми непрямих податків, сплачених покупцями (споживачами), а отже вони є платниками непрямих податків до бюджету.

При цьому вплив непрямих податків на фінансову діяльність суб'єктів підприємництва залежить від багатьох обставин і чинників. Цей вплив можна розглядати у двох аспектах.

По-перше, він пов'язаний зі сплатою непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, оплати виконаних робіт і отриманих послуг. На

даному етапі сплата непрямих податків здійснюється за рахунок оборотних коштів суб'єктів підприємства, тобто має місце тимчасова іммобілізація оборотних коштів для сплати податків. У цьому разі необхідно врахувати такі чинники: умови оплати та обсяги придбання товарно-матеріальних цінностей, ставки й пільги щодо податків, джерела і терміни відшкодування сплачених непрямих податків суб'єктам підприємницької діяльності.

По-друге, цей вплив пов'язаний із надходженням непрямих податків на рахунки суб'єктів підприємства, які реалізують товари, роботи, послуги. Непрямі податки, що надходять на рахунки суб'єктів підприємства, використовуються для відшкодування сплачених ними непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг). При цьому, певний час, до перерахування в бюджет, непрямі податки можуть залишатися в розпорядженні (обороті) підприємств. Відтак необхідно врахувати: умови реалізації та оплати, обсяги й напрямки реалізації товарів (робіт, послуг); ставки й пільги щодо непрямих податків; терміни їх сплати у бюджет.

Вплив непрямих податків на фінансову діяльність, фінансовий стан суб'єктів підприємства залежно від сфери їхньої діяльності виявляється по-різному. Тому є певні особливості впливу непрямих податків на діяльність підприємств виробничої сфери (з урахуванням галузі), тих, які займаються торгівло-посередницькою діяльністю, тих, що надають послуги (у тім числі фінансові). Розглянемо особливості обчислення та сплати в бюджет окремих непрямих податків та їхній вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств.

#### **5.4.2. МИТО**

Мито є непрямим податком, що стягується з товарів, транспортних засобів, інших предметів, які переміщуються через митний кордон країни. Це переміщення може бути пов'язане з увезенням або вивезенням товарів чи транспортних засобів. Цей податок виконує фіскальну та регулюючу функції. Регулююча функція спрямована на формування раціональної структури імпорту та експорту, захист національного виробника, заохочення або обмеження експорту.

На практиці застосовується кілька видів мита: ввізне, вивізне, сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне.

Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети за ввезення таких на митну територію. Воно є диференційованим:

- щодо товарів, які походять з держав, що входять разом з Україною до митних союзів або утворюють спеціальні митні зони;
- щодо товарів, котрі походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння.

Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети за їх вивезення за межі митної території.

Сезонне мито застосовується на окремі товари на строк не більший за чотири місяці від моменту його встановлення. Сезонне мито може бути ввізним і вивізним.

Спеціальне мито застосовується:

- як спосіб захисту українських виробів у цілому;
- як спосіб захисту національного товаровиробника, коли товари ввозяться на митну територію України в обсягах або за умов, що можуть завдавати шкоди національному товаровиробнику;
- як запобіжний засіб щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують національні інтереси у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- як заходи у відповідь на дискримінаційні або недружні дії інших держав, митних союзів.

Антидемпінгове мито застосовується у разі:

- ввезення на митну територію товарів, і є об'єктом демпінгу, що завдає шкоди національному товаровиробнику;
- вивезення за межі митної території товарів за ціною, істотно нижчою від цін інших експортерів подібних або конкуруючих товарів.

Компенсаційне мито застосовується у разі:

- ввезення на митну територію товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що завдає шкоди національному товаровиробнику;
- вивезення за межі митної території товарів для виробництва переробки, продажу або споживання котрих надавалася субсидія, якщо таке вивезення завдає шкоди державі.

Міжнародна практика (а також і досвід України) свідчать, що найбільш поширеними є мито на імпорт.

Платниками мита є фізичні та юридичні особи. Сплата податку здійснюється за перетинання митного кордону. У кінцевому підсумку реальними платниками мита на імпорт є споживачі товарів, що імпортуються. Суб'єкти підприємництва, які імпортують товари для наступної реалізації, під час перетину митного кордону сплачують мито за рахунок своїх оборотних коштів, що, зрозуміло, впливає на їхній фінансовий стан. На період від сплати ввізного мита до реалізації споживачам товарів, що імпортуються, відбувається відволікання (іммобілізація) оборотних коштів імпортерів.

На фінансову діяльність імпортерів - суб'єктів господарювання будуть справляти вплив: визначення об'єкта оподаткування, розмір ставок податку, податкові пільги, терміни сплати ввізного мита до бюджету.

Об'єктом оподаткування є митна вартість товару що переміщується через митний кордон. Для визначення митної вартості товару, що імпортується, вартість товару у валюті, яку визначено укладеним контрактом, перераховується в національну валюту України за курсом Національного банку на день подання митної декларації.

Користуються двома видами ставок для обчислення суми мита:

- у відсотках до митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон;
- у грошовому розмірі на одиницю товару.

На підакцизні товари встановлено ставки специфічного ввізного мита. Для більшості видів підакцизних товарів ставку ввізного мита встановлено в ЄВРО з одиниці товарів, що імпортуються. Перелік товарів, що підлягають митному оподаткуванню, значно ширший, ніж перелік підакцизних товарів.

Контроль за стягненням мита здійснюють митні органи. За виконання ними своїх обов'язків і надання платникам відповідних послуг стягуються митні збори. Вони теж можуть бути встановлені у відсотках від митної вартості товарів, однак їх не слід ототожнювати з митним податком.

### **5.4.3. АКЦИЗНИЙ ЗБІР**

Акцизний збір - це непрямий податок, що встановлюється на підакцизні товари та включається в їхню ціну.

Платниками податку в бюджет є суб'єкти підприємницької діяльності - виробники (за реалізації товару) або імпортери підакцизних товарів (за перетину митного кордону).

Залежно від виду підприємницької діяльності є деякі особливості щодо обчислення об'єкта оподаткування. Законодавством визначено такі об'єкти оподаткування: 1) обороти з реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів. При цьому оборотом з реалізації є продаж, обмін на інші товари, безоплатна передача. В оподаткований оборот включається реалізація (передача) товарів для власного споживання, промислової переробки, а також для своїх працівників (у тім числі і в порядку натуральної оплати праці);

2) митна вартість імпортованих товарів, у тому числі в межах бартерних (товарообмінних) операцій, отриманих без оплати їхньої вартості.

Платниками акцизного збору в бюджет є суб'єкти підприємницької діяльності (їхні філії, відділення, підрозділи):

- виробники підакцизних товарів на митній території України, у тому числі з давальницької сировини;
  - нерезиденти, які виробляють підакцизні товари на митній території України, безпосередньо або через їх постійні представництва;
  - суб'єкти підприємницької діяльності, інші юридичні особи, які імпортують на митну територію України підакцизні товари;
  - фізичні особи-резиденти або нерезиденти, які ввозять підакцизні речі на митну територію України;
  - юридичні або фізичні особи, які купують підакцизні товари в податкових агентів.
- Є певні особливості впливу акцизного збору на фінансово-господарську діяльність підприємств, зайнятих виробництвом і реалізацією підакцизних товарів (виробнича діяльність) або імпортом підакцизних товарів з наступною реалізацією (торговельна діяльність). Ці особливості залежать від ставок акцизного збору, методики розрахунку суми податку, терміну його сплати в бюджет, джерел сплати суб'єктом підприємництва.

Перелік товарів, на які встановлюється акцизний збір (підакцизних товарів), і ставки акцизного збору затверджуються законодавче і є єдиними на всій території України для вітчизняних та імпортованих товарів.

З 1 січня 2000 р. значно скорочено перелік підакцизних товарів, змінено ставки податку та запроваджено новий механізм обчислення акцизного збору для імпортованих товарів за застосування ставки акцизного збору у відсотках.

До підакцизних товарів віднесено:

- бензини моторні;
- дизельне пальне;
- автомобілі;
- тютюнові вироби;
- ювелірні вироби;
- спирт етиловий та алкогольні напої;
- пиво солодове.

Акцизний збір обчислюється за ставками, що визначаються у двох варіантах:

- у твердих сумах з одиниці реалізованого товару;
- за ставками у відсотках до обороту з продажу товарів.

Ставки акцизного збору встановлені у твердих сумах з одиниці товарів, що реалізовані. Ці ставки диференційовано залежно від якісних характеристик товару і визначено в гривнях (щодо тютюнових виробів) та в ЄВРО (щодо бензину, дистилляторів, пива, алкогольних напоїв).

Акцизний збір, обчислений в ЄВРО для товарів, що їх вироблено і реалізовано в Україні, сплачується у валюті України. При цьому використовується валютний (обмінний) курс Національного банку, що діяв на перший день кварталу, в якому здійснюється реалізація товару. Цей курс для обчислення ставок акцизного збору залишається незмінним протягом кварталу.

Акцизний збір, обчислений в ЄВРО для товарів, що імпортуються в Україну, сплачується у валюті України за валютним (обмінним) курсом Національного банку, який діяв на день подання митної декларації.

За використання відсоткових ставок акцизного збору можливі такі варіанти визначення обороту, що оподатковується:

- 1) для товарів, що реалізуються за вільними цінами, оподаткований оборот визначається виходячи з їхньої вартості за вказаними цінами, без урахування

акцизного збору і податку на додану вартість;

2) для товарів, що реалізуються за державними фіксованими та регульованими цінами, оподаткований оборот визначається виходячи з їхньої вартості за вказаними цінами без урахування торговельних знижок, а також суми податку на додану вартість;

3) за закупівлі імпортованих товарів оподаткований оборот визначається виходячи з їхньої митної вартості та включаючи мито.

Приклад 1.

1. Митна вартість товару (відповідно до митної декларації) 70 дол. США

2. Курс Національного банку України 1 дол. США - 5,5 грн.

3. Митна вартість товару, перерахована за курсом ( $70 * 5,5$ ) 385 грн.

4. Митні та комісійні збори 20 грн.

5. Ставка ввізного мита 20%

6. Сума ввізного мита  $(385+20) * 0,2$  81 грн.

7. Ставка акцизного збору 55%

9. Сума акцизного збору  $(385 + 81 * 0,55)$  256 грн.

Строки сплати акцизного збору в бюджет залежать від виду підакцизних товарів, суми податку.

- Підприємства-виробники, що реалізують спирт, алкогольні напої, пиво, сплачують податок на третій робочий день після здійснення обороту за реалізацією.

- Підприємства-виробники, що реалізують тютюнові вироби, податок сплачують один раз на місяць (до 16 числа), виходячи з фактичного обсягу реалізації за минулий місяць.

- Власники (замовники) алкогольних напоїв, спирту, пива, тютюнових виробів, виготовлених в Україні з використанням давальницької сировини, сплачують податок не пізніше дня отримання продукції.

- Підприємства, (крім указаних вище), в яких середньомісячна сума акцизного збору за минулий рік становила понад 25 тис. грн., сплачують податок щодаки (15, 25 числа поточного місяця і 5 числа місяця, наступного за звітним), виходячи з фактичного обороту за звітну декаду.

- Решта підприємств сплачує податок щомісяця до 15 числа також виходячи з фактичного обороту за минулий місяць.

За імпортовані підакцизні товари акцизний збір сплачується під час "розмитнення" імпортованого товару.

Аналіз зазначених термінів сплати акцизного збору дає змогу дійти таких висновків:

1) найбільш негативний вплив на фінансовий стан суб'єктів господарювання справляє сплата акцизного збору на імпортовані товари. Суб'єкти господарювання зобов'язані сплатити акцизний збір під час "розмитнення" товару, а за алкогольні та тютюнові вироби - під час придбання марок акцизного збору за рахунок своїх оборотних коштів. Відшкодування цих коштів відбудеться тільки після реалізації товарів. Отже, має місце іммобілізація оборотних коштів суб'єктів господарювання на сплату акцизного збору. Період іммобілізації залежить від часу між сплатою акцизного збору і реалізацією товарів, що імпортуються. Слід звернути увагу, що в разі імпорту підакцизних товарів не дозволяється використовувати векселі для розрахунків з бюджетом (крім імпорту паливно-мастильних матеріалів). Відтак немає можливості відстрочування сплати акцизного збору. Імпортерам підакцизних товарів не дозволяється користуватись векселями і для сплати податку на додану вартість (крім імпорту бензину);

2) у підприємств, що виробляють і реалізують підакцизні товари, також може мати місце іммобілізація оборотних коштів на сплату акцизного збору. Це пояснюється тим, що оподаткований оборот, який ураховується для обчислення акцизного

збору, визначається за фактом відвантаження підакцизних товарів. Коли станеться затримка в оплаті відвантаженої продукції, може мати місце іммобілізація оборотних коштів на сплату збору. Така ситуація частіше трапляється за щоденної та подекадної сплати податку;

3) якщо оплата покупцями підакцизних товарів здійснюється авансом або одночасно з відвантаженням продукції постачальником, іммобілізації оборотних коштів у постачальника на сплату акцизного збору може і не статися. Більше того, за подекадної та місячної сплати податку постачальник певний час використовуватиме у власному обороті частину акцизного збору, що підлягає перерахуванню в бюджет.

Негативний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств податку "акцизний збір" (як і інших непрямих податків) матиме місце тоді, коли встановлення або підвищення ставок податку супроводжується підвищенням цін, обмежує обсяг виробництва і реалізації товарів, призводить до нагромодження нереалізованих товарів.

Пільги щодо акцизного збору. На фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання справляють вплив пільги, надані стосовно акцизного збору.

1. Акцизний збір не справляється в разі реалізації підакцизних товарів на експорт за іноземну валюту. Ця пільга підвищує конкурентоспроможність відповідних товарів на зарубіжних ринках, сприяє збільшенню надходжень валютних ресурсів.

2. Не обкладаються акцизним збором обороти з реалізації підакцизних товарів для виробництва інших підакцизних товарів. У цьому разі виключається можливість подвійного оподаткування.

3. Не підлягає обкладанню акцизним збором реалізація легкових автомобілів спеціального призначення.

4. Не оподатковується оборот з реалізації спирту етилового для виготовлення лікарських засобів і ветеринарних препаратів.

5. Встановлені певні пільги щодо справлення акцизного збору в спеціальних економічних зонах, визначених відповідними законами України.

#### **5.4.4. ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ**

Податок на додану вартість (ПДВ) домінує серед непрямих податків, що надходять до бюджету. Тобто це податок, який виконує яскраво виражену фіскальну функцію. Як уже зазначалось вище, особливість ПДВ полягає в тому, що саме він справляє значний вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання та на їхній фінансовий стан.

Слід звернути увагу, що варіант обчислення ПДВ, який застосовується в Україні, допускає оподаткування перенесеної вартості, а також подвійне оподаткування. Це зумовлено тим, що ставки ПДВ встановлюються на оподаткований оборот, який включає вартість матеріальних витрат (перенесену вартість), а також попередньо включені у вартість товарів (робіт, послуг) податки.

Податок на додану вартість був уведений в Україні з 1 січня 1992 р. згідно із Законом України "Про податок на додану вартість" від 20 грудня 1991 р. Декрет Кабінету Міністрів України "Про податок на додану вартість", що почав діяти з 1993 р., було підписано 26 грудня 1992 р. З урахуванням доповнень і змін, що вносилися в наступних періодах, указаний декрет регламентував порядок обчислення і сплати ПДВ протягом 1993-1997 рр. (до 1 жовтня 1997 р.).

З 1 жовтня 1997 р. порядок обчислення і сплати ПДВ регламентується Законом України "Про податок на додану вартість" від 3 квітня 1997 р. На жаль, податкове законодавство щодо ПДВ є дуже нестабільним. Так, тільки з часу прийняття вказаного Закону і до введення його в дію було прийнято чотири закони, які вносили зміни щодо ПДВ.

Виходячи з чинних законодавчих актів, розглянемо порядок обчислення і сплати ПДВ, механізм його впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств. Платники податку. Платниками податку в бюджет є суб'єкти господарської діяльності (юридичні особи) і громадяни (фізичні особи), які здійснюють підприємницьку діяльність на території України. При цьому податок стягується, якщо обсяг оподаткованих операцій платника з продажу товарів (робіт, послуг) за останні дванадцять календарних місяців перевищував 1200 неоподаткованих мінімумів доходів громадян.

Об'єкт оподаткування. Об'єктом оподаткування є такі операції, здійснювані платниками податку, суб'єктами господарювання:

- продаж товарів (робіт, послуг) на митній території України, у тому числі операції з оплати вартості послуг за договорами оперативної оренди (лізингу);
- завезення (пересилання) товарів на митну територію України, виконання робіт (послуг), що здійснюється нерезидентами для використання або споживання цих робіт (послуг) на митній території України; завезення (пересилання) майна згідно з договорами оренди (лізингу), застави, іпотеки;
- вивезення (пересилання) товарів за межі митної території України і виконання робіт, надання послуг для споживання за межами митної території України.

Отже, об'єктом оподаткування є операції, зв'язані з продажем товарів (робіт, послуг) усередині держави, їхнім імпортом чи експортом.

Слід звернути увагу, що законодавчо визначено поняття продажу товарів (робіт, послуг). Продаж товарів - це будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, іншими цивільно-правовими договорами та передбачають передачу права власності на товари за компенсацію, а також операції з безоплатного надання товарів.

Не є продажем операції з передачі товарів згідно з договорами комісії (консигнації), поруки, відповідального зберігання, довірчого управління, оренди (лізингу) та інших громадянсько-правових договорів, що не передбачають передачу права власності на товари іншій особі.

Продаж послуг (робіт) - це будь-які операції цивільно-правового характеру з надання послуг (робіт) з передачею права користування або розпоряджання товарами, у тім числі нематеріальними активами, за компенсацію, а також операції з безкоштовного надання послуг. Продаж послуг (результатів робіт) включає надання права користування або розпоряджання товарами згідно з договорами оренди (лізингу), продажу, ліцензування, установлених законом способів передачі права інтелектуальної власності.

Не вважаються об'єктами оподаткування такі операції, здійснювані суб'єктами господарювання:

- випуск, розміщення і продаж цінних паперів, емітованих суб'єктами підприємницької діяльності, а також деривативів;
- обмін цінних паперів на інші цінні папери, депозитарна, реєстраторська та клірингова діяльність з цінними паперами;
- передача майна в оренду і його повернення після закінчення терміну договору оренди, сплата орендних платежів відповідно до договорів фінансової оренди;
- надання послуг зі страхування й перестраховування, із соціального та пенсійного страхування;
- обіг валютних цінностей;
- надання послуг з інкасації, розрахунково-касового обслуговування, за кредитними і депозитними договорами;
- виплата заробітної плати, інших грошових виплат, дивідендів;
- надання брокерських, дилерських послуг з укладанням контрактів на торгівлю цінними паперами і деривативами на ринку цінних паперів;

- передача основних фондів у формі внесків у статутні фонди юридичних осіб в обмін на їхні корпоративні права.

База оподаткування. База оподаткування для нарахування ПДВ залежить від сфери та виду діяльності суб'єкта господарювання. Розглянемо можливі варіанти визначення бази оподаткування.

База оподаткування з продажу товарів (робіт, послуг) визначається, виходячи з договірної (контрактної) вартості цих товарів (робіт послуг), розрахованої за вільними або регульованими цінами (тарифами). У базу для розрахунку ПДВ включається акцизний збір та інші загальнодержавні податки і збори.

Приклад 2.

Договірна (контрактна) ціна виробу 120 грн. Виріб є підакцизним. Акцизний збір (включений у відпускну ціну) - 20 грн. Відпускна ціна, включаючи акцизний збір, - 140 грн. Сума ПДВ, включена в ціну, - 28 грн. (140 грн. x 0,2). Відпускна ціна виробу, включаючи акцизний збір і ПДВ, становитиме 168 грн. (140 грн. + 28 грн.). Сьогодні в практиці роботи суб'єктів господарювання поширені бартерні операції і натуральні виплати в рахунок оплати праці фізичним особам. У такому разі база оподаткування визначається виходячи з фактичної ціни вказаних операцій, але не нижче за звичайну ціну.

Звичайна ціна - ціна реалізації товарів (робіт, послуг) продавцем, включаючи суми нарахованих (сплачених) відсотків, вартість іноземної валюти, яка може бути отримана у разі їх продажу особам, котрі не пов'язані з продавцем за звичайних умов ведення господарської діяльності.

Для товарів, які ввозяться на митну територію України, база оподаткування включає митну вартість, ввізне мито, акцизний збір.

Певні особливості оподаткування підприємницької діяльності пов'язані з комісійною торгівлею. Щодо товарів, котрі були в користуванні та отримані від осіб, що не зареєстровані як платники податків, базою оподаткування є сума комісійної винагороди платника податку.

Вартість тари, що згідно з договором (контрактом) є поворотною, у базу оподаткування не включається. Однак якщо протягом встановленого законодавством терміну тара не повертається відправнику, її вартість включається в базу оподаткування покупця товару.

Операції, звільнені від оподаткування. Сфера і види діяльності суб'єктів господарювання дуже різноманітні. Тому в процесі їхньої діяльності важливо враховувати, які операції звільнено від податку на додану вартість. Згідно з чинним законодавством від ПДВ звільнено такі операції суб'єктів господарювання.

1. Операції з продажу:

- вітчизняних продуктів дитячого харчування молочними кухнями і спеціалізованими магазинами;
- товарів спеціального призначення для інвалідів (відповідно до переліку, встановленого Кабінетом Міністрів України);
- лікарських засобів і виробів медичного призначення, що зареєстровані в Україні в установленому порядку (в тому числі надання послуг з їх продажу аптечними закладами);
- книг вітчизняного виробництва, періодичних видань, друкованих засобів масової інформації вітчизняного виробництва (включаючи їх доставку), учнівських зошитів, підручників та інших навчальних посібників;
- путівок для санаторно-курортного лікування та відпочинку дітей;
- товарів, робіт, послуг для власних потреб дипломатичних представництв, консульських установ і представництв міжнародних організацій в Україні;
- товарів, робіт, послуг (за винятком підакцизних товарів, грального бізнесу) підприємствами, що засновані всеукраїнськими громадськими організаціями



інвалідів. На цих підприємствах інвалідів має бути не менше 50% від загальної кількості працівників, а фонд оплати їхньої праці має становити не менше 25% суми загальних витрат на оплату праці.

2. Операції з надання послуг:

- перевезення пасажирів міським транспортом (за умови, що тарифи на такі перевезення регулюються законодавчо);
- ремонт шкіл, дошкільних установ, інтернатів, установ охорони здоров'я (в сільській місцевості);
- обробка землі сільськогосподарськими виробниками багатодітним сім'ям, інвалідам, ветеранам, самотнім особам і особам, що постраждали від Чорнобильської катастрофи, школам, дошкільним установам, інтернатам, установам охорони здоров'я в сільській місцевості;
- послуги освіти, які надаються установами освіти, що мають відповідний дозвіл;
- послуги, що надаються установами охорони здоров'я, які мають спеціальний дозвіл на надання таких послуг;
- доставка пенсій і грошової допомоги населенню.

3. Операції з виконання робіт:

- будівництво за рахунок коштів інвесторів житла для військовослужбовців, ветеранів війни, членів сімей військовослужбовців, що загинули, виконуючи службові обов'язки;
- будівництво житла, що здійснюється за рахунок коштів фізичних осіб за умови передачі його у власність тим самим фізичним особам;
- фундаментальні дослідження, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, що здійснюються за рахунок державного бюджету.

4. Операції з передачі:

- земельних ділянок під об'єктами нерухомості або незабудованої землі;
- безкоштовної передачі рухомого складу однією залізницею або підприємством залізничного транспорту іншим залізницям або підприємствам залізничного транспорту загального користування державної форми власності.

5. Операції завезення на митну територію України продуктів морського промислу, виловлених суднами України.

Як уже зазначалося, на фінансовий стан суб'єктів господарювання справляє вплив сплата ПДВ у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг). При цьому важливим для покупця - суб'єкта господарювання є визначення джерела сплати і наступного відшкодування ПДВ (вхідного ПДВ), включеного в ціну.

Установлені такі джерела відшкодування вхідного ПДВ.

1. Для придбаних товарів (робіт, послуг), вартість яких відноситься до складу валових витрат виробництва, вхідний ПДВ відшкодовується за рахунок сум ПДВ, які надходять від реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єктом господарювання, а також із коштів державного бюджету.

Такий самий порядок відшкодування вхідного ПДВ встановлений щодо придбаних основних фондів і нематеріальних активів, котрі підлягають амортизації. Сплачений вхідний ПДВ включається в податковий кредит. В обліку суми вхідного ПДВ відносять на дебет 68 рахунка "Розрахунки з бюджетом (субрахунок - розрахунки з бюджетом за ПДВ)" (рис. 5.10).

Податковий кредит виникає (формується) в суб'єктів господарювання, що здійснюють операції з продажу товарів (робіт, послуг), які оподатковуються ПДВ. При цьому в суму податкового кредиту включається та частина сплаченого ПДВ за придбані товари (роботи, послуг), які використано для виробництва і реалізації оподаткованих ПДВ товарів (робіт, послуг).

Згідно із Законом "Про податок на додану вартість" застосовуються дві ставки оподаткування: 20% і нульова. Нульова ставка оподаткування ПДВ застосовується

до таких операцій:

- продаж товарів, що були вивезені (експортовані) платником податку за межі митної території України;
- продаж робіт (послуг), призначених для використання і споживання за межами митної території України;
- продаж товарів (робіт, послуг) підприємствами роздрібною торгівлі, що розміщені на території України в зонах митного контролю (безмитних магазинах);
- надання транспортних послуг з перевезення пасажирів і вантажів за межами митного кордону України;
- продаж вугілля та продуктів його збагачення, вугільних і торф'яних брикетів, електроенергії, імпортованого газу.

Не дозволяється застосування нульової ставки ПДВ до операцій, що пов'язані з вивезенням (експортом) товарів (робіт, послуг), у тих випадках, коли ці операції звільнені від оподаткування на митній території України.

Таким чином, застосування нульової ставки оподаткування ПДВ до перелічених вище операцій уможлиблює включення в суму податкового кредиту ПДВ, сплаченого на придбані товари (роботи, послуги), що були використані для продажу товарів (робіт, послуг), які оподатковуються за нульовою ставкою. Підставою для включення ПДВ у податковий кредит є податкова накладна, що передається покупцеві продавцем товарів (робіт, послуг). Податкову накладну складають у двох примірниках у момент виникнення податкових зобов'язань продавця. Оригінал податкової накладної передається покупцеві, а копія залишається в продавця. Податкова накладна є важливим розрахунковим і податковим документом. У разі звільнення від податку на додану вартість у податковій накладній робиться запис "Без ПДВ" з посиланням на відповідні законодавчі документи.

Не дозволяється включати в податковий кредит витрати на сплату ПДВ, що не підтверджені податковою або митною декларацією. За імпортування робіт (послуг) підтвердженням факту виникнення податкового кредиту є акт прийняття робіт (послуг) або банківський документ, що свідчить про переказ грошей на оплату таких робіт (послуг).

Коли на час перевірки платника податку податковим органом включені до складу податкового кредиту суми не підтверджуються відповідними документами, до платника податку застосовуються фінансові санкції на суму непідтвердженого документами податкового кредиту.

Слід звернути увагу на дату виникнення права платника податку на податковий кредит. Вона залежить від виду операцій, що здійснюються, форми розрахунків. Можливі такі варіанти визначення дати виникнення податкового кредиту.

1. Для звичайних операцій, пов'язаних із продажем товарів (робіт, послуг), - це дата списання коштів із банківського рахунка платника податку для оплати товарів (робіт, послуг), підтверджена податковою накладною, або дата отримання товарів.
2. Для бартерних (товарообмінних) операцій - це дата здійснення заключної балансуєчої операції.
3. Для операцій, зв'язаних із завезенням (імпортом) товарів, - це дата оформлення ввізної митної декларації з указаною в ній сумою податку.
4. За імпортування робіт (послуг) - це дата списання коштів з поточного рахунка платника податку для їх оплати або дата оформлення документа, що підтверджує факт виконання робіт (послуг) нерезидентом.

Погашення (відшкодування) податкового кредиту здійснюється насамперед за рахунок сум ПДВ, що надходять від реалізації товарів (робіт, послуг) платника податку. Суми ПДВ, що надходять від реалізації продукції (робіт, послуг), в обліку відносять на кредит рахунка 68 "Взаємовідносини з бюджетом (субрахунок -

розрахунки з бюджетом за ПДВ)" (рис. 5.10).

Сума ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет суб'єктом господарювання - платником податку, визначається як різниця між загальною сумою його податкових зобов'язань, що виникли у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, і сумою податкового кредиту, що сформувався протягом того самого періоду.

Якщо за результатами звітного періоду сума податкового кредиту перевищує суму податкових зобов'язань платника ПДВ, різниця підлягає відшкодуванню платнику податку з державного бюджету.

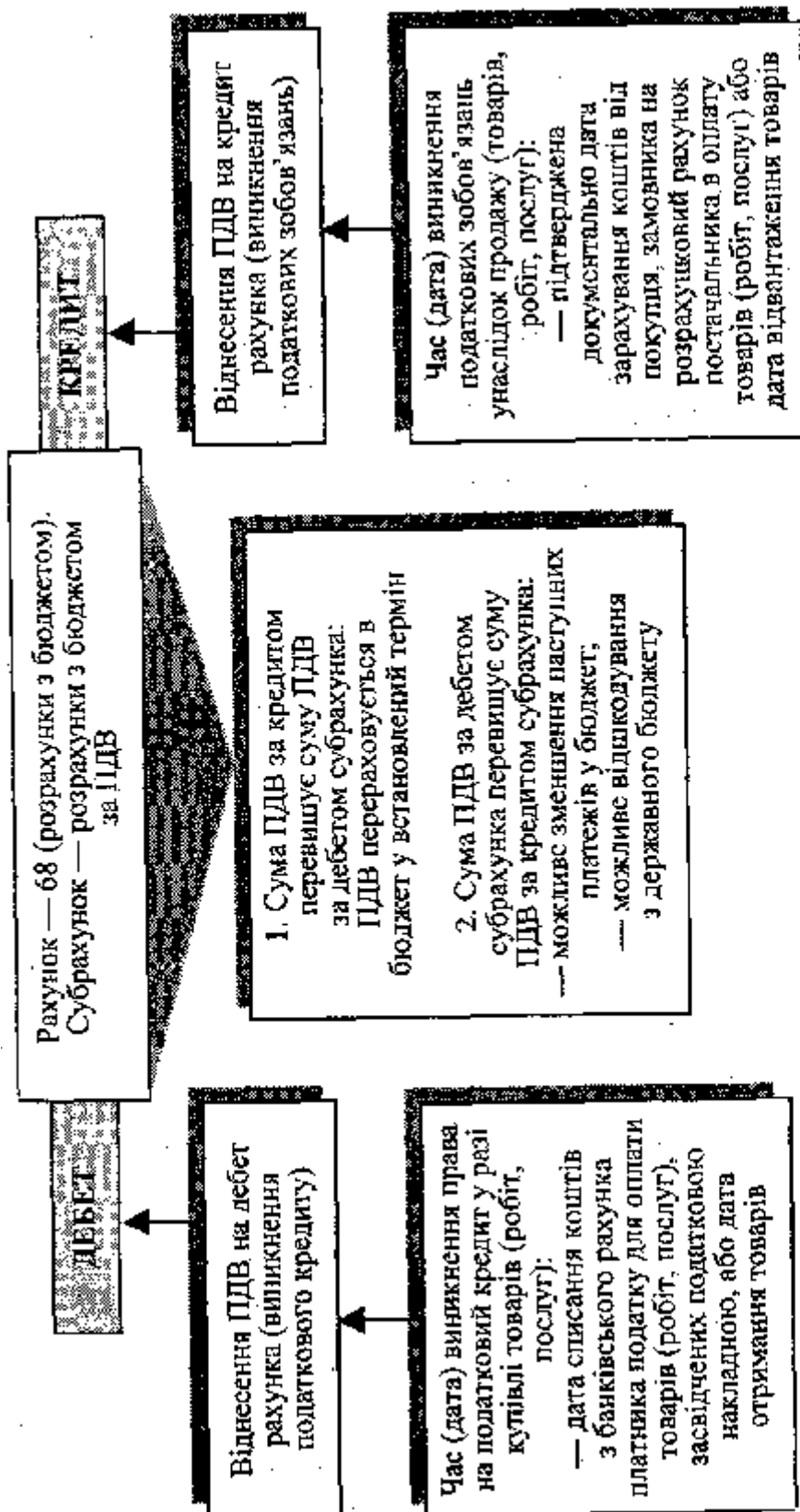


Рис. 5.10. Структурно-логічна схема функціонування рахунка 68 (субрахунок — розрахунок з бюджетом)

Сума ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет або сума податкового кредиту, що відшкодовується з бюджету, визначається на підставі податкової декларації за звітний період. Відшкодування з бюджету податкового кредиту платнику ПДВ має бути здійснене після подачі звіту через три звітні періоди (крім оподаткування за нульовою ставкою). На вимогу платника податку сума бюджетного відшкодування може бути повністю або частково зарахована в суму наступних платежів з ПДВ або інших податків, які зараховуються до державного бюджету.

Суми податкового кредиту, не відшкодовані платнику податку в установлений термін, є бюджетною заборгованістю. На суму цієї бюджетної заборгованості нараховується пеня в розмірі 120% від облікової ставки Національного банку України, що діяла на час виникнення заборгованості. Пеня на користь платника податку нараховується за кожний день бюджетної заборгованості, включаючи день її погашення.

Терміни сплати ПДВ у бюджет. Вибираючи податковий період, платник має врахувати можливість отримання бюджетного відшкодування податкового кредиту. Таке відшкодування безпосередньо пов'язане з податковим періодом.

Для платників податку, у котрих обсяг операцій, що оподатковуються, за попередній календарний рік перевищує 7200 неоподаткованих мінімумів доходів громадян, оподатковуваний (звітний) період дорівнює календарному місяцю. При цьому сплата ПДВ має здійснюватися не пізніше 20 числа місяця, що настає за звітним періодом.

Платники податку, що в них обсяг оподатковуваних операцій є меншим, ніж указано вище, самі визначають податковий період. Він може дорівнювати календарному місяцю або кварталу. Заяву про своє рішення платник податку подає в податковий орган за місяць до початку календарного року. Протягом календарного року можлива заміна квартального податкового періоду на місячний за заявою платника податку.

Платник ПДВ, що використовує квартальний податковий період, але здійснює експортні операції з продажу товарів (робіт, послуг), може одержати бюджетне відшкодування частини податкового кредиту за результатами двох перших місяців кварталу.

Час виникнення податкових зобов'язань. Здійснення розрахунків з бюджетом щодо ПДВ, можливість отримання бюджетного відшкодування податкового кредиту, яке впливає на фінансовий стан підприємства, залежать від часу виникнення податкових зобов'язань.

Час (дата) виникнення у платника податкових зобов'язань унаслідок продажу ним товарів (робіт, послуг) має деякі особливості залежно від мови продажу, учасників цього процесу, форми розрахунків.

1. За звичайного продажу товарів (робіт, послуг) датою виникнення податкових зобов'язань є дата, що припадає на податковий період, протягом якого відбулося зарахування коштів від покупця, замовника на банківський рахунок постачальника в оплату за продані товари (роботи, послуги), або дата відвантаження товарів.

2. У разі здійснення бартерних (товарообмінних) операцій дата виникнення податкового зобов'язання - це:

\* дата відвантаження товару, а для робіт (послуг) - дата оформлення документа, що підтверджує факт виконання робіт (послуг);

\* дата одержання товарів, а для робіт (послуг) - дата оформлення документа, що підтверджує факт отримання робіт (послуг).

3. За продажу товарів (робіт, послуг) з оплатою за рахунок бюджетних коштів датою виникнення податкових зобов'язань є дата надходження коштів на поточний рахунок платника податку або дата отримання відповідної компенсації в будь-якому вигляді, включаючи зменшення заборгованості платника податку за його зобов'язаннями перед бюджетом.

4. У разі імпорту товарів датою виникнення податкових зобов'язань є дата оформлення ввізної митної декларації з указаною в ній сумою податку, що підлягає сплаті. За імпорту робіт (послуг) датою виникнення податкових зобов'язань є дата списання коштів з розрахункового рахунка платника податку в оплату робіт (послуг) або дата оформлення документа, що підтверджує факт виконання робіт (послуг) нерезидентом.

Відтак можна дійти висновку, що між формуванням вхідного ПДВ (виникнення податкового кредиту) та його відшкодуванням минає час. Цей період є періодом іммобілізації оборотних коштів на сплату вхідного ПДВ. Чим він триваліший, тим більш тривалою є іммобілізація оборотних коштів, тобто негативний вплив на фінансовий стан підприємств (рис. 5.11).

Час іммобілізації оборотних коштів підприємства - платника податку на сплату вхідного ПДВ залежить від часу списання коштів з його банківського рахунка за куплені товари (роботи, послуги) і часу надходження ПДВ від продажу продукції (робіт, послуг), тобто зарахування коштів від покупця, замовника на банківський рахунок платника податку, а також від часу отримання відшкодування з державного бюджету.

Час перерахування коштів для сплати вхідного ПДВ і час надходження ПДВ від продажу продукції (робіт, послуг) залежить від форм розрахунків, що застосовуються, умов купівлі товарів, напрямків продажу продукції, платоспроможності покупця.

Час іммобілізації оборотних коштів підприємства на сплату вхідного ПДВ також залежить від умов його відшкодування з бюджету (виплата компенсації з бюджету або залік у наступні платежі в бюджет). Впливає також тривалість податкового періоду.

Коли ПДВ, сплачений підприємством під час купівлі товарів (робіт, послуг), включається до складу витрат виробництва, реальне відшкодування вхідного ПДВ відбувається не після його віднесення на собівартість продукції (робіт, послуг), а тільки після реалізації цієї продукції. Отже, збільшується період іммобілізації оборотних коштів.

З метою скорочення заборгованості (недоїмки) платників податків дозволено зарахувати суму бюджетного відшкодування ПДВ у рахунок інших податків і зборів, що сплачуються відповідним платником податків до державного бюджету. Згідно із Законом про ПДВ використання суми бюджетного відшкодування було можливим лише в рахунок платежів за ПДВ. Така зміна може позитивно вплинути на

фінансовий стан підприємств.

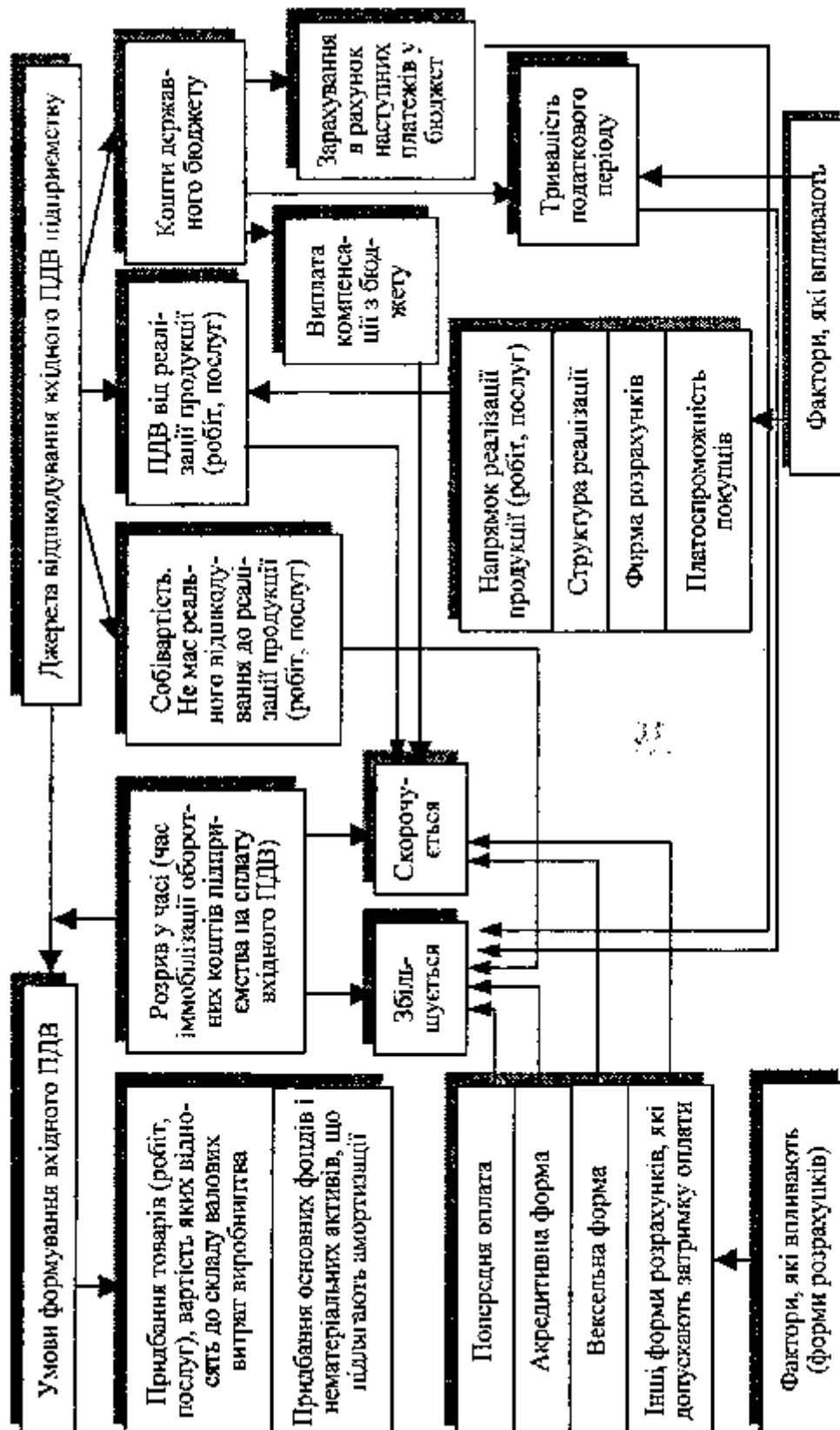


Рис. 5.11. Умови і фактори, що впливають на формування й відшкодування вхідного ПДВ (податкового кредиту) на підприємстві

### 5.5. ЗБОРИ І ЦІЛЬОВІ ВІДРАХУВАННЯ, ЯКІ СПЛАЧУЮТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Закон України "Про систему оподаткування" встановлює участь суб'єктів господарювання у формуванні централізованих державних цільових фондів. Ця

участь здійснюється у вигляді обов'язкових зборів, внесків, порядок обчислення яких визначено окремими нормативними документами.

Відрахування в цільові державні фонди нині становлять значні за обсягом суми коштів, що суттєво впливає на фінансово-господарську діяльність підприємств. Цей вплив виявляється в такий спосіб.

\* По-перше, через формування валових витрат, які виключаються із суми скоригованого валового доходу. Відтак відрахування в цільові державні фонди зменшують оподаткований прибуток, а отже, і суму податку на нього.

\* По-друге, через формування поточних витрат (собівартості). Указані відрахування збільшують собівартість, що відповідно може зменшити прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) або збільшити їхню вартість, а отже, створити проблеми зі збутом продукції.

\* По-третє, через використання прибутку. Це має місце тоді, коли відрахування (збори) здійснюються за рахунок прибутку підприємства.

Отже, вплив названих відрахувань на фінансово-господарську діяльність підприємств є суперечливим. Можливість підприємств впливати на формування абсолютної суми відрахувань у цільові фонди є обмеженою. Це пояснюється тим, що нормативи відрахувань визначено законодавче і вони однакові для всіх суб'єктів господарювання. Кількість суб'єктів господарювання, які користуються пільгами щодо таких зборів, також обмежені. Можливість впливати на розмір зборів з боку суб'єктів господарювання пов'язана з формуванням показників, стосовно яких встановлено нормативи відрахувань (сплачена сума заробітної плати, валовий дохід, вартість товарної продукції, обсяг реалізації продукції та ін.). Схему участі підприємств у формуванні цільових державних фондів показано на рис. 5.12.

Збір на обов'язкове державне пенсійне страхування. Порядок визначення відрахувань встановлений Законом України "Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування" від 26 червня 1997 року та внесеними змінами до цього закону від 15 липня 1999 р.

Платниками такого збору є:

\* суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форми власності, їх об'єднання, бюджетні, громадські установи й організації, фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, що використовують працю найманих працівників;

\* філії, відділення й інші відособлені підрозділи платників збору, зазначених вище, що не мають статусу юридичної особи та розміщені на іншій території;



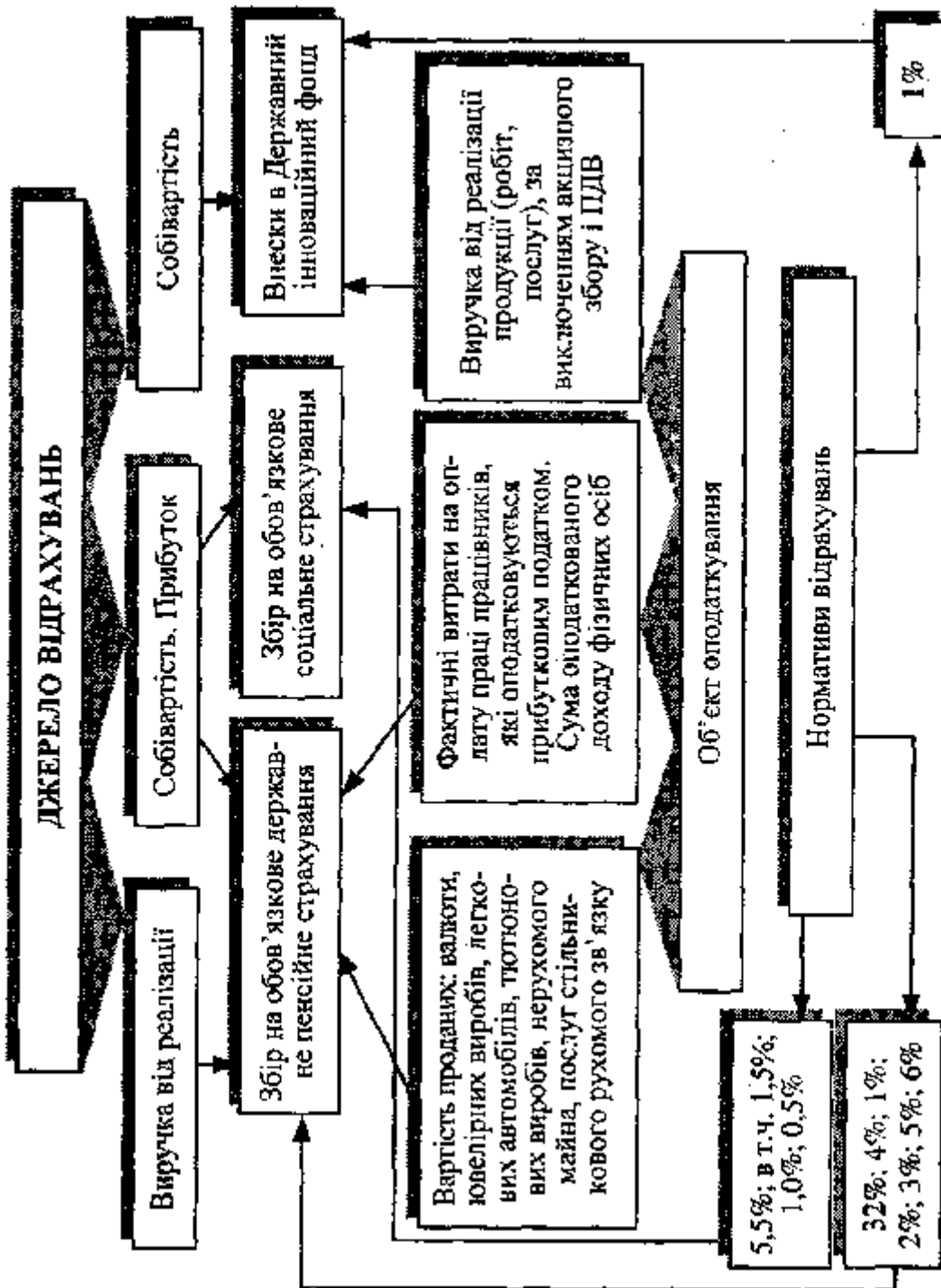


Рис. 5.12. Структурно-логічна схема участі підприємств у формуванні цільових державних фондів

- \* фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, які не використовують працю найманих працівників, адвокати, приватні нотаріуси;
- \* фізичні особи, що працюють за трудовим договором (контрактом), виконують роботи (послуги) згідно з цивільно-правовими договорами;
- \* юридичні та фізичні особи, що здійснюють операції з купівлі-продажу валют;
- \* суб'єкти підприємницької діяльності (у тому числі нерезиденти) - виробники та імпортери тютюнових виробів;
- \* суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють торгівлю ювелірними виробами із золота (крім обручок), платники, коштовних каменів;
- \* юридичні та фізичні особи за відчуження легкових автомобілів, крім легкових автомобілів, які переходять у власність спадкоємцям за законом;
- \* підприємства, організації, установи незалежно від форми власності, які придбавають нерухоме майно, крім державних підприємств, організацій, установ,

які придбавають нерухоме майно за рахунок бюджетних коштів;

\* підприємства, організації, установи, які користуються послугами стільникового рухомого зв'язку.

Є певні особливості визначення об'єкта оподаткування для обчислення суми збору щодо окремих суб'єктів підприємницької діяльності.

Суб'єкти підприємницької діяльності (юридичні і фізичні особи), які використовують працю найманих працівників, для визначення суми збору беруть фактичні витрати на оплату праці, що підлягають оподаткуванню прибутковим податком: витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, інших видів заохочень і виплат, виходячи з тарифних ставок; премій, заохочень, у тім числі в натуральній формі.

Платникам збору, які мають найманих працівників, але не здійснюють виплат на оплату їхньої праці, для визначення суми збору розрахунково визначається показник, як добуток мінімального розміру заробітної плати на кількість працівників такого платника збору, на яких здійснюється нарахування заробітної плати.

Не беруть у розрахунок для обчислення збору витрати на виплату доходів у вигляді дивідендів, відсотків, інші витрати, що не враховуються за обчислення середньомісячної зарплати з метою призначення пенсій.

Фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, що не використовують найманої праці, для обчислення збору беруть суму свого оподаткованого доходу (прибутку).

Суб'єкти підприємницької діяльності - платники збору зобов'язані зареєструватися в органах Пенсійного фонду України. Слід звернути увагу, що інформацію про таку реєстрацію вимагають комерційні банки у разі відкриття банківських рахунків.

Ставки збору встановлено і диференційовано за категоріями платників. Для суб'єктів підприємницької діяльності - юридичних і фізичних осіб, що використовують працю найманих працівників, затверджено ставку 32% від згаданого вище об'єкта оподаткування.

На підприємствах, де працюють інваліди, ставку збору диференційовано. На заробітну плату та інші виплати інвалідам, що є об'єктом оподаткування, збір нараховується у розмірі 4%. Щодо інших працівників використовується ставка 32%.

Суб'єкти підприємницької діяльності - фізичні особи, що не користуються найманою працею, зобов'язані нараховувати 32% збору від суми оподаткованого доходу (прибутку).

Слід звернути увагу на особливість визначення джерела сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування. Як відомо, оплата праці найманих працівників суб'єктами підприємницької діяльності здійснюється за рахунок двох джерел:

- собівартість (основна й додаткова заробітна плата, інші види заохочень, виходячи з тарифних ставок);

- прибуток (премії, заохочення).

Тому сума збору на ту частину витрат на оплату праці, що віднесена на собівартість, також відноситься на собівартість. Сума збору на другу частину витрат на оплату праці, що здійснюється за рахунок прибутку, перераховується за рахунок прибутку.

Отже, обсяг витрат на оплату праці і структура джерел указаних витрат впливатимуть на формування собівартості, а значить, і на прибуток суб'єктів господарювання.

Із суми сукупного оподаткованого доходу фізичних осіб, які працюють за трудовими договорами (контрактами), виконують роботи (послуги) згідно з цивільно-правовими договорами, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування нараховується у розмірі 2% якщо сукупний дохід є більшим за 150 грн., або 1%, якщо сукупний дохід є меншим. Цей збір здійснюється за рахунок

нарахованого доходу (заробітної плати). Відповідальними за утримання цього збору є суб'єкти підприємницької діяльності (юридичні й фізичні особи), що використовують працю найманих працівників.

Збір на державне обов'язкове пенсійне страхування сплачується одночасно з отриманням коштів в установах банків на оплату праці.

На рис. 5.13 приведена інформація, щодо платників збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, об'єктів оподаткування та розміру ставок збору згідно із Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування"" від 15 липня 1999 року.

Пенсійний фонд включається до державного бюджету. Забороняється використання коштів фонду не за цільовим призначенням, у тім числі на кредитні, депозитні операції, надання позичок. Тимчасово вільні кошти фонду, за браком заборгованості у виплаті пенсій, можуть бути використані Пенсійним фондом на придбання державних цінних паперів.

Збір на обов'язкове соціальне страхування. Порядок визначення збору встановлено Законом України "Про збір на обов'язкове соціальне страхування" від 26 липня 1997 р.

Особливість такого збору полягає в тім, що він включає і збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття. У зв'язку з цим скасовані відрахування підприємств у Фонд сприяння зайнятості населення, що здійснювались згідно із Законом України "Про систему оподаткування" від 2 лютого 1994 р.

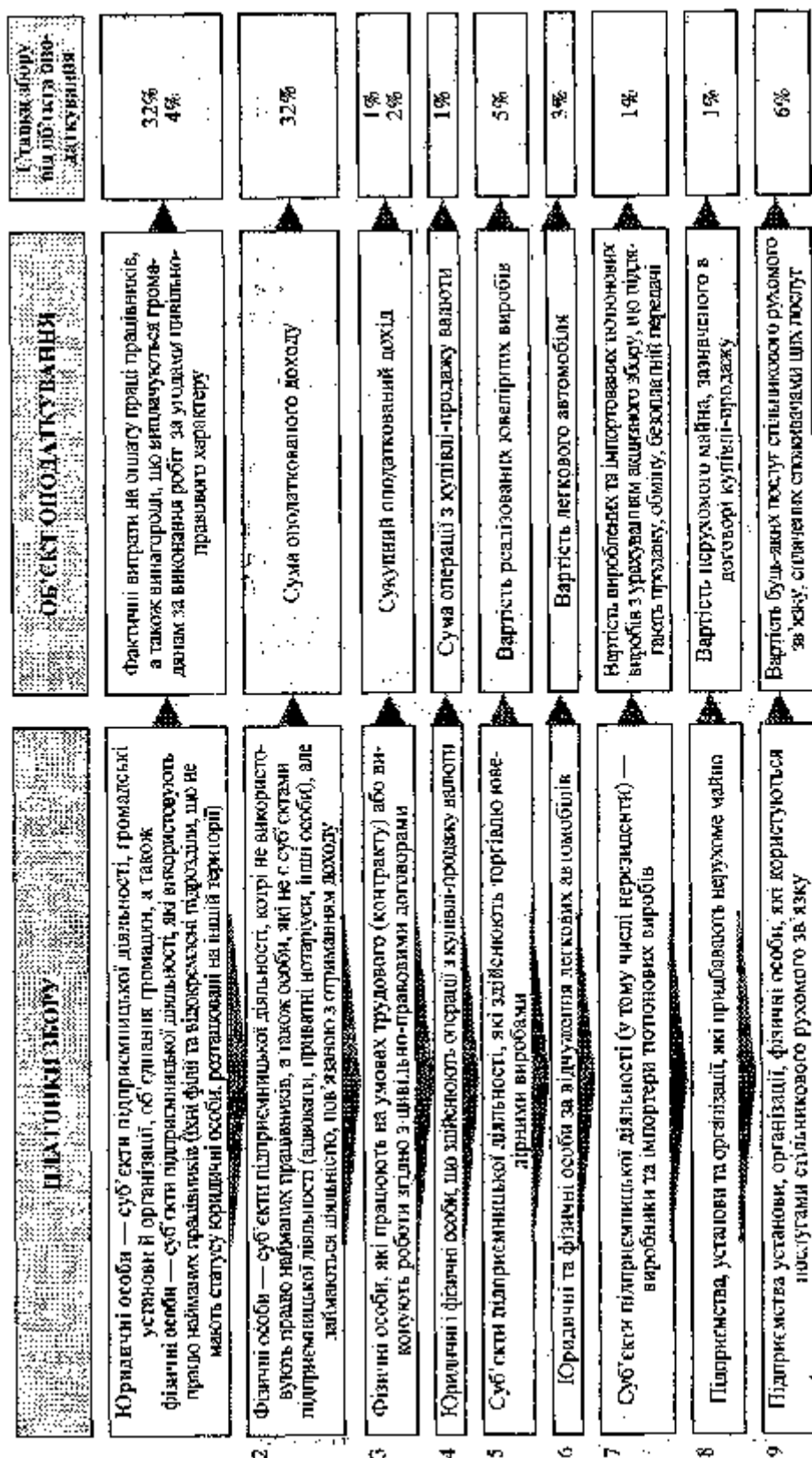


Рис. 5.13. Структурно-логічна схема визначення зборів на обов'язкове державне пенсійне страхування

Для суб'єктів підприємницької діяльності - юридичних і фізичних осіб, що використовують працю найманих працівників, ставку збору передбачено в розмірі 5,5% від об'єкта оподаткування, визначеного Законом. У складі загального нормативу 1,5% становить збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття.

Для підприємств, установ, організацій, де працюють інваліди, збір на обов'язкове соціальне страхування встановлений окремо: 1% від об'єкта оподаткування для

інвалідів, які працюють; 5,5% від об'єкта оподаткування для інших працівників підприємства. При цьому збір у розмірі 1% в повному обсязі зараховується у Фонд соціального захисту інвалідів.

Суб'єкти підприємницької діяльності, що використовують працю найманих працівників, збір на обов'язкове соціальне страхування включають до складу валових витрат під час обчислення оподаткованого прибутку, а також відносять на собівартість.

Із суми сукупного оподаткованого доходу фізичних осіб, які працюють за трудовим договором (контрактом) чи виконують роботи (послуги), згідно з цивільно-трудовими договорами, збір нараховується у розмірі 0,5% тільки на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття. У цьому разі утримання збору здійснюється за рахунок нарахованого доходу (заробітної плати). Відповідальність за утримання цього збору покладено на суб'єктів підприємницької діяльності, що використовують працю найманих працівників.

Збір на обов'язкове соціальне страхування (у тім числі на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття) перераховується в державний бюджет платниками збору. Це здійснюється одночасно з отриманням грошей у банках на оплату праці. Кошти від збору зараховуються на окремі рахунки державного бюджету: обов'язкового соціального страхування, обов'язкового соціального страхування на випадок безробіття. Забороняється використання цих коштів не за цільовим призначенням.

Для фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності, які не використовують працю найманих працівників, збір визначено у розмірі 0,5% від об'єкта оподаткування тільки на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття.

Внески в державний інноваційний фонд. Державний інноваційний фонд почав створюватися згідно з Постановою Кабінету Міністрів від 18 лютого 1992 р. № 77 "Про утворення державного інноваційного фонду".

Для формування вказаного фонду підприємства, об'єднання, організації здійснюють спеціальні відрахування у розмірі 1% від обсягу реалізації продукції (робіт, послуг). Посередницькі, оптові, постачальницько-збутові організації, банки ці, відрахування здійснюють від обсягу валового доходу. Указані відрахування включаються в собівартість продукції (робіт, послуг).

Згідно з указаною постановою із загальної суми відрахувань 30% в обов'язковому порядку треба було перераховувати в Державний інноваційний фонд. Інші 70% перераховувалися підприємствами, об'єднаннями, організаціями в галузевий спеціальний фонд позабюджетних коштів, якщо такий фонд утворювався міністерством або відомством. Кошти відрахувань, віднесені на собівартість продукції (робіт, послуг), але не перераховані міністерствам, відомствам, мали вилучатися податковими органами в державний бюджет.

В окремих випадках за письмової згоди керівного органу, який утворював галузевий спеціальний фонд позабюджетних коштів, державні підприємства, об'єднання, організації могли залишати у своєму розпорядженні частину коштів з відрахувань, що належали галузевому позабюджетному фонду.

Підприємства, об'єднання, організації, котрі не мали галузевого спеціального фонду позабюджетних коштів для фінансування інноваційної діяльності, могли залишати у своєму розпорядженні 70% відрахувань. Це було можливо за умови, що вони вели науково-дослідні роботи і здійснювали заходи щодо освоєння нових технологій і виробництва нових видів продукції. У такому разі залишені в підприємств кошти не можна було спрямовувати на фінансування капітальних вкладень (будівництво, придбання основних фондів, обладнання, приладів), не пов'язаних зі здійсненням науково-дослідних робіт, заходів щодо освоєння нових

технологій і виробництва нових видів продукції.

Кошти цих відрахувань залишались у розпорядженні підприємств. Якщо вони не були використані протягом року, то й далі перебували в розпорядженні підприємства і використовувались за цільовим призначенням наступного року. Якщо підприємство не проводило науково-дослідних робіт, не вживало заходів для освоєння нових технологій і виробництва нових видів продукції, відрахування здійснювались тільки в Державний інноваційний фонд у розмірі 0,3%. Решта 0,7% не нараховувалась.

Згідно із Законом "Про Державний бюджет України на 1998 рік" у бюджеті було сконцентровано всі відрахування підприємств на інноваційну діяльність. Таке саме рішення прийнято на 1999 і 2000 рр.

## **5.6. МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ**

Суб'єкти господарювання беруть участь у формуванні фінансових ресурсів місцевих органів влади, сплачуючи місцеві податки і збори. Це має важливе значення для розвитку місцевої інфраструктури, яка забезпечує реалізацію соціальної та економічної політики.

Сплачуючи місцеві податки і збори, суб'єкти господарювання забезпечують наповнення бюджетів місцевих, селищних і сільських Рад фінансовими ресурсами, що, у свою чергу, справляє позитивний вплив на діяльність підприємств.

Перелік та порядок обчислення і сплати місцевих податків і зборів в Україні було визначено Декретом Кабінету Міністрів від 20 травня 1993 року "Про місцеві податки і збори". Було встановлено 17 видів платежів у місцеві бюджети.

Місцеві податки:

- комунальний податок;
- податок на рекламу.

Місцеві збори:

- за право використання місцевої символіки;
- за паркування автотранспорту;
- за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;
- за дозвіл на проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей;
- за право проведення кіно- і телезйомок;
- за проїзд територією прикордонних областей автотранспортом, що вирушає за кордон, та інші.

Місцеві податки і збори сплачують юридичні і фізичні особи. Особливості їх стягнення і впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання полягають у такому.

1. Місцеві податки і збори включаються до складу валових витрат, які виключаються зі скоригованого валового доходу, а отже, зменшують суму оподаткованого прибутку.

2. Місцеві податки і збори суб'єкти господарювання відносять на собівартість продукції (робіт, послуг), що впливає на формування їхнього прибутку.

Органи місцевого самоврядування мають право:

- запроваджувати тільки ті податки і збори, що передбачені законодавчими актами;
- встановлювати ставки, що не перевищують граничних розмірів, передбачених законодавчими актами;
- встановлювати додаткові пільги для окремих платників податків (установлення ставки нижче за мінімальну, звільнення від податку).

В 1998-1999 рр. було підготовлено два варіанти проекту закону "Про місцеві податки і збори". Перший варіант закону, підготовлений в 1998 році, передбачав

внесення певних змін до їх складу і методики визначення. Загальну їхню кількість пропонувалося зменшити до 14. Проте в проекті названого закону передбачалося запровадження нових зборів:

- за надання в користування земельних ділянок для будівництва об'єктів виробничого й невиробничого призначення, індивідуального житла та гаражів у населених пунктах;
- за право розміщення офісів суб'єктів підприємницької діяльності в центральній частині населеного пункту та в будівлях, які мають історико-архітектурну цінність;
- за здійснення міжнародного туризму.

Важлива особливість підготовленого законопроекту полягала у зменшенні податкового тягаря для вітчизняного товаровиробника.

Податковий тягар стосовно місцевих податків і зборів переносився на споживача (переважно щодо товарів імпортного виробництва). Було зроблено спробу реалізувати принцип збільшення місцевих податків і зборів зі зростанням споживання та залученням прибутків тіньового капіталу.

Комунальний податок. Платниками податку згідно з декретом було визначено юридичних осіб усіх форм власності, що функціонують на території України.

Об'єктом для розрахунку податку прийнято фонд оплати праці, який обчислюється множенням середньоспискової кількості працівників на місячний неоподатковуваний мінімум доходів громадян. Граничний розмір ставки податку визначено у розмірі 10% від об'єкта оподаткування (розрахункової величини фонду оплати праці). Податок сплачується щомісяця, виходячи з суми, яка оподатковувалась у попередньому місяці.

Згідно з указаним проектом закону "Про місцеві податки і збори" пропонувалося внести суттєві зміни в порядок обчислення комунального податку.

За об'єкт оподаткування передбачалось брати вартість товарів (послуг), реалізованих суб'єктами підприємницької діяльності через організовану торговельну мережу (магазини, кіоски, автозаправні станції, їдальні, кафе, ресторани, лотки).

Об'єктом оподаткування мала бути також виручка, одержана через каси неторговельних підприємств, установ і організацій від продажу безпосередньо населенню товарів власного виробництва, товарів, придбаних у інших юридичних і фізичних осіб.

Від оподаткування передбачалося звільнити реалізацію таких товарів вітчизняного виробництва:

- хліб і хлібобулочні вироби, борошно пшеничне та житнє;
- сіль, цукор, олія соняшникова і кукурузна;
- молоко і молочна продукція;
- продукти дитячого харчування; - безалкогольні напої і морозиво;
- яловичина, свинина, риба, домашня птиця, яйця;
- ягоди, фрукти, картопля і плодоовочева продукція;
- поштові марки, листівки, конверти;
- друковані засоби масової інформації, проїзні квитки, товари народних промислів;
- готові лікарські засоби;
- вугілля, вугільні брикети, гас, торф, дрова для продажу населенню;
- мило господарське, сірники;
- насіння овочевих, баштанних, квіткових культур.

Ставки комунального податку пропонувалося встановлювати від вартості реалізованих товарів без ПДВ: у 1999 році - 2%, у 2000 році - 3%.

Податок з реклами. Платниками вказаного податку згідно з указаним вище декретом було визначено суб'єктів підприємницької діяльності, їхні філії, відділення, представництва, постійні представництва нерезидентів: замовників

реклами (рекламодавців), виробників і розповсюджувачів реклами. Податок з реклами має стягуватися з усіх видів комерційних оголошень і повідомлень, що поширюються з допомогою засобів масової інформації (радіо, телебачення, преса), афіш, плакатів, рекламних щитів (на вулицях, магістралях, площах, будинках, транспорті); друкуються на спортивному одязі чи майні. Об'єктом оподаткування була визначена вартість послуг за встановлення і розміщення реклами. Ставки податку визначені в таких розмірах: 0,1% від вартості послуг за одноразову рекламу; 0,5% від вартості розміщення стаціонарної реклами на тривалий час; 0,3% за рекламу на майні, товарах, одязі.

Рекламодавці мають сплачувати податок під час оплати послуг. Виробники реклами - щомісяця (до 15 числа місяця, наступного за звітним).

Згідно з указаним вище проектом закону передбачалося підвищення граничних ставок податку на рекламу, а також ширша диференціація ставок залежно від способу подання реклами.

За рекламування тютюнових виробів та алкогольних напоїв до відповідної ставки податку пропонувалося застосовувати збільшувальний коефіцієнт 5.

За рекламування вітчизняними виробниками продукції власного виробництва (крім тютюнових виробів та алкогольних напоїв) пропонувалося застосовувати пільговий коефіцієнт 0,5.

У 1999 році було розроблено другий варіант закону України "Про місцеві податки і збори". У цьому варіанті законопроект передбачається стягнення таких податків:

- місцевий податок на прибуток підприємств;
- місцевий податок на доходи фізичних осіб;
- податок на нерухоме майно;
- ринковий податок;
- готельний податок;
- торговий патент на деякі види підприємницької діяльності.

Місцеві збори мають бути такими:

- рекламний збір;
- збори з торговельної діяльності:
  - а) збір за видачу дозволу на стаціонарне розміщення об'єктів торгівлі, сфери побутових послуг;
  - б) збір за видачу дозволу на стаціонарне розміщення закладів грального бізнесу;
- збір за паркування автотранспорту;
- будівельний збір;
- екологічний збір (збір за забруднення навколишнього середовища).

Отже, згідно з другим варіантом закону передбачене внесення змін до складу місцевих податків, а також методики їхнього визначення. Це має розширити податкову базу, а отже, сприяти зміцненню фінансової бази місцевих органів влади.

## **5.7. ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

За умов ринкової економіки важлива роль належить малому бізнесу. Його підтримка, у тім числі через систему оподаткування, є одним із способів подолання економічної кризи в економіці.

На перших етапах становлення системи оподаткування в Україні малому підприємству надавались певні пільги. Особливо це стосувалося оподаткування прибутку малих підприємств. Згодом податкові пільги для малого підприємства практично було ліквідовано, що негативно вплинуло на його розвиток.

З метою реалізації державної політики щодо розвитку й підтримки малого



підприємництва, підвищення його ролі в розвитку національної економіки з 1 січня 1999 року внесено зміни в оподаткування суб'єктів малого підприємництва (згідно з Указом Президента України від 3 липня 1998 року "Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" з додатковими змінами відповідно до Указу Президента від 28 червня 1999 р.).

Указані зміни пов'язані зі спрощенням системи оподаткування (встановлення єдиного податку), обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Такими визнано:

- юридичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що в них за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, а величина виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн гривень;

- фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, а кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з такою особою, включаючи членів її сім'ї, за рік не перевищує 10 осіб і величина виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 500 тис. гривень. Виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на поточний рахунок або в касу за здійснення операцій з продажу.

Суб'єкти підприємницької діяльності - юридичні особи, які перейшли на спрощену систему оподаткування за єдиним податком, не мають права застосовувати інший спосіб розрахунків за відвантаженою продукцією, крім готівкового та безготівкового розрахунків грішми.

Суб'єкт малого підприємництва, який сплачує єдиний податок, звільняється від сплати таких податків і зборів (обов'язкових платежів):

- податку на додану вартість, крім випадку, коли юридична особа вибрала спосіб оподаткування доходів за єдиним податком за ставкою 6 відсотків;

- податку на прибуток;

- податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності);

- плати (податку) за землю;

- збору за спеціальне використання природних ресурсів;

- збору до Державного інноваційного фонду;

- збору на обов'язкове державне пенсійне страхування;

- збору на обов'язкове соціальне страхування;

- комунального податку;

- податку на промисел;

- збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;

- внесків до Фонду соціального захисту інвалідів;

- внесків до Державного фонду сприяння зайнятості населення;

- плата за патенти згідно із Законом "Про патентування деяких видів

підприємницької діяльності.

Для переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкт малого підприємництва має подати письмову заяву в орган державної податкової служби за місцем державної реєстрації не пізніше ніж за 15 днів до початку наступного звітного (податкового) періоду (кварталу), за умови сплати всіх установлених податків та зборів за попередній звітний (податковий) період.

Суб'єкти підприємницької діяльності - фізичні особи, мають право вибирати спосіб оподаткування доходів, одержуючи свідоцтво про сплату єдиного податку.

Ставки єдиного податку для фізичних осіб встановлюються місцевими радами за місцем державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності з урахуванням виду діяльності та місця її здійснення. Ставка податку не може становити менше

20 гривень та більше 200 гривень за календарний місяць.

Якщо фізична особа-суб'єкт підприємницької діяльності здійснює кілька видів її, для яких встановлено різні ставки єдиного податку, вона отримує одне свідоцтво і сплачує один податок, що не перевищує встановленої максимальної ставки.

Для платника єдиного податку (фізичної особи), який займається підприємницькою діяльністю з використанням найманої праці або коли участь у підприємницькій діяльності беруть члени його сім'ї, розмір єдиного податку збільшується на 50 відсотків за кожну особу.

Суб'єкт підприємницької діяльності - фізична особа, яка сплачує єдиний податок, звільняється від зборів до державних цільових фондів, пов'язаних з виплатою заробітної плати працівникам, які перебувають з ним у трудових відносинах, включаючи членів його сім'ї.

Сплачена суб'єктом підприємницької діяльності - фізичною особою, сума єдиного податку є остаточною і не включається до перерахунку загальних податкових зобов'язань як самого платника податку, так і осіб, що перебувають з ним у трудових відношеннях, включаючи членів його сім'ї, які беруть участь у підприємницькій діяльності.

Суб'єкти підприємницької діяльності - юридичні особи можуть самостійно вибрати ставку єдиного податку: 6% суми виручки від реалізації без урахування акцизного збору, але з окремою оплатою ПДВ; 10% суми виручки від реалізації без урахування акцизного збору, але зі включенням ПДВ до складу єдиного податку. Суми єдиного податку перераховуються щомісячно до 20 числа місяця наступного за тим, в якому одержано виручку, на окремий рахунок відділень Державного казначейства України.

Наступного дня після надходження коштів відповідне відділення казначейства перераховує суми єдиного податку:

- до державного бюджету - 20%;
- до місцевого бюджету - 23%;
- до Пенсійного фонду -- 42%;
- на обов'язкове соціальне страхування - 15% (у тому числі 4% до Державного фонду сприяння зайнятості населення).

Суб'єкти малого підприємництва (юридичні особи) за результатами господарської діяльності за звітний період (квартал) подають до органу державної податкової служби (до 20 числа місяця, наступного за звітним періодом) розрахунок сплати єдиного податку, акцизного збору і податку на додану вартість (якщо ними вибрано ставку 6%).

На спрощену систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва не можуть бути переведені:

- довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;
  - суб'єкти підприємницької діяльності, на яких поширюється дія Закону України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" в частині придбання спеціального торгового патенту;
  - суб'єкти підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам-учасникам та засновникам даних суб'єктів (які не є суб'єктами малого підприємництва), перевищують 25%;
  - фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і здійснюють торгівлю лікєро-горілчаними та тютюновими виробами, пально-мастильними матеріалами.
- Новостворені та зареєстровані в установленому порядку суб'єкти малого підприємництва, які подали заяву на право застосування спрощеної системи оподаткування, стають суб'єктами вказаної системи оподаткування з того

кварталу, в якому здійснено їхню державну реєстрацію.

Суб'єкт малого підприємництва може відмовитися від застосування спрощеної системи і повернутися до загальної системи оподаткування з початку наступного звітного (податкового) періоду (кварталу). Для цього необхідно подати заяву до відповідного органу державної податкової служби за 15 днів до закінчення звітного податкового періоду.

## **ТЕСТИ ДО РОЗДІЛУ 5**

Знайдіть правильну відповідь (одну чи кілька)

ТЕСТ 1. У якому з елементів оподаткування найбільше виявляється регулююча функція податків?

1. Визначення об'єкта оподаткування.
2. Визначення джерела сплати податків.
3. Установлення величини ставок податків.
4. Установлення термінів сплати податків.
5. Надання податкових пільг.

ТЕСТ 2. За використання якого джерела сплати податків найбільше виявляється їх регулююча функція?

1. Балансовий прибуток.
2. Собівартість продукції.
3. Виручка від реалізації продукції.
4. Прибуток від реалізації продукції.
5. Амортизаційні відрахування.

ТЕСТ 3. Яка з методик визначення ставок оподаткування більш позитивно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства?

1. В абсолютних сумах з одиниці продукції, що реалізується.
2. У відсотках до об'єкта оподаткування - універсальні ставки.
3. У відсотках до об'єкта оподаткування - диференційовані ставки.
4. У відсотках до об'єкта оподаткування - прогресивні ставки.
5. У відсотках до об'єкта оподаткування - регресивні ставки.

ТЕСТ 4. Який спосіб надання податкових пільг більш позитивно впливає на прояв регулюючої функції податків?

1. Пільги для окремих платників податків.
2. Пільги щодо окремих об'єктів оподаткування.
3. Пільги щодо термінів сплати податків.
4. Відшкодування сплачених податків.
5. Надання податкового кредиту.

ТЕСТ 5. За яке порушення податкового законодавства встановлено підвищену відповідальність платника податків?

1. Порушення терміну подання податкової звітності.
2. Порушення терміну складання податкової декларації.
3. Приховання об'єкта оподаткування.
4. Несвоєчасне перерахування податку до бюджету.
5. Порушення терміну подання платіжного доручення на сплату податку до бюджету.

ТЕСТ 6. Назвіть найсуттєвіший недолік чинної системи оподаткування підприємств в Україні.

1. Високі ставки податків.
2. Велика кількість податків.
3. Недостатня кількість податкових пільг.
4. Нестабільність законодавства з питань оподаткування.
5. Недосконалі терміни сплати податків.

6. Необхідність тимчасового використання оборотного капіталу підприємств для сплати податків.

ТЕСТ 7. Назвіть основні причини, що пояснюють недоліки системи оподаткування підприємств.

1. Недостатня кількість професійно підготовлених фахівців, які розробляють законодавчі акти з питань оподаткування.
2. Недостатня кількість національного досвіду з оподаткування підприємств.
3. Брак затвердженої податкової концепції в державі.
4. Брак затвердженого Податкового кодексу держави.
5. Затримка прийняття законодавчих актів Верховною Радою.
6. Недостатня кількість професійно підготовлених кадрів у податкових адміністраціях.

ТЕСТ 8. Назвіть податок, якого не сплачують комерційні банки і страхові компанії.

1. Податок на землю.
2. Податок на рекламу.
3. Акцизний збір.
4. Податок на транспортні засоби.
5. Податок на додану вартість.
6. Комунальний податок.

ТЕСТ 9. Знайдіть правильне визначення поняття "податкова система".

1. Сукупність податків, що їх визначає держава.
2. Сукупність зборів, що їх визначає держава.
3. Сукупність податків і зборів, що їх визначає держава.
4. Сукупність обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів, а також до державних цільових фондів.
5. Сукупність обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів, а також до державних цільових фондів, що стягуються в установленому законами порядку.
6. Сукупність загальнодержавних і місцевих податків і зборів.

ТЕСТ 10. Назвіть принцип побудови системи оподаткування, з яким безпосередньо пов'язана регулююча функція податків.

1. Соціальна справедливість.
2. Недопущення податкової дискримінації.
3. Рівномірність сплати податків.
4. Обов'язковість сплати податків.
5. Стимулювання підприємницької діяльності.
6. Однозначність і пропорційність установлення податків.

ТЕСТ 11. Які із названих обов'язкових платежів належать до місцевих податків і зборів?

1. Податок на землю.
2. Гербовий збір.
3. Комунальний податок.
4. Збір за використання місцевої символіки.
5. Податок на нерухоме майно (нерухомість).
6. Плата за використання місцевої символіки.

ТЕСТ 12. Назвіть надходження коштів, які не включаються до складу валового доходу платника податку на прибуток.

1. Дохід від реалізації цінних паперів.
2. Дохід від надання фінансових послуг.
3. Сума ПДВ, отриманого в складі ціни реалізації продукції.
4. Сума невикористаної частини коштів, що повертаються зі страхового резерву.
5. Дохід від операції лізингу (оренди).

ТЕСТ 13. Назвіть витрати, що не включаються до складу валових витрат платників

податку на прибуток за обчислення оподаткованого прибутку.

1. Кошти, добровільно перераховані до державного бюджету.
2. Сума безнадійної дебіторської заборгованості, стосовно якої закінчився термін позовної давності.
3. Сума штрафів, сплачених за порушення господарських договорів.
4. Витрати на утримання приміщень житлового фонду підприємства.
5. Відрахування до Державного пенсійного фонду.

ТЕСТ 14. Назвіть витрати, що не включаються до складу валових витрат платників податку на прибуток за обчислення оподаткованого прибутку.

1. Суми коштів, внесених до страхових резервів.
2. Збір на обов'язкове соціальне страхування.
3. Витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструктури, підприємства.
4. Виплата дивідендів.
5. Витрати підприємства на придбання ліцензій для ведення господарської діяльності.

ТЕСТ 15. Джерела сплати податку на прибуток - це...

1. Собівартість продукції.
2. Загальна сума отриманого прибутку.
3. Чистий прибуток.
4. Виручка від реалізації продукції.
5. Податковий кредит.

ТЕСТ 16. Назвіть витрати платника податку, які зменшують суму обчисленого податку на прибуток, що буде перерахований до бюджету.

1. Податок на землю, яка використовується для сільськогосподарського виробництва.
2. Витрати на придбання торгових патентів.
3. Сплачений податок на дивіденди.
4. Сплачений комунальний податок.
5. Амортизаційні відрахування.

ТЕСТ 17 Назвіть показники, які будуть використані для обчислення суми податку на прибуток.

1. Загальний прибуток підприємства.
2. Чистий прибуток.
3. Сума валових витрат.
4. Сума нарахованих амортизаційних відрахувань.
5. Скоригований валовий дохід.

ТЕСТ 18. Назвіть об'єкт оподаткування для обчислення ПДВ.

1. Собівартість випущеної продукції.
2. Вартість продукції в оптових цінах відвантаженої покупцям.
3. Відпускна ціна відвантаженої продукції, включаючи акцизний збір.
4. Відпускна ціна відвантаженої продукції, включаючи акцизний збір і ПДВ.
5. Прибуток від реалізації продукції.

ТЕСТ 19. Назвіть можливі джерела відшкодування вхідного ПДВ на підприємстві.

1. ПДВ, отриманий від реалізації продукції.
2. Кошти державного бюджету.
3. Виручка від реалізації продукції.
4. Амортизаційні відрахування.
5. Кошти резервного фонду.

ТЕСТ 20. Назвіть, що входить до митної вартості товарів.

1. Контрактна вартість товару.
2. Оплата митних послуг.
3. Оплата брокерських та комісійних винагород.

4. Витрати на страхування товару.
5. Сплата ввізного мита.
6. Транспортні витрати до перетину митного кордону.

ТЕСТ 21. Як може вплинути на фінансово-господарську діяльність підприємств-виробників звільнення їхньої продукції від акцизного збору?

1. Зменшить собівартість продукції.
2. Збільшить прибуток від реалізації.
3. Підвищить рентабельність виробництва продукції.
4. Зменшить іммобілізацію оборотних коштів.
5. Збільшить обсяг виробництва і реалізації підакцизних товарів.

ТЕСТ 22. Назвіть можливі наслідки негативного впливу сплати вхідного ПДВ на фінансову діяльність підприємства - платника податку (вхідний ПДВ відшкодовується підприємству).

1. Зростання ціни продукції.
2. Іммобілізація оборотних коштів підприємства.
3. Зменшення прибутку від реалізації продукції.
4. Зниження рентабельності підприємства.
5. Підвищення собівартості продукції.

ТЕСТ 23. У чому полягає позитивна роль застосування нульової ставки ПДВ для підприємства - платника податку на додану вартість?

1. Дає змогу отримати відшкодування вхідного ПДВ.
2. Дає змогу збільшити прибуток від реалізації продукції.
3. Підвищує рентабельність продукції.
4. Знижує собівартість продукції.
5. Збільшує балансовий прибуток.

ТЕСТ 24. Які фактори впливають на встановлення терміну сплати податку "акцизний збір" до бюджету?

1. Величина акцизного збору в ціні продукції.
2. Умови реалізації підакцизної продукції.
3. Вид підакцизного товару.
4. Рентабельність продукції.
5. Загальна сума акцизного збору, що її сплачує платник податку.

ТЕСТ 25. Назвіть об'єкт оподаткування для обчислення акцизного збору за використання відсоткової ставки.

1. Собівартість продукції.
2. Ціна виробника (оптова ціна).
3. Ціна виробника + акцизний збір.
4. Ціна виробника + ПДВ.
5. Ціна виробника + акцизний збір + ПДВ.

ТЕСТ 26. Назвіть фактори, що впливають на встановлення розміру ставки податку на землю, яка використовується для сільськогосподарського виробництва (ставка з одиниці земельної площі).

1. Розмір земельної ділянки.
2. Призначення ділянки для певного виду виробничої сільськогосподарської діяльності.
3. Розміщення земельної ділянки.
4. Родючість ґрунту.
5. Ефективність використання земельної ділянки.

ТЕСТ 27. Назвіть показники, що використовуються для обчислення плати за землю сільськогосподарського призначення?

1. Прибуток, отриманий від реалізації сільськогосподарської продукції.
2. Вартісна оцінка землі.

3. Розмір земельної ділянки.
4. Кількість виробленої сільськогосподарської продукції з одиниці земельної площі.
5. Вартість реалізованої сільськогосподарської продукції з одиниці земельної площі.

ТЕСТ 28. Назвіть фактори, що впливають на встановлення розміру ставки податку на землю в населеному пункті (ставка з одиниці земельної площі).

1. Кількість населення в місті.
2. Призначення земельної ділянки (її використання).
3. Розмір земельної ділянки.
4. Розміщення земельної ділянки в межах міста.
5. Ефективність використання земельної ділянки.

ТЕСТ 29. Основне призначення фіксованого сільськогосподарського податку.

1. Спрощення оподаткування сільськогосподарських виробників.
2. Зменшення податкового навантаження на сільськогосподарських товаровиробників.
3. Збільшення надходження коштів до бюджету.
4. Стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва.
5. Стимулювання переробки сільськогосподарської продукції виробниками.

ТЕСТ 30. Назвіть податки і збори, які заміняє фіксований сільськогосподарський податок.

1. Акцизний збір.
2. Податок на транспортні засоби.
3. Збір на обов'язкове соціальне страхування.
4. Комунальний податок.
5. Податок на землю.
6. Податок на додану вартість.

ТЕСТ 31. Назвіть, який з указаних суб'єктів господарювання може бути платником фіксованого сільськогосподарського податку.

1. Виробник, що вирощує і реалізує сільськогосподарську продукцію.
2. Переробляє сільськогосподарську продукцію, придбану в інших виробників, і її реалізує.
3. Регулярно сплачує податки і збори і не має податкової заборгованості.
4. Бажає сплачувати фіксований сільськогосподарський податок.
5. Виробник, у якого обсяг реалізації вирощеної і переробленої сільськогосподарської продукції за попередній рік перевищує 50% валового доходу.
6. Виробник, у якого обсяг реалізації вирощеної і переробленої сільськогосподарської продукції за попередній рік перевищує 50 відсотків валового доходу і котрий виявив бажання сплачувати фіксований сільськогосподарський податок.

ТЕСТ 32. За рахунок якого джерела має сплачуватися фіксований сільськогосподарський податок (при використанні грошової форми сплати)?

1. Загальна сума отриманого прибутку.
2. Виручка від реалізації сільськогосподарської продукції.
3. Собівартість виробництва сільськогосподарської продукції.
4. Валовий дохід підприємства.
5. Чистий прибуток.
6. Фінансовий резерв платника податку.

ТЕСТ 33. Які фактори впливають на розмір (суму) фіксованого сільськогосподарського податку?

1. Обсяг отриманого прибутку.
2. Родючість землі і структура сільськогосподарських угідь.

3. Отримана виручка від реалізації сільськогосподарської продукції.
4. Вартісна оцінка сільськогосподарських угідь.
5. Сума податків, що їх заміняє фіксований сільськогосподарський податок.
6. Розмір ставки фіксованого сільськогосподарського податку.

ТЕСТ 34. Хто приймає рішення про форми сплати фіксованого сільськогосподарського податку?

1. Районна податкова адміністрація.
2. Обласна податкова адміністрація.
3. Верховна Рада за ухвали відповідного Закону.
4. Платник податку.
5. Кабінет Міністрів.

ТЕСТ 35. Назвіть фактори, що впливають на суму фіксованого сільськогосподарського податку за грошової форми його сплати.

1. Сума отриманого балансового прибутку підприємства.
2. Сума валового доходу підприємства.
3. Площа сільськогосподарських угідь, переданих сільськогосподарському виробнику.
4. Сума податків, що їх заміняє фіксований сільськогосподарський податок.
5. Ставки фіксованого сільськогосподарського податку з одного гектара сільськогосподарських угідь.

ТЕСТ 36. Назвіть фактори, що впливають на розмір фіксованого сільськогосподарського податку за сплати його у формі поставок сільськогосподарської продукції.

1. Кількість виробленої та реалізованої сільськогосподарської продукції.
2. Вартість виробленої і реалізованої сільськогосподарської продукції.
3. Кількість виробленої, переробленої і реалізованої сільськогосподарської продукції.
4. Площа сільськогосподарських угідь, переданих сільськогосподарському товаровиробнику.
5. Сума валового доходу підприємства.
6. Ставки фіксованого сільськогосподарського податку з одного гектара сільськогосподарських угідь.

ТЕСТ 37. Яке основне призначення податку з власників транспортних засобів?

1. Забезпечити фінансування автомобільних доріг.
2. Підвищити ефективність використання автомобільного транспорту.
3. Забезпечити скорочення виробництва автомобілів.
4. Забезпечити екологічний захист навколишнього середовища.
5. Забезпечити підвищення якості транспортних засобів.

ТЕСТ 38. Які фактори впливають на розмір ставки податку з власників транспортних засобів (автомобілів)?

1. Потужність двигуна автомобіля.
2. Пробіг автомобіля.
3. Екологічний стан автомобіля.
4. Час випуску (виробництва) автомобіля.
5. Вантажопідйомність автомобіля.

ТЕСТ 39. Назвіть фактори, котрі впливають на абсолютну суму податку на транспортні засоби, що його сплачує підприємство.

1. Прибуток, отриманий від експлуатації транспортних засобів.
2. Загальна сума прибутку підприємства.
3. Кількість транспортних засобів, які є у власності підприємства.
4. Кількість транспортних засобів, узятих в оренду.
5. Потужність двигуна транспортних засобів.



ТЕСТ 40. Об'єктом для визначення відрахувань на обов'язкове державне пенсійне страхування є...

1. Балансовий прибуток підприємства.
2. Фонд споживання.
3. Виплачена основна і додаткова заробітна плата.
4. Сума нарахованих дивідендів.
5. Витрати на оплату праці (загальна сума).

ТЕСТ 41. Назвіть об'єкт, який використовується для обчислення відрахувань до інноваційного фонду.

1. Прибуток від фінансових інвестицій.
2. Загальна сума прибутку підприємства.
3. Вартість основних виробничих фондів.
4. Обсяг товарної продукції.
5. Кількість працівників на підприємстві.

ТЕСТ 42. Яка основна мета здійснених змін щодо оподаткування малого підприємництва?

1. Спрощення порядку оподаткування.
2. Зменшення податкового навантаження на виробника.
3. Збільшення надходження коштів до бюджету.
4. Підвищення рентабельності малого підприємництва.
5. Сприяння розвитку малого підприємництва.

ТЕСТ 43. Яке джерело сплати єдиного податку із суб'єктів малого підприємництва (юридичних осіб)?

1. Загальний прибуток.
2. Собівартість продукції.
3. Амортизаційні відрахування.
4. Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг).
5. Чистий прибуток.
6. Фінансовий резерв платника податку.

ТЕСТ 44. Які фактори впливають на величину єдиного податку із суб'єктів малого підприємництва (юридичних осіб)?

1. Сума балансового прибутку підприємств.
2. Сума виручки від реалізації продукції.
3. Обсяг реалізації продукції.
4. Розмір ставки єдиного податку.
5. Сума податку на прибуток, що його сплачувало мале підприємство.
6. Сума податку на додану вартість, що його сплачувало мале підприємство.

ТЕСТ 45. Назвіть суб'єктів малого підприємництва (юридичних осіб), які не можуть бути переведені на сплату єдиного податку.

1. Довірче товариство.
2. Підприємство торгівлі.
3. Фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи.
4. Підприємства, які мають стійку податкову заборгованість (недоїмку).
5. Підприємства, у статутному фонді яких частка, що належить юридичним особам - учасникам та засновникам даних підприємств (які не є суб'єктами малого підприємництва), перевищує 25%.
6. Страхова компанія.

ТЕСТ 46. Назвіть об'єкти оподаткування, що використовуються за обчислення єдиного податку для суб'єктів господарювання (юридичних осіб).

1. Отриманий балансовий прибуток підприємства.
2. Сума виплаченої заробітної плати.
3. Середньооблікова чисельність працівників за рік.

4. Обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).
5. Обсяг прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).
6. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

ТЕСТ 47. Яке головне призначення місцевих податків і зборів?

1. Регулювання розвитку промисловості та послуг на місцевому рівні.
2. Підтримка вітчизняних виробів.
3. Наповнення дохідної частини місцевих бюджетів.
4. Підвищення якості комунальних послуг.
5. Розвиток місцевої інфраструктури.

ТЕСТ 48. Назвіть джерела стати місцевих податків і зборів суб'єктами господарювання.

1. Загальний прибуток підприємства.
2. Виручка від реалізації продукції, послуг.
3. Витрати виробничо-господарської діяльності (собівартості).
4. Валовий дохід.
5. Амортизаційні відрахування.
6. Резервні фонди підприємств.

ТЕСТ 49. Як впливають місцеві податки і збори на показники фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання?

1. Збільшують собівартість продукції.
2. Збільшують виручку від реалізації продукції, послуг.
3. Зменшують чистий прибуток.
4. Підвищують рентабельність виробництва.
5. Поліпшують якість продукції

## **РОЗДІЛ 6**

### **ОБОРОТНІ КОШТИ ТА ЇХ ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Основні терміни і поняття: брак власних оборотних коштів; власні оборотні кошти; вивільнення оборотних коштів; дебіторська заборгованість; джерела формування оборотних коштів; економічний метод розрахунку оборотних коштів; залучені оборотні кошти; кредиторська заборгованість; надлишок власних оборотних коштів; наявність власних оборотних коштів; норма оборотних коштів; норматив оборотних коштів; оборотний капітал; оборотні виробничі фонди; показники використання оборотних коштів; показники стану оборотних коштів; розміщення оборотних коштів; склад оборотних коштів; структура оборотних коштів; фонди обігу.

#### **6.1. СУТНІСТЬ І ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

6.1.1. Сутність, склад і структура оборотних коштів

6.1.2. Класифікація і принципи організації оборотних коштів

##### **6.1.1. СУТНІСТЬ, СКЛАД І СТРУКТУРА ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

Діяльність суб'єктів господарювання щодо створення та реалізації продукції здійснюється в процесі поєднання основних виробничих фондів, оборотних фондів і самої праці.

Безперервність процесу виробничої та комерційної діяльності потребує постійного інвестування коштів у ці елементи для здійснення розширеного їхнього відтворення.

На відміну від основних виробничих фондів оборотні фонди споживаються в одному виробничому циклі і їхня вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції. При цьому одна їхня частина в речовій формі входить у створений продукт і набирає товарної форми, в якій її буде використано споживачем. Інша частина також повністю споживається в процесі виробництва,

але, втрачаючи свою споживну вартість, у речовій формі в продукт праці не входить (паливо).

Таким чином, за умов товарно-грошових відносин запаси предметів праці виступають, з одного боку, як сукупність матеріальних цінностей, з іншого - як втілення затрат суспільної праці у вартості фондів: оборотних, виробничих і фондів обігу.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності оборотних коштів. Дехто з економістів спрощено трактує їх як "предмети праці", "матеріальні активи", "гроші, що обертаються". Найчастіше можна натрапити на два визначення оборотних коштів.

По-перше, оборотні кошти - це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції.

По-друге, оборотні кошти - це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на гроші. Деякі автори таке саме визначення дають терміну "оборотний капітал". Це свідчить про ідентичність, на їхню думку, понять - оборотні кошти та оборотний капітал.

У зарубіжній економічній літературі окремі автори визначають оборотний капітал як оборотні активи за мінусом короткострокових зобов'язань. У такий спосіб дається визначення власного оборотного капіталу.

Узагалі поняття "капітал" виступає в трьох формах: грошовій, продуктивній і товарній. Найбільш широке, загальне поняття капіталу відповідає його грошовій формі. В економічній теорії "грошовий капітал" розглядається як вартісна форма всього капіталу, а не лише як певна сума грошей, що спрямовується в процесі господарсько-підприємницької діяльності на придбання засобів виробництва і предметів праці.

Оборотний капітал проходить три стадії кругообігу: грошову, виробничу й товарну. На першій стадії під час авансування коштів здійснюється придбання й нагромадження необхідних виробничих запасів.

У виробничому процесі авансується вартість для створення продукції: у розмірі вартості використаних виробничих запасів, перенесеної вартості основних фондів, витрат на саму працю (заробітна плата та пов'язані з нею витрати). Виробнича стадія кругообігу оборотного капіталу завершується випуском готової продукції, після чого настає стадія реалізації.

На третій стадії авансування коштів триває доти, доки товарна форма вартості не перетвориться на грошову. Отримання виручки від реалізації свідчить про корисність створеної суспільством вартості і про відтворення авансованих у ній коштів. Грошова форма, якої набирає оборотний капітал на третій стадії кругообігу, одночасно є і початковою стадією наступного обороту капіталу.

Кругообіг оборотного капіталу і створення нової вартості відбувається за схемою:  
 $G - T \dots V \dots T' - G'$

де  $G$  - кошти, що авансуються;

$T$  - предмети праці (товар);

$V$  - виробництво;

$T'$  - готова продукція (товар);

$G'$  - кошти, отримані від реалізації створеної продукції.

Мету функціонування капіталу буде досягнуто тоді, коли  $G' = G + \Delta G$ , тобто коли відбудеться приріст грошей порівняно з авансованою сумою.

Отже, самозростання капіталу відбувається в процесі кругообігу оборотного капіталу, який проходить різні стадії і набирає різних форм. Що менше часу оборотний капітал перебуває в тій чи іншій формі (грошовій, виробничій, товарній), то вища ефективність його використання, і навпаки. Оборотний капітал бере

участь у створенні нової вартості не прямо, а через оборотні фонди. Склад і розміщення оборотного капіталу залежать від того, в якій сфері він функціонує: виробнича, торгово-посередницька, сфера послуг (у тім числі фінансових).



Рис. 6.1. Склад і розміщення оборотних коштів

У виробничій сфері оборотний капітал (оборотні кошти) авансується в оборотні виробничі фонди і фонди обігу (рис. 6.1).

До виробничих фондів належать: сировина, основні й допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення, витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу - це залишки готової продукції на складі підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також укладені в короткострокові цінні папери.

Таким чином, оборотний капітал (оборотні кошти) - це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку.

Співвідношення оборотних коштів, що перебувають у сфері виробництва й у сфері обігу, є неоднаковим у різних галузях народного господарства. Пояснюється це особливостями організації виробництва, постачання, збуту, а також системи розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. При цьому підприємство зацікавлене у зменшенні оборотних коштів у сфері обігу за рахунок поліпшення системи постачання, раціональніших форм розрахунків. У цілому в народному господарстві України матеріальні оборотні кошти в 1999 р. (I півріччя) становили 21,5 %, фонди обігу -

74,7 %, у промисловості відповідно - 29,9% та 67,9 % (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

СТРУКТУРА РОЗМІЩЕННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ У НАРОДНОМУ  
ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ ЗА 1990 – 1998 рр.<sup>1</sup>

народне господарство  
промисловість

Елементи ОК	Рок.									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1. Матеріальні оборотні кошти	63,2	65,9	44,2	48,5	46,9	44,2	42	36,4	28,4	21,5
	71,5	70,8	46	52,8	53,3	47,1	47,6	43,9	34,4	29,9
2. Відвантажена продукція	14,9	14,3	28,2	26,9	13	17	22,3	11,5	4,2	3,4
	13,7	16,1	30,4	25	16,3	20,5	27,4	10,9	3,9	2,7
3. Грошові кошти	15,7	14,6	14,5	7	6,6	5,9	2,1	1,8	2,0	2,0
	7,8	8,9	11,5	5,7	5,5	3,2	1,8	1,5	1,5	1,5
4. Дебіторська заборгованість	5,5	4,6	9,2	14,1	28,6	28,3	29,1	47,5	62,1	69,3
	5,5	3,6	9	12,5	19	23,1	17,8	41,4	57,7	63,7
5. Інші активи	0,7	0,6	2,5	3,5	4,9	4,6	4,5	2,8	3,3	3,8
	1,5	0,6	3,1	4	5,9	6,1	5,4	2,3	2,5	2,2

Склад оборотних коштів - це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Склад оборотних коштів у різних галузях господарства може мати певні особливості. Так, у виробничій сфері основні статті оборотних коштів - це сировина, основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція. В окремих галузях промисловості є статті оборотних коштів, що характерні лише для них. Наприклад, у металургійній промисловості в оборотних коштах враховується змінне обладнання, а у добувних галузях до витрат майбутніх періодів включають витрати на гірничопідготовчі роботи.

Структура оборотних коштів - це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів. Структура оборотних коштів має значні коливання в окремих галузях господарства. Вона залежить від складу і структури витрат на виробництво, умов поставок матеріальних цінностей, умов реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг), проведення розрахунків.

Якщо розглядати структуру оборотних коштів в окремих галузях промисловості, то слід зазначити, що у вугільній промисловості, як уже було сказано, значну питому вагу займають витрати майбутніх періодів. Це пояснюється відносно великими підготовчими витратами, що передують видобутку корисних копалин (планування майбутніх розробок, розкривні роботи, облаштування шахт та інші).

У легкій і харчовій промисловості характерною особливістю є значна матеріаломісткість продукції. Отже, високою є питома вага оборотних коштів у запасах сировини й основних матеріалів.

Машинобудування та металообробка відрізняються значною трудомісткістю, складністю виробничих процесів, значною тривалістю виготовлення продукції. У цій галузі висока питома вага оборотних коштів, авансованих у незавершене виробництво.

У нафтохімічній промисловості високою є частка оборотних коштів, вкладених у відвантажені товари. Це пояснюється тим, що технологічно процеси в цій галузі нетривалі і значна частина виготовленого продукту перебуває на шляху до

споживача.

Зміни в управлінні економікою відчутно вплинули на структуру оборотних коштів промислових і непромислових підприємств України (див. табл. 6.1).

Як видно з табл. 6.1, на промислових підприємствах частка матеріальних запасів зменшилася на 41,6, грошових коштів і відвантаженої продукції - відповідно на 6,3 і 11,0 відсоткових пунктів; питома вага дебіторської заборгованості зросла на 58,2 відсоткового пункту. У цілому в народному господарстві України частка матеріальних запасів, грошових коштів та відвантаженої продукції зменшилася відповідно на 41,7, 13,7 та 11,5, а дебіторської заборгованості - зросла на 63,8 відсоткового пункту.

Підвищення частки дебіторської заборгованості нібито свідчить про поліпшення збуту продукції, прискорення обертання оборотного капіталу. Але це відбувається на фоні скорочення матеріальних запасів, тобто на фоні скорочення обсягу виробництва.

Зменшення залишків коштів свідчить не стільки про високий рівень управління грошовими потоками на підприємствах, скільки про гострий дефіцит цих коштів, зумовлений інфляцією, кризою неплатежів, недосконалою податковою політикою. Найбільше зменшення питомої ваги коштів у складі оборотного капіталу сталося 1993 року. Саме в цей рік інфляція сягнула найбільших розмірів.

Найбільше скорочення питомої ваги оборотних коштів у запасах товарно-матеріальних цінностей відбулося 1992 року. Саме тоді стався розрив традиційних зв'язків між виробниками різних регіонів.

Пік зростання питомої ваги відвантаженої продукції припадає на 1992 р., а дебіторської заборгованості - на 1997 р. Це свідчить про скрутне становище, в якому опинилися підприємства. У зв'язку з поширенням кризи неплатежів підприємства не мали достатніх коштів для закупівлі матеріальних цінностей, ціни на які значно зросли.

Наведені дані свідчать, що стан і використання оборотного капіталу окремого підприємства залежать від стану економіки держави в цілому. У свою чергу, стан економіки держави залежить від стану й використання оборотного капіталу окремого підприємства.

### **6.1.2. КЛАСИФІКАЦІЯ І ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

Оборотні кошти підприємств класифікуються за трьома ознаками: 1) залежно від участі їх у кругообігу коштів; 2) за методами планування, принципами організації та регулювання; 3) за джерелами формування. Відповідно до першої ознаки оборотні кошти поділяються на оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди, та оборотні кошти, авансовані у фонди обігу. Такий розподіл оборотних коштів зумовлений наявністю в кругообігу коштів двох самостійних сфер - сфери виробництва і сфери обігу. Що більша питома вага оборотних коштів, розміщених у сфері виробництва, то ефективніше використовується оборотний капітал. Залежно від методів планування оборотні кошти поділяються на нормовані та ненормовані. Необхідність розподілу оборотних коштів на нормовані й ненормовані впливає з економічної доцільності досягнення найліпших результатів за найменших витрат. Установлення нормативів за окремими статтями оборотних коштів уможливорює забезпечення безперервної діяльності підприємства за умови оптимальних виробничих запасів, розмірів незавершеного виробництва, залишків готової продукції. До нормованих оборотних коштів належать оборотні кошти у виробничих запасах, незавершеному виробництві та витратах майбутніх періодів, у залишках готової продукції на складах підприємств. Ненормовані оборотні фонди включають фонди обігу за винятком готової продукції на складі. За джерелами формування оборотні кошти поділяються на: 1) власні та

прирівняні до власних; 2) залучені; 3) інші. Класифікація оборотних коштів має важливе значення, оскільки дає можливість підприємству визначити оптимальний склад і структуру, потребу та джерела формування оборотних коштів. Від цього значною мірою залежить фінансовий стан підприємства. Система організації оборотних коштів побудована на певних принципах. По-перше, надання підприємствам самостійності щодо розпорядження, управління оборотними коштами. Це означає оперативну самостійність у використанні оборотних коштів. По-друге, визначення планової потреби та розміщення оборотних коштів за окремими елементами й підрозділами. Мається на увазі розрахунок оптимальної потреби в оборотних коштах, яка б забезпечила безперервність процесу виробництва, виконання планових завдань за ритмічної роботи (розробка норм тривалої дії та щорічних нормативів). По-третє, коригування розрахованих і чинних нормативів з урахуванням вимог господарювання, що змінюються: обсягів виробництва, цін на сировину та матеріали; постачальників і споживачів; форм застосовуваних розрахунків. По-четверте, раціональна система фінансування оборотних коштів. Це означає формування оборотних коштів за рахунок власних ресурсів і залучених коштів у розмірах, що забезпечують нормальний фінансовий стан підприємства. По-п'яте, контроль за раціональним розміщенням і використанням оборотних коштів. Мається на увазі проведення аналізу ефективності кругообороту коштів, що використовуються, з метою прискорення їхнього обертання.

## **6.2. ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ В ОБОРОТНИХ КОШТАХ**

- 6.2.1. Необхідність і способи визначення потреби в оборотних коштах
- 6.2.2. Нормування оборотних коштів для створення виробничих запасів
- 6.2.3. Нормування оборотних коштів у незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів
- 6.2.4. Нормування оборотних коштів для створення запасів готової продукції
- 6.2.5. Розрахунок нормативу оборотних коштів економічним методом

### **6.2.1. НЕОБХІДНІСТЬ І СПОСОБИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ В ОБОРОТНИХ КОШТАХ**

Господарсько-підприємницька діяльність неможлива без оборотних коштів. Ця потреба є одним з об'єктів фінансового планування і відображення в обліку та звітності. Розмір оборотного капіталу, який утворює кожну складову поточних активів, має відповідати потребам і можливостям підприємства зі створення й реалізації продукції.

Крім того, виникає необхідність у плануванні фінансових ресурсів для допоміжних і підсобних, житлово-комунальних господарств, соціально-побутових та інших закладів непромислового характеру.

У практиці використовуються два методи визначення потреби в оборотних коштах: прямий і економічний.

Метод прямого розрахунку забезпечує розробку обґрунтованих норм і нормативів на кожному підприємстві з урахуванням багатьох факторів, які пов'язані з особливостями постачання, виробництва та реалізації продукції.

Планування оборотних коштів здійснюється відповідно до кошторисів витрат на виробництво і невиробничі потреби та бізнес-плану, який охоплює й пов'язує виробничі й фінансові показники, створюючи саме цим умови для успішної комерційної діяльності та розвитку підприємництва.

Визначення потреби в оборотних коштах здійснюється через їх нормування.

Нормування оборотних коштів передбачає врахування багатьох факторів, які

впливають на господарську діяльність підприємств. На підприємствах виробничої сфери до них належать:

- \* умови постачання підприємств товарно-матеріальними цінностями: кількість постачальників, строки поставки, розмір транзитних партій, кількість найменувань матеріальних цінностей, форми розрахунків за матеріальні цінності;
- \* організація процесу виробництва: тривалість виробничого циклу, характер розподілу витрат протягом виробничого циклу, номенклатура випущеної продукції;
- \* умови реалізації продукції: кількість споживачів готової продукції, їх віддаленість, призначення продукції, умови її транспортування, форми розрахунків за відвантаженою продукцією.

За відповідності складу, структури й наявності оборотних коштів запланованому обсягу виробництва та реалізації підприємство в змозі отримувати прибуток з мінімальними витратами.

У разі заниження розміру оборотних коштів можливі перебої в постачанні й виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва та прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища в господарській діяльності.

Надлишок оборотних коштів призводить до нагромадження надмірних запасів сировини, матеріалів; послаблення режиму економії; створення умов для використання оборотних коштів не за призначенням.

Значення нормування оборотних коштів полягає в такому.

По-перше, правильне визначення нормативу оборотних коштів забезпечує безперервність і безперебійність процесу виробництва.

По-друге, нормування оборотних коштів дає змогу ефективно використовувати оборотні кошти на кожному підприємстві.

По-третє, від правильно встановленого нормативу оборотних коштів залежить виконання плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності.

По-четверте, обґрунтовані нормативи оборотних коштів сприяють зміцненню режиму економії, мінімізації ризику підприємницької діяльності.

Визначення планової потреби в оборотних коштах передбачає розробку норм відносно тривалої дії і нормативів на конкретний період - рік (як правило), півріччя, квартал. Це досягається за проведення таких робіт:

1. Визначення норм запасів за статтями нормованих оборотних коштів.

Норма оборотних коштів - це відносний показник, який обчислюється в днях, відсотках чи гривнях. Норми в днях щодо виробничих запасів розраховуються за окремими видами матеріальних цінностей. У разі великої номенклатури розрахунок здійснюється в тій частині, яка становить (вартісне) не менше 70<sup>^</sup>-80% загальних витрат за статтею в цілому.

2. Встановлення одноденного витрачання матеріальних цінностей, виходячи із кошторису витрат на виробництво. Одноденне витрачання на підприємствах несезонних галузей промисловості рекомендується розраховувати на підставі даних четвертого кварталу планового року, що, як правило, має найбільший обсяг виробництва. У сезонних галузях промисловості одноденне витрачання визначається на підставі кварталу з найменшим обсягом виробництва.

Визначаючи одноденні витрати незавершеного виробництва, виходять із суми витрат на виробництво валової чи товарної продукції. Щодо готової продукції відповідно беруть для розрахунку виробничу собівартість товарної продукції.

3. Визначення нормативу оборотних коштів за кожною статтею в грошовому вираженні проводиться множенням одноденних витрат в грошовому вираженні на відповідну норму запасу в днях.

4. Розрахунок сукупного нормативу, або загальної потреби в оборотних коштах, на



підприємстві проводиться підсумовуванням нормативів за окремими статтями.  
5. Заключний етап нормування - визначення норм та нормативів за окремими статтями оборотних коштів для підрозділів підприємств, де використовуються матеріальні цінності та виготовляється продукція.

Найбільш трудомісткою і складною є розробка норм запасу. Норми запасу в днях застосовуються протягом кількох років, якщо суттєво не змінюються умови виробництва, постачання та збуту, розрахунків.

Нині підприємствам надано право самостійно розраховувати нормативи оборотних коштів. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 19 квітня 1993 року № 279 "Про нормативи запасів товарно-матеріальних цінностей державних підприємств і організацій та джерела їх покриття" Міністерством економіки разом з Міністерством фінансів установлено Типовий порядок визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей.

### **6.2.2. НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ**

Виробничі запаси створюються на підприємстві для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції. У складі виробничих запасів найбільшу питому вагу мають сировина, матеріали й покупні напівфабрикати.

Норматив оборотних коштів щодо цих запасів визначається з формули:

$$H = ON,$$

де H - норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів (тис. грн.);

O - одноденні витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів (тис. грн.);

N - норма оборотних коштів (днів).

Одноденне витрачання сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів визначається за кошторисом витрат на виробництво IV кварталу планового року без відрахування поворотних відходів. Розмір одноденних витрат за номенклатурою сировини, що споживається, матеріалів і покупних напівфабрикатів розраховується діленням суми їх витрат у IV кварталі планового року на 90.

Норма оборотних коштів стосовно сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів включає такі елементи: транспортний запас; час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів; технологічний запас; поточний (складський) запас; гарантійний (страховий) запас.

Транспортний запас визначається як різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом поштового пробігу розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником і обробки банками за місцем знаходження постачальника і споживача.

Приклад 1.

Час руху вантажу від постачальника до споживача становить 20 днів. Поштовий пробіг документів - 12 днів. Обробка документів у постачальника і в банківських установах - 4 дні. За цих умов транспортний запас дорівнює чотирьом дням (20-12-4).

За наявності кількох постачальників транспортний запас щодо конкретних видів матеріальних цінностей розраховується як середньозважена величина.

Якщо сировина й матеріали надходять до споживача раніше за прибуття розрахункових документів (або ці процеси збігаються в часі), транспортний запас не встановлюється.

Підготовчий запас - це час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів.

Технологічний запас включає час на підготовчі операції (сушіння лісоматеріалів,

подрібнення брухту, розкרוювання матеріалів), якщо вони не є складовою частиною виробничого циклу. Норма технологічного запасу визначається конкретними умовами роботи кожного підприємства і тривалістю підготовчих операцій.

Поточний запас - норма оборотних коштів у частині поточного запасу залежить від частоти та рівномірності поставок матеріалів, рівномірності їх споживання у виробництві. Що частіше вони надходять на адресу споживача, то меншим буде поточний запас.

У норму оборотних коштів, як правило, включається середній поточний запас у розмірі 50% тривалості інтервалу між поставками. Інтервал поставок визначається на підставі договорів із постачальниками або виходячи з фактичних даних про надходження за попередній період.

У разі, коли за розробки норм оборотних коштів у частині поточного запасу щодо окремих видів матеріалів відсутні планово-календарні строки поставок, середній інтервал між поставками визначається на підставі даних про фактичне надходження матеріалів. Для цього кількість днів у році (360) слід розділити на загальну кількість поставок даного виду матеріалів за звітний рік. У розрахунках середнього інтервалу не враховуються дрібні партії та надміру великі надходження.

Поставки від кількох постачальників можуть суттєво різнитися за обсягом і за величиною інтервалів між окремими партіями, що залежить від різних причин - особливостей транспортування, періодичності випуску тих чи тих матеріальних цінностей постачальниками, умов конкретних договорів на постачання тощо. У такому разі середній інтервал між поставками розраховується як середньозважена величина. Для її визначення обсяг кожної поставки сировини й матеріалів множать на інтервал у днях до наступної поставки і суму одержаних добуток ділять на загальний обсяг поставки, узятий для розрахунків середньозваженого інтервалу.

*Таблиця 6.2*

**РОЗРАХУНОК СЕРЕДНЬОЗВАЖЕНОГО ІНТЕРВАЛУ ПОСТАВКИ**

Дата надходження матеріалу від постачальника	Обсяг поставки, т	Інтервал у днях до наступної поставки	Позиційний момент (таб. 2, 8, гр. 3)	Пояснення причин включення поставок із розрахунку
05.I	420	15	6300	Одноразова дрібна поставка
20.I	350	37	12950	
26.II	300	16	4800	
14.III	90			
22.III	310	19	5890	
10.IV	410	15	6150	
25.IV	870			
13.V	360	16	5760	
29.V	430	18	7740	
17.VI	400	13	5200	
30.VI	390	12	4680	Випадкове надміру велике надходження
12.VII	370	25	9250	
і т.д.	...	...	...	
<b>Усього</b>	<b>5840</b>		<b>109320</b>	

Приклад 2.

Розрахунок інтервалу між поставками методом середньозваженої величини (табл. 6.2).

У розрахунок береться 4880(5840 - 960). Середньозважений інтервал 22 дні (109320 : 4880).

Норма оборотних коштів на поточний запас визначається як 50 % від середньозваженого інтервалу, або 11 днів.

Гарантійний (страховий) запас створюється з метою запобігання наслідкам можливих перебоїв у постачанні: порушення умов постачання або затримка вантажу в дорозі; зміна постачальником строків відвантаження в межах, що допускаються особливими умовами постачання чи договором. Норма оборотних коштів на страховий запас встановлюється, як правило, в межах 50 % поточного запасу.

Для матеріалів, що надходять зі складів постачальницьких і збутових організацій з доставкою автотранспортом, страхового запасу здебільшого не передбачається. В окремих випадках, пов'язаних із підвищеним ризиком несвоєчасного надходження матеріалів, норму оборотних коштів у частині страхового запасу щодо окремих видів матеріалів можна збільшити понад 50 % норми оборотних коштів на поточний запас.

На підставі норм оборотних коштів, обчислених за складовими елементами, визначається норматив для окремих видів, груп і в цілому щодо сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів. На підприємствах загальна потреба в оборотних коштах визначається з допомогою такого розрахунку (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

**РОЗРАХУНОК ЗАГАЛЬНОЇ ПОТРЕБИ  
В ОБОРОТНИХ КОШТАХ ДЛЯ ОСНОВНИХ МАТЕРІАЛІВ**

Види матеріальних цінностей	Однієденні витрати, тис. грн.	Норми оборотних коштів, днів						Потреба в оборотних коштах, тис. грн. (пр. 2, стр. 8)
		транспортний запас	час на приймання і складування	технологічний запас	поточний запас	страховий запас	Разом	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
А	13,3	3	2	4	10	5	24	319,2
Б	6	2	2	2	8	4	18	108
В	8,9	1	1	2	14	7	25	222,5
Г	8	4	2	2	12	6	26	208
Д	6,2	2	1	2	6	3	14	86,8
Усього	42,4						22,3	944,5

Приклад 3.

Сума оборотних коштів щодо сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів дорівнює 944,5 тис. грн., а середня норма оборотних коштів становить 22,3 дні (944,5 : 42,4).

До виробничих запасів входять також допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини й малоцінні швидкозношувані предмети, які беруть участь у створенні нової вартості і теж потребують визначення оптимальної потреби в них.

Норматив оборотних коштів щодо допоміжних матеріалів розраховується множенням норми на величину однієденного їх витрачання за кошторисом витрат на виробництво. Норми за видами і групами допоміжних матеріалів розраховуються в такому самому порядку, як і для основних матеріалів.

Норматив оборотних коштів на паливо встановлюється для всіх видів палива (крім газу), що використовується як для технологічних цілей, так і для господарських потреб виробництва. Величина нормативу оборотних коштів на цю статтю визначається за методом, аналогічним методу розрахунку нормативу оборотних коштів на основні матеріали.

Розраховуючи одноденне витрачання за статтею "Паливо", із кошторису витрат на виробництво необхідно виключити вартість газового палива і додати витрати палива у непромислових господарствах, якщо ці витрати не були враховані в кошторисі витрат на основне виробництво.

Норматив оборотних коштів щодо тари визначається множенням норми, вираженої в гривнях, на обсяг товарної продукції в оптових цінах підприємства в плановому році.

Норматив розраховується для різних видів тари: покупна, власного виробництва і разова тара, яка надходить з матеріалами і не підлягає поверненню постачальникам; яка підлягає поверненню; тарні матеріали, які враховуються за статтею "Тара".

Норма оборотних коштів на тару визначається в гривнях на 1000 грн. товарної продукції (діленням потреби в оборотних коштах на тару в плановому році на товарну продукцію в цінах реалізації).

Приклад 4.

Потребу в оборотних коштах на тару розраховано в сумі 50 тис. грн., а товарна продукція в цінах підприємства за планом IV кварталу, що для нього обчислювалась потреба в оборотних коштах, становила 14000 тис. грн. Відтак норма оборотних коштів на тару дорівнюватиме 2 грн. 80 коп. на 1000 грн. товарної продукції (50 тис. грн.: 14000 тис. грн.).

Норматив на запасні частини для ремонтів машин, устаткування і транспортних засобів визначається з урахуванням їхньої вартості за початковою оцінкою і норми оборотних коштів.

На тих підприємствах, де вкладення оборотних коштів у запасні частини незначні, а прямий підрахунок перехідних залишків їх утруднений, норматив оборотних коштів на запасні частини може бути розрахований укрупненим методом (виходячи із даних про залишки запасних частин для ремонтів і вартості діючого виробничого, силового обладнання і транспортних засобів). Для цього необхідно визначити середньорічні залишки запасних частин за виключенням зайвих, непотрібних, віднесених до недіючого обладнання за звітний рік. Далі розраховують середню вартість діючого виробничого, силового обладнання і транспортних засобів, виходячи із даних про їхню вартість на початок і кінець звітного року. Потім визначають вартість запасних частин на 1000 гривень діючого обладнання діленням вартості середньорічних фактичних залишків запасних частин на середню вартість виробничого, силового обладнання і транспортних засобів.

Розрахована норма оборотних коштів береться за основу розрахунку нормативу оборотних коштів на запасні частини на плановий рік. Ця норма може коригуватися з урахуванням продовження строків міжремонтних періодів у запланованому році.

Норматив оборотних коштів на запасні частини в планованому році визначається множенням середньорічної вартості виробничого, силового обладнання і транспортних засобів, передбачених планом, на скориговану норму оборотних коштів на запасні частини.

Норматив для малоцінних та швидкозношуваних предметів залежить від складу цієї статті. Малоцінні та швидкозношувані предмети служать, як правило, менше одного року і, беручи участь у процесі виробництва, не є предметами праці. Свою вартість на вартість готової продукції вони переносять не повністю, а частинами.

Норматив оборотних коштів для малоцінних і швидкозношуваних предметів визначається окремо для кожної групи незалежно від характеру їх використання у виробництві: малоцінний і швидкозношуваний господарський інвентар; спеціальний одяг і спеціальне взуття; спеціальний інструмент і спеціальні пристосування; змінне обладнання; виробнича тара.

Потреба в оборотних коштах для кожної групи розраховується для створення запасів на складі та в експлуатації. У зв'язку з тим, що вартість малоцінних і швидкозношуваних предметів, які знаходяться в експлуатації, відображається в обліку за мінусом зносу, то, визначаючи норматив, беруть у рахунок 50 % їхньої повної вартості. Решта вартості списується на собівартість продукції під час передачі зі складу в експлуатацію. Для визначення нормативу оборотних коштів на складі малоцінні та швидкозношувані предмети враховуються за їхньою повною вартістю.

### **6.2.3. НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ У НЕЗАВЕРШЕНОМУ ВИРОБНИЦТВІ І ВИТРАТАХ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ**

Незавершене виробництво - один з найважливіших напрямків авансування оборотних коштів. Його питома вага в промисловості перевищує 20 % загальної вартості оборотних коштів. Незавершеним виробництвом вважають незавершене виготовлення продукції на всіх стадіях виробничого процесу з моменту першої операції і до здачі готової продукції на склад. Його обсяг залежить від типу виробництва, тривалості виробничого циклу, розподілу витрат протягом виробничого циклу (обсяг незавершеного виробництва зростає, якщо більше витрат здійснюється на початку виробничого циклу).

Норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва визначається з формули:

$$H = 3 * D * K$$

де 3 - одноденні витрати за планом IV кварталу, тис. грн.;

D - тривалість виробничого циклу, днів;

K - коефіцієнт зростання витрат.

Норма оборотних коштів для незавершеного виробництва визначається множенням тривалості виробничого циклу на коефіцієнт зростання витрат.

Одноденні витрати обчислюються діленням витрат на випуск валової продукції (за виробничою собівартістю) у IV кварталі планового року на 90.

Тривалість виробничого циклу визначається на основі даних технологічних карт та інших планових нормативів виробництва. Вона складається із часу, витраченого на обробку деталей (технологічний запас), транспортування деталей від одного робочого місця до іншого і передачі готової продукції на склад (транспортний запас), перебування виробів між окремими операціями (оборотний запас), а також зі страхового запасу оброблених деталей. Якщо кількість виробів у незавершеному виробництві велика, а тривалість виробничого циклу в днях для різних виробів суттєво різниться, слід об'єднати продукцію в групи, а потім на цій підставі визначити середньозважений показник. Його величину розраховують, виходячи з частини окремих видів або груп виробів у загальному обсязі продукції, що випускається, за плановою собівартістю (табл. 6.4).

Приклад 5.

## РОЗРАХУНОК СЕРЕДНЬОЇ ТРИВАЛОСТІ ВИРОБНИЧОГО ЦИКЛУ

Найменування виробів або груп виробів	Виробничий цикл, днів	Виробнича собівартість товарної продукції в IV кварталі планового року, тис. грн.	Цифровий показник ((д. 2 × гр. 3)
<b>А</b>	25	500	12 500
<b>Б</b>	18	870	15 650
<b>В</b>	37	480	17 760
<b>Г</b>	14	1300	18 200
<b>Усього</b>		<b>3150</b>	<b>64 110</b>

Середньозважена тривалість виробничого циклу дорівнює 20 дням (64110: 3150). Цей розрахунок слід зробити для виробів, які становлять 70-80 % собівартості всього випуску продукції.

Коефіцієнт зростання витрат характеризує ступінь готовності виробів у незавершеному виробництві, тобто відношення витрат у незавершеному виробництві до всієї собівартості готової продукції. Послідовність і темпи зростання витрат у різних виробництвах різні. Вони залежать від особливостей продукції, що виробляється, технології та організації виробництва. Що більше витрат припадає на перші дні циклу, то вищим є коефіцієнт зростання витрат і більшим - норматив оборотних коштів.

Обчислення коефіцієнта зростання витрат залежить від розподілу витрат протягом виробничого циклу. За рівномірного розподілу витрат коефіцієнт зростання витрат (К) визначається з формули:

$$K = (A + 0,5B) / (A + B)$$

де А - витрати, які здійснюються одноразово на початку виробничого циклу;

Б - наступні витрати, які включаються в собівартість продукції.

До одноразових витрат належать витрати сировини, матеріалів, які надходять до виробництва із самого початку виробничого циклу.

До наступних витрат відносять усі інші витрати - заробітну плату, амортизаційні відрахування, електроенергію тощо.

Приклад 6.

Виробнича собівартість виробу дорівнює 250 грн. Витрати в перший день виробничого циклу становлять 150 гривень. Протягом решти днів витрати розподіляються рівномірно. Відтак коефіцієнт зростання витрат дорівнюватиме  $(150 + (100 \cdot 0,5)) / 250 = 0,8$

Якщо витрати на виготовлення одиниці продукції за днями виробничого циклу розподіляються нерівномірно, коефіцієнт зростання витрат (К) визначається як середньозважений показник.

Витрати майбутніх періодів включають виробничі витрати, здійснені в даному плановому періоді, що їх буде віднесено на собівартість продукції, котра випускатиметься в наступні періоди. До них належать витрати, зв'язані з підготовкою нових виробництв і нових видів продукції, якщо вони не фінансуються із фонду розвитку виробництва, витрати, пов'язані з проведенням гірничих розробок, гірничо-підготовчих, розкривних та інших робіт.

Норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів визначається за формулою:

$$H = Co + Pп - Pв$$

де Н - норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів;  
Со - сума коштів, які вкладені в ці витрати на початок запланованого періоду, за відрахуванням отриманих банківських кредитів;  
Рп - витрати, що проводяться в плановому році, передбачені відповідними кошторисами;  
Рв - витрати, які включаються в собівартість продукції запланованого року та передбачені кошторисом виробництва.  
Витрати на освоєння виробництва нових видів продукції включаються в розрахунок потреби в оборотних коштах на витрати майбутніх періодів на основі розроблених підприємством кошторисів для кожного виробу, який підлягає освоєнню. Ці витрати визначаються на весь період освоєння з розподілом по роках, а також на плановий рік по кварталах.  
Розрахунок нормативу оборотних коштів на витрати майбутніх періодів здійснюється на кожний рік.

#### **6.2.4. НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ЗАПАСІВ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

До готової продукції належать вироби, завершені виробництвом, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або прийняті замовником, відповідно до затвердженого порядку приймання продукції.

Обсяги готової продукції на складі мають бути оптимальними щодо тривалості виробничого циклу, умов реалізації продукції і порядку її оплати.

Норматив оборотних коштів для готової продукції (Н) визначається як добуток норми оборотних коштів у днях і одноденного випуску товарної продукції в плановому році за виробничою собівартістю:

$$H = 3 \cdot P,$$

де 3 - одноденний випуск продукції в IV кварталі планового року за виробничою собівартістю (грн.);

Р - норма запасу оборотних коштів для готової продукції (днів).

Норма запасу оборотних коштів для готової продукції обчислюється в днях і включає такі елементи: час на комплектування виробів для поставки, упаковку продукції, час на оформлення і здачу платіжних документів у банк. Час на окремі операції визначається розрахунковим способом.

За великої номенклатури продукції, що випускається, норма оборотних коштів для готової продукції на складі може бути визначена як середньозважена стосовно норм для груп продукції, які включають не менше 70-80 % запланованого випуску готової продукції. Розрахована за цими даними середня норма оборотних коштів поширюється на всю готову продукцію на складі.

Розрахунок середньозваженої норми оборотних коштів для готової продукції на складі може бути зроблений за формою табл. 6.5.

Приклад 7.

Середня норма для всіх груп готової продукції на складі становила 5,8 дня (580 : 100).

Час на оформлення платіжних документів залежить від форми розрахунків, умов відвантаження продукції. У розрахунках беремо цей показник за 2,5 дня. Отже, загальна норма оборотних коштів для готової продукції становитиме 8,3 дня (5,8 + 2,5). Якщо одноденні витрати на випуск продукції становлять 82,0 тис. грн., то норматив оборотних коштів для готової продукції становитиме 680,6 тис. грн. (82 x 8,3).

Таблиця 6.5

**РОЗРАХУНОК СЕРЕДНЬОЗВАЖЕНОЇ НОРМИ ОБОРОТНИХ КОШТІВ  
ДЛЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СКЛАДІ**

Група виробів	Ціна в загальному обсязі випуску, %	Затрати часу за окремими операціями, днів					Відсоткове число (гр. 2 х гр. 7)
		нагромадження партій	підбірка асортування за замовленнями	упаковка і маркування	транспортування і вантаження	Разом	
1	2	3	4	5	6	7	8
А	30	2	1	1	2	6	180
Б	40	3	2	1	2	8	320
В	10	1	—	—	1	2	20
Г	20	2	—	—	1	3	60
<b>Усього :</b>	<b>100</b>						<b>580</b>

Сукупний норматив оборотних коштів підприємства на плановий рік визначається підсумовуванням нормативів за кожною статтею нормованих оборотних коштів. Виходячи із загальної потреби підприємства в оборотних коштах, розраховують приріст (зменшення) їхнього нормативу в запланованому періоді. Ці дані використовуються під час складання фінансового плану. У фінансовому плані для покриття приросту нормативу оборотних коштів мають бути забезпечені відповідні джерела.

#### **6.2.5. РОЗРАХУНОК НОРМАТИВУ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ЕКОНОМІЧНИМ МЕТОДОМ**

Визначення потреби в оборотних коштах прямим методом передбачає виконання розрахунків для кожного елемента оборотних коштів. Вони здійснюються на тривалий період, якщо раптово не змінюються асортимент продукції, технологія виробництва, умови постачання та збуту продукції. Обчислений методом прямого розрахунку норматив щорічно коригується підприємством з урахуванням змін виробничої програми і швидкості обертання оборотних коштів. Для корекції використовується економічний метод розрахунку.

Особливість визначення потреби в оборотних коштах економічним методом полягає в тому, що обчислений методом прямого розрахунку норматив на поточний рік ділять на дві частини. До першої частини відносять нормативи оборотних коштів за статтями, розмір яких прямо залежить від обсягу витрат на виробництво: сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, тара, незавершене виробництво та готова продукція (виробничий норматив). До другої частини включають ті статті нормованих оборотних коштів, розмір яких прямо не залежить від зміни витрат на виробництво: запасні частини для ремонтів устаткування, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів (невиробничий норматив).

Для визначення нормативу оборотних коштів на плановий рік виробничий норматив збільшується відповідно до темпів зростання виробничої програми в плановому періоді.

Невиробничий норматив оборотних коштів збільшується на 50 % від зростання виробничої програми.

Отримана загальна сума нормативів зменшується на суму коштів, що вивільняються в результаті планового (прогнозованого) прискорення обертання



оборотних коштів.

Приклад 8.

Норматив оборотних коштів підприємства на початок планового року становив 1000 тис. грн., у тім числі виробничий - 800 тис. грн., невиробничий - 200 тис. грн. Зростання виробничої програми на плановий рік передбачене в розмірі 10 % проти минулого року. У плановому році в результаті реалізації заходів для поліпшення використання оборотних коштів передбачається прискорення їх обертання на 2 %. Виходячи з наведених даних виконаємо такі розрахунки.

1. Визначаємо виробничий норматив оборотних коштів на плановий рік:

$(800 \cdot 110\%) / 100\% = 880$  тис. грн.

2. Визначаємо невиробничий норматив оборотних коштів на плановий рік:

$(200 \cdot 105\%) / 100\% = 210$  тис. грн.

3. Загальний норматив на плановий рік становитиме 1090 тис. грн. (880 + 210).

4. У зв'язку з прискоренням обертання оборотних коштів у плановому році на 2 % визначаємо очікувану суму вивільнення з обігу оборотних коштів:

$(1090 \cdot 2\%) / 100\% = 21,8$  тис. грн.

5. Отже, норматив оборотних коштів на плановий рік з урахуванням прискорення обороту коштів становитиме 1068,2 тис. грн. (1090 - 21,8). Приріст нормативу становитиме 68,2 тис. грн. (1068,2 - 1000).

На відміну від методу прямого розрахунку, який є досить трудомістким, економічний метод не потребує виконання складних розрахунків.

Метод прямого розрахунку застосовується на нових підприємствах, а також тоді, коли необхідно проаналізувати стан оборотних коштів з метою виявлення непотрібних, надлишкових, неліквідних виробничих запасів; резервів скорочення тривалості виробничого циклу; причин нагромадження готової продукції на складах. Економічний метод розрахунку нормативу оборотних коштів застосовується на діючих підприємствах. Економічний метод доцільно також використовувати на рівні галузевих міністерств, відомств, виробничих об'єднань у процесі перспективного планування або прогнозування.

### **6.3. ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

6.3.1. Власні джерела формування оборотних коштів

6.3.2. Використання банківських кредитів для формування оборотних коштів

6.3.3. Залучення коштів інших суб'єктів господарювання

Визначення джерел формування оборотних коштів є важливою ділянкою роботи фінансиста підприємства.

Недостатність джерел формування оборотних коштів призводить до недофінансування господарської діяльності та до фінансових ускладнень.

Наявність зайвих джерел оборотних коштів на підприємстві сприяє створенню наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволіканню оборотних коштів з господарського обороту, зниженню відповідальності за цільове й раціональне використання як власних, так і позичених коштів.

#### **6.3.1. ВЛАСНІ ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

Як правило, мінімальна потреба підприємства в оборотних коштах покривається за рахунок таких власних джерел: статутний капітал (фонд), відрахування від прибутку у фонди спеціального призначення; цільове фінансування та цільові надходження (із бюджету, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів), приріст сталих пасивів.

Підприємства, що вводяться в дію, формують оборотні кошти за рахунок коштів бюджету, пайових внесків членів-засновників, внесків іноземних учасників (для

спільних підприємств), надходження від емісії цінних паперів. Ці кошти включаються у статутний фонд новоствореного підприємства.

На вже діючих підприємствах власними джерелами фінансування оборотних коштів є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, надходження від емісії цінних паперів, а також прирівняні до власних оборотних коштів сталі пасиви.

Прибуток підприємства спрямовується на покриття приросту нормативу оборотних коштів. Традиційно джерелом покриття вважається прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства і використовується на його розсуд. При цьому слід зазначити, що, ураховуючи спад виробництва, тяжке економічне становище підприємств, неспроможність їх розрахуватися за придбані матеріальні та інші ресурси, Верховна Рада України 23.02. 96 р. ухвалила Закон про зміни та доповнення до Декрету Кабінету Міністрів України "Про порядок використання прибутку державних підприємств, установ і організацій". Згідно з цим Законом державні підприємства мали спрямовувати на поповнення власних оборотних коштів не менше 10 % загального прибутку підприємства. Ця частина прибутку звільнялася від оподаткування. На жаль, сьогодні ця пільга не діє.

Обсяг коштів, що спрямовуються на поповнення власних оборотних коштів, залежить від очікуваних розмірів приросту нормативу оборотних коштів, загального обсягу прибутку, можливого обсягу залучення позикових коштів та інших факторів.

До коштів, які можна прирівняти до власних, належать сталі пасиви. Це кошти цільового призначення, які в результаті застосованої системи грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обігу підприємств, а проте, йому не належать. До їх використання за призначенням вони в сумі мінімального залишку є джерелами формування оборотних коштів підприємства.

Сталі пасиви - це мінімальна (стійка) заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахувань на обов'язкове державне пенсійне страхування, на соціальне страхування, резерв майбутніх платежів, авансування покупців (замовників). Нині в бухгалтерському балансі не виокремлюються сталі пасиви, як це було раніше. Але з цього не слід робити висновок, що сталі пасиви відсутні на підприємстві.

Методика визначення власних оборотних коштів підприємства, яка зараз пропонується, не робить розмежування між сталими пасивами і короткотерміновими пасивами. Відображаються вони в I розділі пасиву балансу. З метою повнішого залучення фінансових ресурсів і якісного управління ними підприємства мають змогу планувати сталі пасиви. Залежно від виду сталих пасивів можуть застосовуватись різні методики їх розрахунку.

Розмір мінімальної заборгованості із заробітної плати залежить від часу її виплати і терміну, за який вона виплачується. Що більший розрив між терміном виплати заробітної плати і кінцевою датою періоду, за який вона сплачується, то вища заборгованість, то більше коштів підприємство може використати в господарському обороті. Так, якщо виплата заробітної плати здійснюється за першу половину місяця 25-го числа кожного місяця, а за другу половину - 10-го числа наступного місяця, то в обороті підприємства завжди перебуває дев'ятиденна сума заробітної плати.

Мінімальна заборгованість щодо резерву майбутніх платежів створюється головним чином за рахунок нарахувань на оплату відпусток. Належна заробітна плата за чергову відпустку списується на витрати виробництва не тоді, коли робітник іде у відпустку, а рівними частинами. Ці суми, що відносяться на собівартість продукції щомісячно, резервуються в порядку нарахувань на рахунок майбутніх платежів. Вони виплачуються робітникам, коли ті йдуть у відпустку, а

потім списуються з цього рахунка. Однак на рахунку майбутніх платежів згідно з графіком відпусток завжди є кошти, які використовуються в господарському обороті. У зв'язку з цим мінімальні залишки коштів на рахунку майбутніх платежів ураховуються як джерело формування власних оборотних коштів. Резерв майбутніх платежів визначається в сумі мінімального залишку за звітними даними за 12 місяців, що передують плановому року, з урахуванням змін фонду заробітної плати в плановому році.

Сума мінімальної заборгованості із заробітної плати і резерву майбутніх платежів може визначатися і спрощеним методом, виходячи з суми мінімальної заборгованості за планом базового року й відсотка зростання фонду заробітної плати в плановому році.

Мінімальна заборгованість щодо відрахувань у позабюджетні фонди також постійно є в обігу підприємства, її можна визначити як добуток мінімальної перехідної заборгованості з оплати праці робітникам та відсотка відрахувань, затвердженого для відповідного фонду.

Мінімальна заборгованість кредиторам з оплати продукції за частковою готовністю обчислюється в галузях промисловості з тривалим циклом виробництва. Проміжні платежі замовників за етапами готовності продукції, що є джерелом покриття витрат незавершеного виробництва, ураховуються як сталі пасиви і можуть бути прирівняні до власних оборотних коштів. Сума за цим видом сталих пасивів визначається відповідно до програми виробництва, умов здачі продукції і порядку розрахунків.

На покриття приросту нормативу оборотних коштів спрямовується не вся сума сталих пасивів, а лише приріст її в плановому році, оскільки базову їх суму враховано в попередні роки.

### **6.3.2. ВИКОРИСТАННЯ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

Розмір власних оборотних коштів, що закріплені за підприємством, не є постійною величиною. Сума власних оборотних коштів під час складання фінансового плану щорічно уточнюється у зв'язку зі зміною обсягу виробництва, асортименту продукції, умов постачання і збуту. Окрім того, на підприємствах виникають проблеми з несвоєчасним надходженням коштів за відвантаженою продукцією, нагромадженням на складі нереалізованої готової продукції, несвоєчасним і неповним виконанням договірних зобов'язань постачальниками та через інші обставини, що спричиняють потребу в додаткових коштах.

Покрити цю потребу лише власними джерелами стає практично неможливим. Тому формувати оборотні кошти лише за рахунок власних джерел нині економічно недоцільно, оскільки це знижує можливості підприємства щодо фінансування власних витрат і збільшує ризик виникнення фінансової нестабільності підприємства.

У такому разі підприємство вимушене звертатися до залучення фінансових ресурсів у вигляді короткострокових кредитів банку та інших кредитів, комерційного кредиту, кредиторської заборгованості.

Призначення банківських кредитів - фінансування витрат, пов'язаних з придбанням основних і поточних активів, із сезонними потребами підприємства, тимчасовим збільшенням виробничих запасів, із виникненням (збільшенням) дебіторської заборгованості, податковими платежами та іншими зобов'язаннями.

Кредити банку дають змогу органічно ув'язати всі джерела оборотних коштів і справляють активний вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей.

Ураховуючи складний стан економіки підприємств, взаємні неплатежі, комерційні

банки з метою гарантії повернення коштів, що надаються в позику, кредитують суб'єктів господарювання під заставу їхнього майна або за умови страхування ризику непогашення кредиту.

Планування потреби в позикових оборотних коштах включає розрахунок необхідної суми кредиту з урахуванням залишку нормованих товарно-матеріальних цінностей і визначення потреби в кредиті.

Сума кредиту з урахуванням залишку нормованих товарно-матеріальних цінностей визначається для кожного об'єкта як різниця між запланованою вартістю матеріальних цінностей за діючими цінами і власними оборотними коштами.

Короткостроковий кредит, незалежно від об'єктів кредитування, надається строком до одного року. Однак на практиці терміни надання кредиту значно менші, що пояснюється високим рівнем інфляції, спричиненої спадом виробництва, станом товарного і грошового обігу.

Порядок отримання кредиту викладено в розділі 7.

### **6.3.3. ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ІНШИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

До залучених належать кошти інших кредиторів, які надаються підприємствам у позику під певний (обумовлений) відсоток на термін до одного року з оформленням векселя чи іншого боргового зобов'язання.

Вексель є найпростішою й найпоширенішою формою кредитних грошей. Він виписується боржником і передається кредиторіві. Сам факт видачі векселя означає фактично перетворення (перехід) товару в гроші. Через вексель реалізується незадоволений попит на гроші як засіб платежу. Коли таких грошей недостатньо, їх замінює вексель.

Досить поширеною формою залучення коштів інших суб'єктів господарювання є комерційний кредит. Він використовується підприємствами за браком фінансових ресурсів у покупця (споживача) і неможливості розрахуватися з постачальником. У цьому разі виникає необхідність відстрочки платежів. Постачальник дає згоду на надання відстрочки платежу за продукцію, що поставляється, і від споживача він замість грошей одержує вексель або інше боргове зобов'язання.

Використання комерційного кредиту набуло певного розвитку в період становлення ринкової економіки, створення підприємств з різноманітними формами власності та надання значної самостійності підприємствам. У цілому його використання позитивно впливає на економіку підприємства і народного господарства, оскільки спрощує реалізацію товарів, прискорює обертання оборотних коштів і зменшує потребу в кредитних і грошових ресурсах.

Кредиторська заборгованість належить до позапланових залучених джерел формування оборотних коштів, її породжує брак власних оборотних коштів.

Наявність кредиторської заборгованості постачальникам свідчить про участь у господарському обігу підприємства коштів інших суб'єктів господарювання.

Іншими словами, кредиторська заборгованість - це короткострокові зобов'язання підприємств, які виникають за: розрахунками з бюджетом; за розрахунковими документами, строк оплати яких не настав і які не сплачено в строк; за невідфактурованими поставками-розрахунками взаємних вимог, векселями, строк

оплати яких не настав і які не сплачено в строк; за короткостроковими кредитами.

Кредиторська заборгованість є допустимою (нормальною), якщо її зумовлено чинним порядком розрахунків. Наприклад, заборгованість постачальникам за розрахунковими документами, термін оплати яких не настав, за

невідфактурованими поставками. Однак на підприємстві може бути і прострочена кредиторська заборгованість, що утворюється в результаті порушення покупцями порядку і термінів оплати розрахункових документів. Якщо покупець, використовуючи в обігу неоплачені товарно-матеріальні цінності, одержує

додаткові кошти, які йому не належать, то постачальник змушений звертатися до позапланового перерозподілу наявних коштів, до пошуків додаткових джерел формування його поточних фінансових ресурсів.

За кредиторської заборгованості постачальникам залучення коштів відбувається у товарній формі на відміну від власних оборотних коштів і банківського кредиту, які виступають у грошовій формі. Розмір і тривалість простроченої кредиторської заборгованості залежать від конкретних умов організації та використання оборотних коштів, особливо - від розміру та тривалості простроченої дебіторської заборгованості, головним джерелом покриття якої і є кредиторська заборгованість. Стан кредиторської і дебіторської заборгованості, їх участь у формуванні та використанні оборотних коштів промислових підприємств свідчать про серйозні негаразди в господарській діяльності (табл. 6.6).

У цілому в промисловості України станом на 1.07.1999 р. у запаси товарно-матеріальних цінностей вкладено оборотних коштів на суму 27960,2 млн грн. Дебіторська заборгованість перевищує суму оборотних коштів, вкладених разом у виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію і товари і становить 62115,4 млн грн. Кредиторська заборгованість становить 88578,9 млн грн. і більше ніж у 1,4 раза перевищує дебіторську. Така сама тенденція мала місце й у 1998 році. Наведені дані дають змогу зробити висновок, що для підприємств кредиторська заборгованість є ледве чи не головним джерелом короткострокового фінансування.

*Таблиця 6.6*

**КРЕДИТОРСЬКА І ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ  
У ФОРМУВАННІ І ВИКОРИСТАННІ ОБОРОТНИХ КОШТІВ  
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У 1997—1999 рр., млн грн.**

	на 01.1998 р.	на 01.99 р.	на 07.99 р.
1. Оборотні кошти у запасах товарно-матеріальних цінностей, у тім числі:	26102,9	27959,2	27960,7
— виробничі запаси	12621,9	13025,4	12784,2
— незавершене виробництво	4890,0	5519,8	5891,9
— готова продукція	5632,3	6052,9	5662,4
— товари	873,5	1019,2	948,5
2. Дебіторська заборгованість	31142,4	49978,8	62115,4
3. Інші активи і грошові кошти	5110,4	6653,0	6618,6
4. Усього вкладено коштів (1 + 2 + 3)	62355,7	84591,0	96694,7
5. Довідково:			
— отримані кредити банків	3550,9	10560,0	11790,3
у тім числі короткострокові	2186,7	3859,6	3991,9
— кредиторська заборгованість	48959,7	76738,1	88578,9

Створюється парадоксальна ситуація: що більше в обороті підприємства-споживача товарів і грошей підприємства-постачальника, то більше (незалежно від форми власності) це його влаштовує. Однак таке "перекачування" капіталу (хоча й тимчасове) в кінцевому підсумку утворює ланцюг неплатежів, погіршує фінансовий стан підприємства, уповільнює обертання оборотних коштів у народному господарстві в цілому.

Джерела формування оборотних коштів справляють вплив на їх обертання. Особливості різних джерел формування і принципи різного режиму використання власних і залучених оборотних коштів впливають на ефективність використання

оборотних коштів і всього оборотного капіталу. Раціональне формування названих джерел оборотних коштів має значний вплив на процес виробництва, на фінансові результати і фінансовий стан підприємства, сприяє досягненню мети з мінімально необхідними за даних умов оборотними коштами.

#### **6.4. ПОКАЗНИКИ СТАНУ І ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

6.4.1. Показники стану власних оборотних коштів

6.4.2. Показники використання оборотних коштів і шляхи прискорення їх обертання

6.4.3. Вплив розміщення оборотних коштів на фінансовий стан підприємства

##### **6.4.1. ПОКАЗНИКИ СТАНУ ВЛАСНИХ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

Стан оборотних коштів характеризується насамперед наявністю їх на певну дату. Наявність власних оборотних коштів підприємства визначається як різниця між сумою підсумку I розділу пасиву балансу Ф.1 та рядка 530 і підсумком I розділу активу балансу Ф.1 та рядка 300.

Тобто із суми I розділу пасиву "Джерела власних та прирівняних до них коштів" (ряд. 495, графа 4) та суми рядка 530 (довгострокові кредити) вираховується сума показників розділу активу "Основні засоби та інші позаоборотні активи" (ряд. 070, графа 4) та позикові кошти (ряд. 300).

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 (ПБО2) "Баланс", що затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 і зареєстроване у Міністерстві юстиції України 21.06.99 р. №391/3684, наявність власних оборотних коштів підприємства визначається як різниця між сумою підсумку "розділу I пасиву балансу Ф. 1". "Власний капітал" (рядок 380) та підсумком розділу I активу балансу (рядок 080).

Отже, з суми розділу I пасиву балансу "Власний капітал" (рядок 380) та суми рядка 430 "Забезпечення наступних витрат і платежів" вираховується сума показників розділу I активу "Необоротні активи" (рядок 080).

Порівняння фактичної наявності оборотних коштів з нормативом дає змогу визначити брак або надлишок власних оборотних коштів.

Брак власних оборотних коштів означає перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною наявністю їх. Він може виникнути з вини самого підприємства, інших підприємств, у результаті зміни умов господарювання, не взятих до уваги своєчасно (як, наприклад, несвоєчасне фінансування приросту нормативу власних оборотних коштів), через стихійне лихо та з інших причин.

Основними причинами браку власних оборотних коштів можуть бути: погана робота маркетингової служби; невиконання планів прибутку; слабка відповідальність підприємств за формування і збереження власних оборотних коштів та їх нецільове використання; несвоєчасне фінансування приросту нормативу оборотних коштів; наявність дебіторської заборгованості (несвоєчасні розрахунки) тощо.

Брак власних оборотних коштів може виникати у зв'язку зі значним підвищенням цін у результаті інфляційних процесів.

Надлишок власних оборотних коштів створюється в підприємств у разі перевищення розмірів оборотних коштів понад визначені їх нормативи, необхідні для задоволення постійних мінімальних потреб виробництва в ресурсах. Він може виникнути внаслідок перевиконання плану прибутку; неповного внеску платежів до бюджету; безоплатного надходження (отримання) товарно-матеріальних цінностей від інших організацій; неповного використання прибутку на цілі, передбачені фінансовим планом, та ін.

Перевищення нормативу оборотних коштів може бути виправданим у разі перевиконання плану випуску продукції, але темпи зростання нормативних запасів

не повинні випереджати темпів зростання обсягу виробництва. За сучасних умов господарювання (зміна цін, інфляція, спад виробництва) перевищення фактичної наявності власних оборотних коштів над нормативом - явище в господарській діяльності підприємств досить рідкісне. Порівнюючи на певну дату різних періодів фактичну наявність власних оборотних коштів, можна судити про абсолютну зміну їхніх величин. До показників, що характеризують стан оборотних коштів, можна віднести коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства (Крв). Цей показник визначається як відношення вартості оборотних коштів до вартості майна підприємства:

$$\text{Крв} = \text{Фн}/\text{М}$$

де Фн - фактична наявність (вартість оборотних коштів, грн.);

М - вартість майна підприємства, грн.

Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів показує, яку частку у майні підприємства вони займають. Залежно від типу виробництва, виду продукції та інших чинників ця частка може бути різною. Але бажано, щоб вона забезпечувала можливість ритмічного, безперебійного виробництва і, у разі необхідності, швидкої ліквідності оборотних активів.

#### **6.4.2. ПОКАЗНИКИ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ І ШЛЯХИ ПРИСКОРЕННЯ ЇХ ОБЕРТАННЯ**

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовуються різноманітні показники, найважливішим з яких є швидкість обертання. Вона обчислюється в днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот, тобто проходять всі стадії круго-обороту на підприємстві:

$$\text{O} = \text{СТ}/\text{P}$$

де O - термін обертання оборотних коштів, днів;

С - середні залишки нормованих оборотних коштів, грн.;

Т - тривалість періоду, за який обчислюється обертання, днів;

P - обсяг реалізованої продукції, грн.

Середню вартість оборотних коштів можна розрахувати як середню арифметичну або середню хронологічну. Дані для розрахунку використовуються залежно від періоду (рік, півріччя, квартал тощо), за який визначається оборотність. Якщо за рік, то необхідно для розрахунку брати наявність оборотних коштів на початок кожного місяця.

Отже, формула, за якою визначається середня арифметична, виглядатиме так:

$$\text{C} = \frac{(\text{C}_1 + \text{C}_2 + \dots + \text{C}_{12} + \text{C}_{13})}{13}, \quad (1)$$

де C<sub>1</sub>, C<sub>2</sub>, ... C<sub>12</sub> - сума (вартість) оборотних коштів на початок кожного місяця року (з січня по грудень);

C<sub>13</sub> - сума оборотних коштів на початок наступного року.

Середня сума оборотних коштів за середньою хронологічною визначається за формулою:

$$\text{C} = \frac{\left( \frac{1}{2} \text{C}_1 + \text{C}_2 + \dots + \text{C}_{12} + \text{C}_{13} \right)}{12}. \quad (2)$$

Хоч результати підрахунків за обома формулами мають незначні розбіжності, але розрахунок, проведений за формулою [2], статистика вважає точнішим.

Приклад 9.

Вартість оборотних коштів на підприємстві у звітному році на початок кожного місяця становила, тис. грн.: січень - 830, лютий - 860, березень - 780, квітень - 820, травень - 770, червень - 840, липень - 810, серпень - 750, вересень - 790, жовтень - 800, листопад - 780, грудень - 810, січень наступного року - 870.

Виходячи з формули середньої арифметичної (1), сума оборотних коштів становитиме 808,5 тис. грн.

$(830+ 860+ 780+ 820+ 770+ 840 +810+ 750+ 790+ 800+ 780+ 810+ 870)/13$

Сума оборотних коштів за рік, розрахована за середньою хронологічною (2), становитиме 805,0 тис. грн.

$(1/2*830 +860+ 780+ 820 +770 +840 +810+750 +790+ 800+ 780 +810 +1/2*870)/12$

Тривалість обертання коштів - це синтетичний показник, здатний відобразити одночасно результати процесу матеріального відтворення - обсяг реалізації створених товарів і наданих послуг за даний період - і ефективність використання в цьому процесі матеріальних засобів і коштів.

Обертання оборотних коштів обчислюється за планом і фактично. Порівнюючи фактичний час обертання з плановим, визначають прискорення або сповільнення обертання як щодо всіх нормованих оборотних коштів, так і щодо окремих їхніх статей (табл. 6.7).

Таблиця 6.7

**РОЗРАХУНОК ОБЕРТАННЯ ОБОРІТНИХ КОШТІВ ЗА РІК**

№ п/п	Показник	Од. вим.	За планом	Фактично	Відхилення від плану (+, -)
1	Реалізація товарної продукції	Тис. грн.	5580,0	6120,0	+540
2	Середні залишки нормованих оборотних коштів	Тис. грн.	785,0	805,0	+20
3	Ододенний обсяг реалізації продукції	Тис. грн.	15,5	17,0	+1,5
4	Час обертання оборотних коштів	Дні	50,6	47,3	-3,3

Дані таблиці свідчать, що фактичний час обертання коштів за рік скоротився проти плану на 3,3 дня (50,6-47,3).

Унаслідок прискорення обертання оборотних коштів із обороту вивільняється частина коштів, що обраховується множенням фактичного ододенного обсягу реалізації продукції на дні прискорення обертання оборотних коштів. У нашому прикладі за рахунок прискорення часу обертання оборотних коштів з обороту вивільняється 56,1 тис. грн.  $(17,0 \times 3,3)$ .

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів використовується коефіцієнт обертання, що визначається за формулою:

$$K_o = P/C$$

де  $K_o$  - коефіцієнт обертання оборотних коштів.

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за період, що аналізується. Що більше оборотів здійснюють оборотні кошти, то ліпше вони використовуються.

У нашому прикладі кількість оборотів збільшилась за рік на 0,5 оборота  $((6120/805)/(5580/785))$ , що позитивно позначилось на діяльності підприємства.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів є оберненим до коефіцієнта обертання показником і визначається за формулою:

$$K_z = C/P$$

де  $K_z$  - коефіцієнт завантаження оборотних коштів, коп.

Він характеризує участь оборотних коштів у кожній гривні реалізованої продукції.



Що менше оборотних коштів припадає на 1 грн. обороту, то ліпше вони використовуються.

У нашому прикладі (див. табл. 6.7) фактично у 1 грн. реалізованої продукції авансовано 13 коп. (805,0/6120,0), тоді як за планом передбачалось 14 коп. (785,0/5580,0), що свідчить про підвищення ефективності витрат.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів можуть використовуватись коефіцієнт ефективності (прибутковість оборотних коштів) і рентабельність. Вони обчислюються за формулами:

$$K_e = П/С; P=(П/С)*100\%$$

де  $K_e$  - коефіцієнт ефективності оборотних коштів, коп.;

П - прибуток від реалізації продукції, грн.;

Р - рентабельність оборотних коштів, %.

Якщо  $K_e$  є абсолютним показником і характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних коштів, то Р - відносний показник, що визначає ступінь використання оборотних коштів. Що більшим є значення першого і другого показників, то ефективніше використовуються оборотні кошти.

Поліпшення використання оборотних коштів підприємств і підвищення ефективності виробництва можна досягти через:

- 1) скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з переходом на оптову торгівлю та прямі економічні зв'язки з постачальниками;
- 2) прискорення обертання оборотних коштів за рахунок реалізації непотрібних, залежалих товарно-матеріальних цінностей.

Поліпшення використання оборотних коштів вивільняє їх. Це вивільнення може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів - це пряме скорочення потреби в оборотних коштах проти попереднього періоду за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації).

Відносне вивільнення оборотних коштів виникає тоді, коли внаслідок поліпшення їх використання підприємство з тією самою сумою оборотних коштів або з незначним їх зростанням у плановому році збільшує обсяг виробництва.

За нинішніх умов господарювання через інфляційні процеси найбільш реальним є відносне вивільнення оборотних коштів.

Ураховуючи це, слід більше уваги приділяти реалізації заходів, які сприяють відносному вивільненню оборотних коштів.

Таблиця 6.8

**ПОКАЗНИКИ СТАНУ Й ЕФЕКТИВНОСТІ  
ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

№ п/п	Показник	Визначення	Економічна суть
1.	Наявність оборотних коштів	$[B_k + З] - [O_k + П_k]$	Характеризує величину власних оборотних коштів
	а) брак	$\Phi_k < Н$	Перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною наявністю
	б) надлишок	$\Phi_k > Н$	Перевищення фактичної наявності оборотних коштів над нормативом
2.	Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства	$\frac{\Phi_k}{M}$	Відображає питому вагу вартості оборотних коштів у загальній вартості майна підприємства

№ п/п	Показник	Визначення	Економічна суть
3.	Оборотність	$\frac{CT}{P}$	Характеризує час, за який оборотні кошти здійснюють один оборот
4.	Коефіцієнти обертання	$\frac{P}{C}$	Характеризує кількість оборотів за період, що аналізується
5.	Коефіцієнт завантаження	$\frac{C}{P}$	Показує, скільки оборотних коштів авансовано у 1 грн. реалізованої продукції
6.	Прибутковість	$\frac{П}{C}$	Характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних коштів
7.	Рентабельність	$\frac{П}{C} \cdot 100\%$	Визначає ступінь використання оборотних коштів

Вк - власні кошти;

З - забезпечення наступних витрат;

Оз - основні засоби та інші позаоборотні активи;

Пк - позикові кошти;

Фн - фактична наявність оборотних коштів;

Н - норматив оборотних коштів;

М - вартість майна підприємства;

С - середня вартість оборотних коштів;

Т - тривалість періоду, за який обчислюється обертання оборотних коштів;

Р - обсяг реалізації продукції;

П - прибуток від реалізації продукції.

Показники стану й ефективності використання оборотних коштів, порядок їхнього визначення та їхній економічний зміст наведено в табл. 6.8.

### 6.4.3. ВПЛИВ РОЗМІЩЕННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування оборотних коштів розпочинається з моменту їх формування і розміщення. Раціональне розміщення як складова управління оборотним капіталом має певні особливості не лише в різних галузях, а навіть і на різних підприємствах однієї галузі. Визначальними тут є такі чинники: вид господарської діяльності, обсяг виробництва; рівень технології та організації виробництва; термін виробничого циклу; система постачання необхідних товарно-матеріальних цінностей і реалізації продукції та ін.

Залежно від розміщення, умов організації виробництва й реалізації продукції оборотні кошти мають різний рівень ліквідності, а отже, і ризику використання (рис. 6.2).

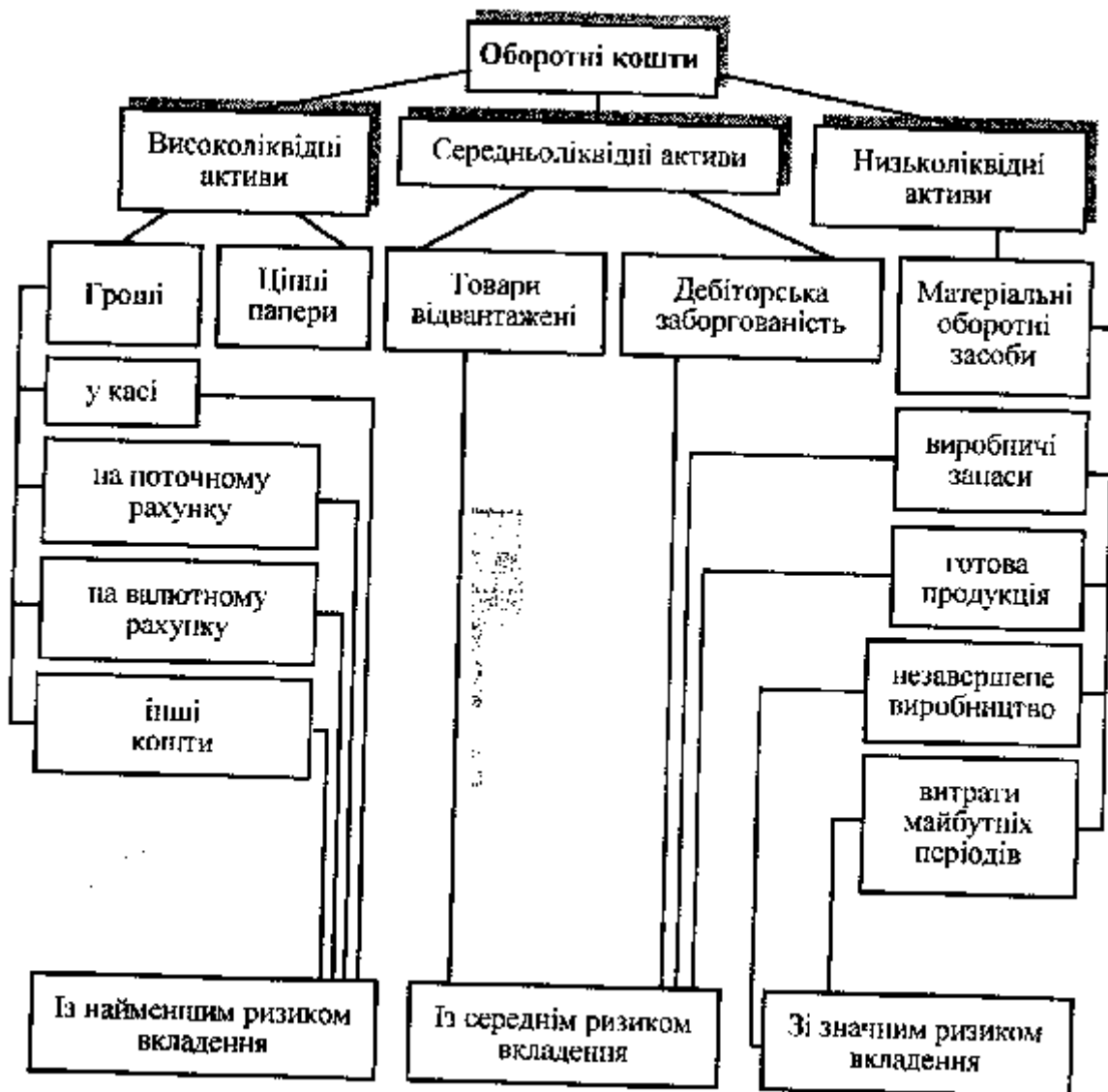


Рис. 6.2. Класифікація оборотних коштів щодо ступеня ліквідності та ризику вкладення

Практика господарювання підтверджує, що найбільш ліквідними і з найменшим ризиком є кошти в касі, на розрахункових і валютних рахунках в установах банку, вкладені в цінні папери.

Менш ліквідною частиною з певним ризиком вкладення вважається відвантажена продукція і дебіторська заборгованість покупців. Остання, у свою чергу, може бути менш чи більш ліквідною. Це стосується строкової і простроченої дебіторської заборгованості щодо відвантаженої продукції.

Найменш ліквідними і з найбільшим ризиком вкладення є оборотні кошти в незавершеному виробництві; у витратах майбутніх періодів; у виробничих запасах; у готовій продукції (що її не відвантажено). Це пояснюється тим, що саме ця частина оборотних коштів найбільш віддалена від моменту реалізації і більше підлягає впливу змін кон'юнктури ринку, інфляційних процесів тощо. Отже, ліквідність поточних активів є головним фактором, який визначає ступінь ризику вкладання оборотних коштів.

Ступінь ліквідності в цілому оборотних активів і кожної їх групи визначається як відношення відповідної частки оборотних активів до короткострокових зобов'язань. Найчастіше в практиці застосовуються такі показники:

- коефіцієнт забезпечення власними коштами (Кз.к.) (коефіцієнт автономії Ка);
- коефіцієнт покриття (Кп);

- коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабс.л.)

Перший показник (Кз.к.) визначається як відношення різниці між обсягами власних та прирівняних до них коштів (підсумок розділу I пасиву балансу) і фактичною вартістю основних засобів та інших позаоборотних активів (підсумок розділу I активу балансу) до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних засобів - виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, грошей, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів (підсумок II і III розділів активу балансу).

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (ПБО 2) "Баланс" цей показник (Кзк) визначається як відношення різниці між обсягами власних та прирівняних до них коштів (підсумок розділу I пасиву балансу) і фактичною вартістю основних засобів та інших позаоборотних активів (підсумок розділу I активу балансу) до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних засобів - виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій та інших оборотних активів (підсумок розділу II активу балансу, рядок 260).

$$K_{з.к} = \frac{B_k}{\sum_{o.k.}}$$

де Кз.к. - коефіцієнт забезпечення власними коштами;

Вк - власні кошти, грн.;

СУМА з.к. - загальна сума оборотних коштів, грн.

Коефіцієнт характеризує наявність власних оборотних коштів, необхідних для фінансової стабільності підприємства, його незалежності від позикових коштів.

Якщо значення коефіцієнта спадає нижче за 0,1, підприємство є неплатоспроможним. Зростання коефіцієнта проти минулого періоду свідчить про підвищення фінансової незалежності та зниження ризику фінансових вкладень.

Коефіцієнт покриття (Кп) - це найбільш узагальнюючий показник ліквідності балансу. Визначається як відношення всіх поточних активів підприємства (підсумок II розділу активу балансу) до суми короткострокових зобов'язань (підсумок IV розділу пасиву балансу).

$$K_{п} = \frac{\sum_{п.а}}{\sum_{к.з}}$$

де Кп - коефіцієнт покриття;

Сума п.а - сума усіх поточних активів, грн.;

Сума к.з. - сума короткострокових зобов'язань, грн.

Цей коефіцієнт характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення його боргів протягом року. Уважають, що його рівень у межах 2,0 - 2,5 є прийнятним. Він показує, скільки грошових одиниць активів припадає на кожен грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Коли Кп стає меншим за 1,0, структура балансу вважається незадовільною, а підприємство - неплатоспроможним.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабс.л.) визначається як відношення суми коштів та короткострокових фінансових вкладень підприємства (III розділ активу балансу) до короткострокових зобов'язань (підсумки II і III розділів пасиву балансу).

$$K_{\text{абс.л}} = \frac{\Gamma_{\text{к}} + K_{\text{в}}}{\Sigma_{\text{к.з}}},$$

Де К абс.л. - коефіцієнт абсолютної ліквідності;

Г к. - грошові кошти, грн.;

К в. - короткострокові вкладення, грн.;

СУМА к.з. - сума короткострокових зобов'язань, грн.

Показник характеризує негайну готовність підприємства погасити свою заборгованість. Достатнім є значення коефіцієнта в межах 0,25 - 0,35. За значення меншого ніж 0,2 підприємство вважається неплатоспроможним.

Отже, фінансове стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є виважена, раціональна організація й ефективне використання оборотних коштів. Але це не означає, що підприємство має вкладати оборотний капітал лише у високоліквідні активи з метою зниження ймовірного ризику та отримання найвищого прибутку. Головною метою діяльності підприємства є створення конкурентоспроможної продукції з високими споживчими якостями.

### ТЕСТИ ДО РОЗДІЛУ 6

Знайдіть правильну відповідь.

ТЕСТ 1. Оборотні кошти підприємства - це...

1. Гроші в касі підприємства, на розрахункових і валютних рахунках, у розрахунках.
2. Кошти, авансовані у виробничі оборотні фонди та фонди обігу.
3. Оборотні активи.
4. Предмети праці.

ТЕСТ 2. Оборотні виробничі фонди - це...

1. Оборотні кошти у виробництві.
2. Оборотні кошти у виробництві та готовій продукції.
3. Оборотні кошти у виробничих запасах.
4. Оборотні кошти у виробничих запасах та у виробництві.

ТЕСТ 3. Яка частина оборотних коштів обслуговує сферу обігу?

1. Готова продукція на складі.
2. Готова продукція, грошові кошти й кошти в розрахунках.
3. Кошти на рахунках у банках і касі, у розрахунках, дебіторська заборгованість.
4. Готова продукція, що відвантажена.

ТЕСТ 4. Принципи організації оборотних коштів - це...

1. Самостійність у розпорядженні та управлінні оборотними коштами.
2. Визначення планової потреби в оборотних коштах та їх розміщення за окремими елементами й підрозділами.
3. Коригування розрахункових і чинних нормативів з урахуванням вимог господарювання, що постійно змінюються.
4. Наявність раціональної системи фінансування оборотних коштів.
5. Контроль за раціональним розміщенням і використанням оборотних коштів.

ТЕСТ 5. Відповідно до чого здійснюється планування оборотних коштів?

1. До кошторисів витрат на виробництво і невиробничі потреби.
2. До виробничої програми.
3. До бізнес-плану.
4. До обсягу реалізації продукції.

ТЕСТ 6. Які оборотні фонди слід віднести до нормованих?

1. Оборотні виробничі фонди.
2. Виробничі запаси.
3. Фонди обігу.

4. Оборотні виробничі фонди й готову продукцію.

ТЕСТ 7. За допомогою яких показників можна визначити потребу підприємства в сировині, матеріалах, покупних напівфабрикатах?

1. Одноденних витрат конкретних видів сировини, матеріалів, розрахованих за виробничою собівартістю IV кв. планового року.
2. Собівартості одиниці продукції.
3. Норм запасу в днях конкретних видів сировини, матеріалів.
4. Обсягу реалізації продукції в плановому році.

ТЕСТ 8. За допомогою яких показників можна визначити потребу підприємств у оборотних коштах у незавершеному виробництві?

1. Тривалість виробничого циклу.
2. Кількість продукції, що випускається.
3. Одноденні витрати в незавершеному виробництві за планом IV кв. за виробничою собівартістю.
4. Коефіцієнт зростання витрат,

ТЕСТ 9. Які показники необхідні для нормування оборотних коштів у запасах готової продукції?

1. Норма запасу оборотних коштів щодо готової продукції.
2. Одноденний випуск продукції в IV кв. планового року за виробничою собівартістю.
3. Середні залишки оборотних коштів на початок планового року.
4. Випуск товарної продукції в плановому році.

ТЕСТ 10. Які показники треба використовувати, визначаючи потребу в оборотних коштах економічним методом?

1. Середні залишки оборотних коштів на початок планового року.
2. Зміни в обсязі виробництва продукції.
3. Розмір "виробничого" нормативу на початок планового року.
4. Розмір "невиробничого" нормативу на початок планового року.

ТЕСТ 11. Які джерела формування оборотних коштів можна віднести до власних і прорівняти до них?

1. Сума статутного капіталу.
2. Кредиторська прострочена заборгованість.
3. Сума статутного капіталу, що зменшена на суму залишкової вартості основних фондів і збільшена на суму нерозподіленого прибутку.
4. Сума сталих пасивів.

ТЕСТ 12. Яким чином визначається стан оборотних коштів?

1. Наявністю оборотних коштів на певну дату.
2. Порівнянням фактичної наявності оборотних коштів з нормативом.
3. Порівнянням фактичної наявності оборотних коштів на певні дати.
4. Браком власних оборотних коштів.
5. Надлишком власних оборотних коштів.

ТЕСТ 13. Показники ефективності використання оборотних коштів - це...

1. Фондовіддача.
2. Коефіцієнт обертання.
3. Коефіцієнт ефективності.
4. Коефіцієнт завантаження.

ТЕСТ 14. Деяких наслідків веде прискорення обертання оборотних коштів?

1. До абсолютного їх вивільнення з обороту.
2. До відносного їх вивільнення з обороту.

3. До зростання іммобілізації оборотних коштів.

4. До збільшення обсягів позичкового і залученого капіталу.

ТЕСТ 15. Які напрямки розміщення оборотних коштів можна віднести до високоліквідних активів?

1. Матеріальні оборотні активи.

2. Цінні папери.

3. Товари відвантажені.

4. Дебіторська заборгованість.

5. Гроші на банківських рахунках і в касі підприємства.

ТЕСТ 16. Які напрямки розміщення оборотних коштів можна віднести до середньоліквідних активів?

1. Товари відвантажені.

2. Матеріальні оборотні кошти.

3. Дебіторська заборгованість.

4. Цінні папери.

5. Гроші на банківських рахунках і в касі підприємства.

ТЕСТ 17. Які напрямки розміщення оборотних коштів можна віднести до низьколіквідних активів?

1. Дебіторська заборгованість.

2. Гроші на банківських рахунках і в касі підприємства.

3. Товари відвантажені.

4. Цінні папери.

5. Матеріальні оборотні засоби.

ТЕСТ 18. Які показники можна вважати найприйнятнішими для визначення впливу розміщення оборотних коштів на фінансовий стан підприємства?

1. Коефіцієнт автономії (забезпечення власними коштами).

2. Показник витрат на 1 грн. реалізованої продукції.

3. Коефіцієнт покриття.

4. Рентабельність оборотних коштів.

5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.

6. Коефіцієнт платоспроможності.

7. Питома вага виробничих оборотних фондів у загальній вартості.

8. Рівень інфляції.

9. Коефіцієнт кредитоспроможності.

10. Брак власних оборотних коштів.

11. Надлишок власних оборотних коштів.

## **РОЗДІЛ 7**

### **КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

Основні терміни і поняття: овальний кредит; акцептний кредит; банківський кредит; бюджетні позики; відсотки за кредит; державний кредит; дисконтний кредит; комерційний кредит; консигнація; консорціональний кредит; контокорентний кредит; кредитна лінія; кредитоспроможність; кредитування; лізинг; лізинговий кредит; об'єкти кредитування; овердрафт; сезонний кредит; факторинг.

#### **7.1. НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

7.1.1. Кругооборот коштів підприємств та необхідність залучення кредитів

7.1.2. Класифікація кредитів, що надаються підприємствам

#### **7.1.1. КРУГООБОРОТ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ**

## КРЕДИТИВ

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів. З економічного погляду кредит - це форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення і обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує. Загальноекономічною причиною появи кредитних відносин є товарне виробництво. Основою функціонування кредиту є рух вартості у сфері товарного обміну, в процесі якого виникає розрив у часі між рухом товару і його грошовим еквівалентом, відбувається відокремлення грошової форми вартості від товарної. Якщо рух товарних потоків випереджає грошовий, то підприємства - споживачі товарів із настанням моменту плати за них не завжди мають достатні кошти, що може зупинити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових потоків випереджає товарні, то на підприємствах нагромаджуються тимчасово вільні кошти. Виникає суперечність між безперервним вивільненням грошей у кругообороті оборотних коштів і потребою в постійному використанні матеріальних і грошових ресурсів. Таким чином, виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, із тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємствах і появою потреби в них у інших. При цьому виникнення кредитних відносин зумовлюється не самим фактом незбігу в часі відвантаження товару і його оплати, а узгодженням між суб'єктами кредитних відносин умови щодо відстрочки платежу шляхом укладання кредитної угоди. Але оборот товарів є не єдиною причиною появи кредитних взаємовідносин. Нині кредитні відносини виникають за будь-якої економічної чи фінансової операції, що пов'язана із заборгованістю одного з учасників такої операції. Поряд з об'єктивною основою існують специфічні причини виникнення і функціонування кредитних відносин, що пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення.

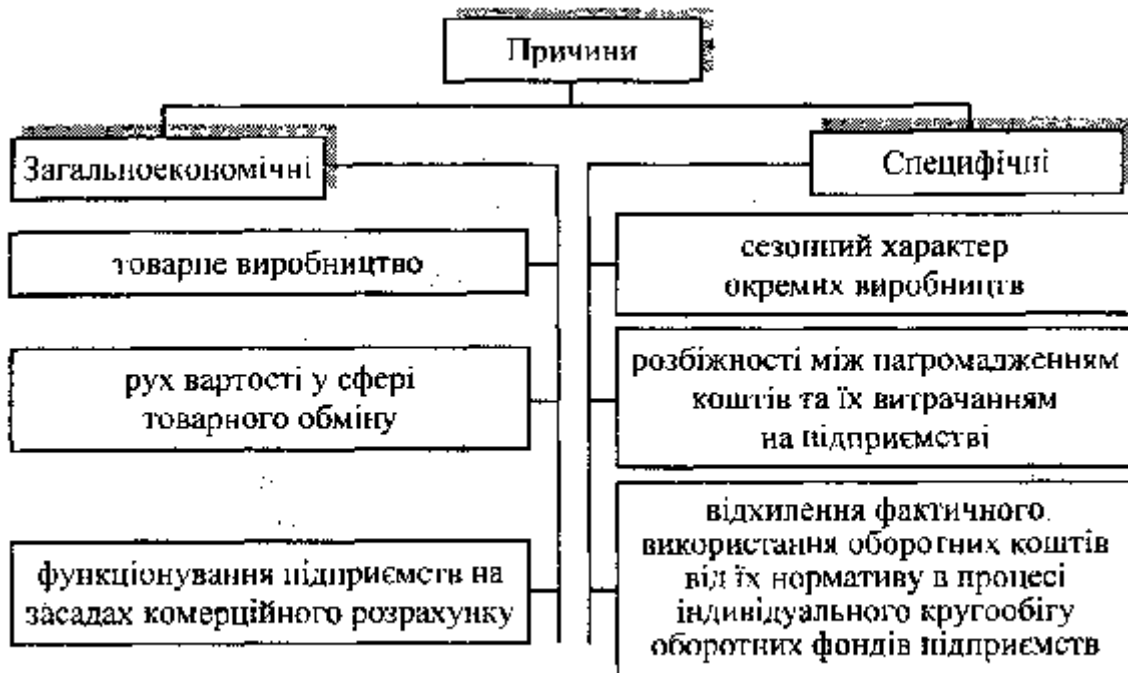


Рис. 7.1. Причини виникнення кредитних відносин

Для розвитку кредитних відносин необхідні певні умови. По-перше, учасники кредитної угоди - кредитор і позичальник, мають бути юридичне самостійними



суб'єктами, які матеріально гарантують виконання зобов'язань. По-друге, інтереси суб'єктів кредитної угоди повинні збігатися.

Для забезпечення всього процесу відтворення необхідно, щоб підприємства мали необхідні оборотні кошти, які вони використовують для придбання оборотних виробничих фондів. Із стадії виробничих запасів оборотні кошти переходять у незавершене виробництво, а потім у готову продукцію. У свою чергу, готова продукція, призначена для продажу, стає товаром і реалізується. Виручка від реалізації поступає на рахунок підприємства.

За браком власних оборотних коштів підприємства залучають банківські кредити, кошти інших кредиторів та комерційний (товарний) кредит. Кредит дає змогу доцільніше організувати оборот коштів підприємств, не витрачати значних фінансових ресурсів на створення зайвих запасів сировини й матеріалів.

У процесі кредитування підприємств насамперед ураховуються індивідуальні особливості кругообороту їхніх оборотних коштів. Особливості індивідуального кругообороту коштів підприємств проявляються у розбіжності в часі між вивільненням з обороту вартості в грошовій формі та авансуванням коштів у новий оборот. Такі розбіжності відбуваються, передусім, через сезонність виробництва. Сезонність виробництва зумовлює в одні періоди випереджаюче зростання виробничих витрат порівняно з надходженням коштів і спричиняє додаткову потребу в коштах понад ті, що є в розпорядженні підприємства. В інші періоди витрати виробництва зменшуються або зовсім припиняються, збільшується вихід готової продукції та надходження грошової виручки, частина якої виявляється тимчасово вільною.

Таке чергування зростання додаткових потреб у коштах і створення тимчасово вільних залишків їх на тому самому підприємстві створюють реальну економічну основу для використання кредитів на формування виробничих і оборотних фондів та погашення їх через певний час.

Взагалі особливості індивідуального обороту коштів підприємства зумовлюються багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами. До об'єктивних факторів належать:

- \* галузева належність підприємства;
- \* характер виробничого процесу;
- \* сезонність виробництва.

До суб'єктивних факторів належать:

- \* рівень організації виробництва;
- \* рівень організації збуту й постачання;
- \* інші фактори.

Розрізняють два види кругообороту коштів підприємства: відносно рівномірний і переважно нерівномірний.

Перший вид властивий підприємствам нафтової, вугільної, металургійної та інших галузей промисловості. Для підприємств цієї групи характерна відсутність тривалого лагу (періоду) між надходженням і витрачанням коштів.

Другий вид характерний для підприємств легкої, харчової, лісової промисловості, сільськогосподарських підприємств. У них завжди виникає певна невідповідність між витратами коштів і надходженням коштів від реалізації продукції. У підприємств з нерівномірним кругооборотом коштів додаткова потреба в кредиті пояснюється сезонністю виробництва, значною тривалістю обороту оборотних коштів. Тривалість виробничого циклу може коливатися від кількох днів (виробництво деяких харчових продуктів) до кількох місяців і років (виробництво сільськогосподарської продукції, суднобудування).

Суб'єктами кредитних відносин можуть бути будь-які самостійні підприємства.

Кредитні відносини характеризуються тим, що їх суб'єктами є дві сторони: одна з

них у рамках конкретної кредитної угоди називається кредитором, інша - позичальником. Грошові чи товарно-матеріальні цінності, витрати або виконана робота та надані послуги, щодо яких укладається кредитний договір, є об'єктом кредиту.

Основними об'єктами короткострокового кредитування в оборотні кошти є:

- виробничі запаси (сировина, основні й допоміжні матеріали, запасні частини, паливо, інструмент);
- незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва;
- витрати майбутніх періодів (сезонні витрати, витрати на освоєння випуску нових виробів тощо);
- готова продукція і товари;
- платіжні та розрахункові операції з постачальниками й покупцями.

На підприємствах виникає потреба в кредитах під виробничі запаси, якщо їх розміри перевищують власні кошти, тобто якщо створюються наднормативні запаси. Причиною таких можуть бути сезонність завезення, нерівномірна або дострокова поставка матеріальних ресурсів постачальниками та ін.

Наднормативні запаси сільськогосподарської сировини є основним об'єктом банківського кредиту на підприємствах, які переробляють цю сировину і працюють сезонно (цукрові заводи, консервні комбінати, інші підприємства харчової та легкої промисловості), або створюють великі сезонні запаси сировини на рік, тобто до нового врожаю.

Наднормативні запаси незавершеного виробництва і готової продукції можуть створюватися на підприємствах у зв'язку з прискоренням темпів зростання обсягів виробництва, некомплектністю постачання, транспортними утрудненнями щодо відправлення продукції споживачам, припиненням відвантажень продукції споживачам через їхню неплатоспроможність тощо.

У складі витрат майбутніх періодів банки видають підприємствам позики на покриття сезонних витрат, оскільки в періоди сезонного зменшення обсягів виробництва або міжсезонного простою витрати на виготовлення продукції тимчасово не покриваються виручкою від реалізації. Так, цукровий завод навіть у період міжсезонного простою (лютий-серпень) потребує коштів на ремонт обладнання, утримання постійного персоналу, проведення всіх підготовчих робіт до сезону цукроваріння. Ці витрати він покриває за рахунок банківських позик, а розраховується за них з виручки від реалізації цукру.

Витратами майбутніх періодів є також витрати, пов'язані з освоєнням випуску нових видів продукції, пусконаладжувальні витрати. Якщо ці витрати кредитує банк, то в кредитних угодах називається конкретна продукція і витрати включаються в її собівартість.

За допомогою кредитів підприємство, коли йому тимчасово бракує власних коштів, може розрахуватись зі своїми постачальниками.

Отже, кредит необхідний і для підтримування кругообороту фондів діючих підприємств, що обслуговують процес реалізації продукції.

Об'єктами довгострокового та середньострокового кредитування є капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, упровадженням нової техніки, удосконаленням технології виробництва, та інші витрати, що приводять до збільшення вартості основних засобів. До таких кредитів підприємства вдаються, якщо відчувають брак власних коштів, призначених на ці цілі, а саме: прибутку й амортизаційних відрахувань. Використання різноманітних форм кредитування підприємства прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів та сприяє підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності.

Визначаючи потреби в кредитах, підприємства виходять із загальної потреби у

коштах і наявності таких.

Приклад 1.

Підприємству необхідно закупити сировини та півфабрикатів для організації виробництва продукту х у сумі 1870 тис. грн. Власних джерел воно має лише 1270 тис. грн. Відтак підприємство відчуватиме додаткову потребу в оборотних коштах у сумі 600 тис. грн., яка може бути задоволена за рахунок кредиту.

Планування потреби в кредиті для формування оборотних коштів підприємства здійснюється таким чином. На першому етапі розраховується потреба в оборотних коштах у цілому та за окремими напрямками: формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції.

На другому етапі визначається необхідний розмір залучення кредитів банку на покриття збільшення потреби в оборотних коштах. Для цього можна користуватися формулою:

$Ко.б. = ОК - ОКн - ОКпр + КЗ$

де Ко.б. - необхідний розмір кредитів, які залучаються в оборотні кошти;

ОК - потреба в оборотних коштах;

ОК н - власні оборотні кошти на початок періоду;

ОК пр - поповнення оборотних коштів за рахунок прибутку підприємства;

КЗ - зменшення кредиторської заборгованості.

Потреба підприємства в кредитах під інвестиційні проекти визначається на основі інвестиційної програми за окремими етапами її реалізації та з урахуванням власних джерел фінансування.

Власні кошти для фінансування інвестиційних програм складаються з амортизаційних відрахувань, частини прибутку, яка спрямовується на реконструкцію, технічне переоснащення, нове будівництво.

Після проведення розрахунків потреби підприємства в кредитних ресурсах визначають період їх залучення. Період залучення кредитів - це час з моменту надання банківського кредиту до моменту його повного погашення та виплати відсотків за користування. Період залучення кредиту визначається банком.

Практика свідчить, що нині в Україні у зв'язку з високою інфляцією цей строк не перевищує 3 місяців.

У банківській практиці для визначення розмірів кредиту використовується метод, коли позика видається не в повному обсязі, а за мінусом визначеної частини у відсотках до заявленої величини кредиту. Ця величина для кожного підприємства може бути різною, виходячи з його кредитоспроможності і ступеня ризику кредитування.

### **7.1.2. КЛАСИФІКАЦІЯ КРЕДИТІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ ПІДПРИЄМСТВАМ**

Кредити, що їх можуть отримати підприємства, класифікуються за такими ознаками:

- за кредиторами;
- за формами та видами;
- за метою використання;
- за терміном надання; \_\_\_ за забезпеченням;
- за порядком надання.

Кредиторами підприємств можуть бути:

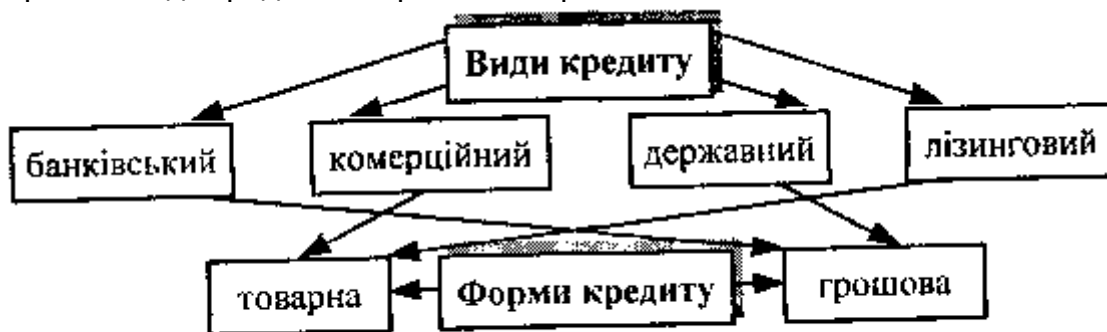
\* банки та спеціалізовані фінансово-кредитні Інститути (банківський, лізинговий кредити);

\* підприємства (комерційний кредит);

\* держава (державний кредит, який надається через уповноважені банки);

\* міжнародні фінансово-кредитні установи (відкриття кредитних ліній через уповноважені банки).

Форми та види кредитів зображено на рис. 7.2.



**Рис. 7.2. Форми та види кредитів, що надаються підприємствам**

До видів кредитів належать:

- \* банківський;
- \* комерційний;
- \* державний;
- \* лізинговий.

Банківський кредит - це економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах терміновості, платності, повернення, матеріального забезпечення. Банківський кредит надається суб'єктам господарювання всіх форм власності на умовах, передбачених кредитним договором.

Комерційний кредит - це економічні, кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами.

Державний кредит - це економічні, кредитні відносини між державою та суб'єктами господарювання.

Лізинговий кредит - це стосунки між суб'єктами господарювання, які виникають за орендування майна (майновий кредит або лізинг-кредит).

Банківський та державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі, лізинговий та комерційний - у товарній. Банківський та державний кредити погашаються у грошовій формі. Комерційний кредит також повертається переважно в грошовій формі. У період становлення ринкових відносин можлива його сплата як у товарній, так і у змішаній формах (товарній і грошовій одночасно).

Лізинговий кредит може погашатися в грошовій, товарній та змішаній формах.

Слід зазначити, що традиційно в країнах з розвинутою ринковою економікою факторингові та лізингові кредитні послуги підприємствам надаються переважно спеціалізованими фінансово-кредитними інститутами - факторинговими та лізинговими компаніями.

В Україні кредитні послуги у вигляді факторингу надають тільки комерційні банки.

Лізингові послуги надають переважно лізингові компанії. У зв'язку з цим лізинговий кредит умовно віднесений до групи небанківських кредитів.

Залежно від мети використання розрізняють кредити, що спрямовані на фінансування:

- \* оборотних коштів;
- \* основних засобів.

Підприємство має можливість отримувати кредити на придбання товарно-матеріальних запасів, обладнання, інших активів, розширення та модернізацію виробничих потужностей, викуп окремих виробничих комплексів або цілих підприємств.

За терміном надання розрізняють короткострокові, середньо-строкові, довгострокові кредити.

Короткострокові кредити підприємства можуть отримувати у разі фінансових

труднощів, які виникають у зв'язку з витратами виробництва та обороту. Термін короткострокового кредиту не перевищує одного року.

Середньострокові кредити (від одного до трьох років) надаються на поточні витрати, оплату обладнання та фінансування капітальних вкладень.

Довгострокові кредити (понад 3 роки) можуть надаватися для формування основних фондів. Об'єктами кредитування є капітальні витрати на реконструкцію, модернізацію, розширення вже діючих основних фондів, нове будівництво, приватизацію та корпоративізацію підприємств тощо.

В Україні кредити за терміном надання можна поділити на дві групи: короткострокові та довгострокові. Кредити, термін надання яких перевищує один рік, вважаються довгостроковими.

Сьогодні в Україні перевагу віддають короткостроковим кредитам.

Залежно від забезпечення кредити поділяють на 2 групи:

- \* забезпечені;
- \* бланкові.

Забезпечені кредити гарантуються певними видами активів, зокрема:

- \* нерухомістю;
- \* цінними паперами;
- \* товарно-матеріальними цінностями;
- \* дебіторською заборгованістю тощо.

Забезпечення кредитів може також здійснюватись: правами підприємств на інтелектуальну власність, землю гарантіями (банків, коштами чи майном третьої особи); іншим забезпеченням (поручительство, поліс страхової компанії).

В Україні як забезпечення кредиту використовують, головним чином, товарно-матеріальні цінності та нерухомість.

Кредити, які надаються банками підприємствам під заставу державних цінних паперів називаються ломбардними. У міру розвитку, ринку державних цінних паперів значення цього кредиту в діяльності українських підприємств зростатиме. Бланкові кредити отримують тільки фінансове стійкі підприємства на короткий термін (1-Ю днів). У вітчизняній практиці бланкові кредити практично не використовуються.

Порядок надання кредиту передбачає такі види позик:

- \* прями;
- \* консорціальні;
- \* позики участі.

Надання прямих позик передбачає кредитування підприємства безпосередньо одним кредитором.

Консорціальні позики надаються тоді, коли підприємству-позичальнику потрібні кошти в обсязі, який не може бути забезпечений одним кредитором. У цьому разі кілька кредиторів об'єднуються, і кожен з них надає частину загального кредиту. У консорціальній угоді можуть брати участь не тільки кілька банків, а й кілька підприємств-позичальників, яких стосується конкретний кредитний проект.

Підприємство-позичальник, що бажає отримати кредит у великому розмірі, може самостійно визначити банк, який бере на себе зобов'язання з організації банківського консорціуму та виконання функцій головного банку у кредитній угоді. Як правило, головним банком визначають один із великих банків, який має досвід проведення великомасштабних кредитних операцій.

Для отримання консорціумного кредиту підприємство-позичальник готує і надає головному банку, як правило, таку інформацію:

- 1) клопотання на отримання кредиту, із зазначенням характеру діяльності, фінансового стану підприємства;
- 2) дані про мету та направленість кредиту, термін надання, періоди його

погашення;

3) техніко-економічне обґрунтування проекту;

4) інші документи, що потрібні для прийняття рішення про кредитування.

Кредитні взаємовідносини між консорціумом та підприємством-позичальником регулюються кредитною угодою, яку підписують усі учасники.

Головний банк акумулює кошти банків-учасників і кредитує підприємство відповідно до кредитної угоди.

За настання строків погашення зобов'язань підприємство повертає кредиторам не тільки позичені кошти та відсотки за кредит, а й відшкодовує всі витрати, пов'язані з організацією та здійсненням кредитної операції у тій сумі та строках, які обумовлені в кредитному договорі.

Консорціальне кредитування в Україні не набуло розвитку. За останні роки було укладено лише кілька консорціальних угод.

Позики участі - банки передають (переуступають) частини позики іншим кредиторам. Домовленість про таку позику можна укласти навіть без відома підприємства-позичальника, а умови такої позики відрізняються від умов надання початкового кредиту.

У зв'язку із низькою кредитоспроможністю більшості українських підприємств у вітчизняній практиці позики участі не практикуються.

## **7.2. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

7.2.1. Види банківського кредиту та їх характеристика

7.2.2. Умови та порядок отримання банківського кредиту

7.2.3. Порядок погашення банківського кредиту підприємством

### **7.2.1. ВИДИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА**

Нині найпоширенішим видом кредиту є банківський. За такого кредитування підприємство виступає тільки в ролі позичальника. Банківський кредит класифікують за такими ознаками:

1. Цільова направленість.
2. Термін кредиту.
3. Вид відсоткової ставки.
4. Валюта кредиту.
5. Види обслуговування.

Залежно від мети кредит може надаватися на:

- \* фінансування оборотного капіталу; \* фінансування основного капіталу;
- \* викуп приватизованого підприємства.

Чинне українське законодавство забороняє надавати підприємствам кредити на покриття збитків від господарської діяльності, на формування і збільшення статутних фондів банків, для внесення платежів у бюджет і позабюджетні фонди.

Не можуть отримати кредити підприємства:

- \* проти яких порушено справу про банкрутство (крім кредитування заходів фінансової санації");

- \* під укладені ними контракти, які не передбачають захисту позичальника від можливих втрат, пов'язаних із затримками в поставках товарів;

- \* коли вони мають прострочену заборгованість за раніше наданими кредитами.

Залежно від терміну розрізняють: короткостроковий, середньо-строковий, довгостроковий кредити.

Залежно від відсоткової ставки підприємства можуть одержувати кредити з плаваючою і фіксованою відсотковою ставкою.

Позики з фіксованою відсотковою ставкою підприємствам надаються переважно за

умов стабільної економіки. Іноді такі позики підприємство може отримати й за умов інфляції, але тільки на дуже короткий термін. За економічної нестабільності підприємствам, як правило, надаються позики з плаваючою відсотковою ставкою. Ставки по таких позиках залежать від рівня відсоткової ставки на міжбанківські кредити й офіційної облікової ставки Національного банку України. Підприємства переважно намагаються отримати в банках позики із фіксованою відсотковою ставкою.

Підприємства можуть одержувати в банках кредити як у національній, так і в іноземній валюті. Для одержання кредитів у іноземній валюті від іноземних кредиторів підприємство повинно мати відповідний дозвіл Національного банку України.

Кредитування в іноземній валюті має особливість, яка полягає в тому, що прогнозовані надходження в національній валюті, яких достатньо для купівлі іноземної валюти сьогодні, не можуть вважатися надійним джерелом погашення кредиту, бо можливі різкі зміни валютного курсу. Тому прогноз грошових потоків підприємства здійснюється в іноземній валюті.

Видача підприємству позики в іноземній валюті, як і в національній, здійснюється банком тільки за відсутності простроченої заборгованості за раніше виданими позиками, незалежно від того, в якій валюті їх було надано.

Кредит в іноземній валюті може бути використаний підприємством на фінансування капітальних вкладень, придбання обладнання, сировини, матеріалів. Зокрема, підприємство може передбачати часткове використання виданого кредиту на такі цілі:

- \* оплата комісійних за виконання банком платежів або інших операцій з валютою, які здійснюються відповідно до кредитного договору підприємства з іноземною фірмою;

- \* оплата витрат на відрядження працівників підприємства за кордон у межах встановлених нормативів, коли необхідність відряджень підтверджується контрактом;

- \* сплата мита, страхових та митних внесків, які встановлені країною-експортером і віднесені за умовами контракту на імпортера;

- \* оплата транспортних витрат у межах чинних тарифів або документально підтверджених витрат на транспортування експортної продукції.

Часом банки відмовляють підприємству у видачі кредитів у іноземній валюті. Так, банк може відмовити підприємству в позиці для спекулятивних операцій, оскільки такі операції мають високий ступінь ризику.

Підприємства можуть отримати різноманітні види кредитів та послуги кредитного характеру (рис. 7.3).

Строковий кредит - це кредит, який надається повністю негайно після укладення кредитної угоди. Погашається він або періодичними внесками, або одноразовим платежем у кінці терміну.

Кредитна лінія - це згода банку надати кредит протягом певного періоду часу в розмірах, які не перевищують заздалегідь обумовленої суми.

Кредитна лінія відкривається, як правило, на рік, але її можна відкрити й на короткий період. Відкрита кредитна лінія дає змогу оплатити за рахунок кредиту будь-які розрахункові документи, передбачені у кредитній угоді, що укладається між підприємством та банком. Протягом строку дії кредитної лінії підприємство може будь-коли одержати позику без додаткових переговорів з банком та інших формальностей. Проте за банком зберігається право відмовити підприємству у позиці в межах затвердженого ліміту, якщо банк виявить погіршення фінансового стану позичальника. Через це кредитну лінію відкривають підприємствам зі стійким фінансовим становищем та доброю репутацією. На прохання підприємства ліміт

кредитування можна переглядати.

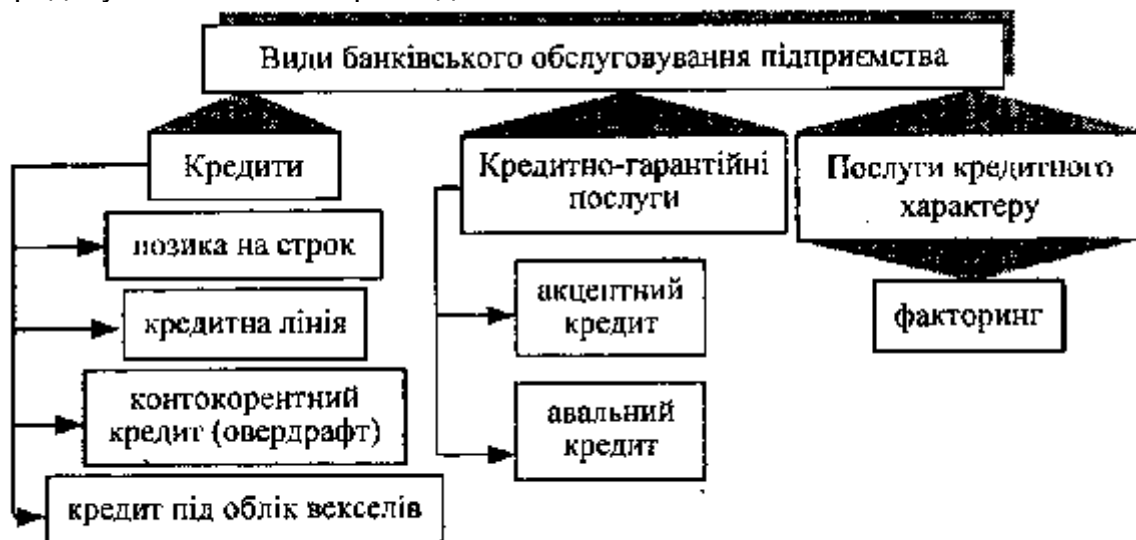


Рис. 7.3. Банківське обслуговування підприємства

Розрізняють два види кредитних ліній: сезонну й постійно відновлювальну. Сезонну кредитну лінію відкривають за періодичного браку оборотних коштів, пов'язаних із сезонністю виробництва або з необхідністю створення запасів товарів на складі. Таку лінію може бути відкрито, наприклад, цукровому заводу для формування запасів цукрових буряків або овочевій базі для створення запасів овочів на зиму. Кредити овочевій базі і цукровому заводу погашаються за рахунок виручки від реалізації продукції. Погашення боргу й відсотків здійснюється одноразовим платежем. У разі відкриття сезонної кредитної лінії банк в обов'язковому порядку вимагає від підприємства забезпечення.

Відновлювальну кредитну лінію може бути відкрито підприємству тоді, коли воно відчуває постійний брак оборотних коштів для відновлення процесу виробництва в заданому обсязі.

Відновлювальна кредитна лінія надається на термін, який не перевищує одного року. Особливість відновлювальної кредитної лінії полягає в тому, що підприємство, погасивши частину кредиту, може одержати нову суму, але в межах відповідного ліміту і періоду дії кредитної угоди. У зв'язку з цим підприємство повинно заставити банку основні фонди або надати якусь іншу гарантію.

Нині комерційні банки України відкривають кредитні лінії, як правило, сільськогосподарським підприємствам і підприємствам переробних галузей народного господарства.

Овердрафт - короткостроковий кредит, що надається банком надійному підприємству понад залишок його коштів на поточному рахунку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування його рахунку.

Для підприємства у комерційному банку може відкриватись спеціальний позичковий рахунок - контокорент (італ. conto corrente - поточний рахунок) - єдиний рахунок, на якому враховуються всі операції підприємства. На контокорентному рахунку відображуються, з одного боку, погашення кредиту банку та інші платежі з доручення підприємства, з іншого - кошти, які надходять на користь підприємства (виручка від реалізації продукції, наданий кредит та інші надходження).

Контокорент - це поєднання позикового рахунку з поточним, і він може мати дебетове та кредитове сальдо.

Підприємству-позичальнику банк відкриває контокорентний рахунок за схемою рис.7.4.

Підприємство може підтримувати комерційні стосунки з багатьма партнерами, і в нього постійно виникають грошові зобов'язання та вимоги.





**Рис. 7.4. Порядок відкриття контокорентного рахунка**

Банк бере на себе здійснення розрахунків за поточними вимогами і зобов'язаннями підприємства і з цією метою відкриває йому контокорентний рахунок. Грошові зобов'язання, які має підприємство, можуть у певний час перевищувати його фінансові можливості. У зв'язку з цим виникає потреба в отриманні контокорентного кредиту.

Якщо підприємство використовує контокорентний кредит без згоди з банком або виходить за встановлені межі кредиту, то цю частину кредиту називають терміном "овердрафт".

За дебетового сальдо контокорентного рахунка банк за використані ним кошти сплачує підприємству відсотки, як правило, у розмірі ставки на вклади до запитання. За кредитового сальдо - навпаки, підприємство сплачує банку відсотки в розмірі, передбаченому кредитною угодою (рис. 7.5).

Відкриваючи контокорентний рахунок підприємству, банк визначає ліміт кредиту, який може бути протягом року переглянутий за згодою сторін. Ліміт кредитування може бути збільшений, якщо підприємство переконає банк у доцільності такого рішення (плановане збільшення обсягів виробництва тощо).

Ліміт кредиту за контокорентним рахунком залежить від розміру необхідного кредиту, можливості підприємства погашати його, щоденного обсягу реалізації продукції, міри довіри банку до свого клієнта.

Коли підприємство робить перевитрати за контокорентним рахунком, то банк може:

- \* переглянути ліміт кредиту (за наявності об'єктивних причин);
- \* стягнути штраф;
- \* відмовити у контокорентному кредиті.

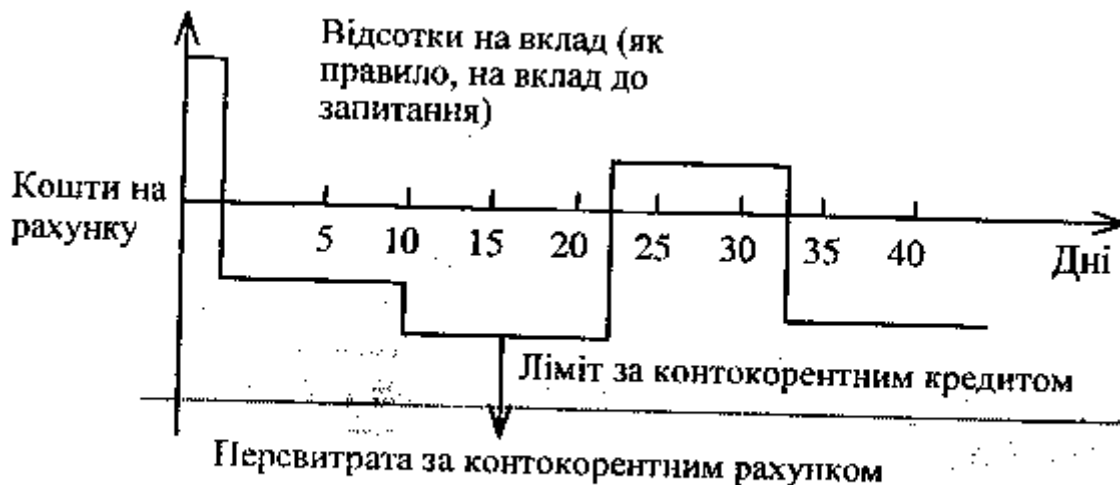


Рис. 7.5. Механізм контокорентного кредитування

Використання контокорентного кредиту пов'язане з більшими витратами для підприємства. Відсотки за користування позикою за контокорентним рахунком є найвищими у банківській практиці.

Контокорентний кредит може використовуватись для:

- \* фінансування придбання засобів виробництва, готової продукції, виробничих запасів;

- \* подолання тимчасових фінансових труднощів. Характерні особливості контокорентного кредиту:

- \* встановлення ліміту кредитування;

- \* можливість скасування кредитної угоди будь-коли.

З іншого боку, контокорентний кредит має певні переваги для підприємства-позичальника:

- \* відсотки за кредит нараховуються лише за фактичні дні користування;

- \* кредитними коштами підприємство може скористатись будь-коли без укладення додаткової кредитної угоди.

Кредит під облік векселів (обліковий кредит) - це короткостроковий кредит, який банківська установа надає пред'явнику векселів, обліковуючи (скуповуючи) їх до настання строку виконання зобов'язань за ними і сплачуючи пред'явнику номінальну вартість векселів за мінусом дисконту.

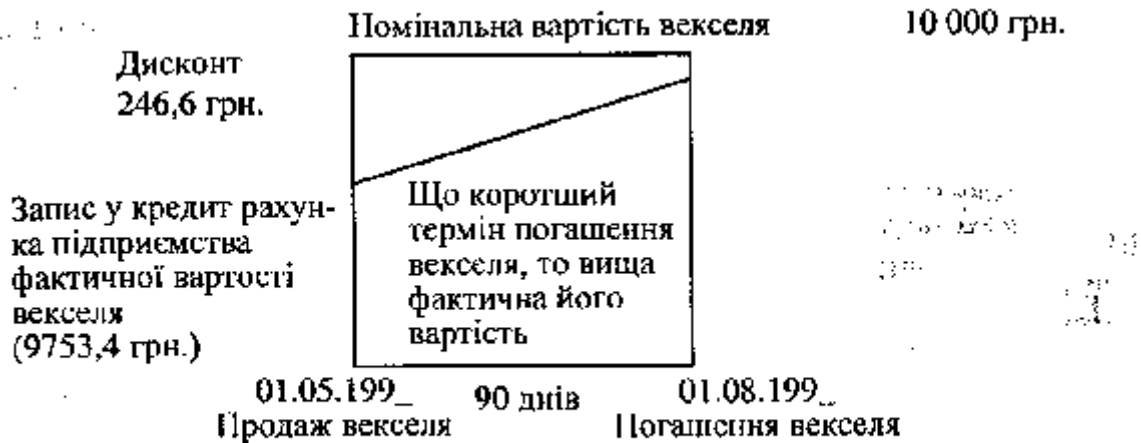
Переваги такого кредиту для підприємства:

- \* гарантія того, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані в банку за вигідною відсотковою ставкою;

- \* у зв'язку з наявністю солідарної відповідальності за векселем, банки не вимагають додаткових гарантій від підприємств;

- \* такий кредит поліпшує умови ліквідності суб'єкта господарювання. Надання облікового кредиту здійснюється на підставі поданої підприємством заяви на дисконтування векселів. Банк ретельно перевіряє репутацію підприємства-векседавця, а також підприємства-пред'явника векселя. Коли їх фінансовий стан є позитивним, банк дисконтує векселі. При цьому він залишає за собою право повернути ті векселі, які викликають підозру.

Механізм дисконтування векселів підприємств зображено на рис. 7.6.



**Рис. 7.6. Структурно-логічна схема вексельного кредитування підприємства**

Розмір та термін дії вексельного кредиту залежать від строку пред'явленого векселя. Термін, на який видається вексель, не може перевищувати 90 днів.  
Приклад 2.

Номінальна вартість векселя - 10 000 грн. Банк викупує в підприємства вексель за 90 днів до його погашення за ставкою 10% річних. Підприємство сплачує банку дисконт, що розраховується за формулою:

$$C = (K * T * P) / (365 * 100)$$

де С - сума дисконту;

К - номінальна сума векселя;

Т - строк (у днях) від дня обліку до дня платежу;

П - ставка, за якою обліковується вексель.

$$(10000 * 90 * 0,1) / 365 = 246,6 \text{ грн.}$$

Банк виплачує підприємству номінальну вартість векселя за мінусом дисконту, тобто 10 000 грн. - 246,6 грн. = 9753,4 грн.

Погашення вексельного кредиту здійснюється в день оплати векселя платником (трасантом). Коли трасант неплатоспроможний, відповідальність за зобов'язаннями несе пред'явник векселя та інші особи, що мають солідарну відповідальність за цим векселем. ,

Усі операції з обліку векселів здійснюються банком на підставі договору, укладеного з підприємством-власником векселя.

Для укладення договору про облік векселів підприємство подає в банк такі документи:

- \* заяву;
- \* оригінали векселів, що пропонуються до дисконтування;
- \* дві ксерокопії кожного векселя (лицьовий та зворотний бік);
- \* реєстр векселів;
- \* копії засновницьких документів фірми-власника векселя;
- \* баланс і звіт про фінансові результати за останній звітний період;
- \* довідку про операції за основним поточним рахунком пред'явника векселя;
- \* документ, що підтверджує товарний характер векселя.

За позитивного рішення банк та власник векселя укладають договір. Предметом договору є порядок і умови придбання банком прав за векселем через його оплату до настання строку платежу.

Зміст договору:

1. Предмет договору.
2. Права та обов'язки сторін.
3. Порядок розрахунків (зазначення строків перерахування банком пред'явнику

облікової вартості векселів).

4. Відповідальність сторін (зазначаються штрафні санкції у разі невиконання банком і пред'явником умов договору).

5. Особливі умови (зазначається порядок зміни умов договору, вирішення суперечок між банком та пред'явником векселя).

6. Строк дії договору.

7. Юридичні адреси та реквізити сторін.

Дисконтуючи вексель у банку, власник векселя робить іменний індосамент на користь банку, указуючи реквізити індосанта. Передаточний напис підписують керівник та головний бухгалтер юридичної особи-індосанта і засвідчують його печаткою.

До кредитно-гарантійних послуг, що надаються підприємствам банками, належать:

\* акцептний кредит;

\* звальний кредит.

Акцептний кредит - це позика, яка передбачає акцептування банком інкасованої підприємством-позичальником тратти за умови, що підприємство надає у розпорядження банку вексель до строку його оплати.

Особливість акцептного кредиту полягає в тім, що банк дає підприємству не гроші, а гарантію оплатити вексель у визначений термін. При цьому банк стає першим боржником і з економічного погляду виконує умовне зобов'язання, тобто здійснює оплату векселя лише тоді, коли підприємство не виконує своїх зобов'язань.

Акцептний кредит має короткостроковий характер і використовується для фінансування оборотних засобів підприємства і переважно у сфері зовнішньої торгівлі. Цей кредит дешевший для підприємств як порівняти з дисконтним, оскільки вони сплачують банку лише комісійні за акцепт векселя.

Порядок акцептного кредитування показано на рис. 7.7. На відміну від дисконтування векселів акцептний кредит надається векселедавцю (платнику за векселем) - звідси і його інша назва - векселедавчий - і виступає, як гарантійна послуга. У світовій банківській практиці ця операція здійснюється за класичною схемою: кредитна угода оформлюється з використанням переказного векселя, де одержувач коштів указує платника, який повинен акцептувати вексель, тобто дати згоду здійснити платіж. Підприємство виставляє вексель на банк, тобто банк стає трасатом. Банк акцептує вексель з умовою, що до настання строку платежу за векселем підприємство внесе в банк суму, необхідну для його погашення.

Позичальник (векселедавець) може використовувати акцептований банком вексель як платіжний засіб для придбання товарів, оплати своїх зобов'язань перед іншими кредиторами, розрахунків з іншим банком.

Дисконтування векселя може бути здійснене в банку, який його акцептував. У цьому разі банк стає не тільки гарантом, а й безпосередньо кредитором підприємства. Оскільки умовою акцептованого кредиту є грошове покриття суми векселя позичальником до настання строку погашення векселя, банки ставлять високі вимоги до надійності підприємств.



Рис. 7.7. Структурно-логічна схема акцептного кредитування підприємства

Якщо підприємство не виконало своїх зобов'язань перед банком-гарантом, банк згідно з вексельним правом виставляє зворотну вимогу до векселедавця з наступним примусовим стягненням боргу з підприємства-позичальника. За надання акцептного кредиту банк стягує акцептну комісію.

У зв'язку з ненадійним фінансовим станом більшості підприємств в Україні акцептний кредит не набув широкого застосування.

Може існувати інша схема надання кредиту. Наприклад, у Росії поширено практику, відповідно до якої підприємство укладає угоду з банком. Згідно з угодою підприємство отримує прості векселі, виписані банком на нього. Ця схема відрізняється від класичної. Банк фактично є боржником, а не трасатом, як у класичному варіанті, і за відмови клієнта перерахувати необхідну суму має право не регресної вимоги, а вимоги згідно з укладеною угодою. Ця схема є простішою й ефективнішою для суб'єктів господарювання.

Авальний кредит - це позика, коли банк бере на себе відповідальність за зобов'язаннями підприємства у формі поручительства або гарантії. Підприємство-одержувач платежу, як і за акцептного кредиту, отримує від банку-гаранта (аваліста) умовне платіжне зобов'язання. Якщо власник векселя вносить протест у зв'язку з несплатою векселя, банк-аваліст погашає всю суму векселя за платника. За авальний кредит банк одержує комісійні, розмір яких залежить від виду вимог, що впливають з гарантії, а також терміну дії гарантії. Крім того, за наданий кредит стягується відсоток за діючими ставками.

Принципова різниця між звальним та акцептним кредитами полягає у характері відповідальності банку. За надання авального кредиту, без огляду на його суть як вексельного поручительства, банк несе тільки субсидіарну (додаткову) відповідальність, тобто вимога може бути звернена на нього тільки за невиконання

її підприємством. За акцептного кредиту банк несе солідарну відповідальність і вимогу, на вибір кредитора, може бути звернено як на підприємство, так і на банк. Для підприємств, які інтенсивно використовують векселі, більш еластичною формою вексельного кредиту є позики, що видаються під заставу векселів. Банки можуть відкривати підприємствам спеціальні позикові рахунки і відображати на них суму наданої позики, забезпечену прийнятими вексями. Позики оформляються без зазначення строку або до настання строку погашення векселів, що приймаються в заставу.

Векселі приймаються (депонуються) як забезпечення не за їхньою повною вартістю, а за 60 - 90% їхнього номіналу залежно від кредитоспроможності підприємства, що заставляє векселі, і надійності самих векселів.

Погашення позики під векселі робить саме той, хто користується кредитом, після чого банк повертає йому векселі на суму погашеного боргу. Якщо від самого підприємства гроші не надходять, то на погашення позики обертаються суми, які надходять в оплату векселів.

До послуг кредитного характеру, що надаються банками підприємствам, належить факторинг - система фінансування, за умовами якої підприємство-постачальник товарів переуступає короткострокові вимоги за торговельними операціями комерційному банку. Факторингові операції включають: кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку клієнта, зокрема обліку реалізації продукції; інкасацію заборгованості клієнту; страхування його від кредитного ризику.

В основу факторингової операції покладено принцип придбання банком рахунків-фактур підприємства-постачальника за відвантажену продукцію, тобто передачу банку постачальником права вимагати платежі з покупця продукції.

Згідно з конвенцією про факторингові операції 1988 року операція вважається факторинговою тоді, коли вона задовольняє принаймні дві з чотирьох умов.

1. наявність кредитування у формі оплати позикових зобов'язань.
2. облік дебіторської заборгованості підприємства-постачальника.
3. інкасування дебіторської заборгованості підприємства-постачальника.
4. страхування підприємства-постачальника від кредитного ризику.

Підприємству відкривається факторинговий рахунок, де здійснюється облік усіх операцій з факторингу. Факторингом більше користуються малі та середні підприємства, оскільки їм частіше бракує оборотних коштів.

Класифікацію факторингових операцій подано в табл. 7.1.

## 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 продукції, що реалізується	2.1. Оплата всієї реалізованої продукції. 2.2. Оплата частини реалізованої продукції
3. Спосіб повідомлення дебіторів підприємства	3.1. Відкритий факторинг 3.2. Закритий факторинг
4. Форма взаємовідносин підприємства і банку	4.1. Факторинг з 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. Факторинг з попередньою оплатою 6.2. Факторинг без попередньої оплати

Внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, його контрагент та банк перебувають у тій самій країні.

Зовнішній факторинг передбачає, що одна зі сторін факторингової угоди перебуває за кордоном.

Конвенційний (відкритий) факторинг - це тип факторингу, коли підприємство-постачальник повідомляє підприємство-покупця (дебітора) про те, що права на одержання оплати переуступлено банку або факторинговій компанії.

Конфіденційний (закритий) факторинг передбачає, що ніхто з контрагентів постачальника не знає про переуступку ним прав на одержання оплати банку чи факторинговій компанії.

Факторинг з правом регресу дозволяє банку (факторинговій компанії) повернути підприємству-постачальнику розрахункові документи, від оплати яких відмовився покупець, і вимагати повернення підприємством-постачальником коштів.

Факторинг без права регресу означає, що банк (факторингова компанія) бере на себе весь ризик щодо платежу.

Повне факторингове обслуговування включає, крім суто факторингових послуг, і надання ряду інших: аудиторських, обліку дебіторської заборгованості, повного управління борговими зобов'язаннями тощо. Частковий факторинг - це оплата банком (факторинговою компанією) лише рахунків-фактур постачальника.

Факторинг з попередньою оплатою передбачає негайну оплату розрахункових документів постачальника, як тільки їх буде надано банку (факторинговій компанії").

Факторинг без попередньої оплати - це такий вид факторингу, коли банк (факторингова компанія) зобов'язується оплатити передані йому постачальником розрахункові документи лише в день оплати документів боржником.

Факторингові послуги банк не надає:

- \* за платіжними зобов'язаннями бюджетних організацій;
- \* за платіжними зобов'язаннями збиткових і неплатоспроможних підприємств;
- \* за платіжними зобов'язаннями господарських організацій, оголошених некредитоспроможними;
- \* за компенсаційними або бартерними угодами;
- \* за договорами, умови яких застерігають право покупця повернути товар протягом певного часу, а також за договорами, які вимагають від продавця здійснення

післяпродажного обслуговування;

\* підприємствам, що мають велику кількість дебіторів, заборгованість кожного з яких є незначною.

Практично суть факторингу зводиться до такого. Банк купує в підприємства-постачальника право на стягнення дебіторської заборгованості покупця продукції (робіт, послуг) і перераховує постачальнику 70-90% суми коштів за відвантажену продукцію в момент подання всіх необхідних документів. Після отримання платежу від покупця банк перераховує продавцю залишок коштів (30-10%) за мінусом відсотків за факторинговий кредит та комісійної винагороди.

Перед укладенням факторингової угоди банк вивчає підприємство-постачальника з погляду відповідності таким вимогам.

1. Продукція має бути високої якості і користуватись попитом на ринку.
2. Постачальник повинен мати стійкі темпи зростання виробництва і дотримувати чітко встановлених умов продажу продукції.
3. Підприємство має бути фінансово стійким та мати добру репутацію.

Для здійснення факторингових операцій постачальник подає в банк такі документи:

- 1) заяву;
- 2) баланс на останню звітну дату;
- 3) копії розрахункових документів, виданих на покупця;
- 4) інші документи на вимогу банку.

Укладаючи факторингову угоду, підприємство повідомляє банку (факторинговій фірмі) такі дані:

- \* найменування, адресу кожного платника та умови торгівлі з ним;
- \* суму боргових вимог, що переуступаються;
- \* суму боргу кожного платника (з урахуванням сум за рахунками-фактурами, сум недоплат);
- \* дані про умови платежів для кожного платника або стосовно різних видів рахунків;
- \* іншу інформацію, необхідну для інкасації боргових вимог, у тім числі листування з платником, інформацію про здійснені заходи щодо стягнення належних сум.

Плата за факторингове обслуговування залежить від виду факторингу, фінансового стану підприємства-позичальника, масштабів і структури його виробничої діяльності та надійності покупців. Визначаючи плату за факторинг, ураховують відсоток за кредит і середній термін обороту коштів банку в розрахунках із покупцем.

Приклад 3.

Підприємство звернулось у банк з проханням викупити рахунки-фактури (дебіторську заборгованість) на суму 20000 грн. Плата за кредит - 32% річних. Середній термін обертання коштів у розрахунках з покупцем - 10 днів. Комісійна винагорода за факторингове обслуговування 3%. Плата за факторинг складається із плати за кредит та комісійної винагороди, тобто:

$(20000 * 0,32 * 10) / 365 = 175,3$  грн;

$20000 * 0,03 = 600$  грн.

Плата за факторинг у цілому становитиме:

$175,3 + 600 = 775,3$  грн.

Факторингові послуги банку (факторингової компанії) мають для підприємств такі переваги:

- 1) більша гарантія стягнення (інкасування) дебіторської заборгованості покупця;
- 2) надання продавцю короткострокового кредиту;
- 3) зменшення кредитних ризиків продавця;
- 4) продавець має можливість оперативно поліпшити своє фінансове становище,



оскільки оплата за продукцію (роботи, послуги) здійснюється банком (факторинговою компанією) протягом 2-3 днів з моменту укладення факторингової угоди.

Недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї послуги порівняно зі звичайним кредитом.

В Україні факторингове обслуговування підприємств не набуло поширення у зв'язку з низьким рівнем платіжної дисципліни в народному господарстві.

### **7.2.2. УМОВИ ТА ПОРЯДОК ОТРИМАННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ**

Підприємства отримують кредити на умовах терміновості, повернення, цільового характеру, забезпечення, платності.

Принцип терміновості означає, що кредит має бути погашений у визначений термін. Дотримання цього принципу відкриває кожному окремому підприємству можливість для отримання нових банківських кредитів, а також дає змогу уникнути сплати банку підвищених відсотків за несвоєчасне погашення суми позики. Якщо підприємство порушує строки погашення, то банк застосовує до нього штрафні санкції і може відмовити в повторній видачі кредиту.

Принцип повернення якнайтісніше пов'язаний із принципом терміновості. Кредит має бути погашений у термін, визначений кредитною угодою. Розрізняють: строкові, пролонговані і прострочені кредити.

Строкові кредити підприємства повертають своєчасно у визначений термін.

Пролонговані кредити з'являються в підприємства за тимчасового браку коштів з причин, що не залежать від результатів його діяльності, і за згоди банку відстрочити термін погашення.

Прострочені кредити виникають тоді, коли в підприємства немає коштів для їх погашення. Наявність таких кредитів свідчить про скрутний фінансовий стан підприємства. Джерелом сплати відсотків за простроченими кредитами є прибуток підприємства після сплати податків.

Кредит надається підприємству на строго визначені цілі. Залежно від цілей розрізняють:

- 1) кредит для фінансування оборотного капіталу;
- 2) кредит для фінансування основного капіталу;
- 3) кредит для фінансування торговельно-посередницьких операцій.

Принцип забезпечення кредиту означає наявність у підприємства юридичне оформлених документів, що гарантують своєчасне повернення кредиту:

- \* заставне зобов'язання;
- \* договір-гарантія;
- \* договір-поручительство.

Використання застави як форми забезпечення повернення кредиту здійснюється згідно із законом України "Про заставу". Заставляти можна майнові права та майно, яке може бути відчужене заставо-держателем і на яке може бути звернене стягнення.

Застава майна може здійснюватись передачею товаророзпорядчого документа підприємством-позичальником кредитору. Застава цінних паперів може здійснюватись передачею їх заставодержателю в депозитне володіння. Майно, яке перебуває у спільній власності підприємств, передається у заставу тільки за згодою всіх співвласників. Заміна предмета застави відбувається за погодженням із заставодержателем.

Ризик випадкової втрати предмета застави несе, як правило, власник закладеного майна. Законом або договором передбачається перебування закладеного майна у володінні заставодержателя, заставодавця або третьої особи.

Державне підприємство, за яким закріплено право державного володіння,

самостійно здійснює заставу майна за винятком суцільного майнового комплексу підприємства та його структурних підрозділів, будинків та споруд, застава яких відбувається з дозволу та на умовах, узгоджених з органом, уповноваженим управляти відповідним державним майном.

У договорі застави має бути позначене найменування, місцезнаходження сторін, суть забезпеченої заставою вимоги, розмір та строк виконання зобов'язання, опис, оцінка та місцезнаходження майна, а також інші умови. Договір застави укладається в письмовій формі. Коли предметом застави є нерухоме майно, транспортні засоби, товари в обороті або переробці, договір застави нотаріально засвідчується. Нотаріальне засвідчення здійснюється: договору застави нерухомого майна за місцезнаходженням нерухомого майна; договору застави транспортних засобів - за місцем реєстрації цих засобів; договору застави товарів у обороті - за місцем знаходження підприємства.

Звернення стягнення на закладене майно підприємства може статися з рішення суду, арбітражного суду, третейського суду, а також у безспірному порядку на основі виконавчого напису нотаріусів.

Для укладання договору застави підприємство-заставодавець повинно передати банку (заставодержателю) такі документи:

- а) договір страхування та страхове свідоцтво;
- б) докази згоди органу, який управляє майном, на укладання договору, а також докази, що органи приватизації та трудовий колектив було повідомлено про цей факт;
- в) витяги з книги запису застав;
- г) установчі документи, свідоцтво про реєстрацію та нотаріально засвідчені зразки підписів своїх службових осіб.

Принцип платності означає, що підприємство має внести в банк визначену плату за користування кредитом.

Відсотки, які сплачує підприємство за користування короткостроковими банківськими кредитами, відносять на собівартість продукції. Відсотки за кредит, узятий на капітальне будівництво чи реконструкцію, підприємства сплачують за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства.

Витрати підприємств на оплату відсотків за кредит відносять до складу валових витрат виробництва і обігу, що зменшує суму оподаткованого прибутку.

Відсоткові ставки за кредит встановлюються комерційними банками на договірних засадах з підприємствами-позичальниками. Їх рівень залежить від загальної економічної кон'юнктури і факторів, які формують попит і пропозицію на ринку позикових коштів, а також регулюючих дій держави на цьому ринку. В Україні на рівень відсотків за кредити комерційних банків значно впливають відсоткові ставки за кредитні ресурси, які встановлює Національний банк.

Комерційні банки застосовують різні відсоткові ставки залежно від виду та об'єкта кредиту, строку кредитування, фінансового стану позичальника, міри кредитного ризику, наявності або браку гарантій своєчасного повернення боргу.

Виникнення кредитних відносин між підприємствами й банками можливе за таких умов.

1. Учасники кредитної угоди мають бути юридичними особами і функціонувати на принципах комерційного розрахунку.
2. Підприємство (позичальник) або має бути власником майна, або володіти правом на користування та розпорядження ним.
3. Необхідна наявність економічних і юридичних гарантій повернення кредиту після певного строку.
4. Кредитор має бути так само заінтересований у видачі кредиту, як підприємство - в його отриманні, тобто повинні збігатися економічні інтереси суб'єктів

господарювання.

Банк-кредитор у процесі оцінки діяльності підприємства-позичальника ставить такі вимоги:

- \* підприємство має бути кредитоспроможним;
- \* підприємство повинно забезпечувати зростання обсягів виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг);
- \* співвідношення суми зобов'язань, включаючи суму кредиту, що планується отримати, до суми власного капіталу має становити не більше 70:30;
- \* інвестиційний проект підприємства-позичальника має бути фінансово скупним та не передбачати виробництва з високим екологічним ризиком;
- \* кредит має бути забезпечений. Як застава використовуються акції, нерухоме (будівлі, комплексне технологічне обладнання) і рухоме (автотранспортні засоби, механізми) майно, виробничі та інші активи, що належать підприємству-позичальнику і можуть бути прийняті в забезпечення згідно з чинним законодавством України. Відповідно до умов, що їх ставлять більшість українських банків, дисконтована вартість застави повинна становити не менше 200% від суми зобов'язань позичальника. За оцінювання майна, що передається в заставу, ураховується його ліквідність.

Процедуру отримання кредиту підприємством показано на рис. 7.8.

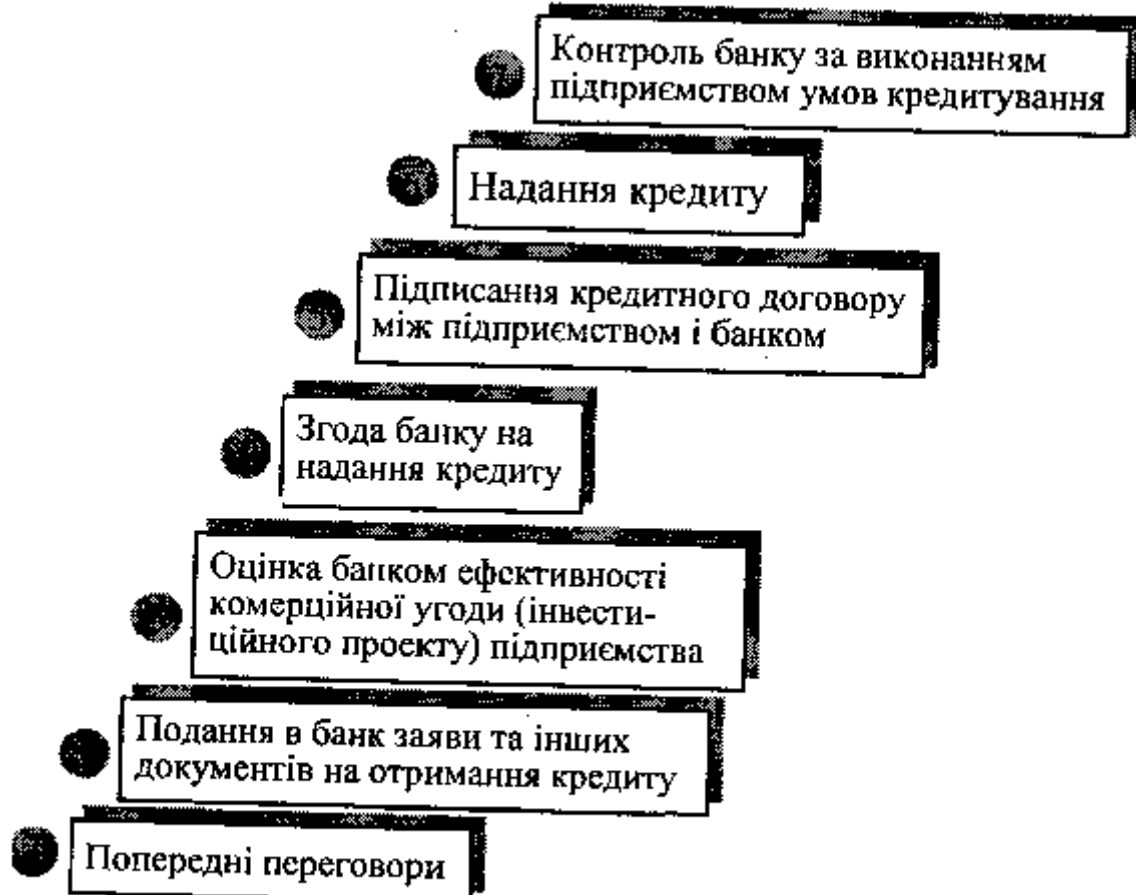


Рис. 7.8. Структурно-логічна схема оформлення кредитної угоди

На першому етапі підприємство і банк ведуть переговори на предмет можливого укладення кредитної угоди. За позитивних наслідків переговорів банк готовий прийняти документи підприємства для розгляду.

На другому етапі підприємство звертається в банк і подає йому документи, необхідні для визначення юридичного статусу, фінансового стану підприємства, оцінки проекту, аналізу можливості його успішної реалізації, забезпечення кредиту,

у тому числі:

- \* клопотання підприємства;
- \* копії засновницьких документів (статут, засновницький договір) та змін і доповнень до них (якщо такі були);
- \* бізнес-план проекту та додатки до нього або техніко-економічне обґрунтування;
- \* баланси підприємства, звіти про фінансові результати за останні три роки діяльності;
- \* перелік та розрахунок вартості майна, що передається банкові в заставу, з визначенням його залишкової балансової вартості, року будівництва чи випуску, місця розташування, короткої характеристики.

Перелік інших документів, що необхідні для проведення поглибленого аналізу фінансового стану позичальника:

- анкета позичальника;
- засвідчені підприємством, а за необхідності - нотаріально засвідчені копії контрактів, які будуть оплачені за рахунок кредиту. Умови платежу за цими контрактами повинні передбачати переважно акредитивну форму розрахунків або оплату за фактично отриманий товар і лише в окремих випадках - попередню оплату (остання забороняється за імпортних контрактів);
- копії контрактів, які підтверджують, що виручка від них забезпечує окупність проекту;
- річний звіт, баланс підприємства і форми бухгалтерської звітності № 2, 3 за останні три роки діяльності, звіт про дебіторсько-кредиторську заборгованість на останню звітну дату. За короткострокового кредитування додатково додаються: фінансова звітність за останні 4 квартали; щоквартальний обсяг продажу продукції за останній рік;
- на вимогу банку можуть подаватися розшифровки дебіторської та кредиторської заборгованості з обов'язковим зазначенням строків її виникнення й погашення. За наявності простроченої кредиторської заборгованості необхідно повідомити конкретні заходи, ужиті для її погашення;
- розрахунок помісячного грошового потоку на термін надання кредиту (за всіма видами діяльності);
- звіт про проведення перевірок аудиторськими фірмами, якщо такі проводились;
- перелік майна, що передається в заставу, та розрахунок його вартості із визначенням залишкової балансової вартості, року будівництва чи випуску, місця розташування, характеристик та відповідні документи, які підтверджують право власності на майно;
- документи, що підтверджують повноваження осіб, які репрезентують інтереси підприємства-позичальника;
- нотаріально засвідчені копії ліцензій на право здійснення статутної діяльності (у разі потреби).

Якщо позичальник не є клієнтом банку-кредитора, то на вимогу банку він додатково надає:

- довідку про рух коштів на всіх рахунках або виписки з рахунків підприємства позичальника, засвідчені банком, який обслуговує підприємство (з поточного та валютних) за останні 6-12 місяців;
- довідку податкової інспекції або банку, що обслуговує позичальника, про брак обов'язкових до сплати документів (картотеки № 2);
- довідку про брак заборгованості за банківськими кредитами та про строки повернення підприємством-позичальником раніше одержаних кредитів;
- нотаріально засвідчені зразки підписів та відбитки печатки.

Погоджуючись на видачу довгострокового кредиту на будівництво нових об'єктів, розширення діючих потужностей, їх реконструкцію або технічне переоснащення,

банк вимагає від підприємства вкладення його власних коштів, як правило, в розмірі від 10 до 30% вартості проекту.

При цьому підприємство подає до установи банку документи згідно зі стандартним переліком документів для довгострокового кредитування, а також додатково:

- зведений кошторис будівництва;
- відомості про договірну ціну;
- контракти та договори на виконання робіт з будівництва, постачання обладнання та його монтажу;
- документ про відведення земельної ділянки під будівництво даного об'єкта;
- дозвіл органів виконавчої влади (держархбудконтролю) на проведення будівельних робіт;
- висновки експертизи - відомчої, екологічної, охорони праці, енергетичної.

Банк має право вимагати від підприємства подання проектно-кошторисної документації для здійснення експертизи проектних рішень щодо будівництва.

Для підприємств, які є надійними і постійними клієнтами банку, перелік документів може бути й меншим.

Кредитування витрат з будівництва, реконструкції або технічного переоснащення здійснюється відкриттям підприємству невідновлюваної кредитної лінії.

Кредитування розпочинається лише після використання підприємством-позичальником власних коштів, передбачених на ці заходи.

На третьому етапі банк:

- \* вивчає формальну й неформальну інформацію про підприємство;
- \* оцінює його ділову репутацію та імідж;
- \* аналізує кредитоспроможність підприємства, проводить поглиблене обстеження його фінансового стану і визначає міру ризику;
- \* визначає перспективи розвитку підприємства;
- \* перевіряє наявність джерел і гарантій погашення кредиту.

Для надання кредиту важливе значення має оцінка кредитоспроможності позичальника.

Кредитоспроможність підприємства оцінюється на основі системи показників, які відображають розміщення і джерела обігових коштів, результати фінансової діяльності. Вибір показників залежить від особливостей виробничої діяльності, галузевої специфіки та інших факторів.

Під час аналізу кредитоспроможності враховується також наявність чи відсутність у минулому кредитних відносин підприємства з банком, розмір і строки надання позики.

Комерційний банк здійснює оцінку фінансового стану підприємства перед наданням йому позики, а далі - щоквартально.

В Україні критерії оцінки фінансового стану підприємства-позичальника визначаються кожним комерційним банком самостійно.

Для оцінки фінансового стану підприємства - юридичної особи враховуються такі об'єктивні показники його діяльності:

- \* обсяг реалізації;
- \* прибутки і збитки;
- \* рентабельність;
- \* ліквідність;
- \* грошові потоки (рух коштів на рахунках клієнтів);
- \* склад і динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості. Ураховуються також інші фактори:
- \* ефективність управління підприємством;
- \* ринкова позиція підприємства і його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі;

\* наявність державних замовлень і державної підтримки підприємства. Комерційні банки розробляють показники додаткової оцінки підприємств-позичальників залежно від основного виду діяльності та форм власності.

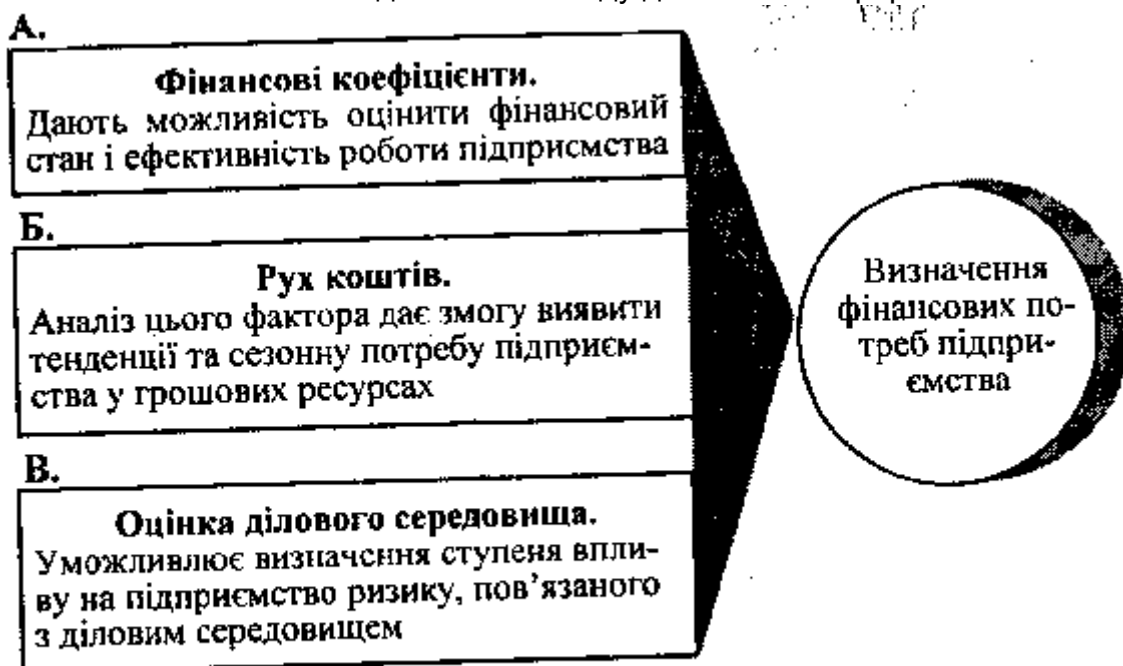


Рис. 7.9. Напрямки аналізу підприємства-позичальника з метою оцінки його кредитоспроможності

На основі проведеного аналізу системи основних показників діяльності комерційним банком визначається клас надійності підприємства-позичальника. Для підприємства, що отримує кредит, важливо знати, на які аспекти його діяльності банк звертатиме особливу увагу (рис, 7.9).

А. Фінансові коефіцієнти

До фінансових коефіцієнтів належать:

- \* коефіцієнт заборгованості;
- \* коефіцієнт ліквідності;
- \* коефіцієнти оборотності;
- \* коефіцієнти прибутковості.

Коефіцієнт заборгованості показує, наскільки діяльність підприємства фінансується за рахунок позичених коштів. Цей коефіцієнт розраховують діленням загальної заборгованості на власний капітал. Частка позичених коштів дає уявлення про кредитоспроможність підприємства та рівень фінансового ризику, якого можуть зазнати кредитори: якщо нижчий коефіцієнт, то ліпше вони захищені від втрат у разі, коли підприємство різко скоротить обсяг активів або зазнає збитків.

Коефіцієнт ліквідності свідчить про здатність підприємства виконати короткострокові зобов'язання. Розраховують цей коефіцієнт діленням ліквідних активів на короткострокову заборгованість.

Коефіцієнти обіговості свідчать, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи.

"Обіговість дебіторської заборгованості у днях" показує середню кількість днів, необхідних для погашення дебіторської заборгованості.

"Обіговість товарно-матеріальних запасів у днях" показує середню кількість днів, необхідних для того, щоб шляхом реалізації продукції перетворити товарно-матеріальні запаси на гроші.

Коефіцієнти прибутковості показують загальну ефективність (результативність) діяльності підприємства.

- Коефіцієнт витрат показує прибутковість підприємства щодо обсягів реалізації продукції. Для його розрахунку чисту виручку від реалізації після відрахування витрат на основну діяльність ділять на чисту виручку від реалізації. Зниження коефіцієнта витрат може вказувати на зниження цін на продукцію або на меншу ефективність виробництва.
- Окупність інвестицій або активів свідчить про здатність підприємства ефективно використати активи для отримання прибутку. Для розрахунку показника прибуток після сплати податків ділять на загальні активи.
- Окупність власного капіталу показує загальну ефективність отримання прибутку за допомогою капіталу, вкладеного акціонерами у дане підприємство (дохідність акціонерного капіталу, відображеного в балансі). Для розрахунку коефіцієнта прибуток після сплати податків ділять на акціонерний капітал. Якщо підприємство має великий обсяг позичених коштів, високий показник окупності власного капіталу, це свідчить про надмірний фінансовий ризик, який воно взяло на себе. Аналізуючи стан і ділову активність підприємств, ці коефіцієнти порівнюють із показниками конкурентів і визначають зміни, що сталися протягом визначених періодів (динаміку змін).

#### Б. Рух грошових коштів

Звіт про рух грошових коштів відображає приплив і відтік коштів підприємства за певний період.

Приплив й відтік коштів можна поділити на три категорії, залежно від видів діяльності підприємства:

- виробнича діяльність;
- інвестиційна діяльність;
- фінансова діяльність.

Такі звіти мають велике значення та допомагають фінансовому менеджеру планувати грошові кошти підприємства на середній та тривалий термін (табл. 7.2).

Дані про рух грошових коштів допомагають:

- оцінити спроможність підприємства нагромадити в майбутньому кошти для виплати основного боргу за кредитом, відсотків і дивідендів;
- визначити потребу підприємства в зовнішньому фінансуванні.

Таблиця 7.2

#### ДЖЕРЕЛА І НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ ПОТОКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Приплив грошових коштів у результаті:		Відтік грошових коштів у результаті:
<ul style="list-style-type: none"> <li>— реалізації продукції</li> <li>— збільшення кредиторської заборгованості</li> <li>— зменшення дебіторської заборгованості</li> </ul>	основна діяльність	<ul style="list-style-type: none"> <li>— здійснення витрат</li> <li>— зменшення кредиторської заборгованості</li> <li>— збільшення дебіторської заборгованості чи товарних запасів</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>— продажу основних засобів (земля, обладнання)</li> <li>— продажу акцій інших підприємств</li> </ul>	інвестиційна діяльність	<ul style="list-style-type: none"> <li>— придбання основних засобів (нерухомості, обладнання)</li> <li>— купівля акцій інших підприємств</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>— збільшення розмірів позичених коштів</li> <li>— збільшення власного капіталу</li> </ul>	фінансова діяльність	<ul style="list-style-type: none"> <li>— погашення заборгованості за всіма видами зобов'язань</li> <li>— виплати дивідендів</li> </ul>

Дані про рух коштів допомагають зрозуміти сутність фінансових операцій

підприємства, виявити дисбаланс у використанні ресурсів і вжити відповідних заходів.

Аналіз руху грошових коштів показує, як формувались грошові потоки у минулому. Але можливість погасити заборгованість залежить від майбутніх грошових потоків. Тому необхідною є система, що дає змогу прогнозувати рух грошових коштів і визначити обсяг необхідного фінансування наступного року.

Негативний рух грошових коштів означає, що підприємству необхідний кредит у межах отриманого негативного значення.

Позитивний рух грошових коштів означає, що підприємство потенційно матиме змогу зменшити існуючу заборгованість.

Рішення про надання або відмову у наданні кредиту залежить від того, наскільки банк довіряє підприємству та наскільки він задоволений прогнозом.

**В. Оцінка ділового середовища підприємства**

У процесі кредитування банк проводить аналіз ділового середовища, що в ньому працює підприємство, та пов'язаного з цим ризику.

Деякі підприємства працюють у нестійких секторах економіки і, можливо, в результаті цього перебувають на межі банкрутства. Інші підприємства працюють у стабільних секторах економіки.

Аналіз інформації про ділове середовище підприємства-позичальника здійснюється з урахуванням таких показників:

- форма власності;
- вид діяльності;
- ринки та клієнти позичальника;
- конкуренція;
- постачальники;
- виробничі потужності;
- керівництво й організація;
- сильні та слабкі сторони підприємства-позичальника.

1. Форма власності. Форма власності вказує на міру ризику у разі втрати платоспроможності чи банкрутства підприємства, а також на те, хто при цьому нестиме фінансову відповідальність (наприклад у вигляді гарантії).

2. Вид діяльності. Вивчаються перспективи розвитку галузі, в якій працює підприємство-позичальник.

Тривалий успіх певного роду діяльності залежить від терміну випуску продукції, використання нових технологій або розширення ринку збуту.

3. Ринки та клієнти позичальника. Визначаються сильні та слабкі сторони позиції підприємства на ринку порівнянням результатів кількох минулих років і оцінкою перспектив розвитку в майбутньому.

Товари та послуги, що виробляються підприємством-позичальником, реалізуються на певних ринках відповідним клієнтам. Від них залежить майбутній рух грошових коштів підприємства-позичальника.

4. Конкуренція. Підприємство-позичальник повинно мати уявлення про свою конкурентоспроможність.

Діяльність конкурентів справлятиме вплив на майбутнє становище на ринку, на розмір власної частки ринку та прибутковість діяльності підприємства-позичальника.

Підприємство-позичальник повинно мати таку інформацію:

- назви основних вітчизняних і закордонних конкурентів;
- сильні і слабкі сторони їхньої продукції, цін, їхньої позиції на ринку;
- порівняльна позиція підприємства-позичальника та його конкурентів на ринку: сильна - середня - слабка;
- зміни продукції чи технологій, що очікуються на підприємстві-позичальнику;



- злиття чи концентрація підприємств на ринку, де працює позичальник.

5. Постачальники. Для виробництва товарів і послуг підприємству необхідна сировина й комплектуючі, які купують у постачальників.

Банки звертають увагу на надійність постачальників і наявність у підприємства сировини.

6. Виробничі потужності. Виробничі потужності - це основні засоби, необхідні підприємству для ведення основної діяльності.

Банк може вимагати дані про виробничі потужності позичальника з метою оцінки їхньої якості.

7. Керівництво та організація.

Банк може вимагати від підприємства таку інформацію:

Керівництво

- основні обов'язки керівників підприємств;
- кваліфікація та професійний досвід;
- наявність вакансій серед керівних посад підприємства;
- застосування сучасних методів управління, наприклад, наявність бізнес-плану й маркетингової концепції, налагодженої системи ведення бухгалтерського обліку та методів контролю, порядок прийняття рішень і звітності.

Організація

- організаційна структура нині і в майбутньому;
- кадрове планування;
- організація збуту: кількість торгових представництв, агентів, магазинів та інших торгових точок, співпраця у сфері збуту.

8. Сильні та слабкі сторони підприємства-позичальника.

Сильні сторони:

- добре відоме на ринку, має високий імідж і власну торговельну марку;
- продукція та послуги користуються стійким попитом, мають добрі перспективи на майбутнє;
- сучасне обладнання й технології тощо.

Слабкі сторони:

- неконкурентоспроможні ціни;
- традиційно невисока якість продукції;
- продукція та послуги користуються невеликим попитом і мають не дуже добрі перспективи на майбутнє;
- дуже сильна конкуренція;
- труднощі в отриманні сировини або велика залежність від одного постачальника тощо.

На підставі оцінки кредитоспроможності позичальника й ефективності комерційної угоди (проекту) банк приймає рішення про доцільність видачі підприємству кредиту й укладає з ним кредитний договір.

Неодмінною умовою укладання банком кредитного договору є надання підприємством застави. Перевага віддається заставі рухомого і нерухомого майна. Угода про заставу укладається між підприємством-заставадавцем і банком-заставодержателем у письмовій формі і передбачає деталізацію заставних вимог: їх розмір, строки виконання зобов'язань з повернення кредиту і сплати відсотків за нього, склад (опис) та вартість заставленого майна, вид застави (заставлене майно залишається в заставодавця або передається у володіння заставодержателя), місце знаходження предмета застави, зобов'язання зі страхування заставленого майна тощо.

Такі форми забезпечення, як поручительство або гарантії юридичних осіб, використовуються лише за надання кредиту надійним підприємствам або в разі прийняття у забезпечення гарантій Уряду України, надійних банків тощо.

Документи, що свідчать про забезпечення, підприємство подає в банк до отримання кредиту.

Зміст кредитного договору визначається підприємством і банком самостійно. У ньому вказується мета кредитування, умови, порядок надання й погашення позики, спосіб забезпечення кредиту, відсоткові ставки за кредит, права і відповідальність сторін та інші умови.

Відповідно до договору банк бере на себе зобов'язання надати підприємству визначену суму грошових коштів у обумовлений термін. Підприємство зобов'язується: використати отримані кошти на зазначені в договорі цілі; своєчасно погасити позику; сплатити відсотки й надати можливість банку контролювати цільове використання кредиту, а також його забезпечення. Кредитний договір, як правило, містить такі розділи:

I. Загальні положення.

II. Права та обов'язки позичальника.

III. Права та обов'язки банку.

IV. Відповідальність сторін.

V. Порядок вирішення суперечок.

VI. Термін дії договору.

VII. Юридичні адреси сторін.

I. Загальні положення: найменування сторін; предмет договору - вид кредиту; сума й розмір відсоткової ставки; умови забезпечення виконання зобов'язань за кредитом (застава, гарантія, поручительство); порядок надання та погашення кредиту; порядок нарахування й сплати відсотків за кредит.

II. Права та обов'язки позичальника

2.1. Права підприємства-позичальника:

- 1) вимагати від банку кредит в обсягах і в термін, зазначений у договорі;
- 2) достроково погасити заборгованість (за наявності фінансових можливостей);
- 3) скасувати договір у разі невиконання банком умов договору.

2.2. Обов'язки підприємства-позичальника:

- 1) використовувати отриманий кредит на цілі, обумовлені договором;
- 2) повернути наданий кредит у встановлений термін;
- 3) своєчасно сплачувати банку відсотки за користування кредитом;
- 4) своєчасно надавати банку баланс та інші документи для здійснення контролю за позиною;
- 5) забезпечити достовірність даних, наданих для отримання кредиту, і можливість контролю за його використанням;
- 6) інформувати банк про зміни організаційно-правової форми підприємства;
- 7) інше (згідно з договором).

III. Права та обов'язки банку

3.1. Права банку:

- 1) проводити перевірку забезпечення наданого кредиту і його цільового використання;
- 2) припиняти видачу нових позик і пред'являти претензії щодо раніше наданих у разі порушення підприємством умов кредитного договору, а також виявлення недостовірної звітності, недоліків у веденні бухгалтерського обліку, затримки сплати відсотків за кредит;
- 3) стягувати з підприємства за пролонгацію кредиту відповідну комісійну винагороду;
- 4) переглядати відсоткові ставки за користування кредитом у разі зміни рівня облікової ставки НБУ;
- 5) здійснювати нарахування і стягнення компенсації за невикористаний кредит (у разі офіційної відмови підприємства від кредиту чи його частини протягом терміну

дії договору).

### 3.2. Обов'язки банку:

- 1) надавати підприємству кредит в обсягах і у строки, обумовлені договором;
- 2) інформувати підприємство про факти і причини дострокового стягнення банком кредиту;
- 3) інформувати підприємство про зміни у нормативних актах з питань кредитування і розрахунків, запроваджених черговим рішенням Національного банку.

### IV. Відповідальність сторін

У разі порушення підприємством узятих на себе зобов'язань банк може:

- 1) припинити дальшу видачу кредиту;
- 2) вимагати його дострокового повернення;
- 3) зменшити суму кредиту, обумовлену договором;
- 4) збільшити відсоткову ставку за кредит;
- 5) за несвоєчасне повернення кредиту й відсотків стягнути пеню у розмірі, обумовленому договором, але не більше двократного розміру офіційної облікової ставки НБУ.

Підприємство може вимагати від банку відшкодування збитків, що виникли внаслідок порушення зобов'язання надати кредит або надання його не в повному обсязі.

За неповного використання кредиту підприємство сплатить кредиторіві неустойку у розмірі плати банку за залучені кредитні ресурси і нестриманої маржі у звітному періоді.

Після укладення кредитної угоди банк відкриває підприємству позиковий рахунок, на який зараховується відповідна сума кредиту.

Кредити надаються підприємствам: у безготівковій формі - оплатою платіжних документів з позикового рахунку як у національній, так і в іноземній валюті, переказуванням коштів на поточний рахунок підприємства, якщо інше не передбачено кредитним договором; у готівковій формі для розрахунків зі здавачами сільськогосподарської продукції.

### 7.2.3. ПОРЯДОК ПОГАШЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ ПІДПРИЄМСТВОМ

Умови погашення кредитів суттєво впливають на фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Порядок погашення кредиту - це спосіб погашення основної його суми і нарахованих відсотків. Кредит погашають повністю після закінчення терміну кредитної угоди або поступово, частинами. Відсоток нараховується на суму непогашеного кредиту.

За способом погашення позики можуть бути: до запитання, з погашенням у відповідний термін, з довгостроковим погашенням.

За позиками до запитання строк повного повернення конкретно не визначається і погашення відбувається на вимогу банку.

Позика може погашатися підприємством не тільки відповідно до кредитного договору, а й достроково (на вимогу кредитора або на бажання підприємства).

За характером погашення кредити поділяються на такі види:

- 1) дисконтні;
- 2) позики, які погашаються поступово - щомісячно, щоквартально, раз на півроку, щорічно;
- 3) позики, які погашаються одноразовим платежем після закінчення терміну позики, тобто підприємство одночасно сплачує банку суму основного боргу та нарахованих відсотків;
- 4) амортизаційні (здійснюється поступова виплата основного боргу та відсотків

рівномірними внесками).

Можуть бути й інші способи погашення, які зазначаються у кредитному договорі (наприклад надання підприємству пільгового періоду кредитування, тобто відстрочки погашення кредиту).

На відміну від звичайних надання дисконтних позик передбачає утримання позикового відсотка (дисконту) під час видачі кредиту.

Приклад 4.

За звичайною позикою підприємство отримало кредит 100 тис. грн. під 20 % річних. Після завершення року воно сплатить банку одноразово 120 тис. грн. За дисконтною позикою відсотки буде утримано негайно, тобто підприємство отримає 80 тис. грн. (100 тис. грн. - 20 тис. грн.) і через рік поверне їх банку.

Законодавством України видачу дисконтних позик заборонено.

За погашення періодичними внесками певна частка основної суми кредиту сплачується однаковими внесками протягом терміну дії кредитної угоди, а більша частина його - після закінчення терміну кредиту.

За "амортизаційного" погашення основну суму кредиту підприємства сплачують поступово. Платежі здійснюються однаковими сумами регулярно і включають відповідну частину суми основного боргу і відсотків. Погашення однаковими внесками передбачає, що кожен наступний платіж менший за попередній, оскільки відсоткові виплати з часом знижуються.

Інші способи погашення кредиту:

\* порядок погашення може бути пов'язаний з доходами від заходу, що кредитується (погашення кредиту з перервою, тобто з пільговим періодом, а регулярні внески для погашення здійснюються тільки тоді, коли проект починає давати дохід);

\* внески для погашення основної суми кредиту здійснюються нерегулярно й неоднаковими сумами.

Джерелами погашення кредиту, отриманого підприємством, можуть бути:

- виручка від реалізації продукції, що її отримує підприємство в процесі реалізації проекту кредитування;
- виручка від реалізації продукції власного виробництва, не пов'язаного з проектом кредитування;
- інші надходження від господарської діяльності.

Умови погашення кредиту обумовлюються під час підписання договору підприємства з банком, виходячи з:

- цільового спрямування кредиту;
- обсягів та терміну позики;
- порядку та строків надходження коштів на рахунок підприємства;
- сезонності та циклічності виробництва;
- рівня платоспроможності та надійності матеріального забезпечення підприємства тощо.

Відсотки за користування кредитом нараховуються щомісячно в розмірі, передбаченому кредитним договором. Сплата відсотків здійснюється за фактичну кількість днів користування позикою.

Підприємство може звернутись до банківської установи з'проханням переглянути графік погашення заборгованості та нарахування відсотків. Банк може зважити на клопотання, якщо підприємство доведе об'єктивну неможливість отримання передбаченого бізнес-планом доходу в обсязі, достатньому для погашення позики. За згодою банку підприємство укладає з ним або додаткову кредитну угоду, або коригує лише графік зміни термінів часткових платежів.

Дострокове стягнення суми основного боргу та нарахованих відсотків може статися, якщо підприємство використовує кредит не за цільовим .призначенням,

подає до банку недостовірну звітність, має суттєві недоліки у веденні бухгалтерського обліку.

За несвоєчасне погашення боргу банк може стягнути з підприємства штраф. За відмови підприємства від сплати боргів банк стягне їх у претензійно-позовному порядку. У разі систематичного невиконання кредитних зобов'язань банк може порушити стосовно підприємства справу про банкрутство.

Погашення заборгованості за кредит та оплата відсотків за користування ним здійснюється у черговості, яка встановлюється сторонами під час укладання угоди. Відстрочка погашення кредиту з підвищенням відсоткової ставки здійснюється банком у виняткових випадках, наприклад у разі виникнення в підприємства тимчасових фінансових труднощів з непередбачених обставин. Цю відстрочку оформляють додатковим договором між позичальником та банком. Він є невід'ємною частиною основного кредитного договору. За несвоєчасного погашення боргу і за браком домовленості щодо відстрочки погашення кредиту банк застосовує до підприємства штрафні санкції.

### **7.3. НЕБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

7.3.1. Комерційне кредитування підприємств

7.3.2. Лізингове кредитування підприємств

7.3.3. Державне кредитування підприємств

7.3.4. Кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів

#### **7.3.1. КОМЕРЦІЙНЕ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

Кругообіг коштів підприємства в процесі виробництва продукції, послуг та інших видів комерційної діяльності часто супроводжується тимчасовим браком фінансових ресурсів - покупець продукції з різних причин не може своєчасно розрахуватися з постачальником. Тоді виникає потреба у відстрочці платежу, тобто в комерційному кредиті.

Комерційний кредит - це одна з найперших форм кредитних відносин в економіці, саме він породив вексельний обіг і тим самим сприяв розвитку безготівкового грошового обігу. Основна мета комерційного кредиту - прискорення процесу реалізації товарів і отримання закладеного в них прибутку.

Комерційний кредит - це відповідна кредитна угода між двома підприємствами - продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Інструментом комерційного кредиту традиційно є вексель, що визначає фінансові зобов'язання позичальника стосовно кредитора.

Відсоток за комерційний кредит входить у ціну товару та суму векселя і, як правило, є меншим, ніж за кредит банківський. Погашення кредиту може здійснюватися:

- оплатою векселя;
- передаванням векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі;
- переоформленням комерційного кредиту на банківський.

Комерційний кредит принципово відрізняється від банківського:

- в ролі кредитора виступають не спеціалізовані кредитно-фінансові організації, а юридичні особи, що зв'язані з виробництвом або реалізацією товарів та послуг;
- він надається тільки в товарній формі;
- позиковий капітал інтегровано з промисловим або торговим, що знайшло практичне втілення у створенні фінансових компаній, холдингів та інших аналогічних структур, які об'єднують підприємства різної спеціалізації і напрямків діяльності.

В операціях з комерційним кредитом виникають певні ризики:

- ризик можливої зміни ціни товарів;
- ризик недотримання покупцем строків оплати;
- ризик банкрутства покупця;
- ризик можливого подорожчання кредиту. Конкретний строк комерційного кредиту залежить від:
  - виду товарів і послуг;
  - вартості угоди;
  - фінансового стану покупця і постачальника;
  - вартості кредиту;
  - наявності довготривалих зв'язків між постачальниками і покупцями;
  - якості товару.

Комерційний кредит має свої переваги і недоліки. До переваг належать:

- оперативність надання коштів у товарній формі;
- технічна нескладність оформлення угоди;
- надання підприємству ширших можливостей маневрування оборотними коштами;
- сприяння розвитку кредитного ринку.

Недоліками комерційного кредиту є: обмежені можливості в часі та розмірах; наявність помітного ризику для кредитора; можливість небажаного впливу банків, що дисконтують векселі.

Нині на практиці застосовуються переважно три різновиди комерційного кредиту:

- кредит із фіксованим терміном погашення;
- кредит із погашенням після фактичної реалізації позичальником одержаних товарів;
- кредитування за відкритим рахунком, коли постачання наступної партії товарів на умовах комерційного кредиту здійснюється до моменту погашення попередньої заборгованості.

У XIX і на початку XX ст. у розвинених країнах у галузі внутрішньої і міжнародної торгівлі переважав традиційний вексельний кредит, із наданням продавцем покупцеві права погашати його частинами. Практикувалось надання продавцями комерційного кредиту у вигляді відстрочки платежів, без оформлення її векселем, а також надання покупцями комерційного кредиту постачальникам через авансові платежі.

Нині традиційний вексельний кредит починає поступатись місцем кредиту, що надається продавцями покупцям через простий запис вартості проданих у кредит товарів.

Маючи відкритий рахунок, підприємство-покупець може періодично закуповувати товари без оформлення кредитних угод у кожному окремому випадку. На замовлення покупця товар негайно відвантажується, а оплата за нього здійснюється у визначені терміни після одержання рахунку-фактури.

Сьогодні у розвинених країнах відкритий рахунок є основним фінансовим інструментом збуту продукції в оптовій торгівлі. Такий рахунок як одна з форм розрахунково-кредитних відносин між продавцем і покупцем широко застосовується у Великобританії, Німеччині, Франції та інших країнах.

Кредит за відкритим рахунком має кілька переваг порівняно з комерційним кредитом у вексельній формі. По-перше, кредит у вексельній формі дещо обмежений, оскільки вексельний кредит може надаватися підприємствами, що виготовляють продукцію, тільки підприємствам, що їх споживають, або товаровиробниками - торговим фірмам. Кредит за відкритим рахунком не має таких обмежень. Механізм кредитування й розрахунків за відкритим рахунком найчастіше застосовується у взаємних зустрічних поставках підприємств. На відкритому рахунку відображуються взаємні фінансові вимоги й зобов'язання, відбувається залік таких вимог і зобов'язань, що дещо зменшує платіжні ризики.

По-друге, така система кредитування й розрахунків простіша у технічному відношенні порівняно із вексельною формою.

Нині механізм комерційного кредиту істотно змінився. Значно розсунулися його межі. Якщо на початку нинішнього століття комерційний кредит функціонував переважно в галузі торгівлі, то нині його використовують практично всі промислові компанії і торгові фірми. Завдяки йому фінансується збут не тільки великих, а й дрібних партій товарів.

З метою прискорення реалізації товарів і перетворення товарного капіталу на грошовий застосовують такий спосіб надання комерційного кредиту покупцям, як торгові знижки з покупної вартості товару (сконто).

Такий спосіб надання комерційного кредиту полягає в тім, що підприємствам-покупцям надається знижка за умови оплати товару у визначений термін. Якщо оплату здійснено покупцем своєчасно, то ціна товару зменшується на суму торгової знижки. Розмір знижки підприємство-кредитор визначає самостійно. У зарубіжній практиці вона становить, як правило, 1-3% вартості товару.

Величина сконто визначається у відсотках, диференціюється залежно від строку оплати кредиту і орієнтується на чинний рівень відсоткових ставок.

Підприємства з готовністю надають покупцям сконто, оскільки вартість товару здебільшого калькулюється так, що сума відстрочених платежів (тобто відсотки за наданий кредит) входить у ціну товару. Якщо ж оплата відбувається раніше, то замовнику товару надається знижка у формі сконто.

Сезонний кредит застосовується підприємствами з метою створення необхідних запасів у період проведення сезонного розпродажу і дає змогу виробникові відстрочити платежі до кінця розпродажу. Перевага такого кредиту полягає в тім, що підприємства можуть випускати продукцію без додаткових витрат на складування і зберігання.

Консигнація - застосовується здебільшого за реалізації нових товарів, попит на які важко передбачити. Суть консигнації полягає в тім, що роздрібна торгівля може одержувати товарно-матеріальні цінності без конкретного зобов'язання. Це означає, що оплата виробнику здійснюється тільки за умови реалізації товару.

Коли попиту на новий товар не буде, товар повертають підприємству-виробнику.

Комерційний кредит в Україні набрав певного розвитку з прийняттям постанови Верховної Ради "Про застосування векселів у господарському обігу".

Підприємствам і організаціям дозволено здійснювати постачання продукції, виконання робіт та надання послуг у кредит, використовуючи для оформлення таких угод векселі (рис. 7.10).

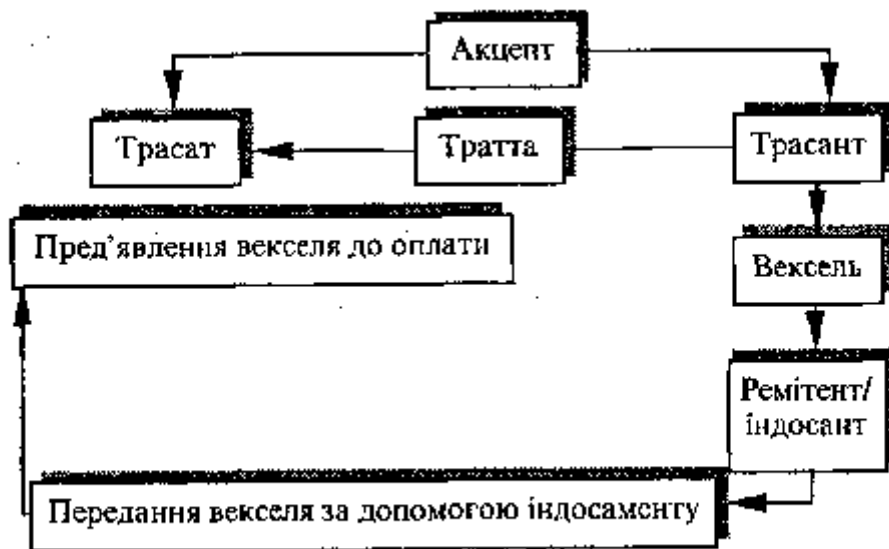


Рис. 7.10. Обіг векселя у комерційному кредитуванні

1. Трасант передає разом з товаром і виставлений на нього вексель (тратту) трасату. Трасат ставить на векселі під словом "Акцептовано" або "Приймаю" свій підпис, тобто дає згоду на оплату. Ця дія називається акцептуванням. 2. Акцептований вексель трасат повертає трасанту. 3. Трасант передає цей вексель ремітенту (одержувачу). 4. Ремітент, тобто останній власник векселя, пред'являє його до оплати.

У певних випадках підприємство-власник векселя до настання терміну сплати векселя може дисконтувати його в комерційному банку. Тоді комерційний кредит трансформується у банківський.

Вексель мусить бути оплаченим у день його пред'явлення ремітентом. У разі відмовлення від оплати кредитор наступного дня може подати протест або відстрочити (пролонгувати) термін погашення векселя. Це можливо, якщо власник векселя і боржник домовляться про виставлення нового векселя. Новий вексель виписують на попередню суму боргу, додаючи відповідні відсотки і комісійні платежі за користування новим кредитом. Коли боржник неспроможний оплатити вексель, кредитор може пред'явити претензію будь-кому з учасників вексельного обігу в порядку регресу.

Кредитор повинен своєчасно і з дотриманням відповідних формальностей заявити протест одному або всім учасникам вексельного обігу. Інакше він втрачає право на фінансові претензії.

Відносно недавно виникли нові види комерційного кредиту. Це міжфірмові грошові кредити, що надаються під комерційні папери і прості векселі. У деяких країнах, наприклад у США, набули поширення комерційні папери нефінансових компаній, що гарантовані банками. Як засіб короткострокового залучення грошових коштів комерційні папери конкурують з депозитними сертифікатами та казначейськими векселями.

### 7.3.2. ЛІЗИНГОВЕ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

За економічної кризи більшість підприємств України неспроможна власними коштами здійснювати технічне оновлення виробництва. Відтак виникає об'єктивна необхідність розвитку лізингового бізнесу, що уможлиблює залучення приватних інвестицій для фінансової підтримки підприємств, особливо у сфері малого та середнього бізнесу.

Термін "лізинг" походить від англійського дієслова "to lease", що означає "брати в оренду".



Будь-яка лізингова операція має фінансовий (кредитний) характер. Власник майна (лізингодавець) надає користувачу (лізингоодержувачу) фінансову послугу: він купує майно у власність і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача покриває його повну вартість та отримує певний прибуток у вигляді лізингової маржі.

В економічному розумінні лізинг - це кредит, який надається в товарній формі лізингодавцем лізингоодержувачу. Суб'єктами кредитних відносин тут виступають: у ролі кредитора - лізингодавець, позичальника - лізингоодержувач.

З економічного погляду лізинг має певну схожість з банківським кредитом, який надається на придбання основних фондів. Кредитні та лізингові відносини між позичальником (лізингоодержувачем) та кредитором (лізингодавцем) будуються на умовах терміновості, оплати, повернення, матеріального забезпечення (застави).

Разом з тим між банківським кредитом та лізингом є певні відмінності (табл. 7.3).

Сутність лізингу проявляється у його функціях:

- \* фінансовій;
- \* виробничій;
- \* збутовій.

Фінансова функція полягає:

- у звільненні підприємства від одномоментної повної оплати придбаних основних фондів та наданні їх на умовах довгострокового кредиту;
- у використанні підприємством податкових та амортизаційних пільг.

Оскільки орендну плату зараховують до складу валових витрат, то відповідним чином зменшується оподатковуваний прибуток підприємства.

Застосування механізму прискореної амортизації сприяє не тільки зменшенню оподаткованого прибутку в лізингоодержувача, а й прискоренню технічного оновлення виробництва.

Виробнича функція полягає в оперативному вирішенні проблеми переоснащення виробництва не через купівлю машин та обладнання, а через їх тимчасове використання на умовах лізингу. Це ефективний засіб для забезпечення доступу підприємств до нових технологій та техніки.

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКІВСЬКОГО  
ТА ЛІЗИНГОВОГО КРЕДИТУ**

Фактори	Банківський кредит	Лізинг
Ступінь фінансування основних фондів	Фінансує 60–70% вартості придбаних основних фондів	Фінансує 100% придбаних основних фондів
Забезпечення	Кредитор вимагає ліквідної застави вартістю не менше ніж 130–140% вартості кредиту	Заставою є сам об'єкт лізингу. За умови, що лізингова компанія отримує банківський кредит на придбання об'єкта лізингу, потрібна застава в розмірі лише 30–50% суми банківського кредиту
Право вимоги кредитора на об'єкт лізингу	Зберігає за собою заставне майно до повного погашення позички	Лізингоодержувач (позичальник) стає власником узятого в оренду майна тільки після закінчення строку договору та повної оплати лізингових платежів
Форма надання	У грошовій формі	У товарній або товарно-грошовій: за зворотного лізингу, наприклад, підприємство продає лізинговій компанії основні фонди й отримує кошти, одночасно укладаючи договір про оренду цих фондів
Спосіб погашення боргу	У грошовій формі	У грошовій, товарній або змішаній формах
Розмір плати	Відсотки за кредит плюс сума основного боргу	Плата за банківський кредит плюс вартість основних фондів плюс лізингова маржа (прибуток лізингової компанії)

Збутова функція полягає в розширенні кола споживачів та освоєнні нових сегментів ринку за рахунок залучення насамперед тих підприємств, що неспроможні відразу придбати те чи інше майно.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме майно, що його можна віднести до основних фондів, яке не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень на передачу в лізинг (оренду).

До об'єктів лізингу належать:

- \* машини та обладнання;
- \* засоби обчислювальної техніки;
- \* транспортні засоби;
- \* виробничі будівлі та споруди;
- \* інші основні фонди.

Не можуть бути об'єктами лізингу:

- \* об'єкти оренди державного майна, крім окремого, індивідуально визначеного майна державних підприємств;
- \* земельні ділянки та інші природні об'єкти.

Класичному лізингу притаманний тристоронній характер взаємовідносин: лізингодавець, лізингоодержувач, постачальник.

Лізингодавець - суб'єкт підприємницької діяльності, у тім числі банківська (небанківська) фінансова установа, яка передає в користування об'єкти лізингу згідно з договором.

Лізингоодержувач - суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує в користування об'єкти лізингу за договором.

Постачальник лізингового майна - суб'єкт підприємницької діяльності, який виготовляє машини, обладнання тощо і (або) передає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

Лізингодавцями можуть бути:

- \* лізингові компанії;
- \* комерційні банки;
- \* філії, підрозділи підприємств-виробників обладнання;
- \* державні й місцеві органи (комітети з управління майном; відділи постачання).

Лізингоодержувачі - це:

- \* юридичні особи, зайняті виробництвом тієї чи іншої продукції;
- \* фізичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю. До категорії продавців майна належать:
  - \* виробники машин та обладнання;
  - \* оптово-збутові організації;
  - \* торгові фірми;
  - \* власники майна та інші учасники угоди.

Крім основних учасників, у лізинговому бізнесі беруть участь посередники, тобто особи, що репрезентують економічні інтереси як продавців, так і покупців об'єктів лізингу. До таких належать:

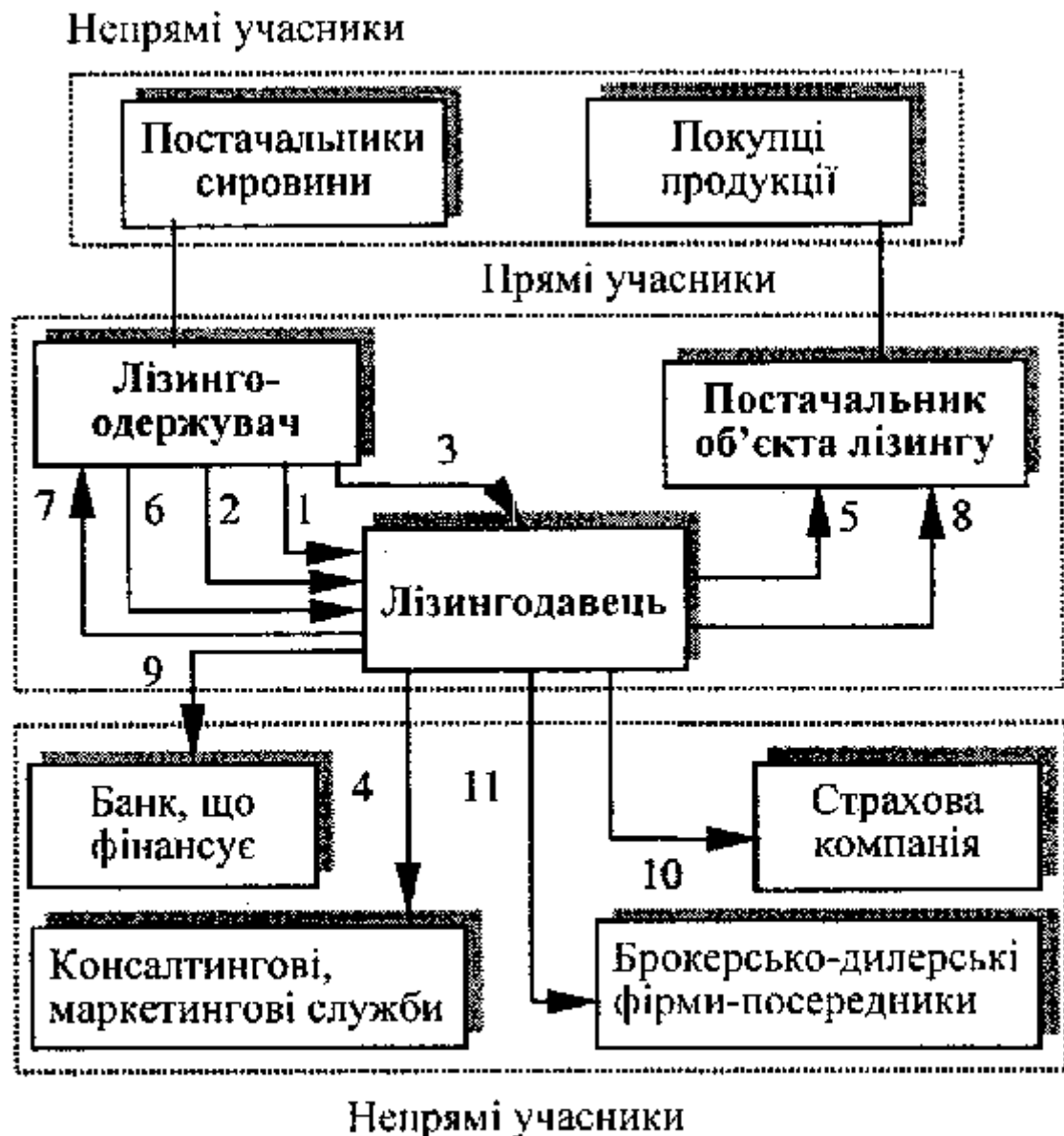
- \* страхові компанії;
- \* брокерсько-дилерські фірми;
- \* сервісні центри з обслуговування машин та устаткування;
- \* інші посередники.

Залучення посередників у лізинговий бізнес приводить до скорочення терміну оборотності капіталу, унаслідок чого підвищується дохідність виробництва.

Взаємодію між учасниками лізингового бізнесу показано на рис. 7.11.

Для кожного із учасників лізингової діяльності цей вид підприємницької діяльності має певні переваги.

Для продавця майна лізинг є зручним засобом вирішення не тільки виробничо-технічних, а й фінансових проблем. Наприклад, за умов надвиробництва лізинг виступає як дійовий інструмент відшкодування вкладеного капіталу, оскільки оплата продукції підприємства здійснюється відразу після підписання угоди.



**Рис. 7.11. Взаємодія між учасниками лізингового бізнесу**

1. Ініціація отримання замовлення на лізинг. 2. Заявка на лізинг. 3. Розгляд заявки. 4. Заявка на проведення маркетингового дослідження основних постачальників обладнання. 5. Вибір найпридатнішого постачальника. 6. Пакет документів на вимогу лізингодавця. 7. Оцінка фінансового стану клієнта та ефективності лізингового проекту. 8. Замовлення-наряд на устаткування. 9. Вибір банку-кредитора. 10. Вибір страхової компанії. 11. Домовленість щодо продажу майна за залишковою вартістю.

Таким чином, скорочується можливість "заморожування" капіталу підприємства у вигляді залишку готової продукції на складі. Більше того, підприємство-постачальник позбавлене необхідності використовувати комерційний кредит.

Підприємство - лізингоодержувач також: здобуває дуже суттєві переваги:

\* лізинг дає змогу на 100% фінансувати придбання основних фондів на відміну від банківського кредиту, де фінансовими ресурсами забезпечується тільки 60-70% їхньої вартості;

\* підприємству простіше отримати майно в лізинг, ніж позику на його придбання; лізингове майно виступає як застава, право власності на нього належить

лізингодавцю;

\* лізинг дає підприємству більше можливостей для маневрування під час виплати лізингових платежів, оскільки останні здійснюються підприємством, як правило, після отримання виручки від реалізації продукції, що її вироблено на обладнанні, узятому в лізинг;

\* зменшується ризик морального старіння обладнання, тому що підприємство бере його не у власність, а в оренду: відтак розширюються можливості оперативного оновлення застарілої техніки без залучення власного капіталу на його фінансування;

\* лізингове майно не зараховується на баланс підприємства, що підвищує ліквідність суб'єкта господарювання та його можливість отримати банківський кредит;

\* лізингові платежі включають до складу валових витрат, що зменшує оподатковуваний прибуток підприємства-лізингоотримувача;

\* зменшується ризик виробництва нової продукції, оскільки за недостатнього попиту на неї підприємство може повернути об'єкт лізингу безпосередньо лізингодавцю;

\* досягається ефект фінансового стимулювання, оскільки щорічні фінансові вигоди перевищують розмір відсотків за банківський кредит.

Поряд з перевагами лізинг має певні недоліки:

\* вартість лізингу для лізингоодержувача вища на суму лізингової маржі, ніж вартість звичайної позики;

\* складання лізингової угоди потребує тривалого часу та складнішої організації, ніж складання угоди про звичайну банківську позику;

\* лізингодавець бере на себе ризик можливого морального старіння основних фондів та неповного і несвоєчасного отримання лізингових платежів.

Підприємство, що прагне отримати основні фонди на умовах кредиту-оренди, має пройти лізинговий процес, який складається з таких етапів:

\* підготовка та обґрунтування лізингового проекту;

\* юридичне оформлення лізингової угоди;

\* виплата лізингових платежів;

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

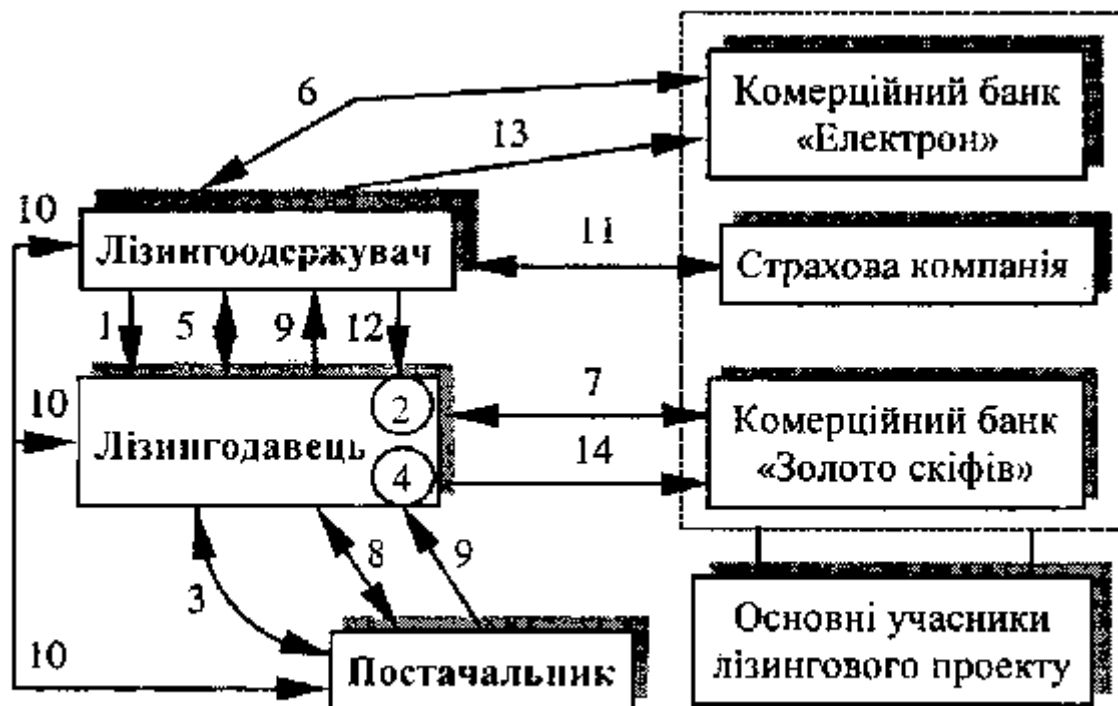
Механізм укладання та реалізації лізингової угоди зображено на рис. 7.12.

Підприємство подає до лізингової компанії чи банку: заяву, економічне обґрунтування лізингової угоди (бізнес-план), нотаріально засвідчені копії установчих документів, бухгалтерський баланс за останній рік або квартал та інші документи на вимогу лізингодавця. Лізингодавець здійснює оцінку платоспроможності підприємства (лізингоодержувача) за схемою, що її прийнято для аналізу банком кредитоспроможності своїх клієнтів. У зв'язку з тим, що лізингова операція має довгостроковий характер, лізингодавця цікавить, насамперед, не поточний, а перспективний фінансовий стан підприємства-лізингоодержувача. Після позитивного висновку щодо платоспроможності лізингоодержувача й ефективності лізингового проекту лізингодавець направляє постачальнику замовлення-наряд на придбання об'єкта лізингу. Між підприємством-постачальником та лізинговою компанією укладається договір купівлі-продажу основних фондів, які передаються в лізинг підприємству-лізингоодержувачу. Ці операції оформлюються такими документами:

1. Акт приймання-передачі об'єкта лізингу в експлуатацію.

2. Лізинговий договір між лізингодавцем та лізингоодержувачем.

3. Договір на технічне обслуговування майна, що передається в лізинг, коли обслуговування здійснюватиме лізингодавець.



**Рис. 7.12. Механізм укладання і реалізації лізингової угоди**

1. Надходження замовлення на лізинг обладнання. 2. Аналіз замовлення, замовника (як потенційного лізингоотримувача). 3. Вивчення та обговорення умов постачання обладнання. 4. Прийняття рішення щодо участі в угоді. 5. Укладання лізингової угоди. 6. Укладання кредитної угоди, отримання кредиту для виплати авансу та сплати митних зборів. 7. Укладання кредитної угоди, отримання кредиту для придбання обладнання. 8. Укладання договору купівлі-продажу, оплата вартості майна. 9. Постачання обладнання. 10. Укладання приймально-передавального акта щодо обладнання. 11. Страхування майна на користь лізингодавця за рахунок лізингоодержувача. 12. Сплата лізингових платежів. 13. Погашення кредиту лізингоодержувачем. 14. Погашення кредиту лізингодавцем. Майно передається в лізинг тільки після укладання лізингоодержувачем договору страхування об'єкта лізингу на користь лізингодавця.

Лізингоодержувач зобов'язаний забезпечити підтримування в належному стані лізингового майна, а також здійснювати виплати відповідних лізингових платежів. До складу лізингових платежів включають:

- \* суму відшкодування вартості об'єкта лізингу, що амортизується, на строк, за який вноситься лізинговий платіж;
- \* суму, що сплачується лізингодавцю як відсоток для придбання майна згідно з договором лізингу;
- \* платіж-винагорода лізингодавцю за отримане в лізинг майно;
- \* відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- \* інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Приклад 5.

Лізингодавець передає обладнання підприємству-лізингоотримувачу терміном на 5 років на умовах фінансового лізингу. Вартість обладнання становить 100000 грн. Для фінансування угоди лізингодавець залучає банківський кредит на 5 років у сумі 100000 грн. під 30% річних із щорічним погашенням відсотків та основної суми боргу (при цьому відсотки нараховуються на непогашену суму боргу). Лізингові платежі згідно з чинним законодавством України не оподатковуються ПДВ. Річна норма амортизації - 20%, розмір щорічної маржі лізингодавця - 3%, щорічного

страхового платежу - 2%. Періодичність виплати лізингових платежів - щорічна. На основі цих вихідних даних лізингодавець для підприємства-лізингоотримувача складає графік лізингових платежів (табл 7.4).

Виплата лізингових платежів здійснюється згідно з графіком, погодженим з обома сторонами.

Таблиця 7.4

РОЗРАХУНОК ЛІЗИНГОВИХ ПЛАТЕЖІВ, тис. грн.

№ п/п	Платежі	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	Разом за 5 років
1	Відшкодування вартості обладнання	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	100 000
2	Структура лізингового платежу у тім числі						
2.1	плата за кредит	30 000	24 000	18 000	12 000	6 000	90 000
2.2	лізингова маржа	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	15 000
2.3	страховий платіж	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	10 000
3	Лізинговий платіж, усього	55 000	49 000	43 000	37 000	31 000	215 000

Підприємство-лізингоодержувач перестає сплачувати лізингові платежі після закінчення терміну чинності лізингової угоди. Лізингоодержувач при цьому має право:

- \* повернути обладнання лізингодавцю;
- \* поновити або укласти нову лізингову угоду;
- \* придбати обладнання за залишковою вартістю.

Спосіб подальшого використання лізингового майна залежить від напрямків інвестиційної стратегії підприємства.

Лізинг-кредит сприяє активізації інвестицій приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшенню фінансового стану товаровиробників, а також підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

### 7.3.3. ДЕРЖАВНЕ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Державний кредит - це економічні відносини, які виникають між; підприємством і державою внаслідок купівлі першим державних цінних паперів (підприємство стає кредитором держави), а також унаслідок одержання бюджетних і позабюджетних кредитів (підприємство стає позичальником).

Державне кредитування здійснюється наданням бюджетних позик безпосередньо міністерствам, відомствам, іншим центральним органам державної виконавчої влади для фінансування через банківські установи:

- \* пускових об'єктів;
- \* раніше розпочатих новобудов виробничого призначення;
- \* технічного переозброєння і реконструкції діючих підприємств незалежно від форм власності.

Фінансування інвестиційних потреб підприємств буває цільовим, прямим, поворотним, терміновим, забезпеченим заставою чи гарантією (поручительством). Бюджетні позики надаються на таких умовах:

- \* обсяги бюджетних кредитів на відповідний рік доводяться до міністерств, відомств, інших центральних органів державної влади, які фінансуються Міністерством економіки, після затвердження Державної програми економічного й соціального розвитку України;
- \* перелік будов і об'єктів виробничого призначення, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, визначає Міністерство економіки за погодженням з Міністерством фінансів і подає його на затвердження Кабінету Міністрів України у складі Державної програми економічного й соціального розвитку України на рік, що планується;
- \* терміни погашення бюджетних кредитів не перевищують трьох років, а в окремих випадках - п'яти років;
- \* погашення бюджетних кредитів починається через рік після закінчення будівництва, реконструкції або технічного переозброєння об'єкта кредитування (якоїсь його черги, пускового комплексу) і здійснюється щоквартально;
- \* погашення бюджетних кредитів, які використовуються на придбання обладнання, що не входить у систему будівель, починається наступного за плановим року і здійснюється щоквартально протягом не більше двох років;
- \* за користування бюджетними позиками встановлюється відсоткова ставка, яка визначається Мінфіном України щорічно під час формування державного бюджету. Організація роботи з обслуговування бюджетних кредитів, їх обліку і проведення розрахунків з позичальниками покладається на вповноважені комерційні банки України.

Механізм надання бюджетних позик підприємствам зображено нарис. 7.13.

Уповноважені банки використовують бюджетні кредити відповідно до цільового призначення.

Оплата виконаних робіт з будівництва, реконструкції, технічного переозброєння підприємств і об'єктів виконується вповноваженими банками в межах бюджетної позики за умови надходження від позичальника розрахунково-грошових документів.

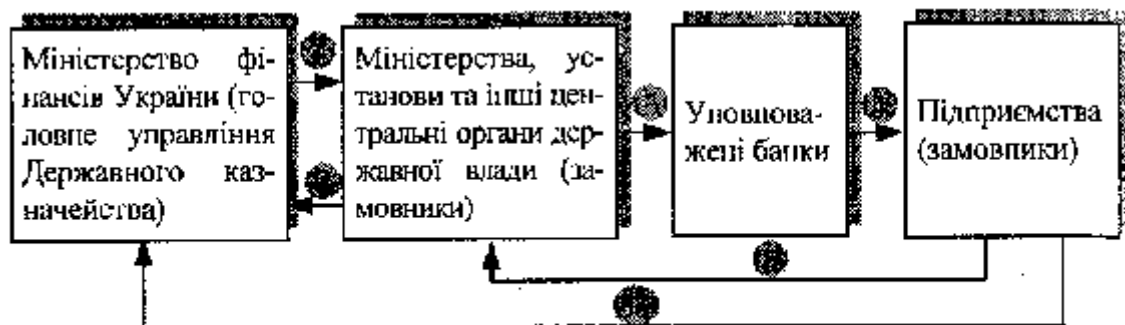


Рис. 7.13. Порядок фінансування інвестиційних потреб підприємств за рахунок бюджетних позик через уповноважені банки України

1. Перерахування на окремий рахунок коштів, у межах яких надається бюджетна позика відповідно до Державної програми економічного і соціального розвитку України.
2. Укладання кредитної угоди з визначенням умов надання позик і їх гарантованого повернення у відповідний термін.
3. Порядок подання інформації про об'єкти, які фінансуються.
4. Укладання кредитних договорів у місячний термін з моменту одержання замовником бюджетних позик.
- 5, 5а Копії кредитних договорів і додатків до них, які подаються у двотижневий термін з моменту їх підписання банком.

За користування бюджетним кредитом підприємства сплачують відсоток бюджету й банку в установлені терміни. Зокрема, кошти підприємств, які надходять у банк за користування бюджетною позикою, перераховуються в державний бюджет в обсязі 60%, а коли до позичальника застосовано штрафні санкції - 70% від



загальної суми сплачених підприємством відсотків. Решта суми поступає в уповноважений банк для покриття витрат на обслуговування бюджетної позики. Оплата відсотків здійснюється за рахунок власних коштів підприємства. Контроль за цільовим і ефективним використанням бюджетних кредитів покладається безпосередньо на банки, що фінансують позичальника. До недисциплінованих позичальників, що порушують кредитну угоду, застосовують штрафні санкції.

Штрафні санкції до підприємств-позичальників не застосовуються в разі несвоєчасного одержання позичальником бюджетної позики у передбачених обсягах, а також тимчасової консервації об'єкта за браком коштів для продовження його будівництва.

Державне кредитування підприємств може здійснюватися для забезпечення післяприватизаційної фінансової підтримки.

Приватизовані підприємства кредитуються Фондом державного майна України. Кредитування проводиться за рахунок коштів Державного позабюджетного фонду приватизації та коштів, передбачених Державною програмою приватизації. Фінансування здійснюється на умовах забезпечення повернення, платності і цільового характеру використання коштів.

Кредити за рахунок коштів Державного позабюджетного фонду приватизації надаються за таких умов:

- \* у статутному фонді приватизованого підприємства державна частка не перевищує 25%;
- \* загальний обсяг кредиту не перевищує 33% загального обсягу надходження коштів від продажу майна відповідного підприємства (незалежно від його вартості);
- \* приватизовані підприємства не належать до об'єктів комунальної власності;
- \* продаж підприємства не був здійснений за приватизаційні папери. Розмір плати за кредит встановлюється на рівні облікової ставки Національного банку України. Для одержання цільових кредитів підприємства подають у Фонд державного майна України такі документи:
  - \* заяву на одержання кредиту із вказівкою його обсягу, мети використання, умов повернення;
  - \* копії засновницьких документів підприємства-засновника;
  - \* довідку комерційного банку про залишок коштів на рахунку підприємства і брак заборгованості за одержаними раніше позиками;
  - \* довідку органів Державної податкової адміністрації про своєчасну сплату податків;
  - \* баланс (копію) на останню звітну дату, засвідчений податковою інспекцією;
  - \* висновки останньої аудиторської перевірки фінансового стану підприємства;
  - \* техніко-економічне обґрунтування використання кредиту у вигляді бізнес-плану;
  - \* перелік майна, яке служитиме заставою і є власністю підприємства-позичальника;
  - \* інші документи на вимогу Фонду.

Після експертизи документів Фонд повідомляє підприємство та відповідні вповноважені комерційні банки про свою згоду та умови кредитування.

Уповноважені банки на підставі вивчення кредитоспроможності позичальників здійснюють кредитування за дорученням Фонду. Підприємство після одержання повідомлення Фонду про включення його у списки підприємств-позичальників звертається до вповноваженого комерційного банку для здійснення кредитування в межах коштів, виділених Фондом.

Комерційні банки після перевірки кредитоспроможності підприємства-позичальника мають право відмовитись від укладання договору кредитування, якщо підприємство не має достатніх гарантій повернення кредиту. Згода

вповноваженого комерційного банку є підставою для Фонду укласти договір із банком і переказати йому кошти Державного позабюджетного фонду приватизації для кредитування підприємства. Одержавши ці кошти, уповноважений комерційний банк і підприємство укладають кредитний договір. Для забезпечення гарантій повернення кредиту і відсотків за користування ним укладається також договір застави. Об'єктом застави можуть бути ліквідні активи підприємства-позичальника.

Контроль за цільовим використанням і своєчасним погашенням кредиту і відсотків за користування ним здійснює комерційний банк.

У разі несплати підприємством суми кредиту, відсотків за користування ним чи відповідних комісійних переказ належних сум на рахунок Фонду здійснюється в межах вартості заставного майна, яке реалізується з доручення банку.

#### **7.3.4. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК КОШТІВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТИТУТІВ**

Нині комерційні банки України дуже рідко надають підприємствам довготермінові кредити. Можливість отримати такий кредит є реальнішою через кредитні лінії Світового банку і Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), що надаються уповноваженими банками.

Головні критерії та обсяги фінансування підприємств по лінії ЄБРР:

- \* фінансуються тільки проекти підприємств з приватною формою власності, які функціонують переважно у галузях сільськогосподарського виробництва, харчової промисловості та послуг;
- \* допроектні активи підприємств не повинні перевищувати 2,5 млн доларів США за винятком вартості споруд та будівель;
- \* кількість працівників не повинна перевищувати 500 осіб;
- \* частка приватної власності має бути не меншою за 51 %;
- \* підприємство має відповідати вимогам техніки безпеки, екологічним, санітарно-гігієнічним, а також іншим нормам охорони довкілля, що встановлені законодавством України;
- \* власний внесок позичальника в проект не може бути меншим за 30% вартості проекту;
- \* коефіцієнт обслуговування боргу (відношення прибутку позичальника після сплати податків, амортизаційних відрахувань та витрат на сплату відсотків за всіма позиками до всієї заборгованості підприємства з урахуванням кредиту ЄБРР) має бути не меншим за 1,3.

За рахунок коштів ЄБРР здійснюються короткострокове та довгострокове фінансування проектів, які задовольняють вимоги ЄБРР.

Короткострокове кредитування надається для реалізації експортних контрактів та придбання імпортової продукції з метою подальшого використання в процесі виробництва.

Довгострокове кредитування надається для фінансування основних засобів (придбання нового вітчизняного та імпортного обладнання).

Типові умови кредитування такі:

- мінімальна сума кредиту - 50 тис. дол. США;
- максимальна сума кредиту - встановлюється для кожного уповноваженого банку індивідуально;
- термін короткострокового кредиту - від 6 до 12 місяців;
- максимальний термін довгострокового кредиту - 5 років;
- максимальна відстрочка погашення основної суми боргу - 2 роки (тривалість пільгового періоду);
- орієнтовна ставка відсотків за користування кредитом - 15% річних.

У кредитному договорі встановлюються терміни сплати відсотків за кредитом ЄБРР. Протягом усього строку кредитування підприємство надсилає в банк щомісячні та щоквартальні повідомлення про хід виконання робіт згідно з бізнес-планом.

За рахунок коштів ЄБРР кредитуванню підлягають тільки фінансове скупні та забезпечені заставою проекти. При цьому вартість застави не повинна бути меншою 140% суми загальної заборгованості за кредитом за умови підтримування позичальником коефіцієнта обслуговування боргу.

Кредитні кошти не спрямовуються: на рефінансування вже існуючих зобов'язань приватних підприємств або на фінансування придбання цінних паперів діючих підприємств і нерухомості; на реалізацію проектів, пов'язаних з ігорним бізнесом, виробництвом або постачанням зброї та ін.

Підприємство здійснює платежі згідно з умовами кредитної угоди, укладеної з банком.

Для отримання кредиту за рахунок коштів ЄБРР, підприємство-позичальник направляє в уповноважений банк такі пакети документів (рис. 7.14):

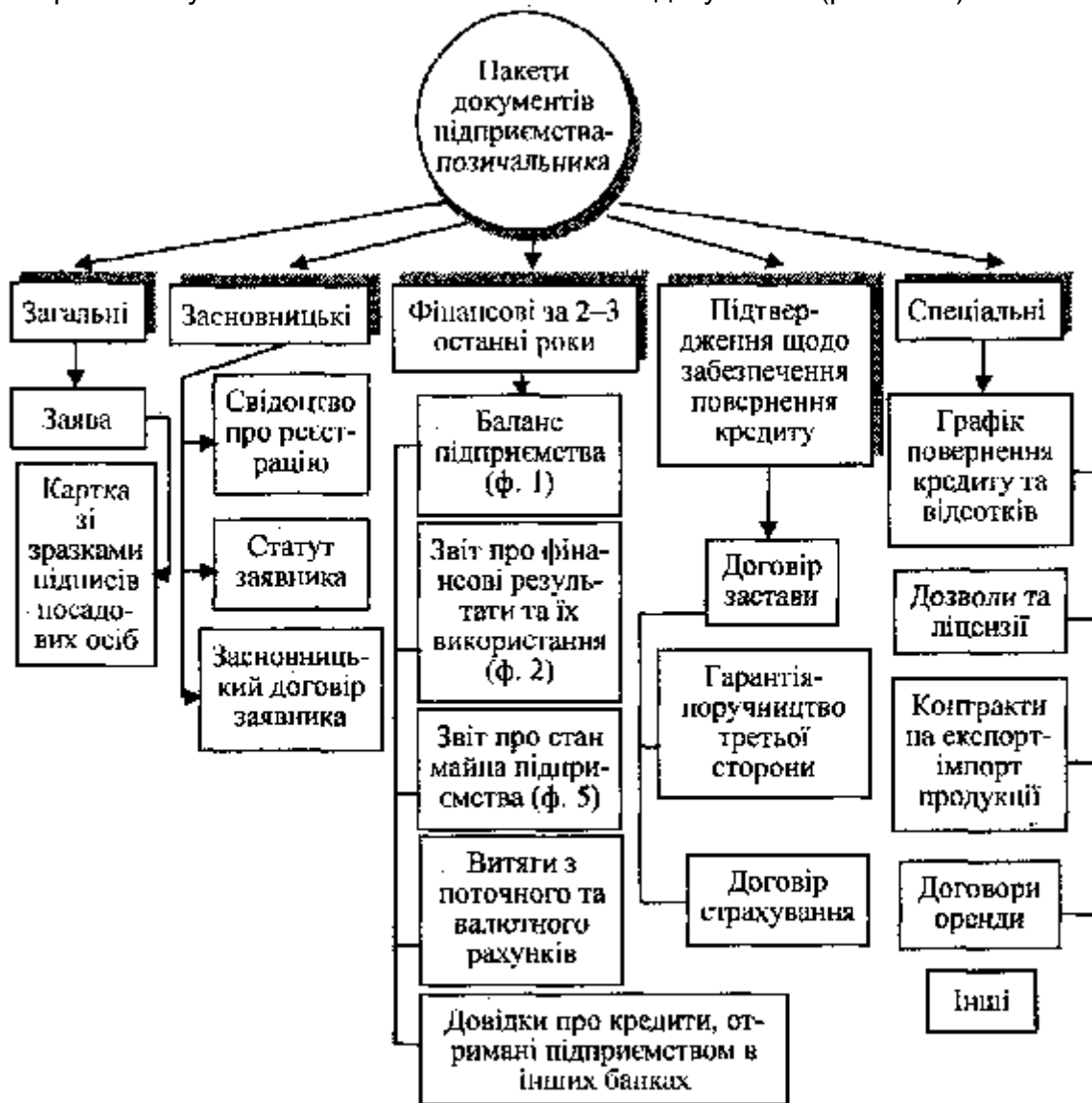


Рис. 7.14. Документи, які подає підприємство для отримання кредиту ЄБРР

- загальні;
- установчі;
- фінансові;

- підтвердження щодо забезпечення кредиту;
- спеціальні.

Крім зазначених документів підприємство-позичальник подає в банк бізнес-план, на основі якого оцінюється ефективність запропонованого проекту.

За позитивної оцінки фінансового стану підприємства та проекту укладається кредитна угода між уповноваженим банком та позичальником.

Приклад 6.

Підприємство "Альфа" на придбання обладнання просить в уповноваженому банку кредит на суму 2 200 000 дол. США під 16 % річних на 5 років з пільговим періодом кредитування 1 рік (відстрочка погашення основної суми боргу). На основі прогнозу прибутку та прогнозу руху грошових потоків підприємства (табл. 7.5) розраховується коефіцієнт обслуговування боргу:

$$Кб = (П - Пп + Ав + Вк) / Зз,$$

де Кб - коефіцієнт обслуговування боргу;

П - прибуток;

Пп - податок на прибуток;

Ав - амортизаційні відрахування;

Вк - відсотки за кредит за всіма позиками підприємства;

Зз - загальна заборгованість підприємства з урахуванням кредиту ЄБРР.

Таблиця 7.5

#### ПРОГНОЗ ПРИБУТКУ ТА РУХУ КОШТІВ ПО РОКАХ

№ п/п	Показник	1 рік (6 міс.)	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
1	Валова виручка від реалізації	2 700 000	5 313 000	5 313 000	5 313 000	5 313 000
2	ЦДВ	449 820	885 146	885 146	885 146	885 146
3	Чиста виручка від реалізації (ряд. 1 – ряд. 2)	2 250 180	4 427 854	4 427 854	4 427 854	4 427 854
4	Усього операційних витрат	1 342 900	2 635 500	2 635 500	2 635 500	2 635 500
5	Вишлата відсотків за кредит	352 000	352 000	264 000	176 000	88 000
6	Прибуток до сплати податків (ряд. 3 – ряд. 4 – ряд. 5)	555 280	1 440 354	1 528 354	1 616 354	1 704 354
7	Податок на прибуток (30%)	166 584	432 106	458 506	484 906	511 306

Закінчення табл. 7.5

№ п/п	Показник	1 рік (6 міс.)	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
8	Чистий прибуток (ряд. 6 – ряд. 7)	388 696	1 008 248	1 069 848	1 131 448	1 193 048
9	Погашення кредиту	0	550 000	550 000	550 000	550 000
10	Амортизація	115 000	230 000	230 000	230 000	230 000
11	Чистий потік грошових засобів (ряд. 8 + ряд. 10)	503 696	1 238 248	1 299 848	1 361 448	1 423 048
12	Коефіцієнт обслуговування боргу (ряд. 11 + ряд. 5) / (ряд. 5 + ряд. 9)	2,43	1,76	1,92	2,12	2,37

Розрахунок коефіцієнта обслуговування боргу у перший рік  $(555\,280 - 166\,584 + 115\,000 + 352\,000) / 352\,000 = 2,43$ .

У перший рік не погашається сума основного боргу, а в наступні періоди (2-5 років) основний борг погашається підприємством частинами (по 550 000 дол. США), Підприємства України мають можливість отримувати кредити за рахунок коштів Світового банку, Агентства США з міжнародного розвитку, Фонду Євразія, а також коштів урядів зарубіжних країн. Переважно кредити надаються малим та середнім підприємствам через уповноважені банки України. Загальний огляд кредитної підтримки малих та середніх підприємств України за рахунок коштів міжнародних організацій, а також коштів урядів окремих країн подано в таблиці 7.6.

Таблиця 7.6

**ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ  
УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК КОШТІВ МІЖНАРОДНИХ  
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТИТУТІВ ТА МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

№ п/п	Кредитор	Загальна вагість проекту	Призначення коштів / мета проектів
1	Проекти, що фінансуються Світовим банком		
1.1	Позика Світового банку (на стадії підготовки)	500 млн дол. США	Сприяти розвитку приватного сектора, поліпшуючи роботу приватизованих підприємств, прискорюючи появу малих та середніх підприємств та зміцнюючи конкурентоспроможність українських підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках

Продовження табл. 7.6

№ п/п	Кредитор	Загальна вартість проекту	Призначення коштів / мета проекту
1.2	Пілотний проект фінансування села (на стадії підготовки)	25–30 млн дол. США	Проект має на меті забезпечити приватних фермерів, приватні сільськогосподарські підприємства та приватних підприємців у сільській місцевості, які не виробляють сільськогосподарської продукції, тощо
1.3	Позика на розвиток підприємств I	310 млн дол. США	Прискорення виконання програми масової приватизації. Фінансування критичного імпорту та меншу частку позики (10 млн. дол. США) спрямовано на технічну допомогу приватизованим підприємствам, що здійснюють реструктуризацію, у тім числі на отримання консультативних послуг, навчання та закупівлю обладнання
1.4	Позика на розвиток підприємств II (на стадії підготовки)	300 млн дол. США	Завершення програми приватизації
1.5	Проект розвитку експорту (на стадії впровадження)	70 млн дол. США	Надання допомоги у розвитку експортного потенціалу українського приватного сектора, що перебуває на стадії становлення, через підтримку виробництва та експортного збуту продукції, робіт та послуг у всіх галузях економіки
2	Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)	100 млн ЕКЮ	Кредитна лінія НБУ для малих та середніх підприємств
3	Агентство США з міжнародного розвитку		
3.1	Фонд підтримки підприємництва в нових незалежних державах	—	а) Фонд кредитування малого бізнесу надає в Україні позики безпосередньо малим приватним підприємствам та окремим підприємцям (від 10 до 100 тис. доларів). б) Фонд, як правило, здійснює фінансування малих і середніх підприємств у формі внесків до статутного фонду від 500 000 дол. США до 5 000 000 дол. США.

Продовження табл. 7.6

№ п/п	Кредитор	Загальна вартість проекту	Призначення коштів / мета проекту
3.2	Програма кредитування малого бізнесу Фонду Євразія	—	Позики надаються підприємствам з кількістю працівників до 100 осіб, чия діяльність зосереджується на виробництві товарів і / чи послуг (торгові компанії не кредитуються), а також підприємствам, які на 100% належать українським громадянам. Максимальний розмір позики — 100 тис. дол. США з фіксованою щорічною процентною ставкою 18% і строком погашення, який призначений для задоволення потреб і ресурсів підприємства, але не більше 2-х років
3.3	Програма розвитку бізнес-інкубаторів в Україні	—	В 1997 року розпочали свою діяльність 2 бізнес-інкубатори у Львові та Києві. Ці інкубатори надаватимуть малим, новим та існуючим підприємствам як технічну, так і матеріальну допомогу
4	Консультаційна програма «Трансформ»	—	У тім числі передбачає фінансування малих і середніх підприємств
5	Німецько-український Фонд, програма сприяння розвитку малих і середніх підприємств у рамках програми «Трансформ» уряду Німеччини	—	Кредити можуть отримати такі суб'єкти господарської діяльності: <ul style="list-style-type: none"> <li>• мікропідприємства, а також підприємства з кількістю зайнятих менше 20 осіб, з переважанням частки приватної власності. За рахунок коштів кредиту може фінансуватися діяльність у сфері виробництва, послуг, а також торгівлі. Максимальна сума кредиту для цього типу підприємств становить 15 тис. ДМ під максимальну ставку 23% річних;</li> <li>• малі підприємства з кількістю зайнятих менше 250 осіб, з переважанням частки приватної власності. За рахунок коштів кредиту може фінансуватися діяльність у сфері виробництва і послуг. Максимальна відсоткова ставка — 18% річних;</li> <li>• середні підприємства (також з переважанням частки приватної власності) з кількістю зайнятих менше 500 осіб, які входять до складу спільних підприємств з німецьким партнером (мінімальна частка німецького партнера — 30%, максимальна — 70%). За рахунок цього кредиту можуть фінансуватися лише виробничі підприємства. Максимальна сума кредиту для цього типу підприємства становить 500 тис. DM, максимальна процентна ставка — 13% річних.</li> </ul>

Ситуації і тести до розділу 7

Ситуація № 1. У комерційний банк надійшли заявки від підприємств на отримання кредиту за кредитною лінією ЄБРР. У заявках підприємства сповістили про себе такі дані (табл. 7.7):

Таблиця 7.7

№ п/п	Показники	Підприємство А	Підприємство В	Підприємство С	Підприємство D
1	Кількість працівників	300	400	720	495
2	Частка державної власності, %	47	32	49	52
3	Долпросрочні активи, млн дол. США	2,45	1,85	2,0	3,4
4	Співвідношення власних та залучених коштів (з урахуванням кредитів ЄБРР), %: — залучені — власні	70,0 30,0	60,0 40,0	50,0 50,0	80,0 20,0
5	Сума необхідного кредиту млн дол. США	0,4	2,0	5,0	1,8
6	Термін кредиту, років	5	2	6	5
7	Прибуток, млн дол. США	4,5	5	3,5	6,3
8	Податок на прибуток, млн дол. США	1,35	1,5	1,05	1,89
9	Амортизаційні відрахування, млн дол. США	0,7	0,5	0,58	0,42

Відсоткова ставка за кредит - 15% річних.

1. Поясніть, заявку якого клієнта уповноважений банк схильний буде задовольнити.
2. Розрахуйте для даного клієнта коефіцієнт обслуговування боргу.
3. Які документи підприємство повинно подати в банк для відкриття кредитної лінії?

Ситуація № 2. Фінансово-лізинговий дім (ФЛД) здав майно вартістю 1 200 000 грн. підприємству в лізинг на умовах річної норми амортизаційних відрахувань 20%. Ставки комісійної винагороди за лізингові послуги - 20%. ФЛД для фінансування лізингової угоди залучив банківський кредит на суму 500 000 грн. під 30% річних. Лізингові платежі сплачуються за кожне півріччя. ПДВ на лізингові платежі не сплачується ФЛД. ФЛД уклав з лізингоотримувачем договір фінансового лізингу терміном на 4 роки. Дата укладення лізингової угоди - 30.06.97 р.

1. Розрахуйте лізингові платежі, які має сплачувати підприємство-лізингоодержувач за кожне півріччя та в цілому за весь термін дії лізингової угоди.
  2. Побудуйте графік виплат підприємством платежів ФЛД.
- Для розрахунку лізингових платежів пропонується заповнити таку таблицю (табл. 7.8).



Таблиця 7.8

№ платежу	Залишкова вартість майна	Відшкодування вартості майна	Комісійна винагорода лізингодавцеві	Залишок кредиту	Плата за кредитні ресурси	Лізингові платежі

### ТЕСТИ ДО РОЗДІЛУ 7

Знайдіть правильну відповідь.

ТЕСТ 1. Знайдіть правильне визначення кредитних відносин:

- 1) грошові відносини, що пов'язані з процесом розподілу та перерозподілу капіталу;
- 2) грошові відносини, що виникають у сфері виробництва продуктів для їхнього використання;
- 3) відносини, що пов'язані із заборгованістю одного з учасників економічної чи фінансової операції;
- 4) відносини, що пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності зміни форм вартості валового національного продукту в процесі його руху.

ТЕСТ 2. Знайдіть правильне визначення економічної сутності кредиту:

- 1) кредит - це форма руху позичкового капіталу, що надається на умовах повернення;
- 2) кредит - це економічні відносини, що виникають між кредитором і кредитодержувачем;
- 3) кредит - це рух вартості у сфері товарного обміну;
- 4) кредит - це позичка в грошовій або товарній формах на умовах повернення.

ТЕСТ 3. Об'єктами кредитування можуть бути:

- 1) грошові кошти;
- 2) товарно-матеріальні цінності;
- 3) виконані роботи чи надані послуги;
- 4) банки;
- 5) держава;
- 6) підприємства та господарські товариства.

ТЕСТ 4. Хто встановлює відсоткову ставку за користування бюджетними позиками?

- 1) Національний банк України.
- 2) Уповноважений комерційний банк.
- 3) Кабінет міністрів України.
- 4) Верховна рада України.
- 5) Міністерство фінансів України.

ТЕСТ 5. На які цілі надається банківський кредит?

- 1) Фінансування оборотного капіталу.
- 2) Покриття збитків від господарської діяльності.
- 3) Викуп приватизованого підприємства.
- 4) На збільшення статутного фонду банку.
- 5) Для внесення платежів у бюджет.

ТЕСТ 6. До видів банківського кредиту належать:

- 1) овердрафт;
- 2) контокорентний кредит;
- 3) обліковий кредит;
- 4) акцептний кредит;
- 5) авальний кредит;
- 6) комерційний кредит;

- 7) лізинг;
- 8) державний кредит.

ТЕСТ 7. Об'єктом лізингу можуть бути:

- 1) машини та обладнання;
- 2) транспортні засоби;
- 3) засоби обчислювальної техніки;
- 4) виробничі будівлі та споруди;
- 5) земельні ділянки та інші природні об'єкти;
- 6) об'єкти оренди державного майна.

ТЕСТ 8. Організація роботи з обслуговування бюджетних кредитів, їхнього обліку й проведення розрахунків позичальниками покладається на:

- 1) Національний банк України;
- 2) Міністерство фінансів України;
- 3) Державне казначейство України;
- 4) уповноважені комерційні банки України.

ТЕСТ 9. Приватизовані підприємства кредитуються:

- 1) Національним банком України;
- 2) уповноваженими комерційними банками України;
- 3) Фондом державного майна України.

ТЕСТ 10. Види кредиту, що оформлюються векселем:

- 1) державний;
- 2) комерційний;
- 3) банківський;
- 4) споживчий;
- 5) ломбардний.

ТЕСТ 11. Авальний кредит - це:

- 1) кредит, який надається банками у вигляді гарантійної послуги;
- 2) офіційне повідомлення про виконання розрахункової послуги;
- 3) різновид споживчого кредиту, де гарантами виступають члени колективу на засадах кругової поруки;
- 4) кредит, який надається одним підприємством іншому.

ТЕСТ 12. Ломбардний кредит - це:

- 1) кредит, який надається фізичними особами одна одній;
- 2) кредит під заставу депонованих у банку цінних паперів;
- 3) кредит, який надається під заставу майна;
- 4) різновид споживчого кредиту.

ТЕСТ 13. Факторинг - це:

- 1) купівля банком у клієнта права на вимогу боргу;
- 2) діяльність комерційного банку за дорученням;
- 3) посередництво в одержанні клієнтом боргу;
- 4) здача в оренду на тривалий строк предметів довгострокового користування.

ТЕСТ 14. Комерційний кредит - це економічні відносини, які виникають між:

- 1) підприємствами;
- 2) комерційними банками й підприємствами;
- 3) державою та комерційними банками;
- 4) державою та підприємствами.

ТЕСТ 15. Консорціумний кредит - це:

- 1) кредит, що надається великим об'єднанням підприємств для здійснення господарської діяльності;
- 2) кредит, що надається об'єднанням банків суб'єктам господарської діяльності;
- 3) кредит, що надається банком суб'єкту господарювання за умови, що вони обидва є членами того самого об'єднання (консорціуму);

4) усі відповіді правильні.

ТЕСТ 16. Хто встановлює розміри відсоткових ставок за видачі кредиту комерційними банками?

- 1) Верховна Рада України.
- 2) Національний банк України.
- 3) Комерційні банки самостійно.
- 4) Позичальники, виходячи зі своїх інтересів.

ТЕСТ 17. Кредитна лінія - це:

- 1) угода, за якою банк зобов'язується надати позичальнику кредити на раніше узгоджену суму протягом певного періоду;
- 2) це згода, але не зобов'язання комерційного банку надати кредит позичальнику;
- 3) межа, яка встановлює максимальні й мінімальні розміри та терміни видачі кредиту одному позичальнику;
- 4) ліміти видачі кредитів.

ТЕСТ 18. Лізинговий кредит - це:

- 1) надання суб'єктами господарювання взаємного кредиту у вигляді відстрочки платежу за продані товари й надані послуги;
- 2) надання суб'єктами господарювання взаємної відстрочки платежів за товарно-матеріальні цінності;
- 3) взаємна передача суб'єктами господарювання матеріальних цінностей на умовах оренди;
- 4) надання банком кредиту на умовах відстрочки платежу;
- 5) правильної відповіді немає.

ТЕСТ 19. Погашення кредиту частинами, що зменшуються, називається:

- 1) достроковим погашенням;
- 2) одночасним погашенням;
- 3) погашенням із розстрочкою платежу;
- 4) регресивним погашенням.

ТЕСТ 20. Кредитні кошти ЄБРР спрямовані на:

- 1) придбання нового вітчизняного та імпортного обладнання;
- 2) придбання імпортної продукції з метою дальшого її використання в процесі виробництва;
- 3) придбання цінних паперів діючих підприємств і нерухомості;
- 4) реконструкцію народногосподарського комплексу.

ТЕСТ 21. Що таке кредитоспроможність?

- 1) здатність позичальника в повному обсязі і в узгоджений строк розрахуватися за борговими зобов'язаннями;
- 2) здатність кредитора в повному обсязі в узгоджений строк надати кредит позичальнику;
- 3) здатність кредитора в повному обсязі погасити свої зобов'язання перед клієнтами;
- 4) правильної відповіді немає.

ТЕСТ 22. З якого моменту повинні нараховуватися відсотки за користування кредитом?

- 1) з моменту підписання кредитної угоди;
- 2) з моменту надходження кредиту на рахунок позичальника;
- 3) з моменту погашення першої частини кредиту позичальника;
- 4) з моменту отримання доходу за рахунок кредиту.

ТЕСТ 23. На які цілі забороняється видача кредитів?

- 1) на покриття поточних витрат підприємств;
- 2) на покриття збитків від господарської діяльності;
- 3) на придбання об'єктів приватизації;

4) на придбання цінних паперів.

ТЕСТ 24. Непряме кредитування - це:

- 1) надання кредиту небанківським установам;
- 2) надання кредиту позичальникам через посередників;
- 3) надання кредиту кредиторам на вимогу позичальника в міру потреби в ньому;
- 4) надання кредиту у вигляді матеріальних цінностей.

## **РОЗДІЛ 8**

### **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Основні терміни і поняття: амортизація; амортизаційні відрахування; відтворювальна структура капітальних вкладень; знос основних засобів; капітальні вкладення; капітальний дохід; капітальний ремонт основних засобів; коефіцієнт вибуття основних засобів; коефіцієнт зносу основних засобів; коефіцієнт оновлення основних засобів; моральний знос основних засобів; основні засоби; прискорена амортизація основних засобів; просте відтворення основних засобів; рентабельність основних засобів; розширене відтворення основних засобів; технологічна структура капітальних вкладень; фізичний знос основних засобів; фондвіддача основних засобів.

#### **8.1. СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ВІДТВОРЕННЯ**

Підвищення ефективності використання основних засобів підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Основні засоби - це матеріальні цінності, що використовуються у виробничій діяльності підприємства понад один календарний рік з початку введення їх в експлуатацію, а також предмети вартістю за одиницю понад 500 гривень (за ціною придбання). Основні засоби підприємства включають основні виробничі засоби й невиробничі основні засоби.

Не належать до основних засобів:

- 1) предмети терміном служби менше одного року незалежно від їх вартості;
- 2) предмети вартістю до 500 гривень за одиницю (за ціною придбання) незалежно від терміну служби. При цьому гранична вартість предметів, що не належать до основних засобів, може змінюватися Міністерством фінансів України;
- 3) спеціальні інструменти і спеціальні пристосування підприємств серійного і масового виробництва певних виробів або для виготовлення індивідуального замовлення незалежно від їхньої вартості;
- 4) спеціальний одяг, спеціальне взуття, а також постільні речі незалежно від їхньої вартості і терміну служби;
- 5) формений одяг, призначений для видачі працівникам підприємства, незалежно від вартості й терміну служби.

Виробничі основні засоби є частиною основних засобів, яка бере участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму. Вартість основних виробничих засобів переноситься на вироблений продукт поступово, частинами, у міру використання. Поновлюються основні виробничі засоби через капітальні інвестиції.

Невиробничі основні засоби - це житлові будинки та інші об'єкти соціально-культурного й побутового обслуговування, які не використовуються у господарській діяльності і перебувають на балансі підприємства.

На відміну від виробничих основних засобів невиробничі основні засоби не беруть участі в процесі виробництва і не переносять своєї вартості на вироблений

продукт. Відтворюються вони тільки за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Незважаючи на те, що невиробничі основні засоби безпосередньо не впливають на обсяг виробництва, збільшення цих засобів пов'язане з поліпшенням добробуту працівників підприємства. Це в кінцевому рахунку позитивно позначається на результатах діяльності підприємства, на зростанні продуктивності праці.

Основні виробничі засоби з урахуванням специфіки їх виробничого призначення поділяються на такі групи:

А. Будівлі і споруди.

Б. Передавальні пристрої.

В. Машини та устаткування, у тім числі:

\* робочі машини та устаткування;

\* вимірювальні та регулюючі прилади;

\* лабораторне устаткування;

\* обчислювальна техніка;

\* транспортні засоби.

Г. Виробничий і господарський інвентар.

Д. Інші основні засоби.

Співвідношення окремих груп основних виробничих засобів становить їх структуру.

Поліпшення структури основних виробничих засобів, передовсім підвищення питомої ваги активної їх частини, сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства.

На рис 8.1 наведено склад основних виробничих засобів підприємства.

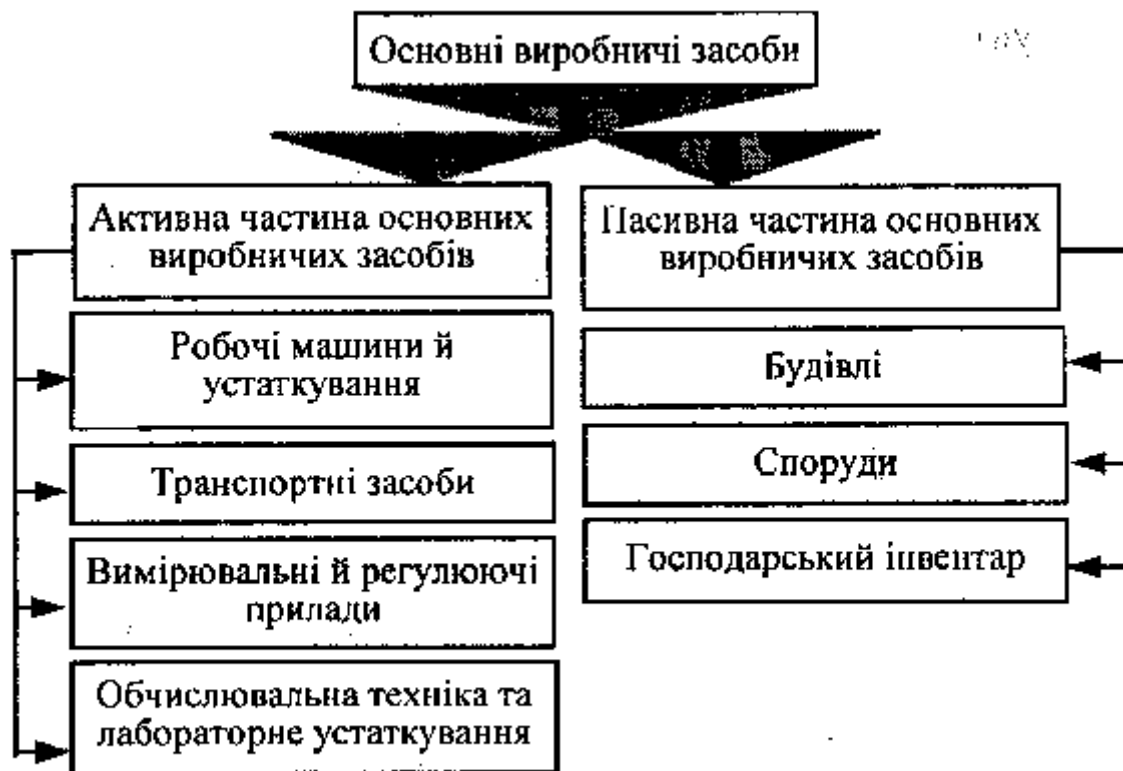
Для обчислення амортизаційних відрахувань основні засоби поділяють на такі групи:

Група 1 - будівлі, споруди, їхні структурні компоненти, передавальні пристрої:

Група 2 - автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включаючи електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації; інформаційні системи; телефони, мікрофони та рації; різне конторське обладнання, устаткування та приладдя;

Група 3 - інші основні засоби, не включені до груп 1 і 2, а саме: робочі машини й устаткування, вимірювальні й регулюючі прилади.

Підприємству не байдуже, в яку групу основних виробничих засобів укладати кошти. Воно зацікавлене в оптимальному підвищенні питомої ваги машин, устаткування, тобто активної частини основних засобів, які обслуговують процес виробництва і характеризують виробничі можливості підприємства.



**Рис. 8.1. Склад основних виробничих засобів підприємств**

Ясна річ, що для забезпечення нормального функціонування активних елементів основних виробничих засобів необхідні будівлі, споруди, інвентар, тобто пасивна частина основних засобів.

Структура основних виробничих засобів є різною в різних галузях промисловості, народного господарства. Наприклад, у промисловості України частка будівель у загальній вартості основних виробничих засобів найвища в легкій та харчовій промисловості (близько 44%); споруд - у паливній промисловості (17%); передавальних пристроїв - в електроенергетиці (32%); устаткування та робочих машин - на підприємствах машинобудівного комплексу (45%).

Основними факторами, які впливають на структуру основних виробничих засобів підприємств, є: рівень автоматизації і механізації, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні та географічні умови розміщення підприємств. Кожний фактор по-різному впливає на структуру виробничих засобів. Поліпшити структуру основних виробничих засобів можна за рахунок: оновлення та модернізації устаткування, ефективнішого використання виробничих приміщень установленням додаткового устаткування на вільній площі; ліквідації зайвого й малоефективного устаткування.

Відтворення основних виробничих засобів - це процес безперервного їх поновлення. Розрізняють просте та розширене відтворення.

Просте відтворення основних засобів здійснюється в тому самому обсязі, коли відбувається заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто тоді, коли постійно відновлюється попередня виробнича потужність.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

Процес відтворення основних виробничих засобів має низку характерних ознак, зокрема:

1) основні виробничі засоби поступово переносять свою вартість на вироблену

продукцію;

2) у процесі відтворення основних виробничих засобів одночасно відбувається рух їхньої споживної вартості та вартості;

3) нарахуванням амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадження в грошовій формі частково перенесеної вартості основних виробничих засобів на готову продукцію;

4) основні виробничі засоби поновлюються в натуральній формі протягом тривалого часу, що створює можливість маневрувати коштами амортизаційного фонду.

У процесі господарської діяльності кругообіг основних виробничих засобів проходить три стадії.

На першій стадії відбувається продуктивне використання основних виробничих засобів та нарахування амортизаційних відрахувань. На цій стадії основні виробничі засоби в процесі експлуатації зношуються й нараховується сума зносу. Вона є підставою для списання суми амортизаційних відрахувань на витрати після завершення процесу виробництва. На першій стадії кругообіг основних виробничих засобів втрачається споживна вартість засобів праці, їхня вартість переноситься на вартість готової продукції.

На другій стадії відбувається перетворення частини основних виробничих засобів, які перебували в продуктивній формі, на грошові кошти через нарахування амортизаційних відрахувань.

На третій стадії в процесі виробництва відбувається поновлення споживної вартості частини основних виробничих засобів. Це поновлення здійснюється заміною зношених основних виробничих засобів на нові за рахунок нарахованого зносу основних засобів.

Обіг основних виробничих засобів показано на рис. 8.2.

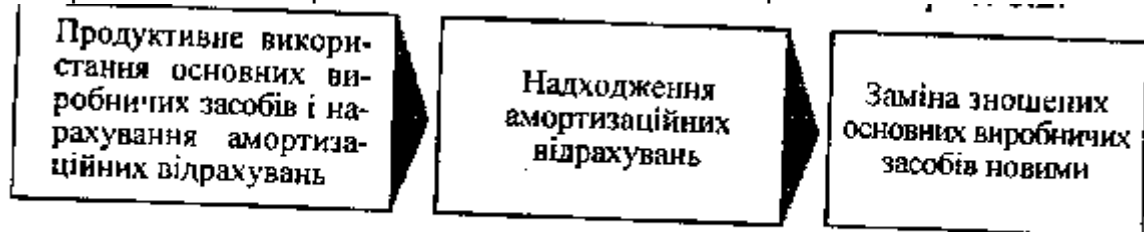


Рис. 8.2. Обіг основних виробничих засобів на підприємстві

Просте відтворення основних виробничих засобів здійснюється у двох формах: 1) заміна зношених або застарілих основних виробничих засобів; 2) капітальний ремонт діючих основних засобів.

За простого відтворення у кожному наступному циклі відбувається створення основних виробничих засобів у попередніх обсягах та з однаковою якістю.

Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації. За розширеного відтворення кожного наступного циклу здійснюється кількісне і якісне зростання основних виробничих засобів. Джерелом фінансування таких змін є використання частини створеного додаткового продукту.

Необхідність оновлення основних виробничих засобів за ринкових відносин визначається передовсім конкуренцією товаровиробників. Саме конкуренція спонукує підприємства здійснювати прискорене списання основних виробничих засобів з метою нагромадження фінансових ресурсів для наступного вкладання коштів у придбання більш прогресивного устаткування, впровадження нових технологій та іншого поліпшення основних виробничих засобів.

## **8.2. ПОКАЗНИКИ СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Для забезпечення відтворення основних виробничих засобів важливе значення має вивчення їхнього стану та використання. Стан і використання основних виробничих засобів є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємства.

У процесі виробництва основні засоби зношуються фізично і старіють морально. Ступінь фізичного зносу основних засобів визначається в процесі нарахування амортизації. Цей процес можна розглядати в кількох аспектах:

По-перше, як метод визначення поточної оцінки не зношеної частини основних засобів.

По-друге, як спосіб віднесення на готову продукцію одноразових витрат на основні засоби.

По-третє, як спосіб нагромадження фінансових ресурсів для заміщення виведених з виробничого процесу основних засобів або для вкладання коштів у нові виробництва.

Показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи, які характеризують: 1) забезпечення підприємства основними засобами; 2) стан основних засобів; 3) ефективність використання основних засобів (рис. 8.3).

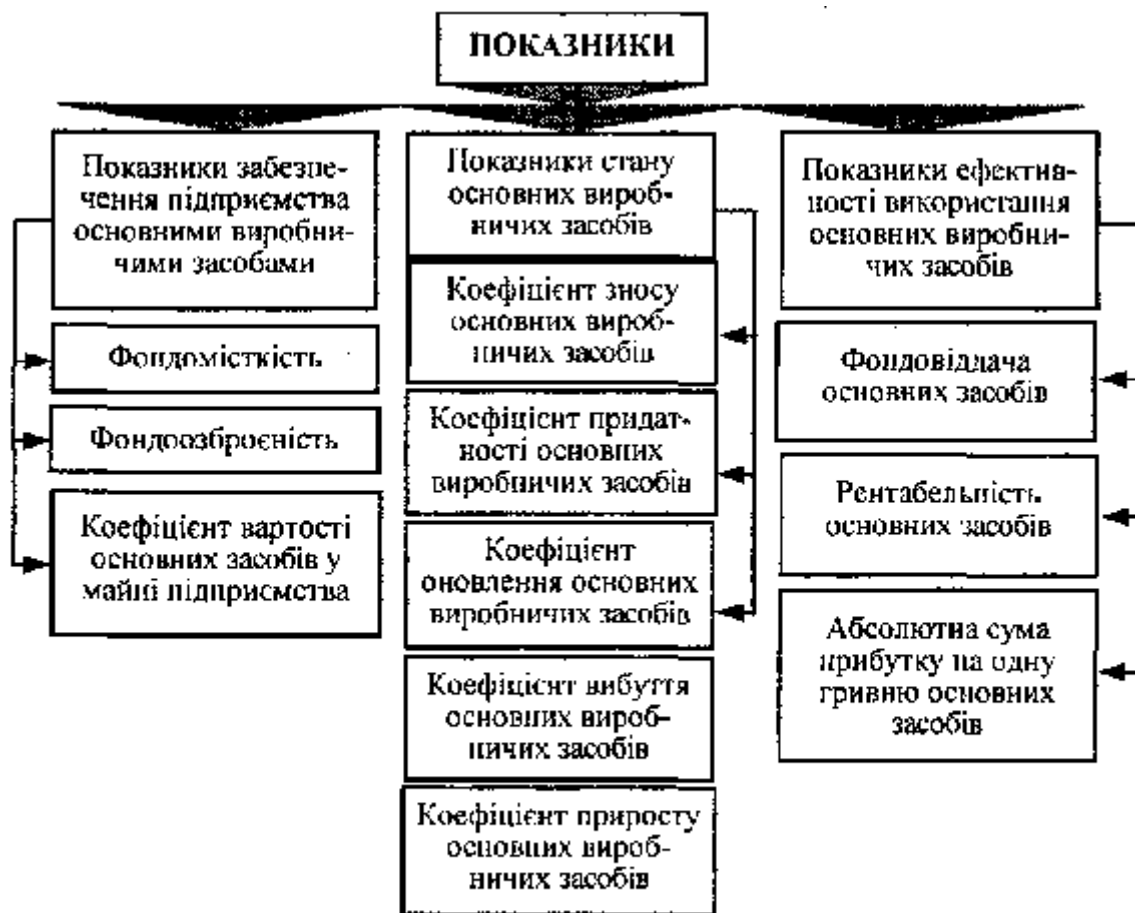
До показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, належать: фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства.

Фондомісткість є величиною зворотною до фондovіддачі. Цей показник дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. За нормальних умов фондovіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість - до зменшення.

Приклад 1.

Випуск товарної продукції за рік становив 3200 тис. грн., вартість основних виробничих засобів - 1440 тис. грн. Фондомісткість дорівнює 0,45 грн \* (1440 тис грн./3200 тис. грн.), тобто на кожну гривню виробленої продукції припадає 45 коп. основних виробничих засобів.





**Рис. 8.3. Показники забезпечення, стану та ефективності використання основних засобів**

Забезпеченість підприємства основними виробничими засобами визначається рівнем фондоозброєності праці. Останню розраховують як відношення вартості основних виробничих засобів до чисельності працівників підприємства.

Приклад 2.

Вартість основних виробничих засобів на початок року 1165 тис. грн., а чисельність працівників 85 осіб. На кінець року - відповідно 1440 тис. грн. і 80 осіб. Звідси фондоозброєність на початок року становить 13,7 тис. грн. (1165/85), на кінець року - 18,0 тис. грн. (1440/80).

Отже, збільшення рівня фондоозброєності є позитивним фактором.

Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства визначається як відношення вартості основних виробничих засобів (за вирахуванням суми їхнього зносу) до вартості майна підприємства.

Приклад 3.

Вартість основних виробничих засобів на кінець звітного року становила 1440 тис. грн., сума зносу основних засобів - 180 тис. грн., а вартість майна - 3100 грн.

Відтак коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів становитиме 0,41 ((1440-180)/3100).

Якщо коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства сягає критичної позначки (0,2 - 0,3), то реальний виробничий потенціал підприємства буде низьким і треба терміново шукати кошти для виправлення становища.

Стан основних виробничих засобів характеризують через такі коефіцієнти: зносу основних засобів; придатності; оновлення; вибуття (приросту) основних засобів (див. рис. 8.3).

Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних засобів, що її списано на

витрати виробництва в попередніх періодах. Коефіцієнт зносу визначається відношенням суми зносу основних засобів до балансової вартості основних засобів.

$$K_z = Z_o / F_k$$

де  $K_z$  - коефіцієнт зносу основних засобів;

$Z_o$  - сума зносу основних засобів;

$F_k$  - балансова вартість основних засобів.

Показник зносу основних засобів може визначатись також у відсотках на початок і на кінець звітного періоду і дає змогу оцінити стан основних засобів.

Коефіцієнт придатності основних засобів розраховується за формулами:

$$K_p = 1 - K_z \text{ або } K_p = 100\% - K_z$$

де  $K_p$  - коефіцієнт придатності основних засобів;

$K_z$  - коефіцієнт зносу основних засобів.

Коефіцієнт придатності показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

Коефіцієнти оновлення та вибуття розраховуються за формулами:

$$K_o = F_y / F_k;$$

$$K_v = F_v / F_k,$$

де  $K_o$  - коефіцієнт оновлення основних засобів;

$F_y$  - вартість введених основних засобів за звітний період;

$K_v$  - коефіцієнт вибуття основних засобів;

$F_v$  - вартість виведених основних засобів за звітний період.

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність уведення в дію нових основних засобів. Він показує частку введених основних засобів за визначений період у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду.

Таблиця 8.1

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
1. Фондомісткість	$\frac{\Phi_k}{V_n}$	Характеризує забезпеченість підприємства основними засобами
2. Фондоозброєність	$\frac{\Phi_k}{\eta}$	Показує величину основних засобів на одного працівника
3. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	$\frac{\Phi_z}{M}$	Відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства
4. Коефіцієнт зносу основних виробничих засобів	$\frac{Z_o}{\Phi_k}$	Показує ступінь зносу основних виробничих засобів
5. Коефіцієнт придатності основних виробничих засобів	$1 - K_z$	Відображає частину основних засобів, придатну для експлуатації
6. Коефіцієнт оновлення основних виробничих засобів	$\frac{\Phi_v}{\Phi_k}$	Показує частку введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів
7. Коефіцієнт вибуття основних виробничих засобів	$\frac{\Phi_y}{\Phi_k}$	Характеризує інтенсивність вибуття основних виробничих засобів
8. Коефіцієнт приросту основних виробничих засобів	$\frac{\Phi_v - \Phi_y}{\Phi_k}$	Показує ступінь збільшення основних засобів у звітному періоді проти минулого періоду
9. Фондовіддача	$\frac{V_n}{\Phi_k}$	Характеризує ефективність використання основних виробничих засобів. Відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних виробничих засобів
10. Рентабельність основних виробничих засобів	$\frac{Пз}{\Phi_k} \cdot 100\%$	Визначає ступінь використання основних виробничих засобів

$\Phi_k$  - балансова вартість основних виробничих засобів;

$V_n$  - вартість виробленої продукції;

$\Phi_z$  - залишкова вартість основних виробничих засобів;

$M$  - вартість майна підприємства;

$Z_o$  - сума зносу основних виробничих засобів;

$\eta$  - середньооблікова чисельність працівників;

$\Phi_y$  - вартість уведених основних виробничих засобів;

$\Phi_v$  - вартість виведених основних виробничих засобів;

$K_z$  - коефіцієнт зносу основних виробничих засобів;

$Пз$  - загальний прибуток підприємства.

Коефіцієнт вибуття показує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто ступінь вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для дальшого використання. Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних засобів перевищує вартість вибутих основних засобів. Для цього розраховується коефіцієнт приросту основних засобів.

$K_p = (\Phi_y - \Phi_v) / \Phi_k$ ,

До показників, які характеризують ефективність використання основних засобів,

належать: фондівдача, рентабельність основних засобів, сума прибутку на одну гривню основних засобів.

Найбільш загальним показником, який характеризує ефективність використання основних засобів, є фондівдача.

$$F_v = V_p / F_k$$

де  $F_v$  - фондівдача основних засобів;

$V_p$  - вартість виробленої продукції за звітний період;

$F_k$  - балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду.

Відносним показником ефективності використання основних засобів є рентабельність. Цей показник визначається за формулою:

$$P_f = (P_z / F_k) * 100\%$$

де  $P_f$  - рентабельність основних засобів;

$P_z$  - загальний прибуток за звітний період;

$F_k$  - балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду.

Абсолютним показником ефективності використання основних засобів є сума прибутку на одну гривню основних засобів.

До показників ефективності використання основних засобів можна також віднести показник питомої ваги активної частини основних засобів у їх загальній сумі.

Формули розрахунку показників забезпечення стану й ефективності використання основних засобів та їхню характеристику наведено в табл. 8.1.

### **8.3. ЗНОС І АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Як уже було сказано, розрізняють два види зносу основних засобів - фізичний і моральний.

Фізичний знос - це поступова втрата основними засобами споживної вартості в процесі експлуатації, тобто суто матеріальний знос їх окремих елементів. Фізичний знос залежить від багатьох факторів, зокрема: особливостей технологічного процесу; якості обслуговування основних засобів; кваліфікації робітників та їхнього ставлення до основних засобів у процесі використання, інтенсивності та умов їх використання. Розрізняють повний і частковий знос основних засобів.

Повний знос передбачає повну заміну зношених основних засобів через нове капітальне будівництво або придбання нових основних засобів.

Частковий знос компенсується здійсненням капітального ремонту основних засобів.

Моральний знос - це знос основних засобів унаслідок створення нових, більш прогресивних і економічно ефективних машин та устаткування. Поява досконаліших видів устаткування з підвищеною продуктивністю робить економічно доцільною заміну діючих основних засобів іще до їх фізичного зносу.

Несвоєчасна заміна морально застарілих основних виробничих засобів призводить до того, що собівартість підвищується, а якість знижується порівняно з продукцією, виготовленою на досконаліших машинах та устаткуванні.

Моральний знос зменшує вартість основних виробничих засобів через скорочення суспільне необхідних витрат на їх відтворення. Сума нарахованого зносу характеризує стан основних виробничих засобів. Вирахуванням з первісної (відновлюваної) вартості основних виробничих засобів суми зносу визначають залишкову вартість основних виробничих засобів.

$$Z_v = [B(100-I)] : 100,$$

де  $Z_v$  - залишкова вартість основних виробничих засобів;

$B$  - відновлювальна (первісна) вартість основних виробничих засобів;

$I$  - ступінь зносу основних виробничих засобів, %.

Сума нарахованої амортизації береться за вартість фізичного зносу. Амортизація - це процес поступового перенесення вартості основних виробничих засобів і нематеріальних активів з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення згідно з нормами амортизаційних відрахувань, установленими законодавчими актами. Амортизаційні відрахування включаються до складу валових витрат, що беруться для обчислення оподаткованого прибутку.

За рахунок амортизаційних відрахувань фінансуються витрати:

- \* на придбання основних засобів та нематеріальних активів для власного виробничого використання, у тім числі на самостійне виготовлення основних засобів для власних виробничих потреб (включно з витратами на виплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних засобів);

- \* на здійснення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших способів поліпшення основних засобів.

Безпосередньо відносяться до складу валових витрат звітного періоду:

- \* витрати на придбання основних засобів або нематеріальних активів з метою їх наступної реалізації іншим підприємствам чи використання таких основних засобів у виробництві інших основних засобів, призначених для такої реалізації;

- \* кошти та витрати на утримання основних засобів, що перебувають на консервації.

Розмір амортизаційних відрахувань залежить від балансової вартості основних засобів і норм таких відрахувань, а також від методів їх нарахування.

Відповідно до чинного законодавства суб'єктам підприємницької діяльності пропонується як базу для нарахування амортизації застосовувати залишкову вартість основних виробничих засобів, скориговану на суму капітального ремонту понад суми, віднесені на витрати виробництва з поправкою на індекс інфляції.

Підприємства мають право самостійно застосовувати метод прискореної амортизації. Завдяки прискореній амортизації зменшуються втрати від морального старіння основних виробничих засобів.

Сутність прискореного методу нарахування амортизації полягає в тім, що без скорочення встановлених нормативних строків служби основних засобів підприємствам дозволяється протягом двох років проводити амортизаційні відрахування в підвищених розмірах, але з відповідним зниженням їх у наступні роки.

Унаслідок зростання амортизаційних відрахувань знижується розмір оподаткованого прибутку, а отже, і величина податку на прибуток. Одночасно зменшується прибуток від реалізації товарної продукції.

Суми амортизаційних відрахувань звітного періоду визначаються множенням норм амортизації на балансову вартість груп основних засобів на початок звітного періоду.

$$A = (Ba * H) / 100\%$$

де А - сума амортизаційних відрахувань, грн.;

Ба - балансова вартість відповідної групи основних засобів на початок звітного періоду, грн.;

Н - норма амортизаційних відрахувань до балансової вартості кожної з груп основних засобів, %.

Згідно з чинним законодавством України норми амортизації встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних засобів на початок звітного періоду в таких розмірах'.

На календарний рік

Група 1 - 5%

Група 2 - 25%

Група 3 - 15%

На квартал

Група 1 - 1,25% (5:4)

Група 2 - 6,25% (25:4)

Група 3 - 3,75% (15:4)

Балансова вартість груп основних засобів на початок звітної періоду розраховується за формулою:

$$Ba = Bз + Pa - Va - Aa,$$

де Ba - балансова вартість групи основних засобів на початок звітної періоду;

Bз - балансова вартість групи основних засобів на початок періоду, що передував звітному;

Pa - сума витрат, понесених на придбання основних засобів, здійснення капітального ремонту, реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення основних засобів протягом періоду, що передував звітному;

Va - вартість виведеної з експлуатації відповідної групи основних засобів протягом періоду, що передував звітному;

Aa - сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у період, що передував звітному.

З наведеної формули випливає, що витрати на придбання основних засобів збільшують балансову вартість відповідної групи з урахуванням транспортних і страхових платежів, а також інших витрат, понесених у зв'язку з таким придбанням, без урахування сплаченого податку на додану вартість, коли підприємство зареєстроване як платник такого податку.

У разі виведення з експлуатації окремих об'єктів основних засобів групи I у зв'язку з їх продажем балансова вартість групи I зменшується на суму балансової вартості такого об'єкта. Сума перевищення виручки від продажу над балансовою вартістю окремих об'єктів основних засобів групи I та нематеріальних активів включається до валових доходів, а сума перевищення балансової вартості над виручкою від такого продажу включається до валових витрат підприємства.

У разі виведення з експлуатації основних засобів груп 2 і 3 у зв'язку з їх продажем балансова вартість групи зменшується на суму вартості продажу таких основних засобів. Якщо сума вартості основних засобів дорівнює або перевищує балансову вартість відповідної групи, її балансова вартість прирівнюється до нуля, а сума перевищення включається до валового доходу підприємства відповідного періоду.

У разі виведення з експлуатації окремого об'єкта основних засобів групи I у зв'язку з його ліквідацією, капітальним ремонтом, реконструкцією та консервацією з рішення підприємства або Кабінету Міністрів України балансова вартість такого об'єкта для цілей амортизації прирівнюється до нуля. При цьому амортизаційні відрахування не нараховуються.

У разі виведення з експлуатації окремих основних засобів груп 2 і 3 у зв'язку з їх ліквідацією, капітальним ремонтом, реконструкцією, модернізацією та консервацією з рішення підприємства або Кабінету Міністрів України балансова вартість груп не змінюється. Уведення таких основних засобів в експлуатацію після капітального ремонту, реконструкції та модернізації збільшує балансову вартість групи основних засобів тільки на суму витрат, пов'язаних з цими роботами.

Якщо підприємство приймає рішення про ліквідацію окремого об'єкта основних засобів групи I, балансова вартість такого об'єкта не відноситься до валових витрат і відшкодовується за рахунок власних джерел підприємства.

Нарахування амортизаційних відрахувань дає можливість визначити поточну вартість не зношеної частини основних засобів, а також вартість тієї їх частини,

яка відноситься на виробництво продукції. Одночасно визначається нагромаджувана частина фінансових ресурсів для наступного заміщення основних засобів, які вибувають з виробничого процесу через зношення.

Приклад 1.

Порядок визначення амортизаційних відрахувань (вихідні дані беремо з табл. 8.2).

*Таблиця 8.2*

**ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ БАЛАНСОВОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ ЗА СТАНОМ на 01.01.2000 р. (дані умовні)**

Склад основних виробничих засобів	Вартість основних виробничих засобів станом на 01.10.99 р. тис. грн.	Вартість придбаних основних виробничих засобів з урахуванням витрат на їх поліпшення в IV кварталі 1999 р. тис. грн.	Вартість виведених основних виробничих засобів у IV кварталі 1999 р. тис. грн.	Сума амортизаційних відрахувань за IV квартал 1999 р. тис. грн.
1. Будівлі та споруди	498,4	28,9	9,5	6,0
2. Автотранспорт, меблі, прилади	187,0	26,0	15,9	8,6
3. Інші основні засоби	561,2	59,5	21,9	14,6
<b>Усього</b>	<b>1246,6</b>	<b>114,4</b>	<b>47,3</b>	<b>29,2</b>

Індекс інфляції за 1999 рік становив 108,3%. На основі наведених даних необхідно визначити амортизаційні відрахування на I квартал 2000 р.

Слід зазначити, що індексація основних виробничих засобів станом на 01.01.2000 р. на підприємстві не проводиться, оскільки індекс інфляції за 1999 р. не перевищує 110%. Крім того, облік балансової вартості основних засобів групи 1 ведеться для кожної окремої будівлі, споруди, а потім визначається балансова вартість у цілому по групі 1.

1. Визначаємо балансову вартість основних засобів групи 1 станом на 01.01.2000 р.:

$$Бз1 = 498,4 + 28,9 - 9,5 - 6,0 = 511,8 \text{ тис. грн.}$$

2. Визначаємо балансову вартість основних засобів групи 2 станом на 01.01.2000 р.:

$$Бз2 = 187,0 + 26,0 - 15,9 - 8,6 = 188,5 \text{ тис. грн.}$$

3. Визначаємо балансову вартість основних засобів групи 3 станом на 01.01.2000 р.:

$$Бз3 = 561,2 + 59,5 - 21,9 - 14,6 = 584,2 \text{ тис. грн.}$$

4. Визначаємо суму амортизаційних відрахувань за I кв. 2000 р. для першої групи основних засобів за формулою:

$$A1 = (Бз1 \cdot H) / 100\%, \text{ звідси } A1 = (511,8 \cdot 1,25\%) / 100\% = 6,4 \text{ тис. грн.}$$

5. Визначаємо суму амортизаційних відрахувань за I кв. 2000 р. для другої групи основних засобів:

$$A2 = (Бз2 \cdot H) / 100\%, \text{ звідси } A2 = (188,5 \cdot 6,25\%) / 100\% = 11,8 \text{ тис. грн.}$$

6. Визначаємо суму амортизаційних відрахувань за I кв. 2000 р. для третьої групи основних засобів:

$$A3 = (Бз3 \cdot H) / 100\%, \text{ звідси } A3 = (584,2 \cdot 3,75\%) / 100\% = 21,9 \text{ тис. грн.}$$

Загальна сума амортизаційних відрахувань за I квартал 2000 р. становитиме 40,1 тис. грн. (6,4 + 11,8 + 21,9).

Підприємства всіх форм власності мають право проводити щорічну індексацію балансової вартості груп основних засобів та нематеріальних активів на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_i = (I_i - 10\%) : 100\%,$$

де  $K_i$  - коефіцієнт індексації балансової вартості основних засобів на початок звітного року;

$I_i$  - індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація.

Якщо значення  $K_i$  не перевищує одиниці, індексація основних засобів не проводиться. У разі, коли підприємство застосувало коефіцієнт індексації, воно зобов'язане визначити капітальний дохід у сумі, що дорівнює різниці між скоригованою балансовою вартістю відповідної групи основних засобів та балансовою вартістю такої групи основних засобів до індексації. Сума капітального доходу включається до складу валових доходів кожного звітного кварталу і дорівнює одній четвертій відсотка річної норми амортизації відповідної групи основних засобів від суми капітального доходу такої групи.

Приклад 2.

Таблиця 8.3

**ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ БАЛАНСОВОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ ЗА СТАНОМ НА 01.01.2000 р. (дані умовні)**

Склад основних виробничих засобів	Вартість основних виробничих засобів станом на 01.10.99 р., тис. грн.	Вартість придбаних основних виробничих засобів з урахуванням витрат на їх поліпшення в IV кварталі 1999 р., тис. грн.	Вартість виведених основних виробничих засобів у IV кварталі 1999 р., тис. грн.	Сума амортизаційних відрахувань за IV квартал 1999 р., тис. грн.
1. Будівлі і споруди	344,0	20,0	6,0	4,0
2. Автотранспорт, меблі, прилади	129,0	18,0	11,0	6,0
3. Інші основні засоби	387,0	41,0	15,0	10,0
<b>Усього</b>	<b>860,0</b>	<b>79,0</b>	<b>32,0</b>	<b>20,0</b>

Індекс інфляції за 1999 р. становив 116,0%. Завдання розв'язуємо в такий спосіб.

1. Визначаємо балансову вартість основних засобів групи 1 станом на 01.01.2000 р.:

$$Бз1 = 344 + 20 - 6 - 4 = 354 \text{ тис. грн.}$$

2. Проводимо індексацію балансової вартості основних засобів групи 1 згідно з визначеним коефіцієнтом індексації за формулою:  $K_i = (I_i - 10\%): 100\%$ ;  $K_i = (116,0 - 10): 100 = 1,06$ ,

$$\text{звідси } Бз_1 = 354 * 1,06 = 375,2 \text{ тис. грн.}$$

3. Визначаємо балансову вартість основних засобів групи 2 станом на 01.01.2000 р.:

$$Бз2 = 129 + 18 - 11 - 6 = 130 \text{ тис. грн.}$$

4. Проводимо індексацію балансової вартості основних засобів групи 2 згідно з коефіцієнтом індексації:

$$Бз2 = 130 * 1,06 = 137,8 \text{ тис. грн.}$$

5. Визначаємо балансову вартість основних засобів групи 3 станом на 01.01.2000 р.:

$$Бз3 = 387 + 41 - 15 - 10 = 403 \text{ тис. грн.}$$

6. Проводимо індексацію балансової вартості основних засобів групи 3 згідно з коефіцієнтом індексації:

$$Бз3 = 403 * 1,06 = 427,2 \text{ тис. грн.}$$

7. Визначаємо загальну балансову вартість основних засобів після індексації:

$$Ба = 375,2 + 137,8 + 427,2 = 940,2 \text{ тис. грн.}$$

8. Визначаємо суму зміни первісної вартості основних засобів у зв'язку з їх індексацією:

$$940,2 - 860,0 = 80,2 \text{ тис. грн.}$$

На суму 80,2 тис. грн. буде збільшено вартість основних засобів станом на



01.01.99 р.

9. Визначаємо суму капітального доходу, яка включається до складу валових доходів у I кв. 2000 р., за групою 1:

$((375,2-354,0)*1,25\%)/100\% = 0,3$  тис. грн.

10. Визначаємо суму капітального доходу, яка включається до складу валових доходів у I кв. 2000 р. за групою 2:

$((137,8-130,0)*6,25\%)/100\% = 0,5$  тис. грн.

11. Визначаємо суму капітального доходу, яка включається до складу валових доходів у I кв. 2000 р. за групою 3:

$((427,2 - 403,0) * 3,75)/100\% = 0,8$  тис. грн.

Загальна сума капітального доходу, яку буде включено до складу валових доходів I кв. 2000 р., становитиме 1,6 тис. грн. (0,3 + 0,5 + 0,8).

З метою створення фінансових умов для прискорення впровадження у виробництво науково-технічних досягнень та підвищення заінтересованості підприємств у поновленні активної частини основних засобів підприємства мають право самостійно застосовувати прискорену амортизацію основних засобів. Слід зазначити, що норми прискореної амортизації застосовуються тільки до групи 3 основних засобів. Це пояснюється тим, що саме до третьої групи включається активна частина основних засобів, яка безпосередньо бере участь у процесі виробництва і зношується інтенсивніше, ніж інші основні засоби.

За застосування прискореного методу амортизації коефіцієнт індексації основних засобів не використовується. Норми прискореної амортизації встановлюються залежно від строку експлуатації основних засобів:

1-й рік - 15%

2-й рік - 30%

3-й рік - 20%

4-й рік - 15%

5-й рік - 10%

6-й рік - 5%

7-й рік - 5%

Положення про прискорену амортизацію не поширюється на підприємства, що випускають продукцію, ціни на яку встановлюються державою.

Облік основних засобів, до яких застосовується прискорена амортизація, ведеться окремо за кожним об'єктом. При цьому амортизаційні відрахування нараховуються на таку балансову вартість, яка дорівнює первісній вартості цих об'єктів, збільшеній на суму витрат, пов'язаних із поліпшенням таких засобів.

Амортизація окремого об'єкта основних засобів групи 1 провадиться до досягнення балансовою вартістю такого об'єкта ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Тоді залишкову вартість об'єкта відносять до валових витрат за результатами відповідного податкового періоду, а надалі вартість об'єкта вважається нульовою.

Амортизація основних засобів групи 2 і 3 провадиться до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення.

#### **8.4. СУТНІСТЬ І СКЛАД КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ**

Капітальні вкладення - це витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів. За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів.

Для визначення розміру капітальних вкладень на підприємстві складається бюджет капітальних витрат, тобто обрахунок запланованих витрат на капітальні вкладення. Бюджет капітальних витрат включає такі дані:

- \* первісну вартість усіх основних засобів на початок планового періоду;
- \* наявність невикористаних амортизаційних відрахувань на початок планового періоду;
- \* суму амортизаційних відрахувань, яку буде нараховано протягом планового періоду;
- \* орієнтовний підрахунок вартості устаткування, яке підлягає заміні або продажу протягом планового періоду;
- \* орієнтовну суму амортизаційних відрахувань на придбані основні засоби протягом планового періоду;
- \* вартість основних засобів та суму амортизаційних відрахувань, яка буде в підприємства на кінець планового періоду.

Вихідними передумовами розробки бюджету капітальних вкладень є:

- а) календарний план реалізації інвестиційного проекту;
- б) бюджетні заявки на виконання окремих видів робіт і придбання матеріалів, механізмів, устаткування, розроблених виконавцями окремих функціональних блоків проекту;
- в) загальна стратегія фінансування інвестиційного проекту;
- г) попередній графік потоку інвестиційних витрат, складений на етапі розробки бізнес-плану проекту;
- д) фінансовий стан інвесторів проекту.

Бюджет капітальних вкладень включає два розділи: I розділ - "Капітальні витрати", II розділ "Надходження коштів".

Під час розробки розділу "Капітальні витрати" передбачається здійснити такі розрахунки:

- 1) виділення із загального обсягу інвестиційних витрат тієї частини, яка належить до поточного періоду. Це здійснюється в тому разі, коли тривалість реалізації інвестиційного проекту перевищує один рік;
- 2) уточнення обсягу інвестиційних витрат поточного року з урахуванням корективів, які вносяться підрядчиком у технологію робіт;
- 3) уточнення обсягу і структури капітальних витрат у зв'язку зі зміною індексу цін після затвердження показників бізнес-плану проекту;
- 4) уточнення первісного обсягу капітальних витрат з урахуванням резерву фінансових коштів, передбачених у контракті з підрядчиком на покриття непередбачених витрат. Обсяг цього резерву в процесі розробки бюджету капітальних вкладень має визначитися з урахуванням тільки тих витрат, які відображені в первісній оцінці інвестиційних ризиків.

Процес розробки розділу "Надходження коштів" передбачає, як правило, такі етапи:

- 1) уточнення загального обсягу надходження коштів з метою збалансування цього показника з показником загального обсягу капітальних витрат, які відображені в першому розділі бюджету;
  - 2) уточнення структури джерел надходження коштів у разі зміни обсягу капітальних витрат;
  - 3) забезпечення узгодження обсягу надходження коштів за окремими періодами формування дохідної частини бюджету з обсягом капітальних витрат, передбачених в окремі періоди згідно з календарним планом здійснення робіт.
- Бюджет капітальних вкладень, як і календарний план, розробляється спочатку на наступний рік у розрізі кварталів, а потім у рамках наступного кварталу деталізується в розрізі місяців.

На підставі бюджету капітальних витрат приймають рішення щодо здійснення капітальних вкладень.

За складання бюджету капітальних витрат і здійснення капітальних вкладень,

треба враховувати їхню структуру. Розрізняють технологічну та відтворювальну структури капітальних вкладень.

Технологічна структура капітальних вкладень відображає співвідношення таких витрат:

- \* будівельні роботи;
- \* придбання устаткування, інструментів та інвентарю;
- \* монтаж устаткування;
- \* проектно-дослідні роботи;
- \* інші витрати.

Важливе значення для підвищення ефективності виробництва має поліпшення технологічної структури капітальних вкладень за рахунок збільшення питомої ваги витрат на придбання активної частини основних виробничих засобів (табл. 8.4).

*Таблиця 8.4*

**ТЕХНОЛОГІЧНА СТРУКТУРА КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ У НАРОДНЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ ЗА 1990—1998 роки, %<sup>1</sup>**

Капітальні вкладення	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Усі капітальні вкладення у тім числі:	100	100	100	100	100	100	100	100	100
— будівельно-монтажні роботи	48,0	48,0	49,0	50,0	40,0	38,0	59,0	56,0	51,0
— устаткування, інструмент та інвентар	40,0	35,0	34,0	28,0	43,0	44,0	34,0	36,0	41,0
— інші капітальні роботи й витрати	12,0	17,0	17,0	22,0	17,0	18,0	7,0	8,0	8,0

Наведені дані свідчать, що за останні роки технологічна структура капітальних вкладень поліпшилася. Якщо в 1996 і 1997 р. спостерігалось падіння питомої ваги витрат на придбання устаткування, то в 1998 р. відбулося збільшення питомої ваги витрат на устаткування - з 36% в 1997 р. до 41% в 1998 р. Позитивним є також те, що в 1998 р. зменшилася питома вага витрат на будівельно-монтажні роботи - з 56% у 1997 р. до 51% в 1998 р.

Відтворювальна структура капітальних вкладень включає такі напрямки витрат: нове будівництво; технічне переозброєння та реконструкція діючих підприємств; розширення діючих підприємств; витрати на окремі об'єкти діючих підприємств. Відтворювальна структура капітальних вкладень оцінюється як прогресивна, коли в її складі збільшується питома вага витрат на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств (табл. 8.5).

Дані таблиці 8.5 показують, що Відтворювальна структура капітальних вкладень у 1998 р. проти 1995 р. поліпшилась. Так, питома вага витрат на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств збільшилася з 54,6% в 1995

р. до 62,1% в 1998 р.

Таблиця 8.5

**ВІДТВОРЮВАЛЬНА СТРУКТУРА ДЕРЖАВНИХ  
КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ В ОБ'ЄКТИ ВИРОБНИЧОГО  
ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ ЗА 1990—1998 РОКІВ, %<sup>1</sup>**

Напрямок капітальних вкладень	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Усі капітальні вкладення у тім числі:	100	100	100	100	100	100	100	100	100
— технічне перозброєння та реконструкція дію- чих підприємств	61,4	62,5	62,0	57,2	58,6	54,6	59,3	59,1	62,1
— будівництво нових під- приємств, включаючи розширення діючих підприємств	34,3	31,0	29,4	33,3	34,7	33,2	29,0	33,2	32,2
— витрати на окремі об'- єкти діючих підпри- ємств	4,3	6,5	8,6	9,5	6,7	12,2	11,7	7,7	5,7

**8.5. ДЖЕРЕЛА І ПОРЯДОК ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ**

За ринкових відносин важливе значення має вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень. Фінансування капітальних вкладень здійснюється за рахунок власних і залучених коштів (рис. 8.4).

Структура джерел фінансування капітальних вкладень підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема: від оподаткування доходів підприємства; темпів зростання реалізації товарної продукції та їхньої стабільності; структури активів підприємства; стану ринку капіталу; відсоткової політики комерційних банків; рівня управління фінансовими ресурсами підприємства; суті стратегічних цільових фінансових рішень підприємства тощо.

Найприйнятнішим для підприємства є комплексний підхід до вибору джерел фінансування капітальних вкладень. Тоді основною передумовою визначення оптимальної структури таких джерел може бути детальний аналіз: по-перше, можливого обсягу внутрішніх джерел фінансування капітальних вкладень;

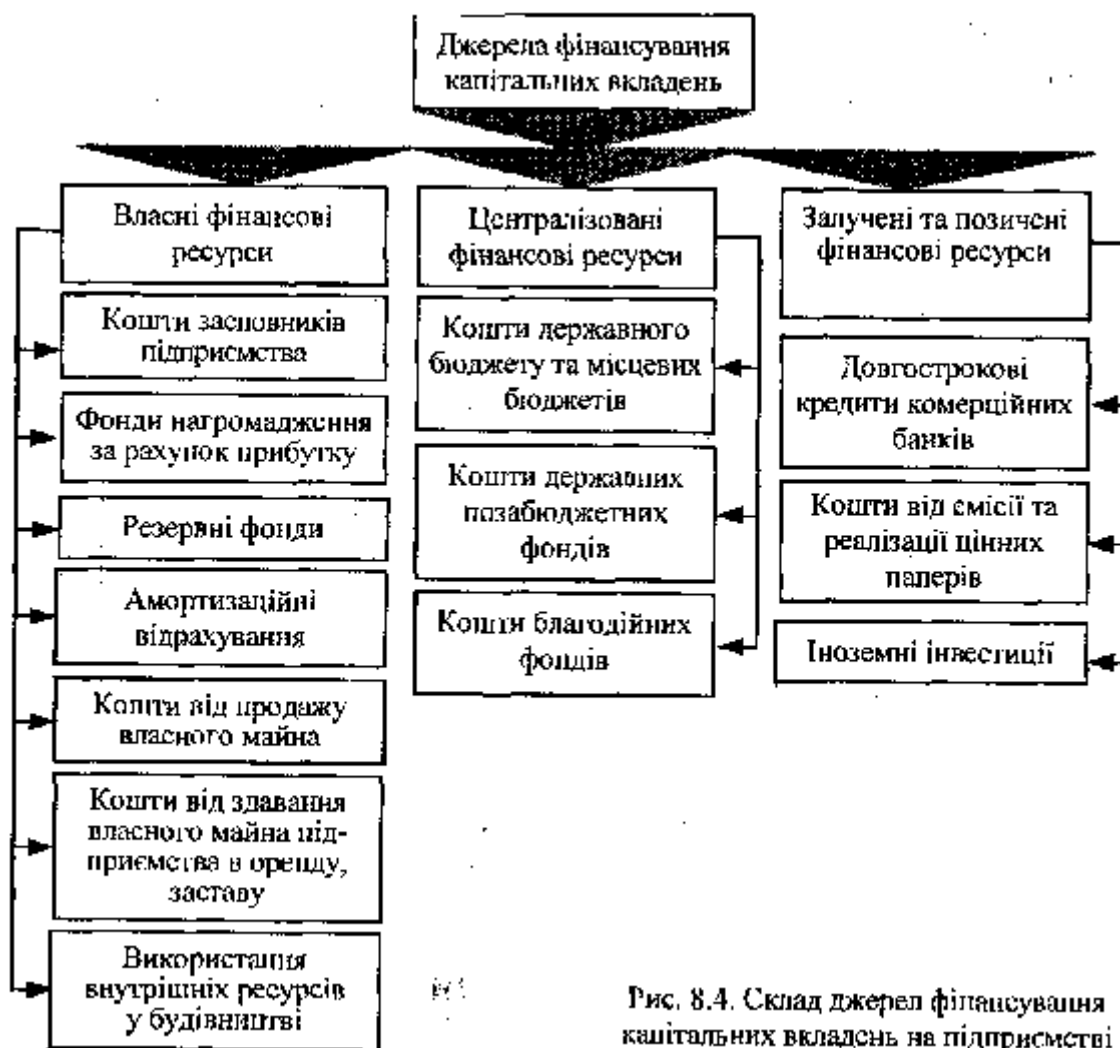


Рис. 8.4. Склад джерел фінансування капітальних вкладень на підприємстві

по-друге, можливого обсягу залучення додаткових коштів, пов'язаного із подорожчанням капітальних витрат.

Не слід забувати, що порушення оптимального співвідношення між власними і залученими джерелами фінансування капітальних вкладень може призвести до погіршення фінансового стану підприємства.

Фінансовий менеджер повинен визначити граничний розмір капітальних витрат виходячи з розміру та питомої ваги кожного джерела фінансування, які можна залучити для здійснення капітальних вкладень.

Відповідно до чинного законодавства джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути:

- 1) власні фінансові ресурси;
- 2) позичені фінансові ресурси;
- 3) кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових колективів;
- 4) кошти державного бюджету та місцевих бюджетів;
- 5) кошти іноземних інвесторів.

Власні фінансові ресурси включають внески засновників підприємства, амортизаційні відрахування; прибуток, який використовується у вигляді засобів, резервів у процесі господарської діяльності.

Грошова частина внесків власників підприємства передовсім спрямовується на придбання основних засобів.

Сума амортизаційних відрахувань, що спрямовується на капітальні вкладення, залежить від балансової вартості основних засобів, норм амортизаційних відрахувань, структури основних виробничих засобів.

Сума прибутку, що використовується на капітальні вкладення, залежить від розміру прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Коли капітальне будівництво здійснюється господарським способом, у підприємства утворюються специфічні джерела фінансування, які мобілізуються в процесі будівництва. До них належать: мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві, планові нагромадження від виконання будівельно-монтажних робіт господарським способом та економія від зниження їх собівартості.

Мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві є джерелом фінансування капітальних вкладень тоді, коли в процесі будівництва скорочується потреба в оборотних коштах на плановий період. Оборотні кошти необхідні будовам для створення запасів устаткування, придбання матеріалів, для витрат майбутніх періодів та формування незавершеного виробництва. Крім того, необхідно враховувати, що протягом планового періоду може статися приріст (зниження) стійкої кредиторської заборгованості. До її складу включають: заборгованість підрядним організаціям та постачальникам, строк сплати якої не настав; нормальну перехідну заборгованість робітникам та службовцям із заробітної плати; резерв для наступних платежів. Приріст такої заборгованості означає зменшення потреби в коштах для фінансування капітальних вкладень, а скорочення кредиторської заборгованості призводить до збільшення такої потреби.

Сума мобілізації (імобілізації) внутрішніх ресурсів (М) визначається за формулою:

$$M = (O - П) - (K_1 - K_2),$$

де О - очікувана наявність оборотних активів у капітальному будівництві на початок планового періоду;

П - планова потреба будови в оборотних коштах на кінець планового періоду;

K<sub>1</sub> - наявність кредиторської заборгованості на початок планового періоду;

K<sub>2</sub> - перехідна кредиторська заборгованість на кінець планового періоду.

Якщо результат буде зі знаком "+", - це свідчить про мобілізацію внутрішніх ресурсів. Знак "-" - це імобілізація оборотних коштів. У такому разі необхідне залучення додаткових оборотних коштів. Причиною цього може бути збільшення обсягу будівельно-монтажних робіт або накопичення запасів.

Наведемо приклад розрахунку (вихідні дані - за табл. 8.6).

Приклад 3.

Таблиця 8.6

**ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ МОБІЛІЗАЦІЇ (ІММОБІЛІЗАЦІЇ) ВНУТРІШНІХ РЕСУРСІВ (дані умовні)**

Показник тис. грн.	Варіанти		
	I	II	III
1. Очікувана наявність оборотних активів у капітальному будівництві на початок планового періоду (O)	90	210	150
2. Очікувана кредиторська заборгованість на початок планового періоду (K <sub>1</sub> )	41	87	62
3. Планова потреба в оборотних коштах будови на кінець планового періоду (П)	75	196	160
4. Перехідна кредиторська заборгованість на кінець планового періоду (K <sub>2</sub> )	56	76	54

З таблиці бачимо, що найсприятливішим варіантом визначення мобілізації

внутрішніх ресурсів у будівництві є перший. За вищена-веденою формулою визначаємо мобілізацію внутрішніх ресурсів у будівництві, яке здійснюється господарським способом:

$$M = (90 - 75) - (41 - 56) = 15 + 15 = +30 \text{ тис. грн.}$$

Менш сприятливим для визначення мобілізації внутрішніх ресурсів є другий варіант. Хоч потреба будови в оборотних коштах на кінець планового періоду зменшується, що дає змогу вивільнити частину коштів за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів, але водночас зменшення перехідної кредиторської заборгованості на кінець планового періоду порівняно з очікуваною кредиторською заборгованістю на початок планового періоду потребує додаткових коштів для погашення кредиторської заборгованості в плановому періоді.

$$M = (210 - 196) - (87 - 76) = +3 \text{ тис. грн.}$$

Третій варіант свідчить, що у будови в плановому періоді збільшується потреба в оборотних активах і водночас передбачається зменшення кредиторської заборгованості, що призводить в цілому до іммобілізації внутрішніх ресурсів будови, тобто до потреби в додаткових фінансових ресурсах:

$$M = (150 - 160) - (62 - 54) = -10 - 8 = -18 \text{ тис. грн.}$$

Планові нагромадження включають у кошториси будівництва за визначеними нормами (відповідно до собівартості будівельно-монтажних робіт) і враховують у джерелах фінансування капітальних вкладень, які виконуються господарським способом. Планові нагромадження у вигляді прибутку включаються в кошторис будівництва в розмірі 30% собівартості будівельно-монтажних робіт або 28,3% кошторисної вартості. Економія від зниження вартості будівельно-монтажних робіт досягається в результаті здійснення заходів для зниження планової собівартості будівництва.

Позичені та залучені кошти використовуються підприємством за браком власних фінансових ресурсів на капітальні вкладення.

До позичених та залучених коштів належать: довгострокові банківські кредити; позики інших підприємств; кошти від випуску векселів та інших боргових зобов'язань; кошти від емісії та реалізації цінних паперів, які належать підприємству; фінансування з благодійних засобів; іноземні інвестиції.

За рахунок державного бюджету фінансуються централізовані капітальні вкладення. Бюджетні кошти надаються підприємствам лише в тому разі, коли об'єкти включено до цільової комплексної програми, затвердженої Кабінетом Міністрів України.

Порядок фінансування капітальних вкладень залежить від способу проведення капітальних робіт.

За підрядного способу будівництво об'єктів здійснюється відповідними підрядними організаціями.

Підрядна організація добирає потрібне устаткування, замовляє його, монтує, виконує будівельні роботи і здає об'єкт. Замовник надає проектну документацію, купує і доставляє на будову устаткування, конструкції та деталі.

Відповідальність за об'єкт будівництва покладається на генерального підрядчика, який виконує основні будівельні роботи, а для проведення спеціальних робіт (електромонтажні, санітарно-технічні) залучає за окремим договором спеціалізовані підрядні організації.

Підприємство-замовник і підрядчик укладають договір на будівництво із зазначенням: форми розрахунків; договірної вартості будівництва; об'єктів будівництва із вказівкою на наявність проекту й кошторису для кожного об'єкта; джерел фінансування будівництва; обсягів незавершеного будівництва, які є на день укладання договору; інвентарної вартості об'єкта; переліку підрядчиків і підрядних робіт та інших необхідних даних.

Фінансування будівництва й розрахунки згідно з договором можуть мати форму авансових платежів за виконані елементи робіт або здійснюватися після завершення робіт на об'єкті будівництва.

Договірна вартість будівництва розраховується на підставі вартості, яка визначається згідно з проектом, тобто на підставі фіксованої ціни та договірних умов її зміни із зазначенням потрібних коефіцієнтів, індексів та інших критеріїв. Господарський спосіб будівництва застосовується за будівництва невеликих об'єктів, реконструкції та розширення діючих підприємств. Господарський спосіб відрізняється від підрядного тим, що підприємство самостійно, власними силами здійснює будівельно-монтажні роботи, тобто об'єднує функції і замовника, і підрядчика. У цьому разі розрахунки здійснюються за фактично виконані роботи, включаючи витрати на утримання підрозділів, зайнятих організацією будівництва. Після завершення будівництва підприємство визначає інвентарну вартість кожного введеного в експлуатацію елемента в складі об'єкта будівництва.

## **8.6. ФІНАНСУВАННЯ РЕМОНТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Основні виробничі засоби в процесі експлуатації зазнають фізичного зносу і втрачають свої експлуатаційні якості. У зв'язку з цим ремонт основних засобів є необхідною умовою виробничого процесу. Від своєчасності та якості ремонту залежить ефективність використання основних виробничих засобів на підприємстві.

Своєчасний ремонт основних виробничих засобів запобігає передчасному їх зносу та вибуттю, продовжує строк служби, підвищує виробничу потужність та скорочує потребу в нових капітальних вкладеннях.

Поточний ремонт здійснюється для забезпечення роботи основних виробничих засобів і полягає в усуненні окремих поломок основних засобів і заміні або поновленні їхніх окремих частин.

Середній ремонт провадиться для часткового поновлення основних засобів із заміною деталей, вузлів обмеженої номенклатури, яка визначається технічною документацією.

Капітальний ремонт машин, устаткувань провадиться для відновлення їх виробничого ресурсу. При цьому здійснюється, як правило, повне розбирання машини або верстата, виявлення дефектів, контроль технічного стану, власне ремонт, складання устаткування після ремонту, його регулювання та випробування.

Витрати на всі види ремонтів визначаються підприємствами самостійно, виходячи з технічного рівня, фізичного зносу основних виробничих засобів та забезпечення ремонтних робіт матеріально-технічними ресурсами.

Економічна доцільність капітального ремонту основних виробничих засобів визначається порівнюванням витрат на капітальний ремонт об'єкта з вартістю аналогічного нового устаткування. Якщо вартість капітального ремонту цього об'єкта перевищує вартість аналогічного нового устаткування, то такий ремонт робити недоцільно.

Фінансування капітального ремонту на підприємстві здійснюється згідно з планом капітального ремонту. План складають на підставі кошторисно-фінансових розрахунків щодо ремонту окремих об'єктів з урахуванням чинних норм, цін, тарифів. Затверджує план керівник підприємства.

До складу витрат на капітальний ремонт включають проектно-кошторисні витрати; оплату ремонтних робіт; вартість придбання нових деталей, вузлів, агрегатів; вартість заміни зношених конструкцій і деталей у будівлях і спорудах.



Порядок фінансування капітального ремонту залежить від способу його проведення. У разі здійснення капітального ремонту машин, устаткування, транспортних засобів підрядним способом на основі договорів розрахунки провадяться за актами приймання повністю відремонтованих вузлів, агрегатів тощо. Розрахунки стосовно ремонту, який здійснюється господарським способом провадяться, як правило, за окремими елементами витрат: виплата заробітної плати, оплата рахунків за матеріальні цінності, деталі, які використані в період проведення ремонту основних засобів тощо.

Контроль за здійсненням капітального ремонту, оформленням кошторисно-технічної документації, економним витрачанням грошових коштів здійснює керівник підприємства.

Підприємства (незалежно від підпорядкування і форм власності) протягом звітного періоду мають право витрати на всі види ремонтів (поточний, середній, капітальний) віднести до валових витрат у сумі, що не перевищує 5% сукупної балансової вартості груп основних засобів на початок звітного року. У цих самих розмірах названі витрати відносять на витрати виробництва, тобто на собівартість виробленої продукції.

Усі витрати на ремонт, у тім числі й ті, що перевищують зазначену суму, відносять на збільшення балансової вартості основних засобів груп 2 і 3 або балансової вартості окремого об'єкта основних засобів групи 1. Таким чином, вони підлягають амортизації за нормами, передбаченими для відповідних груп основних засобів. Витрати на капітальний ремонт орендованих основних виробничих засобів провадяться згідно з договором оренди. Коли умовами договору передбачено, що всі витрати на ремонт орендованих основних засобів провадяться за рахунок коштів орендаря, то в суму орендної плати не включають відрахування на капітальний ремонт основних засобів.

Орендар може збільшити балансову вартість відповідної групи основних засобів на вартість фактично проведених поліпшень такого об'єкта. Орендар має право протягом звітного періоду віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних засобів, у сумі, що не перевищує 5% сукупної балансової вартості груп основних засобів на початок звітного року. Витрати, що перевищують зазначену суму, відносяться на збільшення балансової вартості груп 2 і 3 або балансової вартості окремого об'єкта основних засобів групи 1 та підлягають амортизації за нормами, передбаченими для відповідних основних засобів. Якщо капітальний ремонт орендованого майна здійснюється орендодавцем, то витрати на капітальний ремонт включаються в орендну плату і сплачуються орендарем.

Під час розбирання об'єктів, що підлягають ремонту, можуть виявитися придатні для дальшого використання матеріали, запасні частини тощо. Вони оприбутковуються, оцінюються, відображаються в обліку і згодом можуть бути реалізовані або використані в процесі ремонту основних виробничих засобів.

Отримані при цьому кошти є джерелом фінансування ремонту основних виробничих засобів.

Ремонт основних невиробничих засобів фінансується з прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, а також інших джерел, за рахунок яких фінансується поточне утримання зазначених основних засобів.

## **ТЕСТИ ДО РОЗДІЛУ 8**

Знайдіть правильну відповідь.

ТЕСТ 1. Основні засоби - це...

1. Частина матеріальних активів, які багаторазово беруть участь у процесі виробництва.
2. Матеріальні цінності, що використовуються у виробничій діяльності

підприємства протягом понад одного календарного року із дня введення їх в експлуатацію, а також предмети вартістю за одиницю понад 500 гривень (за ціною придбання).

3. Матеріальні активи, які тривалий час перебувають у незмінній натурально-речовій формі.

4. Матеріальні цінності, які поступово переносять свою вартість на вироблений продукт.

ТЕСТ 2. Відтворення основних засобів - це...

1. Процес безперервного поновлення основних виробничих засобів.

2. Заміна окремих зношених частин основних засобів.

3. Придбання нових основних засобів.

4. Заміна зношеного устаткування на нове.

ТЕСТ 3. Знос основних засобів - це...

1. Втрата вартості основними засобами у процесі їх експлуатації.

2. Заміна зношених основних засобів через капітальне будівництво.

3. Матеріальне зношування окремих елементів основних засобів та заміна їх через капітальне будівництво або капітальний ремонт.

4. Заміна основних засобів унаслідок запровадження нового, більш прогресивного обладнання.

ТЕСТ 4. Амортизація - це...

1. Процес поступового перенесення вартості основних виробничих засобів і нематеріальних активів з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення.

2. Поступове зниження вартості основних засобів унаслідок їх зносу.

3. Поступове перенесення вартості основних виробничих засобів на вироблену продукцію.

4. Поступове перенесення вартості зносу основних засобів на валові витрати виробництва.

ТЕСТ 5. Прискорена амортизація - це...

1. Метод визначення амортизації основних засобів за нормами, що перевищують офіційно затверджені норми амортизаційних відрахувань.

2. Визначення амортизації за нормами, що їх затверджує Кабінет Міністрів України.

3. Визначення амортизації за нормами, затвердженими законодавчими актами.

4. Визначення амортизації за звичайними нормами, збільшеними у 2 рази.

ТЕСТ 6. Як визначаються суми амортизаційних відрахувань звітного періоду?

1. Множенням середньорічної вартості основних виробничих засобів на норму амортизаційних відрахувань.

2. Множенням балансової вартості основних засобів на норму амортизаційних відрахувань.

3. Множенням балансової вартості основних засобів на початок звітного кварталу на норму амортизаційних відрахувань.

4. З допомогою застосування норм амортизації балансової вартості груп основних засобів на початок звітного періоду.

ТЕСТ 7. Як визначається балансова вартість груп основних засобів на початок звітного періоду?

1. Як балансова вартість груп основних засобів на початок періоду, що передував звітному, збільшена на суму уведених основних засобів та витрат, понесених на придбання і поліпшення основних засобів, і зменшена на суму виведених з експлуатації основних засобів відповідної групи та суму амортизаційних відрахувань, нарахованої в кварталі, що передував звітному кварталу.

2. Як середньохронологічна балансова вартість основних засобів за період, що

передував звітному.

3. Як балансова вартість основних засобів у звітному кварталі з урахуванням уведення й вибуття основних засобів цього кварталу.

4. Як балансова вартість основних засобів на початок періоду, що передував звітному, з урахуванням уведення й вибуття основних засобів.

ТЕСТ 8. Капітальні вкладення - це...

1. Витрати на створення нових, реконструкцію й технічне переозброєння діючих основних засобів.

2. Витрати на придбання нових основних засобів і капітальний ремонт діючих основних засобів.

3. Витрати на розширення та реконструкцію діючих виробництв.

4. Витрати на розширене відтворення основних засобів.

ТЕСТ 9. Назвіть джерела фінансування капітальних вкладень.

1. Прибуток, амортизаційні відрахування, довгострокові кредити банку, іноземні інвестиції.

2. Власні фінансові ресурси, кошти державного та місцевого бюджетів, довгострокові кредити банку.

3. Власні фінансові ресурси; залучені фінансові ресурси; фінансові кошти від продажу цінних паперів, кошти державного та місцевого бюджетів; кошти іноземних інвесторів.

4. Статутний фонд підприємства, фонд нагромадження, фонд матеріального заохочення, інші спеціальні засоби.

ТЕСТ 10. Як визначається капітальний дохід?

1. Як різниця між балансовою вартістю відповідної групи основних засобів, визначеною на початок звітного року із застосуванням коефіцієнта індексації, і балансовою вартістю цієї групи основних засобів до такої індексації.

2. Як різниця між сукупною балансовою вартістю основних засобів на початок звітного року і залишковою вартістю таких основних засобів після нарахування амортизації.

3. Як різниця між балансовою вартістю основних засобів групи 2 і 3 на початок звітного року з урахуванням коефіцієнта індексації і балансовою вартістю цих груп основних засобів до індексації.

4. Як різниця між балансовою вартістю нематеріальних активів на початок звітного року з урахуванням коефіцієнта індексації і балансовою вартістю цих активів до індексації.

ТЕСТ 11. Як визначається сума мобілізації (імобілізації) внутрішніх ресурсів?

1. Як сума кредиторської заборгованості на початок року і планової потреби будови в оборотних коштах на кінець планового періоду.

2. Як сума наявних оборотних активів у капітальному будівництві і наявної кредиторської заборгованості на початок планового періоду.

3. Як скорочення потреби в оборотних активах на плановий період та приросту стійкої кредиторської заборгованості у плановому періоді.

4. Як сума планової потреби в оборотних активах будови на кінець планового періоду і перехідної кредиторської заборгованості на кінець планового періоду.

ТЕСТ 12. Які з названих показників безпосередньо впливають на розмір амортизаційних відрахувань?

1. Сума нарахованого зносу, фондівіддача основних засобів, сума отриманого прибутку, рівень інфляції.

2. Сума виведених основних засобів у звітному періоді, рентабельність основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів.

3. Сума оборотних активів, сума уведених основних засобів у звітному періоді,

вартість виробленої продукції за звітний період, коефіцієнт приросту основних засобів.

4. Балансова вартість основних засобів на початок звітного періоду, норма амортизаційних відрахувань, структура основних засобів, строки експлуатації основних засобів.

ТЕСТ 13. За яких умов підприємства мають право застосовувати щорічну індексацію основних засобів?

1. Щорічна індексація основних засобів провадиться підприємствами всіх форм власності за умови, що минулорічний рівень інфляції становить понад 5%.
2. Щорічна індексація основних засобів провадиться підприємствами з дозволу Кабінету Міністрів України.
3. Щорічна індексація основних засобів провадиться підприємствами самостійно за умови, коли застосовується прискорена амортизація основних засобів.
4. Щорічна індексація основних засобів провадиться підприємствами всіх форм власності самостійно за умови, що минулорічний рівень інфляції становить понад 10%.

ТЕСТ 14. На що впливає прискорена амортизація основних засобів?

1. Сприяє збільшенню прибутку від реалізації продукції.
2. Призводить до збільшення суми податку на прибуток.
3. Скорочує тривалість експлуатації основних засобів.
4. Прискорює процес формування власних фінансових ресурсів.
5. Збільшує валові витрати та зменшує податок на прибуток.

ТЕСТ 15. Назвіть переваги оренди основних засобів у порівнянні з придбанням їх у власність.

1. Уможливорює збільшення балансової вартості основних засобів, прискорює відтворювальні процес основних засобів.
2. Зменшує потребу у власних фінансових ресурсах для придбання основних засобів.
3. Збільшує суму прибутку без придбання основних засобів у власність.
4. Скорочує тривалість експлуатації основних засобів.
5. Зменшує суму податку на прибуток.

## **РОЗДІЛ 9**

### **ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Основні терміни і поняття: акціонерний капітал; аналіз фінансового стану; ділова активність підприємства; ліквідність підприємства; майновий стан підприємства; методи фінансового аналізу; платоспроможність підприємства; прийоми фінансового аналізу; фінансова звітність; фінансова стійкість підприємства; фінансовий аналіз; фінансовий стан підприємства.

#### **9.1. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА, ЇЇ НЕОБХІДНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ**

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку

(доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Ураховують фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок. Фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції. Як правило, що вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, то вища прибутковість 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, в результаті чого погіршується його платоспроможність.

Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Отже, фінансовий стан - це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичній за певний період, так і в динаміці - за ряд періодів, дасть змогу визначити "больові точки" у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;

- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств.

Кредитори та інвестори аналізують фінансовий стан підприємств, щоб мінімізувати свої ризики за позиками та внесками, а також для необхідного диференціювання відсоткових ставок.

У результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства.

При цьому в ході аналізу менеджер може ставити перед собою різні цілі: аналіз поточного фінансового стану або оцінку фінансової перспективи підприємства.

Аналіз фінансового стану - це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства, який складається з двох взаємозв'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу.

Розподіл аналізу на фінансовий та управлінський зумовлений розподілом системи бухгалтерського обліку, яка склалася на практиці, на фінансовий та управлінський облік. Обидва види аналізу взаємозв'язані, мають спільну інформаційну базу (рис. 9.1).

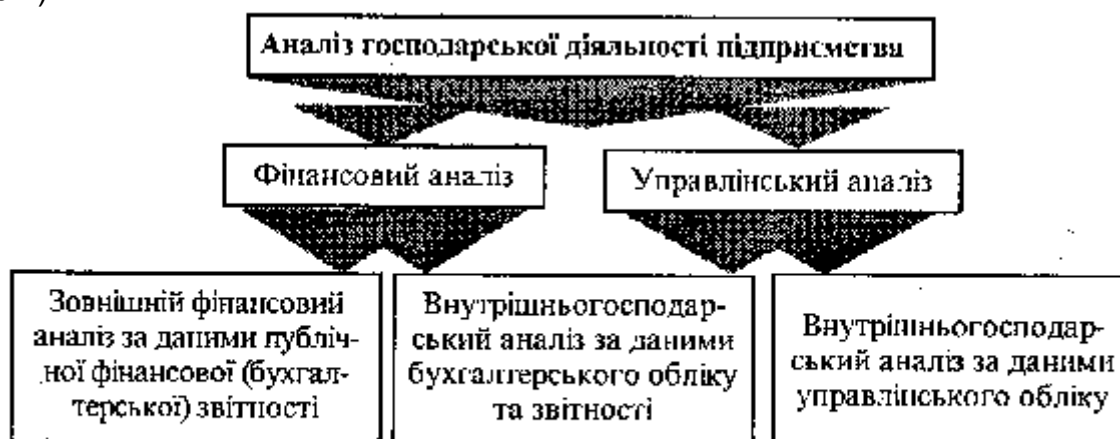


Рис. 9.1. Місце фінансового аналізу у загальній системі аналізу господарської діяльності підприємства

Особливостями зовнішнього фінансового аналізу є:

- орієнтація аналізу на публічну, зовнішню звітність підприємства;
- множинність об'єктів-користувачів;
- різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу;
- максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів.

Основним змістом зовнішнього фінансового аналізу, який здійснюється партнерами підприємства, контролюючими органами на основі даних публічної фінансової звітності, є:

- аналіз абсолютних показників прибутку;
- аналіз показників рентабельності;
- аналіз фінансового стану, фінансової стійкості, стабільності підприємства, його платоспроможності та ліквідності балансу;
- аналіз ефективності використання залученого капіталу;
- економічна діагностика фінансового стану підприємства.

На відміну від внутрішнього, відповідні складові зовнішнього аналізу більш формалізовані та менш деталізовані. Різниця у змісті зовнішнього і внутрішнього аналізу пов'язана з різницею інформаційного забезпечення і завдань, що їх вирішують обидва ці види аналізу.

Основним змістом внутрішнього (традиційного) аналізу фінансового стану підприємства є:

- аналіз майна (капіталу) підприємства;
- аналіз фінансової стійкості та стабільності підприємства;
- оцінка ділової активності підприємства;
- аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства і факторів, що на них впливають;
- аналіз кредитоспроможності підприємства;
- оцінка використання майна та вкладеного капіталу;
- аналіз власних фінансових ресурсів;
- аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;
- аналіз самоокупності підприємства.

Цей аналіз здійснюється аналітиками підприємства і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані.

Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення.

Можна назвати шість основних прийомів аналізу:

- 1) горизонтальний (часовий) аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- 2) вертикальний (структурний) аналіз - визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- 3) трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогностичний аналіз фінансового стану);
- 4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) - розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;
- 5) порівняльний аналіз - внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками.
- 6) факторний аналіз - визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх формування та використання. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства - об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів - можуть застосовуватися різні методи аналізу.

Методи фінансового аналізу - це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства.

В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів економічного

аналізу взагалі та фінансового аналізу зокрема.

Перший рівень класифікації виокремлює неформалізовані та формалізовані методи аналізу.

Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях.

До неформалізованих належать такі методи:

- експертних оцінок і сценаріїв,
- психологічні,
- морфологічні,
- порівняльні,
- побудови системи показників,
- побудови системи аналітичних таблиць.

Ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика.

До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності, тобто методи:

- ланцюгових підстановок,
- арифметичних різниць,
- балансовий,
- виокремлення ізольованого впливу факторів,
- відсоткових чисел,
- диференційний,
- логарифмічний,
- інтегральний,
- простих і складних відсотків,
- дисконтування.

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методіку аналізу.

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками.

Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: описові, предикативні та нормативні. Описові моделі є основними. До них належать: побудова системи звітних балансів; подання фінансової звітності у різних аналітичних розрізах; вертикальний та горизонтальний аналіз звітності; система аналітичних коефіцієнтів; аналітичні записки до звітності. Описові моделі засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі - це моделі передбачувального, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширені з них: розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні та регресивні моделі).

Нормативні моделі - це моделі, які уможливають порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі, їхня суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат



стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів.

Фінансовий аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей.

Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Підбиваючи підсумок розгляду сутності оцінки фінансового стану підприємства, слід іще раз підкреслити, що необхідність та значення такої оцінки зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком у цій царині резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства.

## **9.2. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ**

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

- балансу (форма № 1);
- звіту про фінансові результати (форма № 2);
- звіту про рух грошових коштів (форма № 3);
- звіту про власний капітал (форма № 4);
- дані статистичної звітності та оперативні дані.

Інформацію, яка використовується для аналізу фінансового стану підприємств, за доступністю можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Інформація, яка міститься в бухгалтерській та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, а отже є відкритою.

Кожне підприємство розробляє свої планові та прогнозні показники, норми, нормативи, тарифи та ліміти, систему їх оцінки та регулювання фінансової діяльності. Ця інформація становить комерційну таємницю, а іноді й "ноу-хау". Відповідно до чинного законодавства України підприємство має право тримати таку інформацію в секреті. Перелік її визначає керівник підприємства.

Усі показники бухгалтерського балансу та звітності взаємозв'язані один з одним, їх цінність для своєчасної та якісної оцінки фінансового стану підприємства залежить від їхньої вірогідності та дати складання звіту.

У цілому бухгалтерський баланс складається з активу та пасиву і свідчить про те, як на певний час розподілено активи та пасиви і як саме здійснюється фінансування активів за допомогою власного та залученого капіталу.

З погляду фінансового аналізу є три основні вимоги до бухгалтерської звітності.

Вона повинна уможливлувати:

- оцінку динаміки та перспектив одержання прибутку підприємством;
- оцінку наявних у підприємства фінансових ресурсів та ефективності їх використання;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері фінансів для здійснення інвестиційної політики.

Фінансовий аналіз - це спосіб оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства на підставі його бухгалтерської та фінансової звітності і оперативних даних.

Звіт про фінансові результати відображає ефективність (неефективність)

діяльності підприємства за певний період. Якщо баланс відображає фінансовий стан підприємства на конкретну дату, то звіт про прибутки та доходи дає картину фінансових результатів за відповідний період (квартал, півріччя, 9 місяців, рік). У звіті про фінансові результати наводяться дані про дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові результати від операційної діяльності (прибуток чи збиток); дохід від участі в капіталі; інші доходи та фінансові доходи; фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток чи збиток); фінансові результати від звичайної діяльності (прибуток чи збиток); надзвичайні доходи чи витрати; чисті прибуток чи збиток. Отже, порівняно із формою звітності, яка діяла раніше, суттєво розширено показники доходів і прибутків підприємства.

Фінансова звітність підприємств містить також іншу інформацію щодо стану фінансів підприємств. На основі аналізу звітних даних визначаються основні тенденції формування й використання фінансових ресурсів підприємства, причини змін, що сталися, сильні та слабкі сторони підприємства та резерви поліпшення фінансового стану підприємства у перспективі.

Неможливо переоцінити значення повної та достовірної інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства для вирішення поточних та перспективних фінансово-господарських проблем. Для прийняття правильних фінансових управлінських рішень на рівні підприємства треба використовувати дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, є зрозумілими та прийнятними для користувачів. Зокрема, щоб порівняти фінансові результати, досягнуті у попередньому та поточному звітних періодах, необхідно використовувати лише порівнянні відповідні показники, тобто такі, які визначені за єдиною методологією з використанням однакових баз розрахунку, критеріїв та правил.

З цією метою підприємство повинно розробити свою фінансову облікову політику, яка підпорядковується потребам внутрішнього менеджменту. Але, як правило, для прийняття ефективних управлінських рішень менеджери не обмежуються суто внутрішньою фінансовою інформацією, а порівнюють її з відповідними показниками подібних підприємств, підприємств-конкурентів чи партнерів по бізнесу. Тому закономірно виникає потреба в уніфікації вимог до фінансової інформації в рамках галузі, регіону, усієї економічної системи країни.

Процес такої уніфікації називають стандартизацією бухгалтерського обліку\*.

Стандарт у широкому розумінні - зразок, еталон, модель, що беруться за вихідні для порівняння з ними інших подібних об'єктів. Стандартизація бухгалтерського обліку - це процес розробки та послідовного застосування єдиних вимог, правил та принципів до визнання, оцінки і відображення у фінансових звітах окремих об'єктів бухгалтерського обліку.

Загальні вимоги до фінансової звітності викладено в положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 (далі - П(С)БО 1), затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87. Дане положення визначає:

\* мету фінансових звітів;

\* їх склад;

\* звітний період;

\* якісні характеристики та принципи, якими слід керуватися під час складання фінансових звітів;

\* вимоги до розкриття інформації у фінансових звітах.

П(С)БО 1 треба застосовувати за підготовки й надання фінансових звітів підприємствами, організаціями, установами та іншими юридичними особами (далі - підприємствами) усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ). Проте тут не розглядаються правила складання консолідованої фінансової звітності.

Основою П(С)БО 1 є Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (переглянутий у 1997 р.) Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Фінансова звітність визначена П(С)БО 1 як бухгалтерська звітність, яка відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період. Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

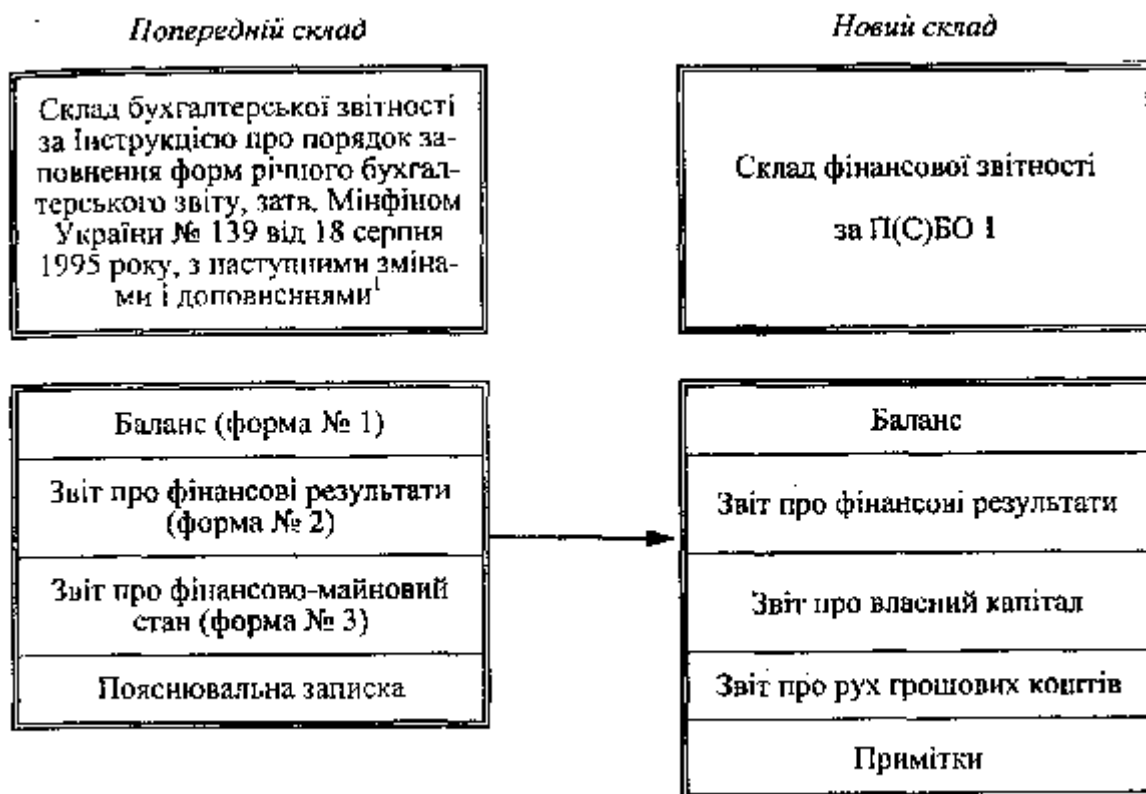
**ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТРЕБИ  
ОСНОВНИХ КОРИСТУВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ**

Користувачі звітності	Інформаційні потреби
Інвестори, власники	Придбання, продаж та володіння цінними паперами Участь у капіталі підприємства Оцінка якості управління Визначення суми дивідендів
Керівництво підприємства	Регулювання діяльності підприємства
Банки, постачальники та інші кредитори	Забезпечення зобов'язань підприємства Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Замовники	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Працівники підприємства	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання Забезпечення зобов'язань підприємства перед працівниками
Органи державного управління	Формування макроекономічних показників

Для прийняття економічних рішень користувачам фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства. Зазначені інформаційні потреби обумовили склад фінансової звітності. За П(С)БО 1, до неї належать:

- \* баланс;
- \* звіт про фінансові результати;
- \* звіт про рух грошових коштів;
- \* звіт про власний капітал;
- \* примітки до звітів.

Інші звіти (звернення ради директорів до акціонерів, звіт керівництва компанії, звіт аудитора тощо), які включені до звітності підприємства, не є фінансовою звітністю. Новий склад звітності відповідає вимогам Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (рис. 9.1).



**Рис. 9.1. Зміни у складі звітності підприємств**

Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти господарських операцій і подій за звітний період, відповідну інформацію попереднього звітного періоду, розкриття облікової політики та її змін, що робить можливим ретроспективний аналіз діяльності підприємства (табл. 9.2).

Такі компоненти фінансової звітності, як баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал та звіт про рух грошових коштів, складаються зі статей, які об'єднуються у відповідні розділи.

Форми, перелік статей фінансових звітів та їх зміст установлені П(С)БО 2-5. Але підприємство заносить інформацію до тієї чи іншої статті відповідного фінансового звіту тільки тоді, коли:

\* існує ймовірність збільшення або зменшення майбутніх економічних вигод, пов'язаних із цією статтею;

\* оцінка статті може бути достовірно визначена.

Наведемо такий приклад. За Інструкцією № 139 про порядок складання річного бухгалтерського звіту підприємство має право відображати в балансі у складі розрахунків з іншими дебіторами штрафи, пені та неустойки, що визнані боргом, або щодо яких отримано рішення суду, арбітражного суду чи іншого повноважного органу про стягнення (див.: п.2.25 Інструкції). Як бачимо, в цьому разі віддається перевага формальним ознакам (підтвердженню боржником або органом, уповноваженим до стягнення штрафів, пені і неустойки), хоча право на отримання відповідних сум підприємство має за чинним законодавством (або безпосередньо за умовами договору поставки чи підяду) і на цій підставі може достатньо достовірно визначити розмір майбутнього надходження грошових коштів. Тому за П(С)БО 1 немає необхідності чекати такого підтвердження, а слід відобразити суму дебіторської заборгованості в балансі. Зрозуміло, що підприємство повинне оцінити ступінь платоспроможності дебітора, інші фактори, пов'язані з даною ситуацією. Обґрунтованість рішення керівництва підприємства щодо цієї суми буде оцінено аудитором.

## ПРИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ КОМПОНЕНТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Компоненти фінансової звітності	Зміст	Використання інформації
Баланс	Наявність економічних ресурсів, які контролюються підприємством, на дату балансу	Оцінка структури ресурсів підприємства, їх ліквідності та платоспроможності підприємства; прогнозування майбутніх потреб у позиках; оцінка та прогнозування змін в економічних ресурсах, які підприємство (імовірно) контролюватиме в майбутньому
Звіт про фінансові результати	Доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства за звітний період	Оцінка та прогноз: прибутковості діяльності підприємства; структури доходів та витрат
Звіт про власний капітал	Зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз змін у власному капіталі
Звіт про рух грошових коштів	Генерування та використання грошових коштів протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства
Примітки	Вибрана облікова політика. Інформація, не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але обов'язкова за П(С)БО. Додатковий аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості	Оцінка та прогноз: облікової політики; ризиків або непевності, які впливають на підприємство, його ресурси та зобов'язання; діяльності підрозділів підприємства тощо

## КРИТЕРІЇ ВІДОБРАЖЕННЯ СТАТЕЙ У ФІНАНСОВИХ ЗВІТАХ

### Попередні критерії

### Нові критерії

<p>Установлені Інструкцією про порядок заповнення форм річного бухгалтерського звіту, затв. Міпфіном України № 139 від 18 серпня 1995 р., з наступними змінами і доповненнями</p>		<p>Встановлені П(С)БО 1</p>
<p>Як правило, віддається перевага юридичній формі над економічним змістом</p>		<p>Віддається перевага економічному змісту.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Існує ймовірність надходження або вибуття майбутніх економічних вигод, пов'язаних з цією статтю.</li> <li>• Оцінку статті можна здійснити з високою мірою достовірності</li> </ul>

Рис. 9.2. Зміна критеріїв відображення статей у звітності

Перший критерій відображення статей у фінансовій звітності пов'язаний з тим, в якому звіті буде наведено статтю, - у балансі чи у звіті про фінансові результати, тобто відповідність результатів господарських операцій визначенню активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів чи витрат, які наведені в П(С)БО 1. Процес аналізу фінансової інформації на відповідність змісту певної статті фінансових звітів та описаним критеріям називається визнанням. Розглянемо його на прикладах.

Приклад 1.

Припустімо, що на підприємство внаслідок господарської операції надійшли матеріали. Підприємство передбачає використати їх для виробництва та реалізації продукції. Отже, воно сподівається отримати майбутні економічні вигоди через використання цих матеріалів разом з іншими активами у виробництві. Тому матеріали будуть відповідати критеріям визнання активів - елементів балансу. Вартість матеріалів визначено договором з постачальником і в документах на їх оплату. Це і є підставою для оцінки цієї статті в обліку.

Одночасно виникає заборгованість перед постачальником щодо сплати вартості отриманих матеріалів. Сплата - це вибуття грошових коштів (чи інших активів на умовах бартеру), тобто втрата в майбутньому економічних вигід підприємством. Це ознаки іншого елемента балансу - зобов'язань.

Під час складання фінансової звітності треба також обов'язково враховувати фактор імовірності надходження чи втрати економічних вигод. Адже ситуація на ринку стрімко змінюється і на дату балансу вона може оцінюватися інакше, ніж на момент здійснення господарської операції.

Приклад 2.

Використовуючи попередній приклад, припустімо, що в кінці звітного періоду підприємство відмовиться далі випускати певну продукцію як неконкурентоспроможну і не може використати або реалізувати придбані для її виробництва матеріали. Отже, жодної економічної вигоди від їхньої наявності підприємство вже не отримає. Тому такі запаси слід виключити з активів і визнати у складі витрат звітного періоду (збитків).

Фінансова звітність повинна надати дохідливу, доречно, достовірну та порівнянну

інформацію щодо фінансового стану, результатів діяльності підприємства, руху його грошових коштів, змін у складі власного капіталу.

Для того, щоб фінансова звітність була зрозумілою користувачам, П(С)БО 1 передбачає наявність у ній даних про:

підприємство;

дату звітності та звітний період;

валюту звітності та одиницю її виміру;

відповідні показники (статті) за звітний та попередній періоди;

облікову політику підприємства та її зміни;

аналітичну інформацію щодо статей фінансових звітів;

консолідацію фінансових звітів;

припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності;

обмеження щодо володіння активами;

участь у спільних підприємствах;

виявлені помилки та пов'язані з ними коригування;

переоцінку статей фінансових звітів;

іншу інформацію.

Фінансова звітність має бути підготовлена та надана користувачам у певні терміни, які визначаються чинним законодавством. У разі надмірної затримки в наданні звітної інформації вона може втратити свою актуальність.

Дані фінансової звітності є підставою не тільки для оцінки результатів звітного періоду, а й для їх прогнозування. Так, інформація щодо фінансового стану та результатів діяльності часто використовується як підстава для прогнозування майбутнього фінансового стану.

Під час підготовки фінансової звітності кожне підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників - фізичних осіб. Таким чином, особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатись у фінансовій звітності підприємства. Тому у фінансовій звітності (зокрема, в балансі) передбачене відображення лише зобов'язань власників стосовно їхніх внесків до капіталу та обов'язкового розподілу частини доходу між власниками (у вигляді відсотків, дивідендів, вилучення капіталу тощо). Цей принцип дістав назву принципу автономності підприємства.

Отже, якщо власник підприємства вносить власні грошові кошти у банк з метою збільшення статутного капіталу даного підприємства, то цю операцію буде відображено у фінансовій звітності. Якщо ж метою власника буде отримання відсотків на власні кошти та їх використання на власні потреби, така господарська операція не вплине на показники фінансової звітності.

Фінансові звіти складаються також виходячи з принципу безперервності діяльності підприємства, тобто визнання того, що підприємство не має ні наміру, ані потреби ліквідуватися або суттєво зменшувати масштаби своєї діяльності (принаймні протягом наступного звітного періоду).

За інших обставин, коли події після складання балансу засвідчать наміри підприємства припинити свою діяльність або покажуть неможливість її продовження, підприємство не може використовувати П(С)БО 1 як основу для підготовки своїх фінансових звітів (п. 18 П(С)БО 6). Тоді поділ його активів і зобов'язань на необоротні та оборотні (довгострокові і короткострокові) втрачає сенс. Адже підприємство повинне в процесі ліквідації покрити усі свої зобов'язання (спочатку перед кредитором, потім перед власниками). Тому всі активи стають оборотними, а зобов'язання - короткотерміновими. Переважна оцінка статей балансу за собівартістю також не може бути використана, їх слід переоцінити за ринковою вартістю. Фактично скасовуються майже всі принципи формування фінансової звітності безперервно діючого підприємства.

Принцип періодичності передбачає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу (звітні періоди) з метою складання фінансової звітності. За П(С)БО 1 звітний період становить календарний рік. Проте для новоствореного підприємства або для підприємства, яке ліквідується, тривалість звітного періоду може бути іншою (рис. 9.3).

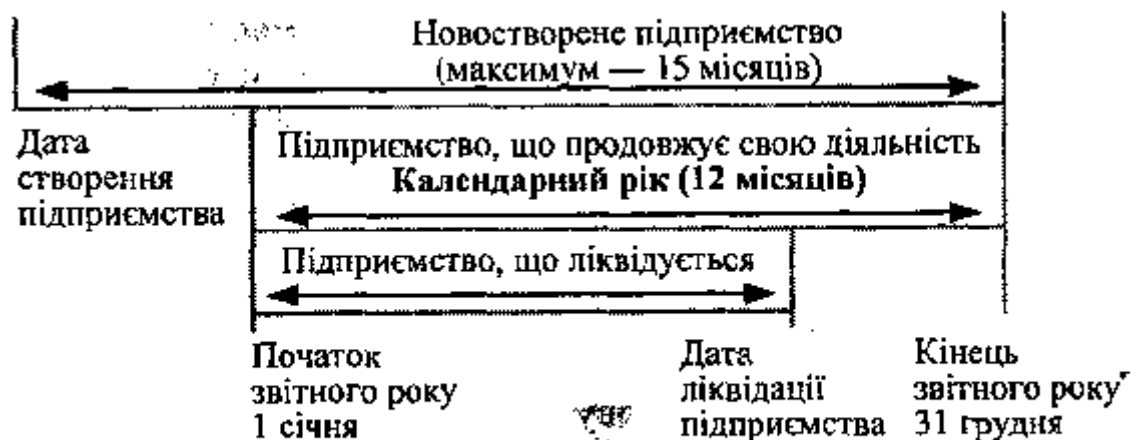


Рис. 9.3. Тривалість звітного періоду за П(С)БО 1

Передбачється також складання проміжної звітності (квартальної та місячної) наростаючим підсумком з початку року.

Тепер активи, підприємства (незавершене виробництво, готова продукція, основні засоби, нематеріальні активи) будуть оцінюватися за виробничою собівартістю у складі прямих та виробничих накладних витрат.

До собівартості придбаних активів включатимуться:

- \* ціна придбання;
- \* податки, мито, збори (крім тих, що повертаються згодом підприємству);
- \* витрати на їхню доставку, вантажно-розвантажувальні роботи;
- \* витрати доведення активів до стану, придатного для використання (реалізації);
- \* інші витрати, безпосередньо пов'язані з надаванням цих активів.

Будь-які торговельні та інші знижки вираховуються за визначення витрат на придбання.

Приклад 3.

Підприємство придбало основні засоби за ціною 25 000 грн. (без ПДВ) та оплатило їх у період дії знижки, наданої постачальником, у сумі 200 грн. Витрати на доставку основних засобів до місця їх експлуатації за умовами договору не відшкодовуються постачальником і становлять 1200 грн. В обліку придбані основні засоби будуть відображені сумою  $25\,000 - 200 + 1200 = 26\,000$  (грн.).

Принцип нарахування полягає в тому, що результати господарських операцій ураховуються тоді, коли вони фактично відбуваються (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти), і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансових звітах тих періодів, до яких вони відносяться. Завдяки цьому користувачі отримують інформацію не тільки про минулі операції, пов'язані з виплатою або отриманням грошових коштів, а й про зобов'язання сплатити грошові кошти в майбутньому та ресурси, які мають надійти у майбутньому. Така інформація щодо минулих операцій є найбільш корисною для прийняття користувачами економічних рішень.

П(С)БО 1 зазначає, що принцип нарахування має застосовуватися одночасно з принципом відповідності, за яким витрати визначаються у звіті про фінансові результати на підставі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами. Щоб бути достовірною, інформація у фінансових звітах повинна бути повною,



зважаючи на її важливість для користувача та витрати, пов'язані з отриманням цієї інформації. Тому фінансова звітність не обмежується лише балансом, звітами про фінансові результати, власний капітал та рух грошових коштів. Вона містить примітки, які надають інформацію про облікову політику підприємства та додаткові пояснення до окремих статей цих звітів. Крім того, у примітках розкриваються важливі для користувачів фінансової звітності події, які відбулися після складання балансу. Наприклад, оголошення про виплату дивідендів на акції.

У складі річного бухгалтерського звіту українських підприємств передбачено форму № 3 "Звіт про рух грошових коштів" та форму № 4 "Звіт про власний капітал" та пояснювальну записку. Проте інформація, яка в них наводиться, лише в незначній мірі задовольняє потреби користувачів для здійснення ретроспективного та перспективного аналізу діяльності підприємств з метою прийняття прогнозних фінансово-економічних рішень.

Що ж стосується непередбачених подій після складання балансу, то вони раніше не впливали на показники звітів і не розкривались у пояснювальній записці. Тепер, за П(С)БО 6, такі події поділяються на дві групи та коригують певні статті звітності або пояснюються в примітках (рис. 9.4).

Щоб скласти фінансову звітність, керівництво підприємства формує облікову політику, тобто вибирає принципи, методи та процедури обліку в такий спосіб, щоб достовірно відобразити фінансове положення й результати діяльності підприємства та забезпечити порівнянність фінансових звітів.

Надання користувачам інформації про політику бухгалтерського обліку, яку підприємство повинно використовувати постійно за складання фінансових звітів, будь-яких змін у цій політиці та впливу таких змін на показники фінансових звітів є вимогою принципу послідовності. Дотримання цього принципу є передумовою порівнянності фінансових звітів. Адже користувачі отримують можливість визначати відмінності ведення бухгалтерського обліку, які використовуються самим підприємством або різними підприємствами протягом певних звітних періодів.

Українські підприємства мали дуже обмежені можливості щодо формування облікової політики, які визначались п. 1 "Вказівок щодо організації бухгалтерського обліку в Україні", затверджених наказом Міністерства фінансів України від 07.05.93 № 25 з наступними змінами і доповненнями. У пояснювальній записці до річного бухгалтерського звіту вимагалось попереджати про намір зміни облікової політики в наступному звітному році.

За П(С)БО 1 підприємство буде висвітлювати свою облікову політику у примітках, описуючи принципи оцінки та методи обліку окремих статей звітності. Тепер підприємство буде мати право вибору, прийматиме ці рішення самостійно.

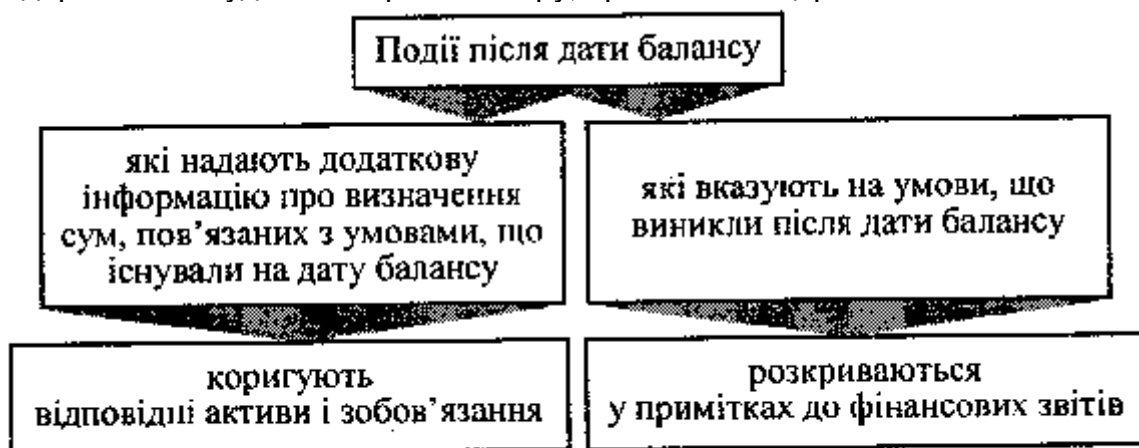


Рис. 9.4. Класифікація подій після складання балансу за П(С)БО 6

Що ж стосується змін облікової політики, то в П(С)БО 6 визначено:

- \* коли можливі такі зміни;
- \* що не вважається зміною облікової політики;
- \* як впливають зміни облікової політики на показники фінансових звітів;
- \* які примітки слід давати у разі змін облікової політики.

Цілій низці господарських операцій, таких як погашення сумнівної заборгованості, визначення можливого строку корисного використання основних засобів тощо, притаманна певна невизначеність. Тому під час складання фінансових звітів слід застосовувати принцип обачності, щоб активи або дохід не були завищені, а зобов'язання чи витрати - занижені.

Сутність операцій або інших подій не завжди відповідає тому, що впливає з їхньої юридичної форми. Наприклад, підприємство може передати актив іншій стороні в такий спосіб, що далі використання майбутніх економічних вигод, утілених у цьому активі, залишається за даним підприємством. За таких обставин відображення цієї операції як продажу не відповідатиме її суті. Тому керівництво підприємства повинне надавати перевагу економічному змісту господарських операцій над їхньою юридичною формою.

Принцип єдиного грошового вимірника передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства в його фінансовій звітності.

Під час складання фінансової звітності необхідно намагатися узгодити усі перелічені принципи так, щоб досягти належних якісних характеристик фінансової звітності.

Порівнюючи П(С)БО 1 з вимогами Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України №250 (квітень 1993 р.), з наступними змінами і доповненнями, та Інструкції про порядок заповнення форм річного бухгалтерського звіту, затвердженої Мінфіном України № 139 від 18 серпня 1995 року, з наступними змінами і доповненнями, бачимо, що розбіжності між ними стосуються як складу звітності, так і методологічних основ її подання.

Методологічні відмінності попередніх інструкцій полягають передовсім у тому, що:

- \* якісні характеристики фінансової звітності розглядались з позицій такого користувача звітів, як держава;
- \* не використовувались принципи безперервності діяльності та превалювання змісту над формою;
- \* принципи нарахування та відповідності доходів і витрат, повного висвітлення, послідовності, обачності використовувались частково й непослідовно.

### **9.3. ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства - акціонерів, банків, податкових адміністрацій - свій критерій

економічної доцільності. Тому й показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів. Ясна річ, що в доброму фінансовому стані заінтересоване передовсім саме підприємство. Однак добрий фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, банками та іншими юридичними і фізичними особами. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх цих юридичних осіб, що завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, спроможними задовольнити той самий економічний інтерес. Відтак необхідно систематично, детально і в динаміці аналізувати фінанси підприємства, оскільки від поліпшення фінансового стану підприємства залежить його економічна перспектива.

Ми пропонуємо класифікацію і порядок розрахунку комплексу основних оцінних показників, що з них залежно від конкретної мети аналізу можна вибрати відповідну кількість та види таких показників (табл. 9.3).

У цілому таблиця 9.3 включає 65 показників, призначених для детальної та всебічної оцінки фінансового стану підприємства. Однак це не означає, що систематичний аналіз фінансового стану підприємства завжди має здійснюватись за всіма цими показниками.

Таблиця 9.3

**КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКУ  
ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ  
ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело одержання вихідних даних
1	<b>Показники оцінки майнового стану підприємства</b>	
1.1	Сума господарських комп-тів, які є в розпорядженні підприємства	Вашого балансу
1.2	Питома вага активної частини основних засобів	$\frac{\text{Вартість активної частини основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}} \cdot 100\%$
1.3	Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\text{Знос}}{\text{Первинна вартість основних засобів за балансом}}$

№ п/п	Показники операції	Період розрахунку або джерело одержання віхідних даних
1.4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які надійшли за період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів на кінець періоду, що аналізується}}$
1.5	Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які вибули в період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів на початок періоду, що аналізується}}$
2	<b>Показники прибутковості</b>	
2.1	Прибутковість інвестицій у звичайні акції	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції}}{\left[ \frac{\text{Зобов'язання перед акціонерами}}{\text{Загальна вартість акцій}} \right]} \cdot 100\%$
2.2	Прибутковість інвестицій у фірму	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків}}{\text{Інвестиції}} \cdot 100\%$
2.3	Головний показник прибутковості	$\frac{\text{Прибуток до сплати податків}}{\left[ \frac{\text{Усього активів}}{\text{Нематеріальні активи}} \right]} \cdot 100\%$
2.4	Прибутковість активів	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції}}{\left[ \frac{\text{Усього активів}}{\text{Нематеріальні активи}} \right]} \cdot 100\%$
2.5	Обертання необоротних активів	$\frac{\text{Обсяг реалізації}}{\text{Необоротні активи}}$
2.6	Прибутковість операційної діяльності	$\frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Обсяг випуску продукції}} = 100\%$
3	<b>Показники ліквідності та платоспроможності</b>	
3.1	Величина власного капіталу	Підсумок звіту про власний капітал (форма 4)
3.2	Маневреність грошових коштів	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Власний капітал}}$
3.3	Коефіцієнт покриття загальний	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$

№ п/п	Показники оцінки	Формула розрахунку або джерело одержання визначних даних
3.4	Коефіцієнт покриття проміжний	$\frac{[\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}] + [\text{Дебіторська заборгованість}]}{\text{Короткострокові зовнішні кошти}}$
3.5	Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.6	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможність)	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.7	Частка оборотних коштів у активах	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Усього активів}}$
3.8	Частка запасів в оборотних активах	$\frac{\text{Запаси}}{\text{Оборотні активи}}$
3.9	Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси}}$
3.10	Коефіцієнт покриття запасів	$\frac{\text{Стабільні джерела покриття запасів}}{\text{Запаси}}$
3.11	Коефіцієнт критичної оцінки	$\frac{[\text{Гроші}] + \left[ \frac{\text{Ринкові ціни}}{\text{папери}} \right] + \left[ \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{заборгованість}} \right]}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.12	Період інкасації дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{[\text{Продаж у кредит}] : [\text{Кількість днів у періоді}]}$
3.13	Тривалість кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{[\text{Закупівлі}] : [\text{Кількість днів у періоді}]}$
3.14	Співвідношення довгострокових зобов'язань кредиторам та довгострокових джерел фінансування (коефіцієнт довгострокових зобов'язань)	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\left[ \frac{\text{Зобов'язання перед учасниками}}{\text{учасниками}} \right] + \left[ \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{зобов'язання}} \right]}$
3.15	Коефіцієнт поточної заборгованості	$\frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Зобов'язання перед акціонерами}}$
3.16	Співвідношення грошових потоків та заборгованості кредиторам	$\frac{\text{Вхідні грошові потоки}}{\text{Заборгованість кредиторам}}$
3.17	Співвідношення грошових потоків та довгострокових зобов'язань кредиторам	$\frac{\text{Вхідні грошові потоки}}{\text{Довгострокові пасиви}}$
3.18	Коефіцієнт автономії (незалежності)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Майно підприємства}}$

№ п/п	Показники/одиниці	Порядок розрахунку або джерело одержання вихідних даних
3.19	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власні кошти}}$
3.20	Співвідношення нерозподіленого прибутку до всієї суми активів	$\frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Уся сума активів}}$
3.21	Обертання матеріальних запасів	$\frac{\text{Продаж}}{\text{Матеріальні запаси}}$
4	<b>Показники фінансової стійкості та стабільності підприємства</b>	
4.1	Коефіцієнт автономії (незалежності)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Майно підприємства}}$
4.2	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власні кошти}}$
4.3	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	$\frac{[\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}]}{[\text{Власний капітал}] + [\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}]}$
4.4	Коефіцієнт маневреності власних коштів	$\frac{[\text{Власний капітал}] + [\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}] - [\text{Позаоборотні активи}]}{[\text{Власний капітал}] + [\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}]}$
4.5	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	$\frac{[\text{Вартість основних засобів}] - [\text{Сума накопиченої амортизації}]}{\text{Вартість майна підприємства за підсумком балансу}}$
4.6	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}}$
4.7	Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}$
4.8	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Усього коштів підприємства}}$
4.9	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{[\text{Довгострокові зобов'язання}] + [\text{Власний капітал}]}$
4.10	Коефіцієнт структури залученого капіталу	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Залучений капітал}}$
4.11	Показник заборгованості акціонерам	$\frac{\text{Усього заборгованості акціонерам}}{\text{Усього активів}} = 100\%$

№ п/п	Показники оцінки	Поміжок розрахунку або джерело одержаних вимірних даних
5	<b>Показники рентабельності підприємства</b>	
5.1	Рентабельність продажу	$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Виручка від реалізації}}$
5.2	Рентабельність основної діяльності	$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Витрати на виробництво продукції та її реалізацію}}$
5.3	Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}}$
5.4	Період окупності власного капіталу	$\frac{\text{Середня величина власного капіталу}}{\text{Чистий прибуток}}$
5.5	Рентабельність усього капіталу підприємства	$\frac{\text{Загальний прибуток}}{\text{Підсумок балансу}}$
5.6	Рентабельність перманентного (змінного) капіталу	$\frac{\text{Загальний прибуток}}{\text{Підсумок I розділу пасиву балансу}}$
6	<b>Показники ділової активності</b>	
6.1	Загальне обертання капіталу	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Підсумок балансу}}$
6.2	Обертання мобільних коштів	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Підсумок II та III розділів активу балансу}}$
6.3	Обертання матеріальних оборотних коштів	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Підсумок II розділу активу балансу}}$
6.4	Обертання готової продукції	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Готова продукція}}$
6.5	Обертання дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$
6.6	Середній строк обороту дебіторської заборгованості	$\frac{360 \times \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Виручка від реалізації}}$
6.7	Обертання кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$
6.8	Середній строк обороту кредиторської заборгованості	$\frac{360 \times \text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Виручка від реалізації}}$
6.9	Фондовіддача необоротних активів	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Необоротні активи}}$
6.10	Обертання власного капіталу	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Власний капітал}}$

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело отримання вихідних даних
7	<b>Показники акціонерного капіталу</b>	
7.1	Прибутковість акцій	$\frac{\text{Дивіденди власників акцій}}{\text{Ринкова ціна акції}} \times 100\%$
7.2	Дохід на звичайну акцію	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції}}{\text{Кількість звичайних акцій}}$
7.3	Цінність акції	$\frac{\text{Ринкова ціна акції}}{\text{Дохід на акцію}}$
7.4	Рентабельність акції	$\frac{\text{Дивіденд на одну акцію}}{\text{Ринкова ціна акції}}$
7.5	Дивідендний дохід	$\frac{\text{Дивіденд на одну акцію}}{\text{Середній дохід на одну акцію}}$
7.6	Коефіцієнт котирування акції	$\frac{\text{Ринкова ціна акції}}{\text{Облікова ціна акції}}$

Залежно від мети та завдань аналізу в кожному конкретному випадку вибирають оптимальний саме для цього випадку комплекс показників та напрямків аналізу фінансового стану підприємства.

Слід підкреслити, що всі показники фінансового стану підприємства перебувають у взаємозв'язку та взаємозумовленості. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання певного комплексу показників з урахуванням впливу різних факторів на відповідні показники.

Наведемо коротку характеристику основних показників, які використовуються в процесі оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства.

#### А. Показники оцінки майнового стану

1. Сума господарських коштів, що їх підприємство має у розпорядженні. Цей показник дає загальну вартісну оцінку активів, які перебувають на балансі підприємства. Зростання цього показника свідчить про збільшення майнового потенціалу підприємства.
2. Питома вага активної частини основних засобів. Згідно з нормативними документами під активною частиною основних засобів розуміють машини, обладнання і транспортні засоби. Зростання цього показника в динаміці - позитивна тенденція.
3. Коефіцієнт зносу основних засобів. Показник характеризує частку зношених основних засобів у загальній їх вартості. Використовується в аналізі для характеристики стану основних засобів. Доповненням цього показника є так званий коефіцієнт придатності.
4. Коефіцієнт оновлення основних засобів. Показує, яку частину наявних на кінець звітного періоду основних засобів становлять нові основні засоби.
5. Коефіцієнт вибуття основних засобів. Показує, яка частина основних засобів, з котрими підприємство почало діяльність у звітному періоді, вибула з причини



знос та з інших причин.

#### Б. Оцінка ліквідності та платоспроможності

1. Величина власного капіталу (функціонуючий капітал). Характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття поточних активів підприємства (тобто активів, які мають період обороту менше ніж один рік). Цей розрахунковий показник залежить як від структури активів, так і від структури джерел коштів. Показник має особливо важливе значення для підприємств. Зростання цього показника в динаміці - позитивна тенденція. Основним і постійним джерелом збільшення власних оборотних коштів є прибуток. Не можна ототожнювати поняття "оборотні кошти" та "власні оборотні кошти". Перший показник характеризує активи підприємства ( II та III розділи активу балансу). Другий - джерела коштів, тобто частину власного капіталу підприємства, яка розглядається як джерело покриття поточних активів.

2. Маневреність грошових коштів. Зростання цього показника в динаміці - позитивна тенденція.

3. Коефіцієнт покриття загальний. Характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Для нормального функціонування підприємства цей показник має бути більшим за одиницю. Зростання його - позитивна тенденція. Орієнтовне значення показника підприємство встановлює самостійно. Воно залежатиме від щоденної потреби підприємства у вільних грошових ресурсах.

4. Коефіцієнт швидкої ліквідності. Аналогічний коефіцієнту покриття, але обчислюється за вужчим колом поточних активів (з розрахунку виключають найменш ліквідну їх частину - виробничі запаси).

Кошти, які можна отримати у разі вимушеної реалізації виробничих запасів, можуть бути суттєво меншими за витрати на їх придбання. За ринкової економіки типічною є ситуація, коли під час ліквідації підприємства отримують 40% і менше від облікової вартості запасів. В іноземній літературі трапляється орієнтовне (найнижче) значення цього показника - 1. Однак ця оцінка також досить умовна.

5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності). Він є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину короткострокових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Рекомендована нижня межа цього показника- 0,2.

6. Частина власних оборотних коштів у покритті запасів. Це вартість запасів, яка покривається власними оборотними коштами. Має велике значення для підприємств торгівлі. Рекомендована нижня межа цього показника - 50%

7. Коефіцієнт покриття запасів. Розраховується як співвідношення величини стабільних джерел покриття запасів і суми запасів. Якщо значення цього показника є меншим за одиницю, то поточний фінансовий стан підприємства вважають недостатньо стійким.

#### В. Показники оцінки фінансової стійкості

Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства -- забезпечення стабільності його діяльності в майбутньому. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів.

1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу характеризує частку власності самого підприємства у загальній сумі коштів, інвестованих у його діяльність. Чим вищий цей коефіцієнт, то більш фінансово стійким і незалежним від кредиторів є підприємство. Доповненням до цього показника є коефіцієнт концентрації залученого (позикового капіталу). Сума обох коефіцієнтів дорівнює 1 (чи 100%).

2. Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до попереднього показника. Коли його значення наближається до 1 (чи 100%), це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство.

3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку вкладено в оборотні кошти, а яку капіталізовано.
4. Коефіцієнт довгострокових вкладень показує, яку частину основних коштів та інших позаоборотних активів профінансовано зовнішніми інвесторами, тобто яка частина належить їм, а не власникам підприємства.
5. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів характеризує структуру капіталу. Зростання цього показника - негативна тенденція, яка означає, що підприємство починає все сильніше залежати від зовнішніх інвесторів.
6. Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів. Зростання цього показника в динаміці також свідчить про посилення залежності підприємства від кредиторів, тобто про зниження його фінансової стійкості.

#### **9.4. ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Ліквідність підприємства - це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Аналізуючи ліквідність, доцільно оцінити не тільки поточні суми ліквідних активів, а й майбутні зміни ліквідності.

Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчитиме той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує їх реальні надходження.

Щоб визначити, чи достатньо в підприємства грошей для погашення його зобов'язань, необхідно передовсім проаналізувати процес надходження коштів від господарської діяльності і формування залишку коштів після погашення зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, а також виплати дивідендів.

Аналіз ліквідності потребує також ретельного аналізу структури кредиторської заборгованості підприємства. Необхідно визначити, чи є вона "стійкою" (наприклад, борг постачальнику, з яким існують довгострокові зв'язки), чи є простроченою, тобто такою, термін погашення якої минув.

Аналіз ліквідності здійснюється на підставі порівняння обсягу поточних зобов'язань із наявністю ліквідних коштів. Результати розраховуються як коефіцієнти ліквідності за інформацією з відповідної фінансової звітності.

Як практичний приклад спробуємо, використовуючи основні показники табл. 9.3, оцінити ліквідність певного умовного підприємства (табл. 9.4).

Із таблиці можна зробити висновок, що в ліквідності підприємства сталися істотні зміни.

Так, наприкінці поточного року проти його початку становище з абсолютною ліквідністю відносно нормалізувалось. Однак фактичне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності 0,16 усе ще залишається нижчим за норму (0,2-0,35). Нормативний коефіцієнт покриття, розрахований за даними підприємства, діяльність якого аналізується, суттєво збільшився за рахунок збільшення дебіторської заборгованості та матеріальних запасів у межах необхідної потреби.

Таблиця 9.4

## ОЦІНКА ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ

№ п/п	Показники	На початок поточного року	На кінець поточного року	Відхилення
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,16	+0,08
2	Проміжний коефіцієнт покриття	0,61	1,38	+0,77
3	Загальний коефіцієнт покриття	1,2	2,5	+1,3
	3.1. Фактичний			
	3.2. Нормативний <sup>†</sup>	1,61	2,13	+0,52
4	Коефіцієнт поточної ліквідності	2,8	3,0	+0,2
5	Коефіцієнт критичної оцінки	1,5	1,2	-0,3
6	Період інкасації дебіторської заборгованості (днів)	65	59	-6
7	Обертання матеріальних запасів (днів)	4,0	3,4	-0,6
8	Тривалість кредиторської заборгованості (днів)	62	58	-4
9	Співвідношення довгострокових зобов'язань перед кредиторами та довгострокових джерел фінансування підприємства (коефіцієнт довгострокових зобов'язань)	0,035	0,8	+0,45
10	Коефіцієнт поточної заборгованості	0,45	0,52	+0,07
11	Співвідношення вхідних грошових потоків та заборгованості кредиторам	0,13	0,17	+0,04
12	Співвідношення вхідних грошових потоків та довгострокових зобов'язань перед кредиторами	0,25	0,23	-0,02
13	Обертання постійних активів	3,0	3,1	+0,1
14	Обертання всіх активів	1,11	1,18	+0,07

Порядок розрахунку нормативного коефіцієнта покриття подано у табл. 9.5.

Таблиця 9.5

**РОЗРАХУНОК НОРМАТИВНОГО  
КОЕФІЦІЄНТА ПОКРИТТЯ, тис. грн.**

№ п/п	Показник	Значення показників		Відхилення
		на початок поточного року	на кінець поточного року	
1	Матеріальні запаси в межах необхідної потреби	314,2	443,2	+129,0
2	Безнадійна (довгострокова) дебіторська заборгованість	33,5	42,7	+9,2
3	Короткострокова кредиторська заборгованість	570,0	430,0	-140,0
4	Нормативний коефіцієнт покриття $\left[ \frac{(1) + (2) + (3)}{(3)} \right]$	1,61	2,13	+0,52

Таким чином, при зростанні за рік суми матеріальних запасів у межах необхідної потреби, безнадійної (довгострокової) заборгованості на 138,2 тис. грн. та при зниженні короткострокової кредиторської заборгованості на 140 тис. грн. нормативний коефіцієнт покриття збільшився на 0,52 пункти. Водночас фактичний коефіцієнт покриття збільшився на 1,3 пункти, тобто більше ніж удвічі.

Загальний коефіцієнт покриття по підприємству на початок минулого періоду був нижчим за нормативний на 0,41 відсоткового пункти. За період, що аналізується, він значно зріс і став вищим за нормативний коефіцієнт покриття на 0,37 відсоткового пункти, що слід оцінити позитивно.

Проміжний коефіцієнт покриття за поточний рік порівняно з минулим зріс на 0,77 відсоткового пункти і перевищив мінімально допустиме значення (0,7-0,8).

Коефіцієнт поточної ліквідності за цей період зріс із 2,8 до 3,0 і за обидва роки перевищив максимально допустиме нормативне значення (2).

Як негативну можна оцінити ситуацію з періодом інкасації дебіторської заборгованості, що є досить тривалим (65 днів). Слід відзначити як позитивний фактор те, що за рік сталося певне (хоч і незначне) зменшення його тривалості.

Показник обертання матеріальних запасів за аналізований період також знизився на 0,6 днів, що слід оцінити позитивно.

Проте в нашого підприємства співвідношення довгострокових зобов'язань перед кредиторами та довгострокових джерел фінансування нижче за середньогалузеве (1,0). До того ж це співвідношення є порівняно високим і має тенденцію до збільшення (на 0,45 відсоткового пункти).

Коефіцієнт поточної заборгованості поступово зростає, що слід оцінити позитивно.

Коефіцієнт співвідношення вхідних грошових потоків та заборгованості збільшився, що сприятиме підвищенню ліквідності підприємства.

Такого самого висновку можна дійти, аналізуючи співвідношення вхідних грошових потоків та довгострокових зобов'язань перед кредиторами.

Аналіз ліквідності доповнюється аналізом платоспроможності, яка характеризує спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.

Аналіз платоспроможності підприємства доцільно здійснювати як за поточний, так і на прогнозований період.

Поточну платоспроможність доцільно оцінювати на підставі звітнього балансу, порівнюючи платіжні засоби з терміновими зобов'язаннями з використанням платіжного календаря.

Розглянемо платоспроможність підприємства, користуючись даними табл. 9.6. Із даних табл. 9.6 можна зробити висновок, що платоспроможність підприємства є небезпечно низькою. Про це свідчать незадовільний рівень показника співвідношення довгострокової заборгованості до акціонерного капіталу та тенденція до його дальшого зниження.

Відношення надходження коштів до довгострокової заборгованості за рік, що аналізується, зросло на 2,7 пункта, що слід оцінити позитивно: підприємство має досить коштів, щоб задовольнити не тільки поточні, а й довгострокові потреби. Наступний показник - відношення суми прибутку (до сплати податків) і постійних витрат до постійних витрат - у періоді, що аналізується, є нижчим за три попередні показники. Це свідчить про те, що підприємство має можливість здійснювати постійні витрати.

Індикатором платоспроможності підприємства є відношення суми надходжень коштів і постійних витрат. У підприємства цей показник становить 4,8 за минулий рік і 5,2 за поточний рік, тобто він збільшився на 0,4 відсоткового пункта. Це свідчить про те, що стан платоспроможності підприємства відносно нормальний. Однак цей показник майже не збільшився. Доцільно оцінювати його в динаміці за триваліший період.

Показник відношення активів до довго- та середньострокової заборгованості в підприємства зріс на 0,4 відсоткового пункта за рік.

Це свідчить про те, що вся довгострокова заборгованість підприємства може бути оплаченою за рахунок його активів. Відтак захищеність одержаних підприємством кредитів можна визнати достатньою.

Відношення чистого прибутку до всієї суми активів має в підприємства тенденцію

до зростання, що свідчить про збільшення (хоч і невелике) його прибутковості.

Таблиця 9.6

**ОЦІНКА ДИНАМІКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВА (у частках одиниці)**

№ п/п	Показник	Минулий рік	Поточний рік	Відхилення (+, -)
1	Відношення довгострокової заборгованості до акціонерного капіталу	0,12	0,08	-0,04
2	Відношення надходжень коштів до довгострокової заборгованості	12,1	14,8	+2,7
3	Відношення суми прибутку (до сплати податків) і постійних витрат до постійних витрат	4,8	5,2	+0,4
4	Відношення суми надходжень коштів та постійних витрат до постійних витрат	10,7	10,9	+0,2
5	Відношення активів до довго- та середньострокової заборгованості	25,8	26,2	+0,4
6	Відношення чистого прибутку до всієї суми активів	0,6	0,8	+0,2
7	Коефіцієнт зміни ліквідаційної вартості підприємства за період, що аналізується (у ліквідаційну вартість включено готівку, швидколіквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси, рахунки дебіторів, 70% від загальної суми витрат майбутніх періодів і 50% від вартості інших активів за винятком поточної та довгострокової заборгованості)		0,82	

**9.5. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансову стійкість підприємства тісно пов'язано із перспективною його платоспроможністю, її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на відповідну перспективу.

Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

- 1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже рідко) - коли власні оборотні кошти забезпечують запаси й витрати;
- 2) нормально стійкий фінансовий стан - коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами;
- 3) нестійкий фінансовий стан - коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат;
- 4) кризовий фінансовий стан - коли запаси й витрати не забезпечуються

джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства. Фінансове стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невинуватеної кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями. Оцінку фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати поетапно, на підставі комплексу показників.

Розглянемо на умовному прикладі порядок розрахунку нормативних значень коефіцієнта співвідношення позикових та власних коштів, тобто коефіцієнта структури коштів підприємства (табл. 9.7). Нормативні показники розраховують фінансові аналітики підприємства.

Таблиця 9.7

**РОЗРАХУНОК НОРМАТИВНОГО ЗНАЧЕННЯ  
КОЕФІЦІЄНТА СПІВВІДНОШЕННЯ ПОЗИКОВИХ  
ТА ВЛАСНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА**

№ п/п	Показник	Значення показників		Відхилення ( $\pm$ )
		початок періоду	кінець періоду	
1	Основні засоби та необоротні активи, які фінансуються за рахунок власних джерел (в % до всього майна)	7,97	13,05	+ 5,08
2	Необхідні матеріальні запаси (в % до усього майна)	47,56	37,57	- 9,99
3	Необхідний обсяг власних коштів (р.1) + (р.2)	55,53	50,62	- 4,91
4	Граничний обсяг позикових коштів (100 - р.3)	44,47	49,38	+ 4,91
5	Нормативний коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів (р.4 : р.3)	0,8	0,98	+ 0,18

В узагальненому вигляді показники фінансової стійкості підприємства подано в табл. 9.8.

Таблиця 9.8

## ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

№ п/п	Показник	Початок періоду	Кінець періоду	Відхилення
1	Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,1	0,7	+ 0,6
2	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів: 2.1. Фактичний 2.2. Нормативний	9,63	0,59	- 9,04
		0,8	0,96	+ 0,19
3	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	—	—	—
4	Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,27	0,87	+ 0,6
5	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів та майна підприємства	0,07	0,13	+ 0,06
6	Рівень довгострокової платоспроможності	0,1	2,0	+ 1,9

Із таблиці видно, що за відповідний період фінансова стійкість підприємства поліпшилась. Так, якщо на початок періоду, що аналізується, значення коефіцієнта автономії (відношення власних коштів до вартості майна) становило 0,1 (10 %), то на кінець цього періоду воно збільшилось до 0,7 (70 %).

Збільшився коефіцієнт маневреності власних коштів. Це слід розглядати як позитивну тенденцію, оскільки таке збільшення супроводжувалось випереджаючим зростанням власних коштів щодо позичених.

Особливу увагу слід приділити коефіцієнту співвідношення позикових і власних коштів як одному із основних показників оцінки фінансової стійкості. Як видно з табл. 9.6, на початок цього періоду обсяг позикових коштів у 9,6 раза перевищував обсяг власних коштів, тоді як згідно із розрахованим раніше нормативним рівнем названого коефіцієнта позикові кошти не повинні були перевищувати 80 % власних коштів.

На кінець періоду фактичний коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів дорівнював 0,59, що на 0,41 відсоткового пункта (майже вдвічі) нижче за нормативний (максимально допустимий) (0,98).

Отже, підприємство за рік, що аналізується, трансформувалось із фінансово нестійкого, залежного підприємства у підприємство з певним запасом фінансової стійкості. Перетворення підприємства на фінансово стійке дає підстави вважати його надійним та перспективним діловим партнером.

Ці висновки можуть бути підтверджені і детальнішим аналізом обертання матеріальних оборотних коштів та коштів у розрахунках (табл. 9.9).

Як видно із таблиці, термін обертання матеріальних оборотних коштів по підприємству набагато повільніший за термін обертання коштів у розрахунках.

Відтак можна зробити висновок, що у звітному періоді терміни обертання як матеріальних оборотних коштів, так і обертання коштів у розрахунках зросли.

Дебіторська заборгованість перетворювалась на кошти частіше, ніж закінчувався



виробничий цикл.

Таблиця 9.9

**ДИНАМІКА ОБЕРТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ОБОРОТНИХ  
КОШТІВ ТА КОШТІВ У РОЗРАХУНКАХ ПІДПРИЄМСТВА  
ЗА МІСЯЦЬОВІЙ ТА ЗВІТНИЙ ПЕРІОДИ, разів**

№ п/п	Показник	Місяцьовий період	Звітний період
1	Обертання матеріальних оборотних коштів	3,4	6,2
2	Обертання коштів у розрахунках	11,3	18,0

### 9.6. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства.

Показниками та факторами доброго фінансового стану підприємства можуть бути: стійка платоспроможність, ефективне використання капіталу, своєчасна організація розрахунків, наявність стабільних фінансових ресурсів.

Показники та фактори незадовільного фінансового стану: неефективне розміщення коштів, брак власних оборотних коштів, наявність стійкої заборгованості за платежами, негативні тенденції у виробництві.

До найзагальніших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники дохідності й рентабельності.

Велике значення має аналіз структури доходів підприємства та оцінка взаємозв'язку прибутку з показниками рентабельності. Важливо проаналізувати зв'язок прибутку підприємства з формуючими прибутком факторами, що полегшує практичну орієнтацію в цих питаннях.

Дохідність підприємства характеризується абсолютними й відносними показниками. Абсолютний показник дохідності - це сума прибутку або доходів. Відносний показник - рівень рентабельності. Рівень рентабельності підприємств, пов'язаних із виробництвом продукції (товарів, послуг), визначається як відсоткове відношення прибутку від реалізації продукції до її собівартості:

$$P = (П/С) 100,$$

де P - рівень рентабельності, %;

П - прибуток від реалізації продукції, грн.;

С - собівартість продукції, грн.

Рівень рентабельності підприємств торгівлі та громадського харчування визначається як відсоткове відношення прибутку від реалізації товарів (продукції громадського харчування) до товарообороту.

Під час аналізу вивчають динаміку змін обсягу чистого прибутку, рівня рентабельності та фактори, які впливають на них. Основними факторами, що впливають на чистий прибуток, є обсяг виручки від реалізації продукції, рівень собівартості, рівень рентабельності продукції, фінансові результати та витрати від операційної звичайної діяльності, величина податку на прибуток та інших податків, що виплачуються з прибутку.

Аналіз дохідності підприємства проводиться в порівнянні з планом та попереднім періодом. За умов інфляції важливо забезпечити об'єктивність показників та запобігти їх викривленню через постійне підвищення цін. Аналіз проводиться за даними роботи за рік. Торішні показники треба привести у відповідність із показниками звітного року за допомогою індексації цін.

За ринкових відносин існує персоніфікований інтерес керівництва та колективів підприємств до фактично досягнутого рівня рентабельності, що суттєво впливає на результативність господарської діяльності.

На підприємствах недержавних форм власності для акціонерів та засновників найважливіше значення має рентабельність їхніх пайових і статутних внесків у складі загальних інвестицій. Тому цьому аспекту оцінки фінансового стану підприємства треба приділити серйозну увагу.

Практика рекомендує для оцінки рентабельності підприємства використовувати систему взаємозв'язаних показників рентабельності. З цією метою необхідно використовувати дві основні групи показників рентабельності:

- а) показники, розраховані на підставі поточних витрат (вартості продажу);
- б) показники, розраховані у зв'язку з використанням виробничого капіталу (виробничих активів).

Для всебічної комплексної оцінки різних показників рентабельності можна використати зарубіжний досвід оцінки цих показників.

Показники рентабельності групи "а" розраховуються на базі даних бухгалтерського обліку прибутків та збитків і становлять систему таких коефіцієнтів:

- 1) коефіцієнт граничного рівня валового прибутку (K1)

$$K1 = \text{Вп} / \text{Чоп} = 1 - \text{Впр} / \text{Чоп},$$

де Вп - сума валового прибутку;

Впр - вартість продажу (реалізації продукції, робіт, послуг);

Чоп - чистий обсяг продажу (реалізації);

- 2) коефіцієнт граничного рівня прибутку від основної операційної діяльності (K2)

$$K2 = \text{Под} / \text{Чоп},$$

де Под - сума прибутку, отриманого від основної операційної діяльності;

- 3) коефіцієнт граничного рівня прибутку від усієї діяльності підприємства - операційної, фінансової, інвестиційної (K3)

$$K3 = \text{П} / \text{Чоп},$$

де П - сума прибутку до виплат за довгостроковими зобов'язаннями і податкових виплат;

- 4) коефіцієнт граничного рівня чистого прибутку (K4)

$$K4 = \text{Чп} / \text{Чоп},$$

де Чп - сума чистого прибутку після виплати відсоткових сум за довгостроковими зобов'язаннями та сплати податків;

- 5) критичний коефіцієнт рентабельності (K5)

$$K5 = (\text{Чоп} - \text{Зв}) / \text{Чоп},$$

де Зв - це сума змінних витрат у складі вартості продажу.

У міжнародній практиці вся підприємницька діяльність корпорацій, фірм та інших підприємств чітко поділяється на три види: операційна (основна); інвестиційна - вкладання грошей в акції, інші цінні папери, капітальні вкладення; фінансова - облік отриманих (сплачених) дивідендів, відсотків тощо. Такий поділ видів діяльності знаходить відображення у відповідних формах звітності.

Із наведених формул зрозуміло, що всі коефіцієнти мають ту саму базу обрахунку - чистий обсяг продажу (валові надходження за вирахуванням суми повернення і дисконтних знижок).

Ці, а також наведені нижче показники рентабельності взаємодоповнюють один одного і дають змогу здійснити комплексну оцінку фінансового стану підприємства.

Показники рентабельності групи "б" розраховуються як відношення прибутку і коштів, вкладених у підприємство засновниками, акціонерами та інвесторами.

Зарубіжний досвід свідчить, що за даними звіту щодо прибутків (збитків) і балансового звіту доцільно розрахувати такі коефіцієнти:

- 1) коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів (K6)

$$K6 = \text{Чп} / \text{ВА},$$

де ВА - середньорічна величина всіх виробничих активів підприємства;

2) коефіцієнт віддачі від інвестованого капіталу (K7)

$$K7 = П/СА,$$

де СА - середньорічна сума всіх активів підприємства за мінусом короткострокових зобов'язань, або середньорічна сума капіталізованих коштів (акціонерний капітал + довгострокові зобов'язання);

3) коефіцієнт віддачі на акціонерний капітал (K8)

$$K8 = Чп/СК,$$

де СК - середньорічна сума власного капіталу, представлена акціонерним капіталом.

Коефіцієнт віддачі активів характеризує величину дохідності всього потенціалу, яким володіє підприємство (його називають показником майстерності використання капіталу менеджерами підприємства). Цей показник для детальнішої оцінки може обчислюватись у різних модифікаціях: в чисельнику формули можуть використовуватись різні показники прибутку: валового, операційного, до вирахування податків і т. д.

Коефіцієнт віддачі інвестицій характеризує ефективність віддачі тільки частини всього капіталу - довгострокових інвестицій і капіталізованого прибутку підприємства. Цей коефіцієнт характеризує фінансовий стан підприємства в цілому. Наприклад, фінансова стійкість знижується, коли відсоткова ставка на позикові кошти перевищує величину цього коефіцієнта.

Важливу роль у комплексній оцінці фінансового стану підприємства, особливо в акціонованих підприємствах, відіграє третій із розглянутих показників - коефіцієнт віддачі акціонерного капіталу.

### **ТЕСТИ ДО РОЗДІЛУ 9**

Знайдіть правильну відповідь (одну чи кілька)

ТЕСТ 1. Фінансовий стан підприємства характеризується...

1. Сукупністю виробничо-господарських факторів.
2. Системою показників, що відображають наявність фінансових ресурсів.
3. Системою показників, що відображають наявність і формування фінансових ресурсів.
4. Системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів.
5. Формування та використання фінансових ресурсів.

ТЕСТ 2. Фінансовий стан підприємства залежить від...

1. Фінансової політики підприємства.
2. Випуску продукції.
3. Реалізації продукції.
4. Результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства.
5. Ефективності використання фінансових ресурсів.

ТЕСТ 3. Основними завданнями аналізу фінансового стану є...

1. Дослідження результатів господарської діяльності підприємства.
2. Аналіз бухгалтерської звітності.
3. Оцінка ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості та ефективності використання майна підприємства.
4. Планування фінансової діяльності підприємства.
5. Дослідження фінансових ресурсів.

ТЕСТ 4. Фінансовий аналіз є складовою частиною...

1. Аналізу господарської діяльності підприємства.
2. Аналізу фінансової діяльності підприємства.
3. Аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

4. Аналізу виробничого обліку.
5. Аналізу бухгалтерської звітності.

ТЕСТ 5. Зовнішній фінансовий аналіз має такі особливості:

1. Орієнтація на публічну звітність підприємства та максимальна відкритість результатів аналізу.
2. Різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу та множинність об'єктів-користувачів.
3. Орієнтація на зовнішніх користувачів.
4. Здійснення аналізу зовнішніми аналітиками.
5. Зовнішній предмет дослідження.

ТЕСТ 6. Основним змістом зовнішнього фінансового аналізу є:

1. Аналіз питань, визначених зовнішніми користувачами.
2. Аналіз питань, визначених зовнішніми аналітиками.
3. Аналіз абсолютних показників прибутку, рентабельності та фінансової стійкості підприємства.
4. Аналіз ліквідності, платоспроможності, ефективності використання майна та капіталу.
5. Економічна діагностика фінансового стану підприємства.

ТЕСТ 7. Основним змістом внутрішнього (традиційного) фінансового аналізу є:

1. Аналіз динаміки прибутку, рентабельності, самоокупності та кредитоспроможності підприємства.
2. Оцінка використання майна, капіталу, власних фінансових ресурсів.
3. Аналіз ліквідності балансу та платоспроможності підприємства.
4. Аналіз питань, визначених внутрішніми користувачами.
5. Аналіз питань, визначених внутрішніми аналітиками.

ТЕСТ 8. Прийоми оцінки фінансового стану підприємства - це...

1. Аналіз відносних показників.
2. Факторний аналіз.
3. Аналіз платоспроможності.
4. Аналіз кредитоспроможності.
5. Порівняльний аналіз.

ТЕСТ 9. Предметом фінансового аналізу підприємства є...

1. Майно та капітал підприємства.
2. Основні та оборотні кошти підприємства.
3. Прибуток та цінні папери підприємства.
4. Фінансові ресурси підприємства, їх формування та використання.
5. Фінанси підприємства.

ТЕСТ 10. Методи фінансового аналізу - це...

1. Комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства.
2. Статистичні методи.
3. Математичні методи.
4. Формалізовані методи.
5. Неформалізовані методи.

ТЕСТ 11. До неформалізованих методів фінансового аналізу належать:

1. Метод арифметичних різниць.
2. Балансовий метод.
3. Метод відносних чисел.
4. Метод побудови системи показників.
5. Метод побудови системи аналітичних таблиць.

ТЕСТ 12: До формалізованих методів фінансового аналізу належать:

1. Метод ланцюгових підстановок.

2. Метод відсоткових чисел.
3. Психологічні методи.
4. Морфологічні методи.
5. Метод експертних оцінок.

ТЕСТ 13. До моделей фінансового аналізу належать...

1. Кореляційна.
2. Дескриптивна.
3. Індексна.
4. Предикативна.
5. Нормативна.

ТЕСТ 14. Які показники відносять до групи показників ліквідності та платоспроможності?

1. Маневреність власних оборотних коштів.
2. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу.
3. Частка виробничих запасів у активах.
4. Заборгованість кредиторам.
5. Коефіцієнт покриття запасів.

ТЕСТ 15. Як саме визначається коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів?

1. Позикові кошти/Власні кошти,
2. Власні кошти/Позикові кошти,
3. Позикові довгострокові кошти/Власні кошти,
4. Власні оборотні кошти/Залучені кошти,
5. ((Власні кошти) + (Довгострокові залучені кошти))/ Позикові кошти

ТЕСТ 16. Який показник може характеризувати кількість днів, необхідних для погашення боргів?

1. Коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів.
2. Індекс ліквідності.
3. Показник заборгованості акціонерам.

ТЕСТ 17. До якої групи показників належить показник маневреності власного капіталу?

1. Прибутковості.
2. Фінансової стійкості.
3. Ліквідності.
4. Майнового стану.
5. Ділової активності підприємства.

ТЕСТ 18. Які показники характеризують майновий стан підприємства?

1. Коефіцієнт зносу основних засобів.
2. Головний показник прибутковості.
3. Коефіцієнт покриття запасів.
4. Коефіцієнт критичної оцінки.
5. Сума господарських коштів, яка є в розпорядженні підприємства.

ТЕСТ 19. Коефіцієнт автономії (незалежності) визначається як відношення:

1. Позикові кошти/Власні кошти,
2. Продаж/Матеріальні запаси,
3. Власні оборотні кошти/Майно підприємства,
4. Поточні пасиви/Зобов'язання перед акціонерами
5. Запаси та витрати/Активи

ТЕСТ 20. Що таке фінансовий стан підприємства?

1. Система показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів.
2. Система показників, що відображають ліквідність та платоспроможність

підприємства.

3. Система показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства.

ТЕСТ 21. Що таке кризовий фінансовий стан підприємства?

1. Коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами.

2. Коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування.

3. Коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат.

Фінансова ситуація № 1

СП "Комп'ютер-Центр" - спільне українсько-американське підприємство, створене понад три роки тому. За цей час воно стало престижним підприємством зі штатом майже 200 працівників. Пріоритетний напрямок діяльності СП - забезпечення замовників сучасними інформаційними технологіями, найсучаснішою обчислювальною технікою та надійним, висококваліфікованим обслуговуванням.

СП "Комп'ютер-Центр" постачає на український ринок широкий асортимент персональних комп'ютерів та сучасне програмне забезпечення, пропонує майже 40 стандартних конфігурацій комп'ютерів 6-ти різних рядів.

Для забезпечення стабільності своєї роботи СП спрямувало значні кошти на розширення діяльності, зокрема на будівництво нового заводу з виробництва чипів, організацію реклами в метрополітені (проекти "Metro Vision"), організацію довірчих компаній для торгівлі програмним забезпеченням тощо. Однак через недостатньо продуману політику реалізації більшість цих проектів зазнала невдачі, хоча на них було витрачено значні кошти.

Проте завдяки успішній і продуманій регіональній політиці в роботі з філіями, а також успішній роботі київських салонів-магазинів обсяг продажу СП продовжував зростати. Виробничі потужності компанії вже не могли впоратися з наявним обсягом замовлень.

Керівництво СП прийняло рішення про будівництво заводу. На будівництво цього заводу були витрачені великі кошти (практично всі оборотні кошти СП). Унаслідок цього СП не змогло своєчасно виконати значну частину контрактів, оскільки не спромоглося своєчасно закупити комплектуючі.

Штат працівників СП був надміру роздутим, багато обов'язків дублювалося. Усе це вимагало постійних істотних грошових витрат.

Зараз СП "Комп'ютер-Центр" намагається розробити нові види послуг з метою збільшення обсягу продажу та залучення нових замовників. Особлива увага приділяється допродажному обслуговуванню.

Проблеми і труднощі СП характерні для багатьох підприємств на українському ринку товарів.

Завдання

1. Проаналізуйте слабкі та сильні сторони фінансової стратегії СП.

2. Розробіть власний варіант фінансової стратегії СП.

3. Сформулюйте програмні завдання для поліпшення фінансового стану СП та пропозиції щодо їх розв'язання.

4. Розробіть власний план фінансового оздоровлення СП на поточний та перспективний періоди.

5. Розробіть стратегію та тактику соціологічного дослідження фінансового стану СП і форму анкети для опитування.

6. Які, на вашу думку, труднощі можуть виникнути в практичній реалізації опрацьованих пропозицій.

Фінансова ситуація № 2

Комерційний банк "Резидент" було створено 1994 року на базі інноваційного будівельного банку з метою надання йому більшої свободи дій.

За 4 роки роботи активи банку збільшилися більше ніж у 340 разів. Банк орієнтується на постійне розширення асортименту послуг та території, яку він обслуговує, використовуючи на такі цілі левову частину прибутку.

За роки своєї роботи банк відкрив 46 філій у більшості областей України.

Крім основної сфери послуг, зазначених у генеральній ліцензії, статуті, а також у законі України про банки, комерційний банк "Резидент" постійно пропонував нові види послуг. Так, у 1997 р. було відкрито сховища, обладнані індивідуальними сейфами й депозитними вічками. Наприкінці 1998 р. банк увійшов до системи міжнародних розрахунків СВІФ і мав понад 20 банків-кореспондентів.

Крім того, банк мав найширшу сферу пропозицій щодо кредитування з-поміж багатьох українських банків, був гарантом у різних великих фінансових операціях. На початку роботи банком було створено багато СП та МП. Однак, деякі філії банку стали збитковими ще з моменту свого створення за браком коштів та через незадовільну якість банківських послуг.

Унаслідок послаблення контролю за діяльністю філій, браком новацій у політиці банку його фінансова ситуація щодаля погіршувалась. Після чергового підвищення НБУ процентної ставки за між-банківськими кредитами та видачі кількох великих кредитів філіям банку, він став неплатоспроможним.

Завдання

1. Проаналізувати фінансову діяльність банку, якщо відомі такі дані аудиторської перевірки банку "Резидент" (структура пасивів на 1.01.99р, %): 24,3% - розрахунки й поточні рахунки клієнтів;

22,0% - узято кредитів:

21,5% - депозити;

16,3% - власні кошти;

8,8% - розрахунки й поточні рахунки у валюті клієнтів;

8,0% - інші пасиви, у т. ч. вклади громадян.

**БАЛАНС, тис. грн.**

<b>Активи</b>	<b>На 01.01.98</b>	<b>На 01.01.98</b>
— каса	3222,50	115032,61
— кошти в ЦБУ	50414,76	785600,04
— рахунки в іноземних банках	16604,69	1133086,01
— кредити, видані банком	450609,74	4568430,31
— кошти в розрахунках	1821,67	32700,64
— інші активи	19587,79	1451144,3
— Баланс	542271,15	8085994,08
<b>Пасиви</b>		
— статутний фонд	13850,44	113478,70
— інші фонди	8697,72	383441,70
— рахунки клієнтів	187808,14	4601444,7
— узяті кредити	307735,97	1783224,0
— інші кредитори	8855,65	376618,69
— прибуток	15305,23	827786,23
— Баланс	542271,15	8085994,08

2. Назвати фінансові проблеми, що постали перед банком, та недоліки в його роботі.
3. Показати на цифрових даних помилковість фінансової політики банку.
4. Опрацювати варіанти фінансової стратегії банку.
5. З'ясувати, яка інформація необхідна додатково до перелічених даних керівництву банку для досягнення поставлених стратегічних завдань.
6. Обґрунтувати, які види фінансової діяльності, на Ваш погляд, банку треба змінити або додатково здійснити, щоб виконати поставлені завдання.
7. Запропонувати альтернативні шляхи розв'язання фінансових проблем банку та опрацювати пошукові питання до запропонованих заходів.

Фінансова ситуація № 3

Завдання

Використовуючи дані таблиці "Формування прибутку від реалізації на підприємстві "Укрметал" за 1998-1999 р.р.", проаналізувати динаміку зміни виручки від реалізації та її складових частин, оцінити рентабельність реалізованої продукції і виявити головні фактори, що вплинули на формування прибутку на підприємстві. Зробити відповідні висновки й запропонувати способи поліпшення ситуації, що склалася.



**ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ НА  
ПІДПРИЄМСТВІ «УКРМЕТАЛ» ЗА 1998—1999 рр.**

№ п/п	Назва показника	1998	1999
1	Виручка від реалізації, тис. грн.	1088,7	1488,0
2	Реалізація продукції в оптових цінах (без ПДВ), тис. грн.	898,0	1240,0
3	Повна собівартість, тис. грн.	515,3	856,0
4	Результат від реалізації («+» прибуток, «-» збиток)	+ 382,7	+ 384,0
5	Рівень рентабельності реалізованої продукції, % (р. 3 × 100/р. 1)	42,6	31,0

Додаткова інформація про підприємство:

- 1) галузь діяльності - постачання;
- 2) у 1999р. проти 1998р. середньомісячна заробітна плата одного працівника зросла на 16,7%.

## **РОЗДІЛ 10**

### **ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Основні терміни і поняття: баланс доходів і витрат; бізнес-план; оперативний фінансовий план; платіжний календар; перспективне фінансове планування; фінансовий план; фінансове планування; фінансова стійкість; фінансова стратегія.

#### **10.1. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ**

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства. Перспективне планування включає розробку фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності.

За умов ринкової економіки, самостійності підприємств, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову стратегію підприємства. Розробка фінансової стратегії - це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Теорія фінансової стратегії, досліджуючи об'єктивні економічні закономірності ринкових відносин, розробляє форми та способи виживання й розвитку за нових умов. Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів,

формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику. Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів та фінансовому ринку. Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства. За розробки фінансової стратегії слід ураховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства. Фінансова стратегія підприємства забезпечує:

- \* формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- \* виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- \* відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- \* визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Завданнями фінансової стратегії є:

- визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, цінова, амортизаційна, дивідендна, інвестиційна.

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Важливе значення для формування фінансової стратегії має врахування факторів ризику. Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи та інших непередбачуваних обставин.

Основа перспективного фінансового планування становить прогнозування, яке є втіленням стратегії підприємства на ринку. Фінансове прогнозування полягає у вивченні можливого фінансового стану підприємства на перспективу. На відміну від планування, прогнозування передбачає розробку альтернативних фінансових показників та параметрів, використання яких відповідно до тенденцій зміни ситуації на ринку дає змогу визначити один із варіантів розвитку фінансового стану підприємства.

Основою фінансового прогнозування є узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням факторів можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників. Методи та способи прогнозування мають бути

достатньо динамічними для того, щоб своєчасно врахувати ці зміни. Результатом перспективного фінансового планування є розробка трьох основних документів:

- прогноз звіту про прибутки та збитки;
- прогноз руху грошових коштів (баланс грошових потоків);
- прогноз балансу активів та пасивів підприємства.

Прогнозний звіт про прибутки та збитки показує обсяг прибутку, який буде одержано в наступному періоді.

Прогноз руху грошових коштів відображає рух грошових потоків за операційною, інвестиційною фінансовою діяльністю. Він дає можливість визначити джерела капіталу й оцінити його використання в наступному періоді.

За допомогою прогнозу руху грошових коштів можна визначити, скільки грошових коштів необхідно вкласти в господарську діяльність підприємства, синхронність надходження і витрачання грошових коштів, що дає можливість визначити потребу в залученні капіталу й перевірити майбутню ліквідність підприємства.

*Таблиця 10.1*

**ПРОГНОЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ**

Показники	2000	2001	
<b>Надходження грошових коштів</b>			
Доходи (виручка) від основної операційної діяльності			
Інші доходи			
Емісія цінних паперів			
Отримані банківські кредити			
Інші надходження			
Усього надходжень			
<b>Витрачання грошових коштів</b>			
Збільшення товарно-матеріальних запасів			
Капітальні вкладення (інвестиції в збільшення основного капіталу)			
Заробітна плата			
Інші витрати			
Погашення позик та сплата процентів			
Податки та інші обов'язкові платежі			
Усього витрат			

Після складання прогнозу руху грошових коштів розробляється стратегія фінансування підприємства.

Прогноз балансу підприємства входить до складу директивного фінансового планування. Баланс підприємства - це зведено таблиця, що в ній відображено джерела капіталу (пасив) і його розміщення (актив). Баланс активів і пасивів необхідний для того, щоб оцінити, в які види активів спрямовуються грошові кошти і за рахунок яких видів джерел (пасивів) передбачається фінансування створення активів.

Структура балансу, що прогнозується (як правило, на плановий трирічний період) відповідає загальноживаній структурі балансу підприємства, оскільки за вихідний

береться бухгалтерський баланс підприємства на останню дату. Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується, коли фінансові стратегічні цілі відповідають реальним економічним та фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізовано фінансове керівництво, а методи його є гнучкими та адекватними змінам фінансово-економічної ситуації.

## **10.2. ЗМІСТ, ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ**

Планування було прерогативою командно-адміністративної системи. Головна мета фінансового плану підприємства полягала у виявленні невикористаних ресурсів і визначенні суми платежів у бюджет, величина якої відповідала перевищенню доходів підприємства над його витратами. Сума та рівень витрат централізовано нормувались. Надмірна централізація фінансів за планово-директивної економіки послаблювала економічні стимули для розширення виробництва. Це негативно позначалось на результатах фінансово-господарської діяльності підприємств. Державні дотації в багатьох галузях сягали значних розмірів, оскільки ці галузі були збитковими або малорентабельними.

Галузеві Міністерства займалися перерозподілом доходів та прибутків підприємств. Значна частина прибутку й тимчасово вільних коштів ефективно працюючих підприємств вилучалась для фінансування державних видатків та на покриття витрат збиткових підприємств галузі.

За ринкової економіки значно підвищується матеріальна відповідальність керівника підприємства за його фінансовий стан. Саме тому зросло значення перспективного, поточного та оперативного фінансового планування для забезпечення стійкого фінансового стану та підвищення рентабельності підприємств.

Фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообороту виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок ставить високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність нестиме само підприємство. За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками для засновників.

Сьогодні фінансове планування вимагає використання нових принципів організації. Його зміст та форми мають бути суттєво змінені у зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтирами.

За адміністративної економіки фінансове планування базувалось на директивних планових показниках виробничого та соціального розвитку підприємства. Нині ця база перестала існувати, оскільки підприємства вже не одержують директивних вказівок "зверху". Державне замовлення, яке збереглося, утратило своє колишнє директивне значення і розглядається підприємством лише як одна з можливих сфер реалізації продукції. Відтак фінансове планування має орієнтуватися на ринкову кон'юнктуру, ураховувати ймовірність настання певних подій і одночасно розробляти моделі поведінки підприємства за зміни ситуації з матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Фінансове планування - це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді. Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності

необхідними джерелами фінансування.

Фінансове планування втілює встановлені цілі у форму конкретних фінансових показників і забезпечує фінансовими ресурсами закладені в виробничому плані економічні пропорції розвитку.

Значення фінансового планування полягає в тому, що воно дає можливість визначити життєздатність проекту підприємства за умов конкуренції і є інструментом одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

Отже, основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

- \* забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;

- \* установа раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями;

- \* визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціонального його використання;

- \* виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;

- \* здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Фінансове планування дає змогу розв'язати такі конкретні питання:

які грошові кошти може мати підприємство в своєму розпорядженні; які джерела їх надходження;

чи достатньо фінансових ресурсів для виконання накреслених завдань;

яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;

як повинен здійснюватися розподіл та використання прибутку на підприємстві;

як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самокупності та самофінансування.

У фінансовому плануванні використовується балансовий метод. Його зміст полягає в тім, що не тільки балансуються підсумкові показники доходів і витрат, а для кожної статті витрат зазначаються конкретні джерела покриття. При цьому використовуються різні способи: нормативний, розрахунково-аналітичний, оптимізації планових рішень, економіко-математичного моделювання.

Суть нормативного способу фінансового планування полягає в тім, що на основі встановлених фінансових норм та техніко-економічних нормативів розраховується потреба суб'єкта підприємницької діяльності у фінансових ресурсах та визначаються джерела цих ресурсів. Згаданими нормативами є ставки податків, ставки, зборів та внесків, норми амортизаційних відрахувань, норми оборотних коштів. Норми та нормативи бувають галузевими, регіональними та індивідуальними.

За використання розрахунково-аналітичного методу планові показники розраховуються на підставі аналізу фактичних фінансових показників, які беруться за базу, та їх зміни в плановому періоді.

Оптимізація планових рішень полягає в розробці варіантів планових розрахунків для того, щоб вибрати з них найоптимальніший. Відтак можуть використовуватися різні критерії вибору:

- \* максимум прибутку (доходу) на грошову одиницю вкладеного капіталу;

- \* економія фінансових ресурсів, тобто мінімум фінансових витрат;

- \* економія поточних витрат;

- \* мінімум вкладення капіталу за максимально ефективного результату;

- \* максимум абсолютної суми одержаного прибутку.

Фінансове планування (крім уже згадуваних способів розрахунків) потребує широкого використання економіко-математичного моделювання. Цей спосіб

уможливорює знаходження кількісного вираження взаємозв'язків між фінансовими

показниками та факторами, які їх визначають. Економіко-математична модель - це точний математичний опис факторів, які характеризують структуру та закономірності зміни даного економічного явища і здійснюються з допомогою математичних прийомів. Моделювання може здійснюватися за функціональним та кореляційним зв'язком. Економіко-математичне моделювання дає змогу перейти в плануванні від середніх величин до оптимальних варіантів. Підвищення рівня наукової обгрунтованості планування потребує розробки кількох варіантів планів виходячи з різних умов та шляхів розвитку підприємства з наступним вибором оптимального варіанта фінансового плану.

### **10.3. ЗМІСТ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ТА ПОРЯДОК ЙОГО СКЛАДАННЯ**

За ринкової економіки для вирішення виробничих та комерційних завдань, які потребують вкладання коштів, необхідно є розробка внутрішньофірмового документа - бізнес-плану.

Бізнес-план має:

- \* давати конкретні уявлення про те, як функціонуватиме підприємство, яке місце воно займатиме на ринку;
- \* містити всі виробничі характеристики майбутнього підприємства, детально описувати схему його функціонування;
- \* розкривати принципи та методи керівництва підприємством;
- \* обов'язково містити програму управління фінансами, без якої неможливо розпочати справу та забезпечити ефективність її виконання;
- \* показати перспективи розвитку підприємства інвесторам та кредиторам.

При складанні бізнес-плану керуються такими стимулюючими мотивами:

- 1) подати інформацію про підприємство та про наміри власників;
- 2) викласти стратегію і тактику підприємства та показати, як взаємодіють різноманітні підрозділи підприємства, будучи одним цілим;
- 3) висвітлити фінансові цілі та розробити детальні кошториси, з допомогою яких можна проконтролювати фактичні витрати та доходи;
- 4) переконати третю сторону надати необхідні кошти або сприяти підприємству в іншій формі.

Узагальнення ще не дуже великого досвіду складання бізнес-планів вітчизняними підприємствами дає змогу виділити такі галузі їх застосування:

- вибір економічно вигідних напрямків та способів досягнення позитивних фінансових результатів підприємствами за нових умов господарювання, неплатоспроможності суб'єктів;
- підготовка підприємствами інвестиційних проектів для залучення інвестицій та банківських кредитів;
- складання проектів емісії акцій, облігацій та інших цінних паперів підприємств;
- залучення іноземних інвесторів для розвитку підприємств;
- обгрунтування пропозицій щодо приватизації підприємств державної та комунальної власності.

За умов економічної кризи перехідного періоду бізнес-план підприємства має передусім вирішувати завдання поліпшення його фінансового стану. У цьому зв'язку розгляд саме фінансового аспекту бізнес-плану є найактуальнішим. Фінансовий план - це найважливіший елемент бізнес-плану, який складається як для обгрунтування конкретних інвестиційних проектів, так і для управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю. Цей розділ бізнес-плану включає такі складові:

- прогноз обсягів реалізації;

- баланс грошових надходжень та витрат;
- таблицю доходів та витрат;
- прогнозований баланс активів та пасивів підприємства;
- розрахунок точки беззбитковості.

Нині, коли підприємствам надано самостійність у плануванні, вони можуть не складати фінансового плану або складати його в будь-якій довільній формі, що її вони вважають для себе найбільш прийнятною.

Враховуючи зміни в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності, які відбуваються з введенням національних стандартів (положень) бухгалтерського обліку, можуть бути запропоновані такі форми і зміст поточного фінансового плану (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

**ПЛАН ДОХОДІВ І ВИТРАТ ГРОШОВИХ КОШТІВ<sup>1</sup> на 200\_\_ р.**

Статті доходів і витрат	Рядок	Сума, тис. грн.
<b>I. Надходження</b>		
<i>A. Від основної діяльності</i>		
1. Доходи від реалізації продукції, робіт, послуг	1	1700
2. Інші операційні доходи	2	400
Підсумок по розділу А	3	2100
<i>Б. Від фінансових операцій</i>		
1. Доходи від участі в капіталі	4	100
2. Дивіденди і проценти одержані	5	250
3. Доходи від інших фінансових операцій	6	40
Підсумок по розділу Б	7	390
<i>В. Від іншої звичайної діяльності</i>		
1. Доходи від реалізації фінансових інвестицій	8	70
2. Доходи від реалізації необоротних активів	9	10
3. Доходи від реалізації майнових комплексів	10	—
4. Інші доходи від звичайної діяльності	11	30
Підсумок по розділу В	12	110
<i>Г. Від надзвичайних подій</i>		
1. Відшкодування збитків від надзвичайних подій	13	—
2. Інші надзвичайні доходи	14	—

Закінчення табл. 10.2

Статті доходів і витрат	Рядок	Сума тис. грн.
Підсумок по розділу Г	15	—
<b>Всього надходжень</b>	<b>16</b>	<b>2600</b>
<b>II. Витрати</b>		
<i>А. За основною діяльністю</i>		
1. Витрати на реалізовану готову продукцію, роботи, послуги	17	1000
2. Адміністративні витрати	18	300
3. Витрати на збут	19	150
4. Інші операційні витрати	20	50
Підсумок по розподілу А	21	1500
<i>Б. За фінансовими операціями</i>		
1. Витрати від участі в капіталі	22	80
2. Процентні за користування кредитами	23	200
3. Інші фінансові витрати	24	20
Підсумок по розділу Б	25	300
<i>В. За іншою звичайною діяльністю</i>		
1. Витрати за реалізованими фінансовими інвестиціями	26	60
2. Витрати за реалізованими необоротними активами	27	—
3. Витрати за реалізованими майновими комплексами	28	30
Підсумок по розділу В	29	90
<i>Г. За надзвичайними подіями</i>		
1. Витрати від стихійного лиха	30	—
2. Витрати від техногенних аварій	31	10
3. Інші надзвичайні витрати	32	—
Підсумок по розділу Г	33	10
<b>Усього витрат</b>	<b>34</b>	<b>1900</b>
Фінансовий результат (ряд. 16 — ряд. 37)	35	+700
<b>III. Податок на прибуток</b>	<b>36</b>	<b>190</b>
Результат від основної діяльності (ряд. 3 — ряд. 21)	37	+600
Результат від фінансових операцій (ряд. 7 — ряд. 25)	38	+90
Результат від іншої звичайної діяльності (ряд. 12 — ряд. 29)	39	+20
Результат від надзвичайних подій (ряд. 15 — ряд. 33)	40	-10

Поточне фінансове планування є складовою частиною перспективного плану, є, власне, його конкретизацією. Воно полягає в розробці: плану руху грошових коштів, плану про прибутки (збитки), плану бухгалтерського балансу.

Складання фінансового плану може відбуватися в три етапи:

1. Аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного року.
2. Розгляд та вивчення виробничих, маркетингових показників, на підставі яких розраховуватимуться планові фінансові показники.



### 3. Розробка проекту фінансового плану.

Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні Доходів та витрат. Поточний фінансовий план складається на рік з розбивкою по кварталах, оскільки протягом року потреба в грошових коштах значно змінюється і може статися брак або надлишок фінансових ресурсів.

Розбивка річного фінансового плану на більш короткі проміжки часу дає змогу відстежувати виникнення вхідних і вихідних грошових потоків, визначити потребу в залученні коштів.

Розробка фінансового плану розпочинається з розрахунку показників дохідної, а потім витратної його частин.

Підприємства, які не складають бізнес-плану, виручку від реалізації визначають методом прямого рахунку, виходячи із запланованого обсягу асортименту виробів, або з допомогою укрупненого методу. Підприємства, які працюють з бізнес-планом, виручку від реалізації відображають у "Прогнозі обсягів реалізації".

У процесі складання плану доходів та витрат необхідно перевірити взаємоузгодженість запланованих сум витрат та відрахувань із джерелами покриття їх відповідними доходами та надходженням коштів, передбачених у першому розділі плану доходів та витрат. Витрати на реалізацію продукції, передбачені в другому розділі плану доходів та витрат, повинні покриватися з виручки від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податку на додану вартість та акцизного збору).

Якщо виручка від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податків) виявляється меншою за витрати на реалізовану продукцію, тоді прибуток у першому розділі буде відсутній. У другому розділі з'являться збитки в сумі перевищення витрат над виручкою.

Після визначення всіх статей плану доходів та витрат та підведення підсумку в кожному розділі перевіряють рівень їхньої збалансованості. Для цього підсумки першого розділу порівнюють з підсумками другого розділу плану доходів та витрат. Сальдо всіх надходжень і всіх витрат характеризують фінансовий результат діяльності підприємства. Якщо має місце негативний фінансовий результат (збиток), необхідно переглянути витрати в бік зменшення або відшукати додаткові резерви доходів та надходження коштів.

Таким чином, у процесі фінансового планування здійснюється конкретна ув'язка кожного виду витрат з джерелом фінансування.

Поточний фінансовий план можна розробляти на підставі річного плану руху грошових коштів за видами діяльності з розбивкою по кварталах.

За допомогою такої форми плану підприємство може перевірити реальність джерел надходження грошових коштів і обґрунтованість їхнього витрачання за видами діяльності.

### **10.4. ЗМІСТ І ЗНАЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ**

Оперативне фінансове планування необхідне підприємству з метою контролю за фактичним надходженням грошових коштів на поточний рахунок та витрачанням коштів у процесі господарської діяльності, виконання поточного фінансового плану. Це пов'язано з тим, що фінансове забезпечення підприємницької та інвестиційної діяльності відбувається за рахунок власних та залучених коштів, що потребує повсякденного ефективного контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів.

Річний фінансовий план (план доходів та витрат грошових коштів) характеризує обсяг фінансових ресурсів, необхідних для фінансово-господарської діяльності.

Він є орієнтиром для фінансової роботи підприємств у плановому році. Виконання фінансового плану здійснюється безпосередньо в процесі фінансово-господарської діяльності, забезпечуючи стабільну платоспроможність підприємства через оперативне фінансове планування. З цією метою доцільно складати баланс грошових надходжень - оперативний фінансовий план (табл. 10.3).

Баланс надходжень коштів показує, коли в підприємства виникають тимчасово вільні кошти, а коли воно має додаткову потребу в них. Це дає фінансовому менеджеру можливість тимчасово вільні фінансові кошти вкласти на депозитні рахунки комерційних банків або інвестувати в цінні папери для одержання доходів, а в періоди, коли виникає додаткова потреба, - забезпечити залучення коштів. Оперативне фінансове планування полягає в складанні та виконанні платіжного календаря. Його складають на квартал із розбивкою по місяцях або на місяць із розбивкою по декадах. У платіжному календарі відображається весь грошовий оборот підприємства, основна частина якого проходить через поточний, валютний, позиковий та інші рахунки підприємства в банку. У платіжному календарі відбито рух грошових коштів відповідно до їх надходження та використання (табл. 10.4).

Таблиця 10.3

БАЛАНС НАДХОДЖЕННЯ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА (ОПЕРАТИВНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПЛАН) на 200\_р.

Місяць	Надходження		Відсоток на ліквідні активи (СН(2))	Відсоток на ліквідні активи (СН(3))	Відсоток на ліквідні активи (СН(4))	Відсоток на ліквідні активи (СН(5))	Тестує	Надходження (СН(6))
	План	Фактично						
Січень	План	Фактично	2	3	4	5	6	7
	План	Фактично						
Лютий	План	Фактично	2	3	4	5	6	7
	План	Фактично						
Березень і т.д.	План	Фактично	2	3	4	5	6	7
	План	Фактично						
Всього за квартал, рік	План	Фактично	2	3	4	5	6	7
	План	Фактично						

Таблиця 10.4

## ПЛАТІЖНИЙ КАЛЕНДАР ЗА — 200\_\_ року

№ п/п	Статті	План	Факт	Відхилення
	<b>Надходження</b>			
1	Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг від основної діяльності			
2	Виручка від реалізації основних фондів, нематеріальних активів, непотрібних і зайвих залишків сировини і матеріалів			
3	Штрафи, пені та інші надходження від застосування економічних санкцій			
4	Надходження від реалізації цінних паперів і валюти			
5	Дивіденди, відсотки, прибутки від цінних паперів та депозитів			
6	Надходження від погашення дебіторської заборгованості покупців			
7	Кредити отримані			
8	Аванси, отримані від покупців, замовників			
9	Надходження орендної плати			
10	Отримана безпідюротна фінансова допомога			
11	Цільові надходження			
12	Кошти, що надходять для формування статутного фонду			
13	Інші надходження			
	<b>Усього надходжень</b>			
	<b>Видатки</b>			
1	Платежі, пов'язані із задоволенням негайних потреб			
2	Заробітна плата і прирівняні до неї платежі			
3	Платежі в бюджет усього у тім числі: акцизний збір податок на додану вартість податок на прибуток податок на землю податок із власників транспортних засобів інші податки і збори			
4	Внески в Пенсійний фонд			
5	Внески на обов'язкове соціальне страхування і страхування на випадок безробіття			

№ п/п	Статті	План	Факт	Відхилення
6	Інші відрахування в позабюджетні фонди			
7	Оплата за товарно-матеріальні цінності			
8	Оплата рахунків за отримані послуги підрядчиків за виконання капітальних робіт			
9	Погашення кредиторської заборгованості			
10	Погашення термінових позичок банку			
11	Погашення протрочених позичок банку			
12	Погашення довгострокових позичок банку			
13	Сплата відсотків за кредит			
14	Авансові платежі			
15	Орендна плата			
16	Платежі за векселями			
17	Виплата дивідендів			
18	Інші видатки			
	<b>Усього видатків</b>			
	Перевищення надходжень над видатками			
	Перевищення видатків над надходженнями			
	Залишок коштів на початок року			
	Залишок коштів на кінець року			

У платіжному календарі фіксуються всі види грошових платежів та надходжень підприємств незалежно від їх джерел та напрямків використання, тобто показаний увесь грошовий оборот за певний проміжок планового періоду.

Платіжний календар дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечити оперативне фінансування, виконання розрахункових та платіжних зобов'язань, фіксувати поточні зміни платоспроможності підприємства. Він уможливорює спостереження за станом оборотних коштів та вказує на необхідність використання позикових та залучених коштів у плановому періоді.

Складення платіжного календаря дає змогу виявити недостатність коштів, з'ясувати причини такого становища, визначити відповідні заходи для запобігання фінансовим ускладненням.

Важливе місце в оперативній фінансовій роботі підприємства займає своєчасне погашення кредиторської, а також своєчасне стягнення дебіторської заборгованості.

На підприємстві має бути організований повсякденний оперативний контроль за платежами та надходженням матеріальних цінностей, виконанням фінансових зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними фондами, банками. Необхідно періодично перевіряти дебіторську заборгованість за даними бухгалтерського обліку та звітності, інвентаризації.

Дебіторська заборгованість, утворена в межах узгодженого сторонами строку

оплати, є нормальним явищем у фінансово-господарській діяльності. Дебіторська заборгованість, яка перевищує погоджені строки платежів, знижує платоспроможність підприємств. Саме тому необхідно ретельно аналізувати стан заборгованості кожного суб'єкта господарювання за такими статтями: розрахунки з покупцями, з підзвітними особами, з іншими дебіторами; векселі одержані; аванси видані; бюджетні платежі, платежі із соціального страхування, з оплати праці. При цьому слід ураховувати реальні умови, а тому доцільно розглянути:

\* який відсоток неповернення дебіторської заборгованості припадає на одного або кількох головних боржників;

\* імовірність погашення дебіторської заборгованості, строки її виникнення, а також питому вагу простроченої заборгованості;

\* питому вагу векселів у загальному обсязі дебіторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість у складі залучених коштів займає суттєве місце.

Якщо кредиторська заборгованість підприємства виникає в процесі господарських зв'язків з іншими господарськими суб'єктами в межах нормального документообігу та встановлених форм розрахунків, то вона не суперечить чинному законодавству і не може справити негативний вплив на фінансовий стан інших суб'єктів господарювання. Якщо ж кредиторська заборгованість виникла внаслідок порушення правил розрахунків та кредитування, то вона призводить до фінансових ускладнень в інших підприємств.

Прострочені постачальникам платежі найчастіше виникають тоді, коли на підприємстві не налагоджено чіткої фінансової роботи: оборотні кошти заморожені в дебіторській заборгованості або в наднормативних, непрокредитованих банком товарно-матеріальних цінностях; розмір власних оборотних коштів недостатній та не покриває необхідної мінімальної потреби підприємства в них для забезпечення поточної діяльності.

Платіжний календар конкретизує поточний фінансовий план, уточнює його показники, дає змогу використати наявні резерви для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, дає точніше уявлення про стан платежів та розрахунків у періоді, що аналізується.

З допомогою платіжного календаря постійно контролюється платоспроможність підприємства.

Отже, постійний оперативний контроль, який здійснюється з допомогою платіжного календаря, є надзвичайно важливим засобом виконання поточного фінансового плану - плану доходів і витрат підприємства.

### **ТЕСТИ ДО РОЗДІЛУ 10**

Знайдіть правильну відповідь.

ТЕСТ 1. Що таке: фінансове планування? перспективний фінансовий план? поточний фінансовий план? оперативний фінансовий план?

1. Баланс грошових надходжень.
2. Баланс доходів і видатків.
3. Платіжний календар на місяць, на 10 днів, на 5 днів.
4. Розрахунок потреби у фінансових ресурсах для операційної та інвестиційної діяльності.
5. Розробка фінансового забезпечення загального розвитку підприємства на п'ять років.
6. Розрахунок витрат і відрахувань.
7. Прогноз звіту про прибутки та збитки.
8. Перевірочна таблиця до фінансового плану (шахматка).
9. Прогноз балансу активів та пасивів.
10. Визначення цілей фінансової стратегії.

ТЕСТ 2. Балансовий метод - це...

1. Економіко-математичне моделювання.
  2. Розрахунково-аналітичний метод.
  3. Метод балансування підсумкових показників.
  4. Нормативний метод.
  5. Ув'язка фінансових показників дохідної та видаткової частин фінансового плану.
- ТЕСТ 3. Яке призначення: оперативного фінансового планування? поточного фінансового планування? перспективного фінансового планування?
1. Контроль за платоспроможністю підприємства.
  2. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності.
  3. Фінансове забезпечення загального розвитку підприємства.
  4. Контроль за своєчасністю платежів.
  5. Фінансове забезпечення досягнення стратегічних цілей.
  6. Контроль за своєчасністю грошових надходжень.
  7. Фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

## **РОЗДІЛ 11**

### **ФІНАНSOVA САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ**

Основні терміни і поняття: фінансова криза на підприємстві, її причини та наслідки. Види та фази фінансової кризи. Економічна сутність та необхідність фінансової санації підприємства. Організація менеджменту санації. Порядок проведення санації підприємства. Причинно-наслідковий аналіз фінансової кризи на підприємстві. План санації. Мета та завдання санаційного аудиту. Санаційна спроможність. Аналіз сильних та слабких сторін підприємства. Санація балансу. Санаційний прибуток. Фінансові джерела санації підприємств. Двоступінчаста санація. Альтернативна санація. Приховані резерви. Нуль-базис бюджетування. Доарбітражне та арбітражне врегулювання спорів. Банкрутство підприємства: причини та наслідки. Ліквідаційні процедури. Мирова угода. Реструктуризація та реорганізація підприємства. Фіктивне, приховане та зумисне банкрутство.

#### **11.1. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА, ЇЇ ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ**

- 11.1.1. Фінансова криза на підприємстві: симптоми та фактори, що її спричиняють
- 11.1.2. Економічна сутність санації підприємств
- 11.1.3. Менеджмент фінансової санації підприємства
- 11.1.4. Випадки, коли приймається рішення про фінансову санацію підприємств
- 11.1.5. Класична модель фінансової санації

##### **11.1.1. ФІНАНСОВА КРИЗА НА ПІДПРИЄМСТВІ: СИМПТОМИ ТА ФАКТОРИ, ЩО ЇЇ СПРИЧИНЯЮТЬ**

Нині в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств. Так, 1993 року збитковим було кожне дванадцятье підприємство, 1994-го - кожне дев'яте, 1995-го - кожне п'яте, 1996-го - кожне третє, а в 1997- 98 рр. - кожен другий суб'єкт підприємницької діяльності працював збиткове. У 1999 році, без огляду на певні позитивні зрушення в економіці, тенденція до збільшення кількості збиткових підприємств збереглася: понад половина підприємств працювали збиткове.

Наслідком незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств стало катастрофічне збільшення їхньої кредиторської та дебіторської заборгованості. На початку 2000 р. кредиторська заборгованість майже у два рази перевищувала обсяги ВВП країни; дебіторська заборгованість перевищила обсяг ВВП у півтора рази. Близько 55% дебіторської та близько 60% кредиторської заборгованості виявилися простроченими. Таким є наслідок неплатоспроможності більшості суб'єктів господарювання. Неплатоспроможність, у свою чергу, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Відтак найбільше позовних

заяв до арбітражних судів надходить у зв'язку з банкрутствами підприємств. Так, протягом 1996 р. арбітражні суди порушили 6552 справи про банкрутство, з них 1691 справа закінчилась прийняттям постанови про визнання боржника банкрутом; у 1997 році ці показники становили відповідно 9645 та 4107; в 1998 році - 12281 та 4525, а в 1999 р. - 12618 та 6244. Така сама тенденція зберігається і досі. Водночас банкрутство підприємства та його ліквідація означають не тільки збитки для акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень у бюджет, а також збільшення безробіття, що теж може стати одним із факторів макроекономічної нестабільності. Суттєвим є те, що з-поміж підприємств, справи про банкрутство яких розглядаються судом, значний відсоток таких, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення санації (оздоровлення) чи реструктуризації такі підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте, через недосконале законодавство, брак належного теоретико-методичного забезпечення санації, дефіцит кваліфікованого в цих питаннях фінансового менеджменту та інші суб'єктивні та об'єктивні причини, багато із потенційно життєздатних підприємств, у тому числі тих, що належать до пріоритетних галузей народного господарств України, стають потенційними банкрутами. У зв'язку з цим вивчення теми "Фінансова санація та банкрутство підприємств" стає надзвичайно актуальним. У ринковій економіці банкрутство підприємств - нормальне явище. Із кожних 100 новостворених підприємств на ринку залишається від 20 до 30. У США, наприклад, загальна кількість підприємств, оголошених банкрутами в 1997 р., становила близько 30000. Для Німеччини проблема банкрутства підприємств нині є не менш актуальною, ніж для України. Так, у ФРН, починаючи з 1990р., спостерігається стабільне збільшення кількості підприємств, оголошених банкрутами: 1990 р. - 8730; 1991 р. - 8837; 1992 р. - 10920; 1993р. - 15148; 1994р. - 18837; 1995р. - 22344; 1996р. - 25530. Важливо, що зростання кількості фінансово неспроможних підприємств відбувається не тільки в абсолютному, а й у відносному вимірах. Так, на кожну тисячу підприємств у 1991 р. припадало 3,4 банкрутства; у 1992 р. - 4,1; у 1993 р. - 5,8; у 1994 р. - 6,8; у 1995 р. - 8,0; у 1996 р. - 9,2.

Банкрутство підприємств - це наслідок глибокої фінансової кризи. Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або брак у фірми потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його неспроможності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності. Фінансову кризу на підприємстві характеризують за трьома параметрами: джерела (фактори) виникнення; вид кризи; стадія розвитку кризи. Ідентифікація вказаних ознак уможливіє правильне визначення діагнозу фінансової неспроможності підприємства та підбір найефективніших санаційних заходів. Для цього передовсім необхідно ідентифікувати причини фінансової неспроможності суб'єкта господарювання. Фактори, які можуть зумовити фінансову кризу на підприємстві, заведено поділяти на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства).

Головними екзогенними факторами фінансової кризи на підприємстві можуть бути:

- \* спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- \* зменшення купівельної спроможності населення;
- \* значний рівень інфляції;



- \* нестабільність господарського та податкового законодавства;
- \* нестабільність фінансового та валютного ринків;
- \* посилення конкуренції в галузі;
- \* криза окремої галузі;
- \* сезонні коливання;
- \* посилення монополізму на ринку;
- \* дискримінація підприємства органами влади та управління;
- \* політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції);
- \* конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх факторів кризи, як правило, має стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент помилково або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства чи така система функціонує недосконало.

Можна виділити велику кількість ендогенних факторів фінансової кризи. З метою систематизації, їх можна згрупувати в такі блоки:

1. Низька якість менеджменту.
2. Дефіцити в організаційній структурі.
3. Низький рівень кваліфікації персоналу.
4. Недоліки у виробничій сфері.
5. Прорахунки в галузі постачання.
6. Низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції.
7. Прорахунки в інвестиційній політиці.
8. Брак інновацій та раціоналізаторства.
9. Дефіцити у фінансуванні.
10. Цілковитий брак контролінгу або незадовільна робота його служб.

У цілому всі ці причини кризи створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Звичайно, досліджуючи те чи інше підприємство, той чи інший випадок фінансової кризи, можна виділити певні специфічні причини фінансової неспроможності, але всі вони, як правило, обмежуються переліченими вище.

Типовими наслідками впливу названих причин та факторів на фінансово-господарський стан підприємства є:

- \* утрата клієнтів та покупців готової продукції;
- \* зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції;
- \* неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- \* зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- \* збільшення розміру неліквідних оборотних засобів та наявність понаднормових запасів;
- \* виникнення внутрішньовиробничих конфліктів та збільшення плинності кадрів;
- \* зростання тиску на ціни;
- \* суттєве зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Виділяють такі види криз:

- \* стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал та бракує довгострокових факторів успіху);
- \* криза прибутковості (перманентні збитки "з'їдають" власний капітал і це призводить до незадовільної структури балансу);
- \* криза ліквідності (коли підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Між різними видами кризи, як уже було сказано, існують тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза спричиняє кризу прибутковості, яка, у свою чергу,

призводить до втрати підприємством ліквідності. Закономірним результатом розвитку симптомів фінансової кризи є надмірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможність та банкрутство підприємства.

Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи. Розрізняють три фази кризи:

а) фаза, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);

б) фаза, яка загрожує дальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;

в) кризовий стан, який не сумісний з існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї.

### **11.1.2. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

Одним із засобів подолання платіжної кризи та запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. В чому ж суть фінансової санації підприємств? Термін "санація" походить від латинського "sanare" і перекладається як оздоровлення або видужання.

Економічний словник трактує це поняття як систему заходів, що здійснюються для запобігання банкрутством промислових, торгових, банківських монополій. Санація може відбуватися способом об'єднання підприємства, яке перебуває на межі банкрутства з потужнішою компанією; з допомогою випуску нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій; перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову; повної або часткової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

Проте, на нашу думку, таке трактування цілей санації та механізму її проведення, перелік санаційних заходів є недостатньо точно окресленим, оскільки запобігання банкрутству ще не означає оздоровлення та повного виходу підприємства з фінансової кризи, а названі заходи, по-перше, не є вичерпними і, по-друге, не розкривають принципових методологічних підходів до вибору тих чи інших форм санації.

Деякі із вітчизняних авторів (наприклад І. А. Бланк) із санацією ототожнюють лише заходи щодо залучення зовнішньої фінансової допомоги, які спрямовані на запобігання оголошенню підприємства-боржника банкрутом та його ліквідації. З цим не можна погодитись, оскільки невід'ємною складовою частиною процесу оздоровлення будь-якого підприємства є мобілізація внутрішніх фінансових резервів.

Відомий фахівець у галузі банкрутства М. І. Тітов у монографії, присвяченій матеріально-правовим та процесуальним аспектам банкрутства, пропонує таке законодавче визначення санації: санація - це оздоровлення неспроможного боржника, надання йому з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі зарубіжних) фінансової допомоги, спрямованої на підтримку діяльності боржника і запобігання його банкрутству. Однак це визначення також не вільне від розуміння санації тільки як інституту фінансової підтримки боржника.

Згідно із Законом України "Про банкрутство" 1992 р., під санацією розуміють задоволення вимог кредиторів та виконання зобов'язань перед бюджетом та іншими державними цільовими фондами. Згідно з таким підходом санація є лише інститутом переведення боргу. З цим теж аж ніяк не можна погодитися.

Новий Закон про банкрутство, ухвалений 1999 року, розрізняє поняття "санація" та

"досудова санація". Згідно із Законом "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" санація - це система заходів, що здійснюються в процесі провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів через кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу та (або) зміну організаційної чи виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності. Досудова санація - система заходів для відновлення платоспроможності боржника, які здійснюються власником підприємства-боржника з метою запобігання його ліквідації. Ці заходи стосуються реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових питань і провадяться згідно з чинним законодавством до початку порушення справи про банкрутство.

Власне тлумачення поняття "санація" має і Національний банк України. Згідно з версією НБУ режим фінансової санації - це система непримусових та примусових заходів, спрямованих на збільшення протягом визначеного періоду обсягів капіталу до необхідного рівня з метою відновлення ліквідності, платоспроможності та усунення порушень, які спричинили збиткову діяльність комерційного банку, призвели до скрутного фінансового становища, а також для ліквідації інших наслідків цих порушень.

У Законі України "Про страхування" є ще одне, досить оригінальне трактування терміна "санація". Згідно з ним, примусова санація страхової компанії передбачає:

- проведення комплексної перевірки фінансово-господарської діяльності страховика, у тому числі обов'язкової аудиторської перевірки;
- установлення заборони на вільне користування майном страховика та прийняття страхових зобов'язань без дозволу Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю;
- установлення обов'язкового для виконання графіка здійснення розрахунків зі страхувальниками;
- прийняття рішення про ліквідацію або реорганізацію страховика.

Використавши все раціональне, що є в кожному з цих трактувань, можна сформулювати одне універсальне визначення. На нашу думку, найближче до цього підійшли кілька зарубіжних економістів (Н. Здравомислов, Б. Бекенферде, М. Гелінг). Вони вважають, що санація - це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді. Інакше кажучи, санація - це сукупність усіх можливих заходів, які спроможні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Особливе місце в процесі санації належить заходам фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств. Джерелами фінансування санації можуть бути кошти, залучені на умовах позики чи на умовах власності; на поворотній або безповоротній основі.

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів, розрізняють автономну та гетерономну санацію. Автономна санація передбачає фінансування оздоровлення підприємства за рахунок його власних ресурсів і коштів, наданих власниками та іншими особами (без залучення в санаційний процес сторонніх осіб). Гетерономна (зовнішня) санація характеризується участю в ній сторонніх осіб, зокрема банків та інших кредиторів, клієнтів, держави.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їхнього

виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

### **11.1.3. МЕНЕДЖМЕНТ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

У системі проведення фінансової санації підприємств розрізняють три основні функціональні блоки:

1. Розробка плану санації.
2. Санаційний аудит.
3. Менеджмент санації.

Як правило, розробкою санаційної концепції та плану санації, з доручення власників чи керівництва підприємства займаються консалтингові фірми в тісному взаємозв'язку із внутрішніми службами контролінгу (якщо такі є на підприємстві). Санаційний аудит проводиться аудиторськими компаніями на замовлення потенційних санаторів, кредиторів та інших осіб, які можуть взяти участь у фінансуванні санації.

Вирішальне значення для успішного проведення фінансового оздоровлення підприємства має організація ефективного менеджменту санації. Сутність менеджменту санації можна розглядати з двох позицій: інституціональної та з функціональної.

З інституціональної позиції до менеджменту санації можна віднести всіх фізичних осіб, яких уповноважено власниками суб'єкта господарювання чи силою закону провести фінансову санацію підприємства, тобто фактично керувати підприємством на період його оздоровлення. Досить часто до банкрутства підприємство доводить саме невміле чи навмисно неправильне управління. Зрозуміло, що керівництво підприємства, яке призвело його до фінансової кризи, як правило, не в змозі ефективно управляти фінансовою санацією. Звідси випливає необхідність заміни керівництва підприємства або передачі повноважень щодо санації третім особам. У Великобританії, наприклад, щорічно з 60 тисяч порушених справ про банкрутство близько 90% закінчується зміною керівництва. Загалом, до осіб, які можуть бути носіями менеджменту санації, слід віднести контролюючі органи (наприклад, департамент банківського нагляду НБУ, страхнагляд тощо), консультантів, аудиторів, керуючих санацією, які призначаються відповідно до рішення арбітражного суду, представників банківських установ чи інших кредиторів, досвідчені менеджери, а також і колишнє керівництво підприємства. Розв'язання питання щодо призначення менеджменту санації є одним із першочергових заходів у рамках фінансового оздоровлення. З функціональної позиції менеджмент санації - це система ан-тикризового управління, яка має на меті ефективно використання фінансового механізму для запобігання банкрутству та проведення фінансового оздоровлення підприємства. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, причому в процесі санації підприємства такі цикли перманентне повторюються при досягненні певних стратегічних чи тактичних цілей.

До функціональних сфер менеджменту санації (рис. 11.1) слід віднести такі:

- а) постановка цілей;
- б) формування та аналіз проблеми (головна проблема - фінансова криза);
- в) пошук альтернатив, прогнозування та оцінка наслідків їхньої реалізації (підбір та оцінка необхідного каталогу санаційних заходів);
- г) прийняття рішення;
- д) реалізація (проведення конкретних санаційних заходів);

- е) контроль;
- є) аналіз відхилень.



**Рис. 11.1. Завдання менеджменту фінансової санації підприємства**

Важливою складовою організації дійового менеджменту санації є запровадження ефективної системи контролінгу. Вирішальним при цьому є створення системи інформаційного забезпечення, планових, аналітичних та контрольних служб. Треба зауважити, що не існує стандартних рецептів організації менеджменту санації підприємства. Кожен випадок фінансової кризи потребує індивідуального підходу до управління процесом її подолання.

#### **11.1.4. ВИПАДКИ, КОЛИ ПРИЙМАЄТЬСЯ РІШЕННЯ ПРО ФІНАНСОВУ САНАЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ**

Рішення про проведення санації приймається в таких, головне, ситуаціях:

1. З ініціативи суб'єкта господарювання, який перебуває в кризі, - коли існує загроза неплатоспроможності та оголошення його банкрутом у недалекому майбутньому. Рішення про санацію приймається до звернення кредиторів у арбітражний суд із позовом щодо оголошення банкрутом даного підприємства (досудова санація).
2. Після того, як боржник з власної ініціативи, звернувся до арбітражного суду із заявою про порушення справи про своє банкрутство (якщо підприємство є фінансово неспроможним або існує реальна загроза такої неспроможності). Одночасно з поданням заяви боржник повинен подати до арбітражного суду список кредиторів та дебіторів, бухгалтерський баланс, іншу інформацію, яка характеризує фінансово-майновий стан підприємства, а також (на бажання) запропонувати умови укладання мирової угоди та проведення санації.
3. Після закінчення місячного терміну від дня опублікування в офіційному друкованому органі Верховної Ради чи Кабінету Міністрів України оголошення про порушення справи про банкрутство даного підприємства - якщо надійшли пропозиції від фізичних чи юридичних осіб, котрі бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржника та подали акцептовані комітетом кредиторів та арбітражним судом пропозиції щодо санації (реорганізації) неспроможного підприємства. За згоди кредиторів з умовами та механізмом задоволення претензій, арбітражний суд приймає рішення про припинення провадження справи про банкрутство та проведення фінансової санації юридичної особи.

4. З ініціативи фінансово-кредитної установи. Згідно із Законом України "Про банки та банківську діяльність", установа банку має право відносно клієнта, оголошеного неплатоспроможним, застосувати комплекс санаційних заходів, зокрема: передати оперативне управління підприємством адміністрації, сформованій за участю банку; реорганізувати боржника; змінити порядок платежів; використати для погашення кредиторської заборгованості виручку від реалізації продукції.

5. З ініціативи заставодержателя цілісного майнового комплексу підприємства. За невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу підприємства, заставодержатель має право здійснити передбачені договором заходи з оздоровлення фінансового стану боржника, включаючи призначення своїх представників у керівні органи підприємства, обмеження його права розпоряджатися випущеною продукцією та іншим власним майном. Якщо внаслідок санаційних заходів не відновилася платоспроможність підприємства, то застава держатель має право звернутися до арбітражного суду із заявою про стягнення майна, яке перебуває в іпотечі.

6. З ініціативи державного органу з питань банкрутства, якщо йдеться про санацію державних підприємств та підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25%. Після внесення боржника до реєстру неплатоспроможних підприємств указаний орган уповноважується здійснювати управління майном такого підприємства та розробляти пропозиції щодо його фінансової санації.

7. З ініціативи Національного Банку України - якщо йдеться про фінансове оздоровлення комерційного банку. Режим санації є превентивним заходом впливу НБУ на комерційний банк перед застосуванням санкцій, передбачених Законом України "Про банки та банківську діяльність".

#### **11.1.5. КЛАСИЧНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ**

Економічно розвинуті країни по-різному вирішують проблеми санації та банкрутства підприємств відповідно до особливостей економічного й соціального розвитку, принципів побудови національних фінансових систем та їхніх складових - фінансів підприємств. Цілісною системою проведення фінансового оздоровлення окремого підприємства є так звана класична модель санації, яка широко використовується як основа для розробки механізму фінансової санації конкретних суб'єктів господарювання в країнах із розвинутою ринковою економікою.

Згідно з класичною моделлю санації, функціональну схему якої зображено на рис. 11.2, процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. На підставі комплексного аналізу господарської діяльності підприємства визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, вид кризи, її глибина та якість фінансового стану фірми.

Під час аналізу здійснюється експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, визначаються його сильні та слабкі сторони. На підставі результатів причинно-наслідкового аналізу, згідно з класичною моделлю санації, робиться висновок про санаційну спроможність підприємства, а відтак - про доцільність чи недоцільність санації даної господарської одиниці. Якщо підприємство перебуває в глибокій кризі, не сумісній із дальшим його існуванням, то приймають рішення про консервацію та ліквідацію суб'єкта господарювання. Інакше санація означатиме лише відстрочку часу ліквідації підприємства і нічого, крім додаткових збитків, власникам та кредиторам не дасть. Ліквідація може здійснюватися на добровільній основі або в примусовому порядку.

У разі, коли підприємство має справді реальні надії на виправлення становища, приймають рішення про розробку санаційної концепції з метою проведення

фінансового оздоровлення, з одночасним визначенням цільових орієнтирів. Що раніше на санаційне спроможному підприємстві розпочнеться санація, то більші шанси на її успіх.

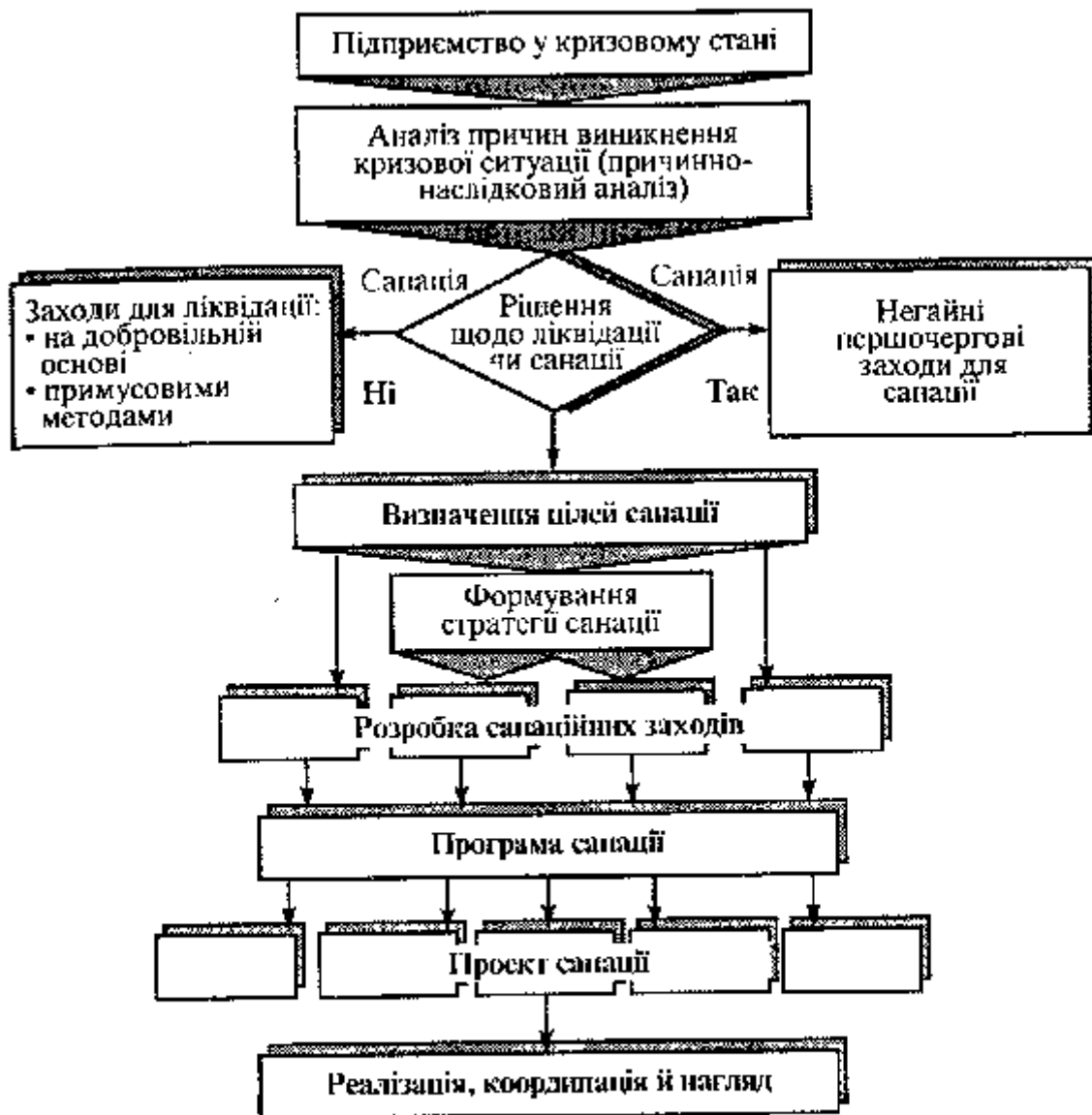


Рис. 11.2. Класична модель санації (за: *Zdrowomyslow N., Spies C., Gellink M. Sanierung in Krisenzeiten // Der Betriebswirtschaft. — 1994. — № 2. — S. 25*)

У разі прийняття рішення на користь санації слід здійснити невідкладні заходи щодо поліпшення ліквідності, платоспроможності підприємства та оптимізації структури капіталу в напрямку зменшення питомої ваги кредиторської заборгованості. З цією метою доцільно реалізувати так звану шокową (Crash) програму.

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей та тактики проведення санації. За визначення цілей санації слід урахувувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції та мусить провадити свою діяльність у рамках правового поля відповідної держави. Цілі мають бути реальними та придатними для кількісного (чи якісного) вимірювання. Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді. Для досягнення цієї мети слід узгодити тактичні цілі, а саме:

\* сферу діяльності, асортимент продукції та її споживачів;

\* основні вартісні цільові показники (виручка, прибуток, ліквідність тощо).

Лише за умови досягнення консенсусу щодо тактичних цілей між сторонами, відповідальними за прийняття рішень, можна досягти головної стратегічної мети санації.

Стратегія - це, власне, узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей через координацію та розподіл ресурсів компанії. Конкретні оперативні заходи в санаційній стратегії не відображаються. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних вигод, які б забезпечили компанії високу рентабельність. Суть її полягає у виборі найліпших варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень.

Відповідно до вибраної стратегії розробляється програма санації, тобто система запрогнозованих, взаємозв'язаних заходів, спрямованих на виведення підприємства з кризи. Вона формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливості залучення стороннього капіталу та стратегічних завдань санації.

Наступним елементом класичної моделі оздоровлення є проект санації, який розробляється на базі санаційної програми і містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств повинен своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод під час здійснення оздоровчих заходів. Дійову допомогу тут може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції. Завданням санаційного контролінгу є контроль за ходом реалізації плану санації, ідентифікація оперативних результатів, аналіз відхилень та підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів та подолання додаткових перешкод.

## **11.2. САНАЦІЙНИЙ АУДИТ**

11.2.1. План санації

11.2.2. Сутність санаційного аудиту та етапи його проведення

11.2.3. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства, що перебуває в кризі

11.2.4. Аудит фінансової сфери підприємства

11.2.5. Ситуація підприємства на ринках факторів виробництва та збуту готової продукції

11.2.6. Аналіз причин кризи та сильних і слабких місць на підприємстві

11.2.7. Акт аудиторської перевірки

### **11.2.1. ПЛАН САНАЦІЇ**

Розробка плану фінансового оздоровлення здійснюється, як правило, фінансовими та контролінговими службами підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представниками потенційного санато-ра, незалежними аудиторськими та консалтинговими фірмами.

Об'єктами планування є фінансові, виробничі та трудові ресурси підприємства, процеси господарської діяльності тощо.

На підставі зарубіжного досвіду та синтезу його з вітчизняною практикою нами



розроблено методичні рекомендації щодо складання плану санації. У загальному вигляді структурно-логічну схему плану показано на рис. 11.3. Згідно із запропонованою методикою, план фінансового оздоровлення підприємства складається зі вступу та чотирьох розділів.

У вступі відображається загальна характеристика об'єкта планування, подаються відомості про правову форму організації бізнесу, форму власності, організаційну структуру, сфери діяльності та коротка історична довідка про розвиток підприємства. Окрім цього, формулюється мета складання плану санації, називаються замовники плану та методи, які використовуються в процесі його розробки.

Вступ	<p><b>Загальна характеристика підприємства</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Правова форма організації бізнесу та форма власності</li> <li>• Організаційна структура.</li> <li>• Сфера діяльності</li> <li>• Історична довідка</li> </ul>
1-й розділ	<p><b>Аналіз вихідних даних</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Оцінка зовнішніх умов</li> <li>• Аналіз фактичного фінансового стану підприємства</li> <li>• Аналіз причин кризової ситуації та слабких місць підприємства</li> <li>• Стан ринків збуту продукції</li> <li>• Наявний потенціал підприємства</li> <li>• Обґрунтування доцільності санації</li> </ul>
2-й розділ	<p><b>Стратегія санації, оперативна (CRASH-) програма</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стратегічні цілі санації (дерево цілей)</li> <li>• Каталог оперативних заходів щодо відновлення ліквідності</li> </ul>
3-й розділ	<p><b>План санаційних заходів:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) план маркетингу та оцінка ринків збуту,</li> <li>б) план виробництва та капіталовкладень,</li> <li>в) організаційний план,</li> <li>г) фінансовий план</li> </ol>
4-й розділ	<p><b>Ефективність санації та заходи для реалізації плану</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Організація реалізації плану</li> <li>• Критерії оцінки ефективності</li> <li>• Оперативний санаційний контролінг</li> <li>• Можливі ризики в процесі виконання</li> <li>• Суми можливих збитків</li> <li>• Можливі позитиви та додаткові прибутки</li> </ul>

Рис. 11.3. Структурно-логічна схема плану санації

У першому розділі відображається вихідна ситуація на підприємстві.

Аналіз вихідних даних включає такі підрозділи:

- \* Оцінка зовнішніх умов.
- \* Аналіз фінансово-господарського стану.
- \* Аналіз причин фінансової кризи та слабких місць.
- \* Наявний потенціал.

Оцінка зовнішніх умов, що в них функціонує підприємство, є основою стратегічного

планування і включає вивчення загальних по-літико-економічних тенденцій, які впливають на діяльність підприємства, аналіз галузі та ринкового сегменту. Під час вивчення загальної політико-економічної ситуації розглядається розвиток економіки в цілому, демографічна ситуація, технологічні новації, зміна політичного середовища. Головною метою оцінки навколишнього середовища є оцінка можливості адаптації стратегії розвитку підприємства до змін у суспільно-політичному житті країни.

Аналіз фінансово-господарського стану проводиться за двома напрямками:

- \* аналіз виробничо-господарської діяльності;

- \* аналіз фінансового стану.

У ході аналізу з'ясовується фактичний фінансовий та майновий стан підприємства (фактичний обсяг реалізації, величина прибутків (збитків), рівень заборгованості, коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансового лівериджу тощо).

Аналіз причин фінансової кризи та слабких місць полягає в систематизації та оцінюванні причин фінансової кризи та наслідків їхнього впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства. Аналіз причин фінансової кризи проводиться з метою їхньої локалізації та усунення. Виявлення симптомів кризи робиться на підставі аналізу слабких місць на підприємстві. Обмежувальні чинники (слабкі місця) можуть виявлятися в таких сферах:

- залучення капіталу (наприклад утрата довіри кредиторів);

- ринок (бар'єри на шляху входження чи виходу з ринку);

- персонал (позиція профспілок, висока мобільність, психологічні фактори);

- законодавство (податки, заборона звільнення працівників).

У разі тривалої фінансової кризи фактори, що забезпечують потенціал підприємства, поступово вичерпуються. Як наслідок, позиції підприємства слабшають.

Наявний потенціал. Тут вивчаються сильні сторони підприємства, можливі шанси та наявний потенціал у кадровій, виробничій, технологічній, маркетинговій та інших сферах. Наявний у підприємства потенціал розвитку визначається такими основними факторами:

- \* фінансове забезпечення та можливості залучення додаткового капіталу;

- \* наявність кваліфікованого персоналу;

- \* наявність надійних та дешевих джерел постачання сировини та матеріалів;

- \* наявність ринків збуту продукції;

- \* виробничий потенціал;

- \* ефективна організаційна структура;

- \* висока якість менеджменту.

Ефективність проведення санації можна забезпечити планомірним розвитком та використанням наявного в підприємства потенціалу, а також через послаблення чинників, що обмежують проведення санації.

На підставі аналізу вихідної ситуації робиться висновок про доцільність санації підприємства чи про необхідність його ліквідації.

У другому розділі плану змальовуються стратегічні цілі санації, цільові орієнтири та розробляється стратегія санації підприємства.

Окрім цього, розділ має запропонувати оперативну (Crash-) програму із відображенням заходів, спрямованих на покриття поточних збитків, відновлення платоспроможності та ліквідності підприємства. Лише за умови успішного виконання цієї програми підприємство може отримати можливість реалізувати план санації, тобто здійснити заходи для відновлення прибутковості та досягнення стратегічних конкурентних переваг. У каталозі санаційних заходів у рамках Crash-програми можуть бути запропоновані такі, наприклад, заходи:

- \* рефінансування дебіторської заборгованості (форфейтинг, факторинг, звернення

до арбітражного суду);

- \* мобілізація прихованих резервів через продаж окремих позицій активів;
- \* зменшення та збільшення статутного капіталу;
- \* реструктуризація кредиторської заборгованості;
- \* заморожування інвестиційних вкладень;
- \* зворотний лізинг;
- \* розпродаж за зниженими цінами товарів, що користуються низьким попитом.

Розділ 3 є основною частиною плану санації. Це конкретний план заходів для відновлення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді. Складовими частинами цього розділу є:

\* Плай маркетингу та оцінка ринків збуту продукції. У цьому підрозділі визначають ринкові фактори, які впливають на збут продукції та місткість ринку; мотивацію споживачів; умови збуту; галузеві ризики; ситуацію на суміжних товарних ринках. Кількісна оцінка частини ринку, яка належить підприємству, проводиться за основними споживачами готової продукції з посиланням на поточні обсяги реалізації та на перспективи її збільшення. Крім того, дається перелік можливих конкурентів, їхніх переваг та недоліків, а також схема реалізації продукції, методи стимулювання реалізації та пропозиції щодо оптимального співвідношення реалізаційної ціни й собівартості. Визначаються можливості та способи розширення ринків збуту. Дається оцінка діяльності підприємства з погляду антимонопольного законодавства.

\* План виробництва та капіталовкладень: містить дані про використання обладнання, його знос, витрати, пов'язані з відновленням (придбанням нового обладнання, ремонт та реконструкція), можливості оренди чи лізингу. Також характеризується виробничий процес, його "вузькі" місця, комерційні зв'язки з постачальниками факторів виробництва, зазначаються конкретні заходи щодо поліпшення асортименту продукції та підвищення її якості з тим, щоб досягти конкурентних переваг. Слід указати, яке саме обладнання, технічну документацію, технологію, "ноу-хау", у кого, на яких умовах та в який термін потрібно придбати, суму витрат на придбання. Виходячи з цих даних, оцінюють потреби в інвестиціях. План виробництва та капіталовкладень складається у формі бюджету.

\* Організаційний план. Тут відображають організаційну структуру підприємства, можливості реструктуризації (реорганізації) та перепрофілювання, аналізують управлінський та кадровий склад, фактичну кількість працівників та пропозиції щодо її зменшення, пропонують заходи для посилення мотивації працівників та поліпшення організації менеджменту. У разі необхідності вивчаються можливості злиття, приєднання чи розукрупнення з урахуванням вимог антимонопольного законодавства.

\* Фінансовий план включає:

- а) прогноз обсягів випуску та реалізації продукції;
- б) баланс грошових надходжень та витрат;
- в) зведений баланс активів і пасивів (до початку санації, в окремі періоди під час санації та після її проведення);
- г) форми та джерела мобілізації фінансових ресурсів;
- д) графіки освоєння, окупності та повернення фінансових ресурсів (якщо їх було залучено на поворотній основі).

У фінансовому плані також відображається сума витрат на розробку плану санації та проведення санаційного аудиту (за необхідності). На підставі фінансового плану розраховується загальна потреба підприємства у фінансових ресурсах із зовнішніх джерел. Обсяг зовнішнього фінансування дорівнює різниці між загальною потребою підприємства у фінансових ресурсах (інвестиції в основні та оборотні засоби) та прогнозованою величиною виручки від реалізації окремих об'єктів

активів, продаж яких здійснюється в рамках санації. Одержана величина коригується на позитивний чи негативний Cash-Flow, який очікується в період проведення санації.

Розділ 4 містить розрахунок ефективності санації, а також перелік організаційних заходів щодо реалізації плану та контролю за ходом реалізації. У цьому розділі деталізуються очікувані результати виконання проекту, а також прогнозуються можливі ризики та збитки.

Основними критеріями оцінки ефективності санації є такі:

- ліквідність та платоспроможність;
- прибутковість;
- додаткова вартість, створена в результаті санації;
- конкурентні переваги.

Якщо за основу брати критерій прибутковості, то ефективність санації (E) можна визначити за такою формулою:

$E = \text{Прогнозований обсяг додаткового прибутку} / \text{Розмір вкладень на проведення санації}$ ,

Результати санації (крім подолання неплатоспроможності та відновлення конкурентоспроможності) можна оцінити через додатковий прибуток підприємства (різницю між сумою прибутків після санації і розміром прибутків (чи збитків) до її проведення). Для більш об'єктивної оцінки ефективності прогнозований обсяг прибутку приводиться до теперішньої вартості. Вкладення в проведення санації розглядаються як інвестиції санатора в підприємство, що перебуває у фінансовій кризі, з метою одержання прибутку (в абсолютній чи відносній формі).

Додаткова вартість, створена в результаті санації показує абсолютний приріст вартості активів підприємства, що очікується від реалізації плану санації.

Додаткову вартість розраховують як різницю між потенційною вартістю підприємства (після проведення санації) та його вартістю до санації. Потенційна вартість визначається на підставі приведених до теперішньої вартості майбутніх грошових потоків. Цей метод оцінки ефективності санації базується на дисконтуванні майбутнього Cash-Flow. Проблема тут полягає в точності прогнозування майбутнього грошового потоку.

Оскільки додаткова вартість може визначатися як різниця між вартістю підприємства після санації (за виключенням суми знову залученого капіталу) та ліквідаційною вартістю підприємства, зіставлення даних величин відіграє вирішальну роль у прийнятті кредиторами рішення щодо акцептування плану санації чи ліквідації підприємства. Ця вартість підприємства береться до уваги також інвесторами, які можуть фінансувати санацію на умовах часткової участі тощо.

Як уже зазначалося, у процесі реалізації плану санації важливу роль відіграє оперативний санаційний контролінг, який з допомогою свого методичного та функціонального інструментарію координує діяльність різних підрозділів, здійснює контроль за якістю реалізації запланованих заходів, проводить аналіз відхилень, ідентифікує та нейтралізує ризики, а також виявляє додаткові шанси та можливості.

Санація вважається успішною, якщо з допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи (нормалізує виробничу діяльність та уникає банкрутства) і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

### **11.2.2. СУТНІСТЬ САНАЦІЙНОГО АУДИТУ ТА ЕТАПИ ЙОГО ПРОВЕДЕННЯ**

У вітчизняній науково-практичній літературі поняттю "санаційний аудит" дотепер

приділялося дуже мало уваги. Такий стан речей пояснюється тим, що багато економістів не бачать істотної різниці між звичайним аудитом та аудитом, який проводиться на підприємствах, що перебувають у фінансовій кризі. З ухваленням Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", яким передбачено можливість до-судової санації, а також укладання мирової угоди в ході провадження справи про банкрутство, питання проведення саме санаційного аудиту підприємств набуває надзвичайної актуальності. Адже рішення санаторів, кредиторів, арбітражного суду щодо застосування процедури санації чи мирової угоди значною мірою залежить від висновків санаційного аудиту підприємства, що перебуває у фінансовій кризі.

Які ж інституціональні й функціональні особливості санаційного аудиту?

Загалом, аудит - це незалежна експертиза публічної бухгалтерської та фінансової звітності, іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, повноти обліку і його відповідності чинному законодавству, а також формування висновків щодо реального фінансового стану підприємства.

Аудиторські послуги можуть надаватися у формі аудиторських перевірок (аудиту) та пов'язаних з ними експертиз, консультацій з питань бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності юридичних та фізичних осіб. Звичайний аудит проводиться зовнішніми, незалежними від підприємства органами, як правило, спеціалізованими аудиторськими фірмами або аудиторами.

Санаційний аудит є окремим напрямком діяльності аудиторських фірм. Він має свої особливості як щодо методів, так і щодо об'єктів та цілей проведення.

Характерною рисою санаційного аудиту є те, що він проводиться на підприємствах, які перебувають у фінансовій кризі. Головна його мета полягає в оцінці санаційної спроможності підприємства на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності та наявного плану фінансового оздоровлення.

Необхідність проведення санаційного аудиту зумовлена потребою користувачів у об'єктивній інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання та реальність санаційної концепції. Необхідність у висновку спеціаліста спричинено також і тим, що користувачі не мають доступу до джерел інформації та спеціальних знань для оцінки цієї інформації. Санаційний аудит можна розглядати як один з інструментів зменшення до прийняттого рівня інформаційного ризику для інвесторів, кредиторів та інших осіб, які бажають узяти участь у фінансовій санації неспроможного підприємства.

Замовниками санаційного аудиту підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі можуть бути:

- \* нинішні та потенційні власники корпоративних прав підприємства, якщо приймається рішення про збільшення статутного капіталу;
- \* андеррайтери, якщо вирішується питання про викуп ними корпоративних прав нової емісії;
- \* позикодавець (наприклад, банківський консорціум) - якщо вирішується питання про надання санаційного кредиту;
- \* саме підприємство - якщо воно виходить з пропозицією про укладання мирової угоди та проведення санації в ході провадження справи про банкрутство;
- \* потенційний санатор - якщо вирішується питання про санацію підприємства через його реорганізацію (злиття, приєднання);
- \* державні органи - якщо вирішується питання про надання підприємству державної санаційної підтримки.

Зовнішнім замовникам аудиту необхідна обґрунтована інформація, яка

свідчитиме, що:

- 1) дані про фінансово-майновий стан боржника є достовірними й вичерпними;
- 2) план санації є реальним;
- 3) вибрано найліпшу з наявних альтернатив розвитку підприємства. Ці замовники дають доручення аудитору провести економіко-правову експертизу наявної санаційної концепції та зробити висновок про доцільність вкладання коштів у об'єкт санації.

Санаційний аудит проводиться зовнішніми аудиторами в тісній співпраці з внутрішніми службами підприємства, особливо з відділом контролінгу. Особи, що проводять санаційний аудит, мають бути не лише висококваліфікованими економістами, а й розумітися на галузевих особливостях діяльності того чи іншого підприємства. У правовому та в економічному плані аудитор повинен бути повністю незалежним як від підприємства, аудит якого проводиться, так і від замовника аудиторського висновку (кредиторів та інвесторів).

Розробка плану санації не є безпосереднім завданням санаційного аудиту. Як уже було зазначено, підготовкою санаційної концепції займаються або внутрішні аналітичні служби підприємства, або сторонні особи: консалтингові фірми, професійні керуючі санацією тощо, хоч у деяких випадках аудитори беруть активну участь у розробці плану санації. Зауважимо, що санаційний аудит не слід ідентифікувати з причинно-наслідковим аналізом фінансового стану підприємства, який здійснюється під час розробки плану санації і є складовою частиною класичної моделі санації. Без огляду на те, що в обох випадках використовуються ті самі методи аналізу, а також на схожість цілей, між причинно-наслідковим аналізом та санаційним аудитом існує принципова різниця: у першому випадку - це складова частина процесу розробки плану санації, у другому - це перевірка достовірності та реальності відображених в плані санації даних.

Головним критерієм прийняття рішення щодо санації чи ліквідації підприємства є його санаційна спроможність. Водночас, кінцевою метою фінансової санації суб'єкта господарювання є забезпечення його життєдіяльності в довгостроковому періоді. Отже, санаційна спроможність визначається здатністю підприємства до виживання.

Санаційна спроможність - це наявність у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають здатність до успішного проведення його фінансової санації. До загальних умов санаційної спроможності відносять наявність у підприємства ефективної санаційної концепції та потенціалу для майбутньої успішної діяльності, а саме:

- а) стійких позицій на ринку та реальних можливостей збільшення обсягів реалізації;
- б) конкурентних переваг;
- в) виробничого та кадрового потенціалу.

Економічними критеріями санаційної спроможності підприємства є його здатність до забезпечення ліквідності, відновлення прибутковості та одержання конкурентних переваг. Указані кількісні та якісні величини є тісно взаємозв'язаними між собою. Так, досягнення конкурентних переваг можливе лише за наявності стійкої ліквідності та платоспроможності, водночас, орієнтація лише на забезпечення ліквідності дає можливість забезпечити життєздатність підприємства тільки в короткостроковому періоді.

Санаційне спроможним підприємство буде в тому разі, коли продискована очікувана вартість майбутніх активів (за умови успішної санації) буде більшою за вартість його ліквідаційної маси перед проведенням санації.

З правового погляду, санаційно спроможним підприємство буде в тому разі, якщо

воно здатне підтримувати фінансову рівновагу в довгостроковому періоді, тобто коли є достатні передумови для відновлення та збереження стабільної платоспроможності з тим, щоб у кредиторів не було підстав звертатися із заявою до арбітражного суду для порушення справи про банкрутство.

З метою визначення санаційної спроможності підприємства в процесі санаційного аудиту розв'язуються такі завдання:

- \* проводиться аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;
- \* визначаються причини фінансової кризи, її глибина та можливості подолання;
- \* робиться порівняльний аналіз сильних та слабких сторін підприємства;
- \* здійснюється економіко-правова експертиза наявної в підприємства санаційної концепції;
- \* оцінюються ризики, пов'язані з реалізацією санаційної концепції;
- \* робиться висновок про доцільність санації чи ліквідації суб'єкта господарювання.

У процесі проведення санаційного аудиту використовуються різноманітні методи та інструменти. До головних слід віднести такі: опитування (анкетування) співробітників; факторний аналіз відхилень; аналіз сильних та слабких місць (СОФТ-аналіз); розробка сценаріїв; портфельний аналіз; метод ланцюгових підстановок; нуль-базис бюджетування; вартісний аналіз; трендовий аналіз.

Етапи та порядок проведення санаційного аудиту характеризуються відповідною структурно-логічною схемою (рис. 11.4).

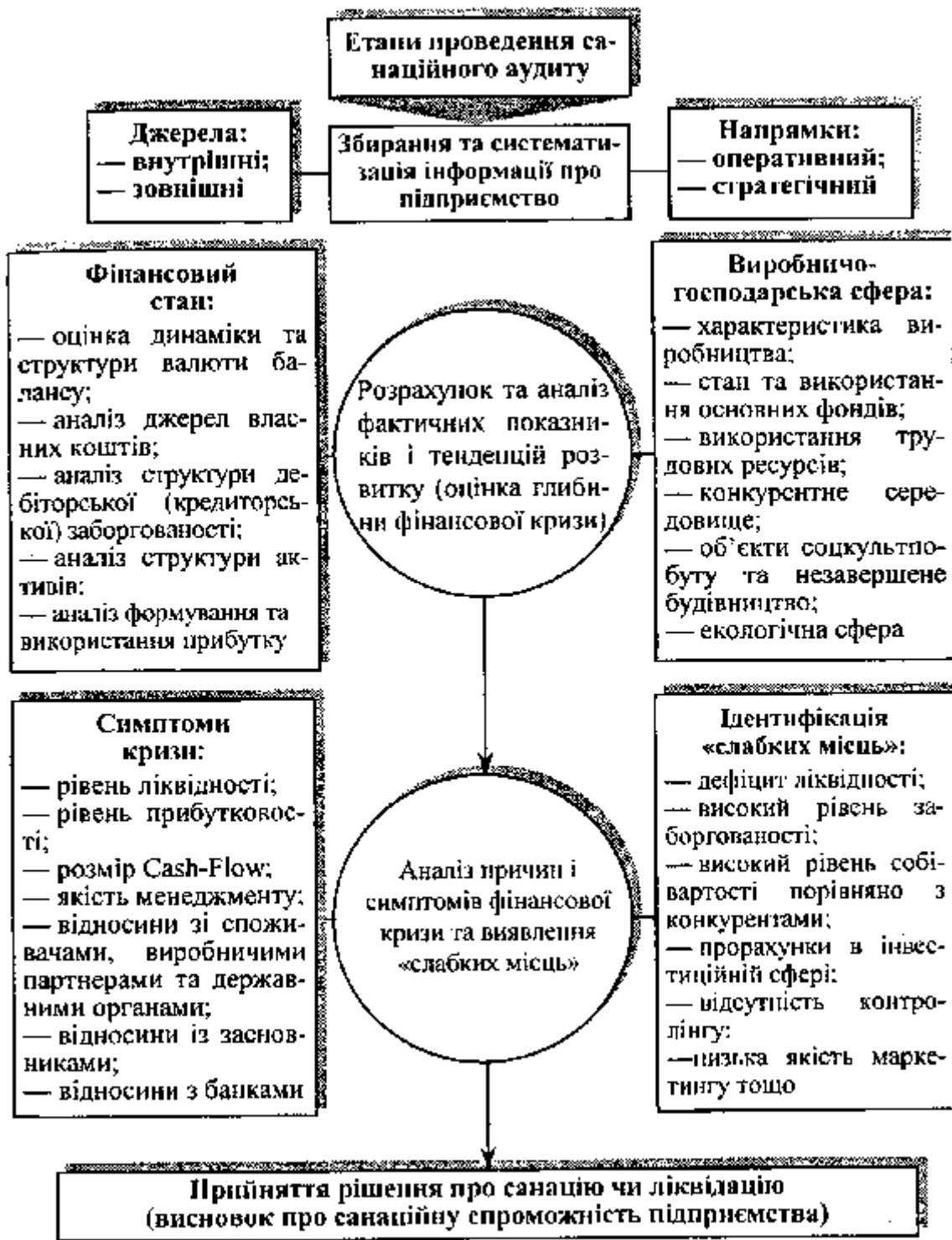


Рис. 11.4. Структурно-логічна схема проведення санаційного аудиту

На першому етапі санаційного аудиту проводиться загальне ознайомлення із наявною в підприємства санаційною концепцією та планом фінансового оздоровлення. Окрім цього, збирається та систематизується інформація, що використовується в процесі санаційного аудиту. Аудитор для виконання своїх завдань, пов'язаних з оцінкою санаційної спроможності суб'єкта господарювання, одержує доступ до всієї необхідної комерційної інформації про підприємство. Перед початком проведення санаційного аудиту аудитор повинен взяти в керівника підприємства пояснювальну записку до плану санації, яка підтверджує повноту та достовірність плану санації, експертиза котрого проводиться, фактологічного матеріалу, на якому базується план, а також визначає



повноваження аудитора.

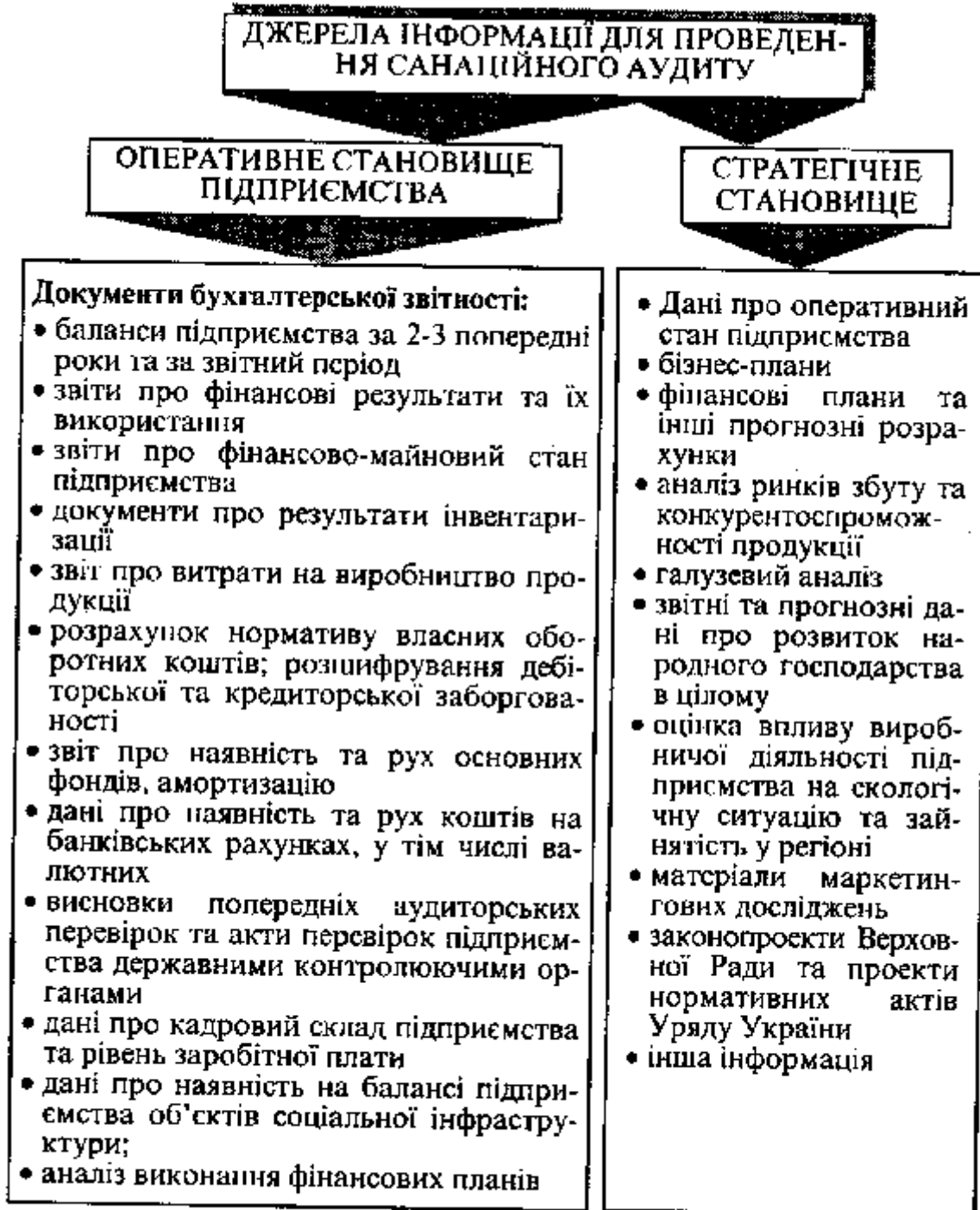


Рис.11.5. Джерела інформації, що використовуються в процесі санаційного аудиту

Як показано на рис. 11.5., дані про підприємство збирають у розрізі його оперативного становища та стратегічних можливостей. Поряд зі звітними бухгалтерськими даними та іншою внутрішньою інформацією для оцінки санаційної спроможності підприємства слід також використовувати зовнішні джерела, а саме: статистичні дані, які характеризують діяльність тієї чи іншої галузі та народного господарства в цілому, описовий матеріал засобів масової інформації, висновки незалежних експертів, нормативні документи. Зрозуміло, що процес збирання та систематизації даних щодо стратегічних можливостей підприємства є набагато складнішим, ніж збирання інформації щодо його актуального стану.

Оцінка відображених у санаційній концепції вихідних даних про оперативне (фактичне) становище та стратегічні можливості підприємства здійснюється в процесі поглибленого аналізу його фінансово-господарського стану. При цьому послідовно розв'язуються такі завдання:

1. Проведення аналізу виробничо-господарської діяльності.
2. Проведення аналізу фінансового стану підприємства.
3. Дослідження ситуації підприємства на ринку факторів виробництва та збуту готової продукції.

### **11.2.3. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ПЕРЕБУВАЄ В КРИЗИ**

Важливим елементом санаційного аудиту є аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства на предмет відповідності фактичного стану даним, відображеним у санаційній концепції. У процесі аналізу виявляються також сильні та слабкі сторони виробничої сфери підприємства з тим, щоб виробити рекомендації щодо їхньої мобілізації чи усунення.

У ході аналізу виробничо-господарської діяльності аудитор проводить таку роботу:

- 1) вивчає загальну виробничу структуру підприємства;
- 2) оцінює рівень існуючої технології виробництва;
- 3) проводить аналіз виробничих витрат;
- 4) аналізує рух основних фондів та амортизаційних відрахувань;
- 5) оцінює показники праці.
- 6) Загальна виробнича структура підприємства. Під час вивчення загальної виробничої структури підприємства розв'язуються такі завдання:
  - досліджуються головні техніко-економічні показники структурних підрозділів (обсяги виробництва, чисельність працівників, основні фонди, ФОП тощо);
  - визначається кількість та місцезнаходження окремих структурних підрозділів, у тому числі допоміжних і обслуговуючих, оптимальність їхнього розташування;
  - проводиться експертиза доцільності виділення (відокремлення) певних підрозділів у ході майбутньої реструктуризації (якщо така передбачається).
- 2) Оцінка рівня існуючої технології виробництва. Це завдання розв'язується за такими позиціями:
  - а) наявність сучасних передових технологій;
  - б) використання ноу-хау та власних інноваційних розробок;
  - в) використання автоматизованих систем управління.

У процесі аудиту звертається також увага на циклічність технологічних процесів та їхню безперервність; можливість повторного використання продуктів переробки (відходів); величину втрат сировини, матеріалів, готової продукції під час виробничого циклу, наявність науково-обґрунтованих норм виготовлення продукції, енергозатратність технологій, серійність виробництва.

3) Аналіз витрат на виробництво. У ході аналізу вивчається ефективність планування собівартості та проводиться факторний аналіз відхилень факту від плану. На підставі первинних бухгалтерських документів визначається сума витрат у собівартості продукції, не пов'язаних з виробничо-господарською діяльністю. При цьому аналізується фактична (у натуральному та вартісному виразі) наявність сировини, матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів, інших товарно-матеріальних цінностей, які не мають відношення до виробництва продукції. На цій підставі розробляються рекомендації щодо їх дальшого використання, у тім числі продажу. Велика увага приділяється питанню правильності віднесення витрат на собівартість продукції та на валові витрати для цілей оподаткування. У разі порушення вимог Закону "Про оподаткування прибутку" в частині формування валових витрат, підприємство наражається на фінансові санкції.

4) Аналіз руху основних фондів та амортизаційних відрахувань. Досліджуючи це питання, слід виходити з того, що балансова вартість окремих майнових активів майже ніколи не дорівнює їх реальній ринковій ціні. Аудитор звертає увагу на основні фонди, що їх придбано, реалізовано, ліквідовано або здано в оренду протягом останніх періодів. Показники завантаженості основних фондів, зносу, матеріаломісткості та енергоємності, прогресивності технологічних процесів порівнюються з аналогічними показниками діяльності підприємств, найліпших у своїй галузі.

Слід перевірити правильність проведення та відображення у звітності таких, пов'язаних з рухом основних фондів операцій: індексація основних фондів; надходження та реалізація; ліквідація та інші види вибуття; ремонт та амортизація; інвентаризація.

Оцінка майнового стану підприємства проводиться на підставі дослідження таких показників: коефіцієнт зносу основних фондів; коефіцієнт оновлення; коефіцієнт вибуття; частка активної частини основних фондів у структурі основних фондів.

5) Аналіз показників праці. Виконуючи це завдання, аудитор досліджує динаміку чисельності працівників та рівня заробітної плати, обсяги прихованого безробіття, плинність кваліфікованих робітників та інженерно-технічних кадрів. З'ясовуються також причини, які призвели до втрат робочого часу (брак замовлень, сировини, утрата традиційних ринків збуту, висока ціна продукції, незадовільна робота обладнання, брак маркетингових досліджень тощо), робиться висновок про відповідність (невідповідність) кількості працівників потребам виробництва. Аналізуючи господарську діяльність підприємства, можна скористатися "Методикою проведення аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств", яку розроблено Агентством з питань запобігання банкрутству. Хоча на сьогоднішній день вказана методика є дещо застарілою.

#### **11.2.4. АУДИТ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ ПІДПРИЄМСТВА**

Головним джерелом інформації в процесі аналізу фінансової сфери є типові форми річної бухгалтерської звітності підприємств, зокрема:

- \* баланс підприємства - ф. № 1;
- \* звіт про фінансові результати - ф. № 2;
- \* звіт про фінансово-майновий стан - ф. № 3.

Особам, відповідальним за проведення фінансового аналізу, слід урахувувати, що у зв'язку з переходом вітчизняних підприємств на національні стандарти бухгалтерського обліку та звітності, наказом Міністерства фінансів України затверджено низку нових стандартів бухгалтерського обліку. Головна інформація, яка використовується в ході аналізу, міститься в ПБО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"; ПБО 2 "Баланс"; ПБО 3 "Звіт про фінансові результати"; ПБО 4 "Звіт про рух грошових коштів"; ПБО 5 "Звіт про власний капітал".

Запровадження стандартів бухгалтерського обліку дає можливість не лише уніфікувати звітність вітчизняних та зарубіжних підприємств, а й полегшує проведення фінансового аналізу. Оскільки розрахунок окремих показників фінансового стану базується на окремих статтях тієї чи іншої форми бухгалтерської звітності, стандартизація форм звітності є необхідною передумовою стандартизації фінансового аналізу. Необхідність такої стандартизації виникає за оцінювання кредитоспроможності чи санаційної спроможності вітчизняних суб'єктів господарювання зарубіжними інвесторами. Аналізуючи фінансовий стан підприємства, що перебуває в кризі, можна використати "Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій". Аудит фінансової сфери включає:

- \* оцінку динаміки та структури валюти балансу;
- \* аудит власного капіталу;
- \* аудит позичкового капіталу та кредиторської заборгованості;
- \* оцінку ліквідності активів підприємства та його платоспроможності;
- \* аудит реальних та фінансових інвестицій;
- \* аналіз дебіторської заборгованості;
- \* аналіз Cash-Flow;
- \* оцінку ділової активності підприємства.

1) Оцінка динаміки і структури валюти балансу. За дослідження динаміки валюти балансу та його структури використовується трендовий метод аналізу (кожна позиція балансу порівнюється з даними попередніх років) та бенчмаркінг (окремі статті порівнюються з аналогічними середньогалузевими показниками та з показниками підприємств, найліпших у галузі). На підставі цього робиться висновок про основні тенденції динаміки показників. Тенденція до зменшення валюти балансу свідчить про скорочення підприємством обсягів своєї господарської діяльності. Це, у свою чергу, може бути головною причиною його неплатоспроможності. Аналізуючи окремі статті балансу, слід зважати на те, що реальна ринкова вартість деяких активів, відображених у балансі, може бути значно нижчою за їхню балансову вартість або взагалі дорівнювати нулю.

2) Аудит власного капіталу. Ураховуючи функції власного капіталу, його роль як джерела фінансових ресурсів на підприємстві, аудит власного капіталу займає ключове місце в процесі аудиту фінансової сфери. У процесі аудиту увага звертається на такі основні питання:

- \* склад та структура джерел власних фінансових ресурсів;
- \* структура сукупного капіталу підприємства;
- \* правильність формування статутного фонду та порядок оцінки вкладів;
- \* можливості збільшення статутного фонду та необхідність санації балансу;
- \* можливості реструктуризації статутного фонду;
- \* структура та джерела формування додаткового капіталу;
- \* наявність резервних (страхових фондів);
- \* наявність нерозподіленого прибутку (непокритих збитків).

На цьому етапі аудиту розраховується низка показників, які характеризують рівень фінансової незалежності підприємства та структуру його сукупного капіталу.

Методику розрахунку цих показників наведено в розділі 9 підручника.

Проблематика аналізу власного капіталу вітчизняних підприємств полягала в тому, що тривалий час структура балансу базувалася на принципах, які були сформовані до переходу на ринкові методи господарювання. Вона не враховувала наявних у міжнародній практиці підходів до визначення капіталу підприємства та його складових - власного та позичкового капіталу. Показники структури капіталу, розраховані на підставі окремих статей чинного до 2000 р. балансу, дають спотворену інформацію про реальний фінансовий стан підприємства. Так, на більшості вітчизняних підприємств показники фінансової незалежності, фінансового левериджу та інші є значно ліпшими за аналогічні показники провідних зарубіжних підприємств.

Оптимізація структури капіталу є надзвичайно важливим і водночас чи не найскладнішим завданням фінансового менеджменту. Не існує єдиних підходів до визначення найбільш оптимального співвідношення між власним та позичковим капіталом. Це визначається особливостями фінансово-господарської діяльності конкретного підприємства, галузі, до якої воно належить, обсягів діяльності та низкою інших факторів.

Аудит власного капіталу акціонерного товариства включає також розрахунок показників ринкової активності підприємства, а саме:

- коефіцієнта цінності акцій (відношення ринкової ціни однієї акції до суми дивідендів на одну акцію);
- рентабельності акцій (показник, обернено пропорційний коефіцієнту цінності акцій);
- суми дивідендів на одну акцію.

3) Аудит позичкового капіталу та кредиторської заборгованості. У ході аудиту позичкового капіталу та кредиторської заборгованості розв'язуються такі завдання:

- \* визначення складу та структури позичкових засобів;
- \* розшифрування поточної кредиторської заборгованості;
- \* визначення величини простроченої заборгованості, оцінка можливості пролонгації та реструктуризації заборгованості;
- \* вивчення можливості емісії облігацій та залучення додаткових позик.

Аудитор повинен перевірити повноту відображення в балансі та у фінансовому плані підприємства поточної заборгованості, тобто заборгованості, яку слід погасити найближчим часом. Особлива увага звертається на те, чи враховані всі платежі в бюджет (з нарахованими штрафами включно), чи правильно визначено частку довгострокових позик, яку треба погасити в короткостроковому періоді, заборгованість із заробітної плати тощо.

Аналізуючи довгострокову кредиторську заборгованість, звертають увагу на цільове використання довгострокових кредитів банків та інших позикових коштів, які одержано протягом останніх років, а також на розміри штрафних санкцій, відсотків, сплачених через порушення розрахунково-платіжної дисципліни (у тому числі через несвоєчасне повернення банківських кредитів). Робиться висновок щодо характеру відносин між підприємством і банками, котрі його кредитують, між підприємством і його найбільшими кредиторами - виробничими партнерами. Оцінюються можливості одержання платіжних поступок, розробляються пропозиції та заходи щодо стимулювання участі кредиторів у санації підприємства-боржника. У процесі санаційного аудиту, за даними аналітичного обліку на останню звітну дату проводиться розшифрування кредиторської заборгованості. Досліджуючи питання кредиторської заборгованості, слід урахувувати, що штрафи, пені, неустойки, визнані боржником або щодо яких є рішення арбітражного суду про стягнення, відносять на результати фінансово-господарської діяльності і до їх одержання чи сплати відображають у звітності одержувача та платника в статтях дебіторів і кредиторів відповідно.

Суми кредиторської заборгованості (перед державними підприємствами), щодо яких строк позовної давності минув, підлягають перерахуванню дебітором у відповідний бюджет не пізніше 10 числа наступного після закінчення строку позовної давності місяця. За несвоєчасне перерахування заборгованості в бюджет стягується пеня в розмірі 0,3% від суми заборгованості за кожний день прострочки. Аудитор повинен також оцінити можливості емісії та розміщення облігацій, якщо це передбачено санаційною концепцією підприємства. При цьому аналізується попередня діяльність підприємства щодо випуску облігацій (якщо це мало місце), а також визначається ефективність використання коштів, залучених завдяки емісії. Слід перевірити, чи враховані підприємством податкові аспекти емісії облігацій.

4) Оцінка ліквідності активів підприємства та його платоспроможності Оцінка ліквідності активів значно полегшиться з уведенням у дію ПБО 2, оскільки в балансі, складеному за новою формою, статті активів розміщено за принципом зростання ліквідності згори донизу.

На цьому етапі аудиту розв'язують такі основні завдання:

- аналізують оборотні активи;
- визначають рівень ліквідності активів;
- оцінюють платоспроможність підприємства;

- визначають рівень виконання умов забезпечення фінансової рівноваги. Активи підприємства та їх структуру вивчають як з погляду їхньої участі у виробництві, так і з погляду оцінки їхньої ліквідності. Нагадаємо, що ліквідність активів - це здатність окремих елементів активів швидко трансформуватися в грошові засоби.

Платоспроможністю (ліквідністю підприємства) називається його спроможність здійснювати платежі наявними засобами, або такими, котрі безперервно поповнюються за рахунок його діяльності. Управління ліквідністю дає змогу уникнути неплатоспроможності і полягає в оперативному плануванні та координації виплат за борговими зобов'язаннями з грошовими надходженнями на рахунок підприємства.

Якщо наявних активів у ліквідній формі недостатньо для задоволення в установленій строк вимог, пред'явлених підприємству з боку кредиторів і виконання зобов'язань перед бюджетом, то такого суб'єкта підприємницької діяльності вважають неплатоспроможним. За неспроможності підприємства виконати грошові зобов'язання протягом трьох місяців після настання строку їхнього погашення, кредитори можуть звернутися в арбітражний суд із заявою щодо оголошення боржника банкрутом. Для дослідження фінансової рівноваги розраховується група показників ліквідності та платоспроможності (див. розд. 9).

5) Аналіз дебіторської заборгованості. У процесі санаційного аудиту, за даними аналітичного обліку на останню звітну дату проводиться розшифрування дебіторської заборгованості та її класифікація з фіксацією дат виникнення і сум в розрізі окремих контрагентів. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності дано в ПБО 10 "Дебіторська заборгованість".

Виділяють поточну дебіторську заборгованість (яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашеною протягом дванадцяти місяців від дати складання балансу) та довгострокову дебіторську заборгованість (яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашеною пізніше ніж через дванадцять місяців від дати складання балансу). На відміну від поточної дебіторської заборгованості довгострокова заборгованість відображається в першому розділі активу балансу, складеному за національними стандартами бухгалтерського обліку, що зумовлено меншим рівнем її ліквідності.

Поточна дебіторська заборгованість включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю, яка визначається як різниця між поточною заборгованістю та резервом сумнівних боргів. Резерв сумнівних платежів розраховується двома способами:

1) виходячи з платоспроможності окремих дебіторів (якщо існує значний ризик невиконання платежів);

2) на підставі класифікації дебіторської заборгованості.

За другим способом здійснюється групування заборгованості за строками її непогашення із розрахунком коефіцієнта сумнівності для кожної групи згідно із сумою безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди.

Величина резерву сумнівних платежів визначається як сума добутків поточної дебіторської заборгованості відповідної групи та коефіцієнта сумнівності відповідної групи.

Слід урахувувати, що резерв сумнівних платежів відображається у звіті про фінансові результати в складі інших операційних витрат, а виключення безнадійної дебіторської заборгованості зі складу активів супроводжується одночасним зменшенням величини резерву сумнівних платежів.

У ході аналізу аудитор повинен оцінити реальні можливості рефінансування дебіторської заборгованості, а також тенденції її розвитку. Зростання дебіторської

заборгованості свідчить про надання підприємством товарних позик споживачам своєї продукції. Кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку. Водночас кредитор може брати позики для забезпечення своєї діяльності, що призводить до збільшення власної кредиторської заборгованості.

б) Аудит реальних та фінансових інвестицій (вкладень). Згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку до інвестиційної діяльності підприємства відносять операції з придбання (спорудження, виготовлення) і продажу майна, що амортизується, - основних фондів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, а також довгострокових та короткострокових фінансових інвестицій. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, проводиться в розрізі таких основних питань:

- склад, структура та доцільність реальних інвестицій;
- склад, структура та прибутковість фінансових вкладень;
- джерела фінансування інвестицій та правильність їхнього відображення в обліку.

Під час аудиту операцій, пов'язаних з капітальними вкладеннями, аудитор досліджує перелік об'єктів інвестування, наявність кошторисів, актив уведення в експлуатацію та обґрунтованість витрат. Наявність довгострокових фінансових вкладень свідчить про інвестиційну спрямованість підприємства. Коли підприємство перебуває у фінансовій кризі і йому загрожує неплатоспроможність, необхідно зробити розшифровку інвестиційних вкладень, дати оцінку їхньої ліквідності та визначити доцільність вкладення коштів у дані активи.

7) Аналіз Cash-Flow. Попередній аналіз ґрунтувався в основному на оцінці певних статей активу та пасиву балансу підприємства. Фактологічною базою аналізу Cash-Flow є дані звіту про прибутки та збитки (звіту про фінансові результати та їх використання). Показник Cash-Flow характеризує величину чистих грошових потоків, які утворюються в результаті операційної та інвестиційної діяльності й залишаються в розпорядженні підприємства в певному періоді.

Даний показник можна розглядати з трьох позицій:

1. Як фінансово-економічний показник (індикатор можливості фінансування за рахунок внутрішніх фінансових джерел).
2. Як показник результативності фінансово-господарської діяльності (індикатор теперішньої та майбутньої дохідності підприємства).
3. Як загальний індикатор фінансового стану підприємства.

Залежно від цілей фінансового аналізу використовують різні підходи до розрахунку Cash-Flow. Найбільш поширений спосіб полягає в тому, що до прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства, у визначеному періоді додаються амортизаційні відрахування, нараховані у тому самому періоді. Cash-Flow показує, яку суму грошових коштів із загального обсягу виручки від реалізації можна спрямувати на погашення кредитів та сплати відсотків, на інвестиції чи на виплату дивідендів. У рамках аналізу Cash-Flow обчислюється коефіцієнт співвідношення Cash-Flow і заборгованості (нетто):

$$K_{\text{Cash-Flow}} = \frac{\text{Cash-Flow}}{\text{сума за боргованості} - \text{грошові кошти} - \text{КФВ}}$$

де КФВ - короткострокові фінансові вкладення.

Цей коефіцієнт показує здатність підприємства розрахуватись зі своїми боргами за рахунок надходжень від операційної та інвестиційної діяльності.

У цьому аналітичному блоці аналізується також процес формування й використання прибутку. У ході аналізу визначається, як змінюються протягом певного періоду суми прибутку від основної діяльності, інших операційних доходів та чистого прибутку, розглядаються фактори, що спричиняють такі зміни.

Проводячи аудит Cash-Flow, слід ураховувати, що досить часто прибуток (збиток), відображений в балансі підприємства та у звіті про фінансові результати, не відбиває реальних фінансових результатів діяльності підприємства. Це пояснюється тим, що, з одного боку, через податкові та інші фактори, суб'єктам господарювання не вигідно показувати реальний економічний прибуток (виявляється тенденція до його заниження), а з іншого - держава через інструмент амортизації, уведення податків та платежів, що відносяться на собівартість продукції, відповідну грошово-кредитну політику може реально впливати на рівень прибутковості підприємств. Інша складова Cash-Flow - амортизація - також перестала відігравати функцію реального фінансового джерела відновлення основних фондів, оскільки обсяги амортизаційних відрахувань є значно меншими, ніж вартість оновлення та модернізації обладнання.

#### **11.2.5. СИТУАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКАХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА ТА ЗБУТУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Значна залежність підприємства від монопольних постачальників сировини, матеріалів та кооперованих поставок може призвести до перебоїв у його функціонуванні. Тому в процесі санаційного аудиту доцільно перевірити географію поставок у цілому та в розрізі окремих постачальників. Слід дослідити також, чи немає фактів закупівлі сировини, матеріалів за завищеними цінами. За наявності таких фактів необхідно визначити причини (корисливий інтерес певних осіб, відповідальних за закупівлі, мотиви ухилення від оподаткування, диктат постачальників тощо).

Виходячи з наявної аналітичної бази суб'єкта господарювання та зовнішніх джерел інформації, у процесі санаційного аудиту вивчають основні параметри маркетингової політики, які відображено в санаційній концепції. Особлива увага при цьому звертається на:

- 1) визначення попиту на продукцію та його прогнозування;
- 2) вивчення конкурентоспроможності товарів;
- 3) забезпечення відповідності рівня якості товарів вимогам ринку;
- 4) розроблення концепції життєвого циклу товарів (на стадіях запровадження, зростання, зрілості та спаду);
- 5) управління товарним асортиментом (розроблення нових видів, модифікація існуючих, зняття з виробництва застарілих моделей);
- 6) розрахунок прогнозних обсягів виробництва та визначення номенклатури продукції;
- 7) розширення інноваційної діяльності, спрямованої на розроблення нових продуктів з урахуванням ринкових вимог та стратегії підприємства.

У процесі аудиту необхідно перевірити наявність контрактів, договір про наміри та інших документів, які свідчать про позиції підприємства на ринку збуту продукції.

Одержану інформацію слід зіставити з даними, відображеними в плані санації.

За вивчення діяльності підприємства у сфері збуту слід перевірити, чи немає фактів реалізації продукції за цінами, нижчими від ринкових (або за собівартістю чи нижче за неї). Коли помічено такі факти, необхідно виявити причини такого явища, з'ясувати, чи справді це було об'єктивно необхідним для завоювання певних позицій на ринку, чи робилося з корисливих інтересів керівництва підприємства.

У разі здійснення бартерних розрахунків, треба провести аналіз продукції, що надходить за бартером, на предмет її ліквідності, необхідності для підприємства та цін. У даному контексті зауважимо, що на практиці досить часто трапляються випадки, коли підприємства з державною часткою власності відвантажують ліквідну продукцію за заниженими цінами суб'єктам господарювання, які



контролюються керівництвом державного підприємства. З іншого боку, у рахунок поставленої продукції постачальнику надходять за бартером неліквідні товари, ще й за завищеними цінами, у результаті цього державне підприємство зазнає значних збитків, з нього "вимиваються" ліквідні активи, а керівництво підприємства через підконтрольні приватні структури отримує надприбутки.

Типовим прикладом зловживань у експортно-імпортних операціях є документальне оформлення експорту за заниженими цінами, а імпорту - за завищеними. Різниця, між реальними ринковими цінами і тими, які відображені в експортно-імпортних контрактах, надходить, як правило, на приватні рахунки керівництва підприємства в зарубіжних банках. Усі ці факти можуть стати причинами збитковості та фінансової кризи на підприємстві. У процесі санаційного аудиту їх слід дослідити і на цій підставі розробити рекомендації щодо усунення таких явищ.

#### **11.2.6. АНАЛІЗ ПРИЧИН КРИЗИ ТА СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ МІСЦЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

На цьому етапі аудиту визначається повнота врахування у санаційній концепції всіх причин та факторів, які призвели до кризової ситуації. Перевіряється, чи правильно були використані методи ідентифікації причин кризи. З'ясовується, чи причини кризи ще діють, чи їх уже подолано (чи вони зникли самі собою). Визначається вид та фаза фінансової кризи; систематизуються причини кризи; виявляються фактори, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники діяльності підприємства; систематизуються "сильні" та "слабкі місця" у діяльності підприємства.

З метою отримання об'єктивної картини фактичного стану підприємства та перспектив його розвитку, у практиці санаційного аудиту досить часто використовується так званий СОФТ-аналіз (SOFT-analysis): аналіз сильних (Strength) та слабких (Failure) місць, а також наявних шансів (Opportunity) та ризиків (Threat). В економічній літературі СОФТ-аналіз має ще й іншу назву - СВOT-аналіз (SWOT-analysis).

Цей вид аналізу може проводитися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На підставі результатів аналізу ендogenous середовища розробляються рекомендації щодо:

- 1) усунення наявних слабких місць,
- 2) ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін).

У результаті СОФТ-аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний та негативний вплив на підприємство іззовні. Відтак опрацьовуються пропозиції щодо:

- 1) нейтралізації можливих ризиків;
- 2) використання додаткових шансів.

<p><b>Сильні сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— кваліфікований інженерно-технічний персонал;</li> <li>— низькі витрати на заробітну плату;</li> <li>— наявність власних виробничих споруд;</li> <li>— прихід молодих та енергійних співробітників фінансових служб.</li> </ul>	<p><b>Слабкі сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— інертність та зловживання керівництва підприємства;</li> <li>— крадіжки на виробництві;</li> <li>— застарілий асортимент продукції;</li> <li>— висока енергоємність продукції;</li> <li>— неефективна діяльність служби збуту.</li> </ul>
<p><b>Додаткові шанси:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— ринок сформований переважно за рахунок імпорту;</li> <li>— держава проводить протекціоністські заходи, спрямовані на захист вітчизняного товаровиробника;</li> <li>— іноземні інвестори виявляють значний інтерес до галузі, до якої належить підприємство.</li> </ul>	<p><b>Ризики:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— криміногенні;</li> <li>— інфляційні (зніснення реальної вартості капіталу);</li> <li>— банкрутства чи неплатоспроможності контрагентів;</li> <li>— зміни податкового законодавства та накладання фінансових санкцій.</li> </ul>

Рис. 11.6. Матриця СОФТ-аналізу

На рис. 11.6. у вигляді матриці наведено приклад типових сильних та слабких сторін вітчизняних підприємств, а також шансів та ризиків, які можуть виникнути під дією зовнішніх обставин. У процесі санаційного аудиту сильні та слабкі місця підприємства слід оцінити з врахуванням основних тенденцій змін у зовнішньому відносно підприємства середовищі. Так, конкретна виробнича програма сьогодні може бути сильною стороною підприємства, однак через певний період унаслідок дії зовнішніх факторів вона може стати цілком непридатною і перетворитися на слабе місце.

Оскільки сильні та слабкі місця, як правило, є відносними величинами, в процесі аналізу їх належить порівнювати з аналогіями на підприємствах-конкурентах. Під час аналізу сильних та слабких місць визначаються критичні сфери, які під дією специфічних факторів впливають на економічні результати підприємства, а також ключові параметри чинників, котрі впливають на ефективність господарської діяльності. На практиці досить часто в ході СОФТ-аналізу використовуються такі методи контролінгу, як анкетування та АВС-аналіз. Результати аналізу унаочнюються у вигляді діаграм, матриць, схем, графіків.

### 11.2.7. АКТ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ

Завершується санаційний аудит загальною оцінкою санаційної спроможності підприємства з наступним прийняттям рішення про доцільність санації чи ліквідації суб'єкта господарювання та складанням акта аудиторської перевірки.

На підставі даних, одержаних в результаті санаційного аудиту, розробляються загальні висновки та пропозиції щодо доцільності ліквідації чи санації підприємства. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, структура балансу незадовільна, ринки збуту продукції втрачено, стратегії розвитку підприємства бракує, концепція санації недосконала, то робиться висновок про те, що підприємство є санаційно неспроможним і його доцільно ліквідувати.

Якщо санаційний аудит показав, що підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, має достатньо підготовлений менеджмент, ринки збуту продукції, а також перспективи залучення фінансових ресурсів зовнішнього санатора, то робиться висновок про можливість проведення санації суб'єкта господарювання.

В акті про результати санаційного аудиту треба відобразити реальну картину поточного становища підприємства та його санаційних шансів з урахуванням

прогнозів розвитку самого підприємства та навколишнього бізнесового середовища. Акт може складатися з таких розділів:

1. Основні відомості про аудитора та аудиторську фірму.
2. Підстави для проведення аудиту, мета, методи та обсяг.
3. Оцінка достовірності інформації та наданих доказів.
4. Висновки про санаційну спроможність чи неспроможність. Можливі три варіанти висновку:

- 1) концепція (план) санації відображає реальний стан справ і підприємство є санаційно спроможним;
- 2) план санації можна реалізувати за умови виконання певних рекомендацій, зроблених у процесі санаційного аудиту;
- 3) план санації та достовірність відображених у ньому даних беруть під сумнів та роблять висновок про недоцільність проведення санації.

Якщо аудитор визнає, що санація підприємства є можливою лише за виконання певних рекомендацій, зроблених у ході аудиту, то він повинен послатися на ці конкретні рекомендації. Якщо план санації визнано недосконалим, аудитор повинен обґрунтувати це відповідними доказами, описати основні позиції плану, які є недостовірними або сумнівними. Якщо на підставі проведених аудитором процедур та вивчення необхідної інформації він набуває переконання в тому, що компанія не може продовжувати своє функціонування в майбутньому, аудитор визнає запропоновану концепцію санації помилковою.

### **11.3. ФІНАНСОВІ ДЖЕРЕЛА САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

- 11.3.1. Форми фінансової санації
- 11.3.2. Внутрішні джерела фінансової санації
- 11.3.3. Санація балансу. Зменшення статутного фонду підприємства
- 11.3.4. Санація із залученням коштів власників підприємства
- 11.3.5. Альтернативна санація
- 11.3.6. Участь кредиторів у фінансовому оздоровленні боржника
- 11.3.7. Фінансова участь персоналу в санації підприємства
- 11.3.8. Державна фінансова підтримка санації підприємств

#### **11.3.1. ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ**

Головною метою фінансової санації є мобілізація фінансових ресурсів для:

1. Відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності.
2. Формування фінансового капіталу для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Сукупний капітал підприємства складається з власного та позичкового капіталу. Таким чином, фінансування санації може здійснюватися за рахунок власних коштів підприємства (самофінансування), фінансових засобів власників, за допомогою кредиторів і, у виняткових випадках, за рахунок державної фінансової підтримки. Санація може бути спрямована на реструктуризацію активів або на реструктуризацію пасивів. За формальними ознаками розрізняють два види санації:

- а) санація без залучення додаткових фінансових ресурсів на підприємство;
- б) санація із залученням нового фінансового капіталу.

У першому випадку санація може здійснюватися в таких формах:

- \* зменшення номінального капіталу підприємства;
- \* конверсія власності в борг;
- \* конверсія боргу у власність;
- \* пролонгація строків сплати заборгованості;
- \* добровільне зменшення заборгованості;
- \* самофінансування.

Санація із залученням нового фінансового капіталу може набирати таких форм:

- \* альтернативна санація;
- \* зменшення номінального капіталу з наступним його збільшенням (двоступінчаста санація);
- \* безповоротна фінансова допомога власників;
- \* безповоротна фінансова допомога персоналу;
- \* емісія облігацій конверсійного займу;
- \* залучення додаткових позик.

За джерелами мобілізацій фінансових ресурсів розрізняють автономну санацію (власні кошти підприємства та капітал його власників) та зовнішню санацію (кошти кредиторів та держави). Виділяють окремих вид санації підприємств - з допомогою державної фінансової підтримки. Фінансування державою санаційних заходів може здійснюватися на поворотній або безповоротній основі. Крім того, в окремих випадках держава може вдаватися до непрямих методів сприяння санації суб'єктів господарювання: податкові пільги, створення особливих умов підприємницької діяльності і т.д.

Якщо в балансі підприємства за результатами звітного року відображено непокриті збитки минулих років (чи збитки звітного року), то треба приймати рішення про джерела покриття цих збитків. Щодо цього у науковій літературі з питань санації дуже часто трапляється поняття "чистої санації". Чиста санація полягає в санації балансу неспроможного підприємства. Вона спрямована на формальне покриття зазначених у балансі збитків.

### **11.3.2. ВНУТРІШНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ**

У літературі з питань фінансової санації вказують на два види реакції підприємств на фінансову кризу:

1. Захисна реакція, яка передбачає різке скорочення витрат, закриття та розпродаж окремих підрозділів підприємства, скорочення та розпродаж обладнання, звільнення персоналу, скорочення окремих частин ринкового сегменту, зменшення відпускних цін та (або) обсягів реалізації продукції.
2. Наступальна реакція, що передбачає активні дії: модернізація обладнання, введення нових технологій, запровадження ефективного маркетингу, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, розробка і впровадження прогресивної стратегічної концепції контролінгу та управління.

Залежно від вибраної стратегії підприємство добирає той чи інший каталог внутрішньогосподарських санаційних заходів. Використання внутрішніх фінансових резервів дає змогу не тільки подолати внутрішні причини неспроможності підприємств, а й значно зменшує залежність ефективності проведення санації від залучення зовнішніх фінансових джерел. Водночас, на підприємствах, які перебувають у фінансовій кризі, повністю вичерпано такі класичні джерела самофінансування, як прибуток та амортизація. Мобілізацію внутрішніх резервів фінансової стабілізації спрямовано передовсім на поліпшення (або відновлення) платоспроможності та ліквідності підприємства. Як правило, її здійснюють за такими основними напрямками:

1. Реструктуризація активів.
2. Зменшення (заморожування) витрат.
3. Збільшення виручки від реалізації.

Першу групу санаційних заходів пов'язано зі зміною структури та складу активної сторони балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами у складі та структурі пасивів). У рамках реструктуризації активів виділяють такі види санаційних заходів:

- а) мобілізація прихованих резервів. Приховані резерви - це частина капіталу

підприємства, яку не відображено в його балансі. Величина прихованих резервів у активній стороні балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їхньою реальною (вищою) вартістю. Мобілізація прихованих резервів здійснюється:

\* через реалізацію окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва та реалізації продукції (будівлі та споруди невикористаного призначення, корпоративні права інших підприємств, боргові цінні папери, нематеріальні активи, наднормативні запаси сировини й матеріалів тощо);

\* у результаті індексації балансової вартості майнових об'єктів, які неможливо реалізувати без порушення нормального виробничого циклу (такий метод реструктуризації активів не пов'язаний із реальним поліпшенням платоспроможності, однак безпосередньо впливає на підвищення кредитоспроможності підприємства). У разі індексації основних фондів змінюється структура пасивів (збільшується стаття "Статутний капітал" чи "Додатковий капітал");

б) використання зворотного лізингу (господарська операція, яка передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг). Наприклад, збиткове підприємство продає лізинговій компанії адміністративну будівлю з одночасним укладанням договору про лізинг даного об'єкта нерухомості. Кредитоспроможність даного підприємства знижується. Однак його платоспроможність різко поліпшується. Крім того, підприємство з причини своєї збитковості може отримати значну економію на податкових платежах, які супроводжують операцію купівлі-продажу даного об'єкта основних фондів;

в) лізинг основних фондів. Цей метод уможлиблює модернізацію обладнання (а отже, здійснення санаційних заходів виробничо-технічного характеру), коли бракує необхідних інвестиційних ресурсів;

г) здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі;

д) оптимізація структури розміщення оборотного капіталу (зменшення частки низьколіквідних оборотних засобів, запасів сировини та матеріалів, незавершеного виробництва тощо);

е) продаж окремих, низькорентабельних структурних підрозділів (філій). За рахунок такої операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для репрофілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності;

є) використання давальницької сировини, тобто - спосіб завантаження виробничих потужностей підприємства, за якого сировина та матеріали надаються підприємству безкоштовно, однак готова продукція, виготовлена на давальницьких умовах, є власністю постачальника сировини. Переробка давальницької сировини розглядається як послуга, що за неї підприємство отримує обумовлену в договорі частину готової продукції або певні грошові кошти;

і) рефінансування дебіторської заборгованості (переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо). Одним із факторів, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств і зокрема на їхню платоспроможність, є високий рівень невиправданої дебіторської заборгованості. Станом на початок 2000 року дебіторська заборгованість суб'єктів господарювання перевищувала обсяг ВВП країни у півтора рази. Це є суттєвим резервом відновлення платоспроможності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі. Тому фінансовий менеджмент мусить використати всі наявні можливості для погашення заборгованості.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать:

\* Факторинг (продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку). На підставі договору про проведення розрахункових операцій через факторинг банк, наприклад, може придбати в підприємства-продавця право вимоги за поставлені товари та надані послуги, строки сплати за які минули (прострочена дебіторська заборгованість), або за поточними розрахунками. Підприємства поступаються правом на одержання грошей згідно з платіжними документами на поставлену продукцію в обмін на негайне одержання основної суми дебіторської заборгованості (за вирахуванням комісійної винагороди факторинговій фірмі, розмір якої залежить від ризиковості операції, чинної відсоткової ставки та строків настання платежу).

\* Облік або дисконт векселів. Зміст цієї операції полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його оплачує пред'явнику, а платіж отримує тільки з настанням зазначеного у векселі строку погашення. Економічною суттю операції дисконтування є дострокова реалізація векселя його держателем банку і переведення комерційного кредиту в банківський. За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь, тобто оплачує вексель за мінусом знижки. Різниця між сумою, яку банк заплатив, придбавши вексель, і сумою, яку він отримає на цей вексель у строк платежу, також називається дисконтом.

\* Форфейтинг - кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептовано імпортером. Продавцем вимог за форфейтингу може бути підприємство, яке виконало зобов'язання за контрактом і прагне рефінансувати дебіторську заборгованість з метою зменшення кредитного ризику та поліпшення ліквідності (платоспроможності). Форфейтинг, як правило, здійснюється за участю банківської установи і є також однією із форм трансформації комерційного кредиту в банківський.

Крім того, у межах заходів щодо рефінансування дебіторської заборгованості проводиться комплекс процедур з примусового стягнення заборгованості, у тім числі зверненням із позовом до арбітражного суду. Порядок доарбітражного врегулювання спорів та позовного звернення до арбітражного суду детально описано далі.

Усі охарактеризовані вище санаційні заходи так чи інакше зумовлюють зміни в окремих статтях активу балансу. Наступні дві групи заходів пов'язані в основному зі змінами у звіті про фінансові результати та їх використання (звіт про прибутки та збитки).

Зменшення (заморожування) витрат

Даний блок санаційних заходів здійснюється за двома напрямками:

1. Заморожування інвестиційних вкладень.
2. Зниження валових витрат.

Строк окупності інвестицій (особливо зовнішніх), здійснюваних підприємством, яке перебуває у фінансовій кризі, має бути якомога меншим.

Окупність капіталовкладень може відбуватися або в результаті збільшення грошових доходів, або завдяки зменшенню витрат. У рамках фінансової санації може бути прийнято рішення про заморожування ризикових інвестиційних проектів та інвестицій з довготривалим строком окупності.

Санаційні заходи, спрямовані на зниження витрат виробництва, доцільно здійснювати на засаді нуль-базис-бюджетування (ZBB - Zero-Base-Budgeting).

Головною метою ZBB є визначення оптимального рівня валових витрат підприємства та пріоритетних напрямків використання обмежених фінансових ресурсів. Основна відмінність ZBB від звичайного оперативного планування полягає в тому, що останнє значною мірою зорієнтоване на показники рівня витрат

попередніх періодів (які можуть бути невиправдано завищеними). Базою для ZBB є так звана точка-нуль, тобто планові показники розраховуються на підставі нового обрахунку всіх норм та нормативів витрат, їхнього складу та структури. ZBB є складовою частиною контролінгу витрат підприємства. Порядок проведення ZBB показано на рис. 11.7.

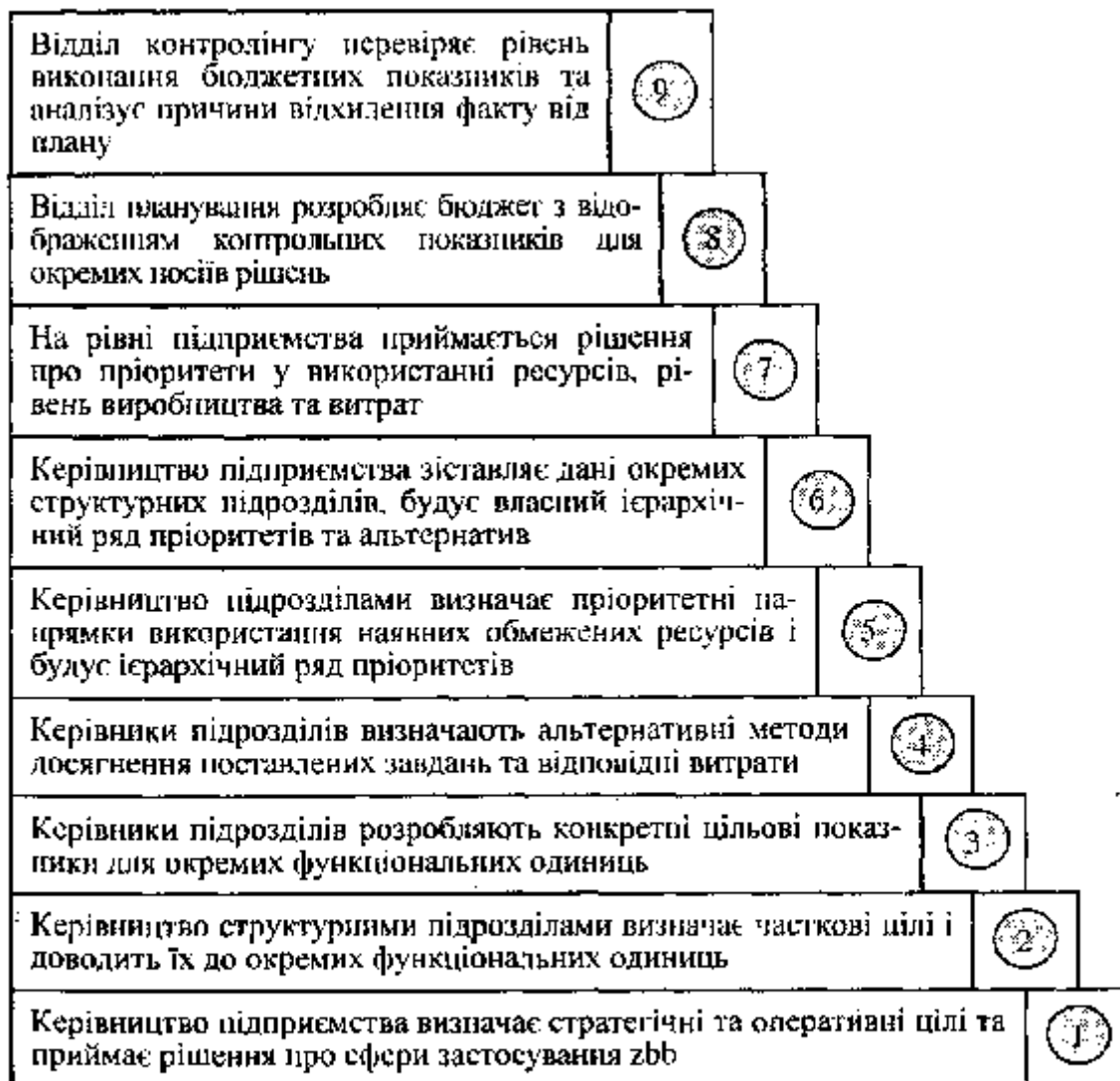


Рис. 11.7. Етапи нуль-базис-бюджетування (За: Meyer-Piening, Zero Base Planning. — Keola, 1990. — S.18.)

У рамках ZBB аналізуються всі статті витрат і за кожною з них визначаються можливості економії. Розробляючи плани ощадливого використання сировини та матеріалів, особливу увагу слід звернути на необхідність боротьби з крадіжками на виробництві. За деградації економіки та суспільної моралі вони набирають масового та системного характеру. У 1996 р. в Україні офіційно враховані втрати та збитки від крадіжок становили 19,5% ВВП, в 1997р. - 9%. Практично всі транспортні партії приходять недоукомплектованими. Для боротьби з цим явищем на багатьох підприємствах доцільно створювати власну службу безпеки. Як свідчать вітчизняна практика та зарубіжний досвід, проведення фінансової санації підприємств обов'язково супроводжується радикальним зменшенням витрат на персонал. Економії за цією статтею можна досягти зменшенням заробітної плати або зменшенням величини необхідного робочого часу. Найбільш поширеними заходами для скорочення робочого часу є:

\* запровадження неповного робочого тижня;

- \* достроковий вихід на пенсію;
- \* неоплачувані відпустки;
- \* звільнення персоналу.

Зауважимо, що масові звільнення персоналу треба поєднувати із санаційними заходами соціального характеру.

У рамках мобілізації внутрішньовиробничих санаційних резервів аналізуються всі наявні можливості збільшення виручки від реалізації продукції. У цьому разі слід використати весь арсенал заходів для активізації збутової (маркетингової) політики підприємства. Стимулювати збут можна як наданням знижок покупцям, так і помірним збільшенням цін; як масованою рекламою, так і її припиненням. Тип санаційних заходів у даній сфері залежатиме від конкретного підприємства та від вибраної ним стратегії маркетингу.

### **11.3.3. САНАЦІЯ БАЛАНСУ. ЗМЕНШЕННЯ СТАТУТНОГО ФОНДУ ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянемо тепер комплекс санаційних заходів, спрямованих на реструктуризацію пасивів підприємства. Ці заходи пов'язані зі зміною розмірів та структури фінансових джерел формування активів.

Маючи збитки, підприємства, як правило, не заінтересовані показувати їх у своїй звітності, зокрема в балансі. Особливо це стосується акціонерних товариств, оскільки їхні баланси публікуються в пресі. За наявності балансових збитків суб'єктам господарювання дуже важко розраховувати на залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, оскільки як для кредиторів, так і для потенційних інвесторів збиткове підприємство є непривабливим об'єктом фінансування.

Відтак збиткові підприємства можуть вдатися до санації балансу (чиста санація). Чиста санація передбачає покриття відображених в балансі збитків за рахунок власних та прирівняних до них коштів. Згідно із законодавством України, збитки підприємств можуть списуватися за рахунок резервних (страхових) фондів, засобів цільового призначення (спеціальні фонди і цільове фінансування) або за рахунок санаційного прибутку, який може утворитися за зменшення статутного фонду підприємства. Ліквідність та платоспроможність підприємства в результаті чистої санації не поліпшуються, оскільки підприємство не залучає додаткових фінансових ресурсів.

Санація балансу за рахунок санаційного прибутку доцільна лише тоді, коли вичерпано інші можливості покриття балансових збитків. Даний (розрахунковий) прибуток утворюється в результаті зменшення статутного фонду підприємства. Санаційний прибуток - це прибуток, який виникає внаслідок викупу підприємством власних корпоративних прав (акцій, паїв) за курсом, нижчим від номінальної вартості цих прав, або в результаті їх безкоштовної передачі для анулювання, зниження номінальної вартості або за одержання безповоротної фінансової допомоги від власників корпоративних прав, кредиторів та інших заінтересованих у санації підприємства осіб. Перша складова санаційного прибутку дорівнює різниці між номінальною вартістю корпоративного права та ціною його викупу емітентом і витратами, пов'язаними з процедурою викупу прав та зменшення статутного фонду. Якщо корпоративні права надаються для анулювання безкоштовно, то санаційний прибуток дорівнюватиме номінальній вартості наданих для анулювання прав за мінусом витрат, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу.

Порядок зменшення статутного фонду підприємств. Основні цілі та завдання зменшення статутного фонду підприємств:

- \* одержання санаційного прибутку, який спрямовується на покриття балансових збитків;



\* урівноваження (або перевищення) номінальної вартості акцій (паїв) з їхньою ринковою ціною, оскільки в період фінансової кризи може скластися ситуація, коли біржова ціна буде суттєво меншою за номінальну вартість акцій. Залучення засобів через додаткову емісію корпоративних прав у даному разі неможливе;

\* приведення у відповідність величини основних та оборотних засобів підприємства з розміром його власного капіталу, оскільки з метою підвищення платоспроможності підприємство може прийняти рішення про продаж частини свого майна, що й спричинятиметься до такої невідповідності;

\* концентрування статутного капіталу в руках найбільш активних власників.

У зв'язку з тим, що найпоширенішими формами організації бізнесу в Україні є акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю, ми будемо досліджувати механізм зменшення статутного капіталу підприємства на прикладі саме цих видів господарських товариств.

Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку затверджене "Положення про порядок збільшення (зменшення) статутного фонду акціонерних товариств". Цим положенням та Законом України "Про господарські товариства" передбачено два методи зменшення статутного фонду акціонерного товариства:

1. Зменшення номінальної вартості акцій (деномінація).
2. Зменшення кількості акцій існуючої номінальної вартості. Зменшення номінальної вартості може здійснюватися об'єднанням кількох акцій в одну (конверсія). Обсяги зменшення статутного капіталу визначаються рішенням зборів акціонерів, пайовиків. Рішення загальних зборів товариства про зміни статутного фонду приймаються більшістю у 3/4 голосів акціонерів, які беруть участь у зборах (загальні збори визнаються правомочними, якщо в них беруть участь акціонери, що мають відповідно до статуту товариства понад 60 % голосів)<sup>1</sup>.

Приклад 1.

Статутний фонд підприємства становить 100 000 грн., збитки - 12 000 грн. Загальними зборами товариства прийнято рішення щодо зменшення статутного фонду шляхом передачі до анулювання корпоративних прав номінальну вартістю 11 000 грн. Окрім цього, один з кредиторів частково списав короткострокову заборгованість підприємства зі сплати процентів за користування кредитом на суму 2 000 грн.

Якщо не враховувати податкові нюанси, то баланс підприємства в ході проведення вказаних операцій буде змінюватися таким чином:

**а) Баланс підприємства до зменшення статутного фонду**

А		ІІ	
1. Основні засоби	60 000	1. Статутний фонд	100 000
2. Запаси і витрати	30 000	2. Непокриті збитки	-12 000
3. Дебіторська заборгованість	15 000	3. Довгострокові пасиви	10 000
4. Грошові кошти	3 000	4. Короткострокові пасиви	10 000
Баланс	108 000	Баланс	108 000

### б) Баланс підприємства після зменшення статутного фонду

А		П	
1. Основні засоби	60 000	Статутний фонд	89 000
2. Запаси і витрати	30 000	Резервні фонди	1000
3. Дебіторська заборгованість	15 000	Довгострокові пасиви	10 000
4. Грошові кошти	3000	Короткострокові пасиви	8000
Баланс	108 000	Баланс	108 000

Санаційний прибуток в сумі 13 тис. грн., який утворився внаслідок зменшення статутного фонду та списання заборгованості, спрямовується на покриття балансових збитків та на формування резервних фондів.

Законодавством України встановлено чіткий порядок зменшення статутного фонду підприємств. Нормативне регулювання в цій сфері здійснюється з метою захисту майнових інтересів кредиторів. Надзвичайно важливим є те, що рішення товариства про зміни розміру статутного фонду набирає чинності лише з дня внесення цих змін до державного реєстру. Реєстрація випуску акцій та інформації про емісію акцій у зв'язку зі зменшенням статутного фонду здійснюється відповідно до Положення про порядок реєстрації випуску акцій і облігацій підприємств та інформації про емісію. Зменшення статутного фонду за наявності заперечень кредиторів не допускається, оскільки в даному разі зменшується капітал, у межах якого власники підприємства відповідають перед його кредиторами. Зауважимо, що виконавчі органи підприємства несуть персональну відповідальність за факт зменшення статутного фонду та повернення внесків власникам у разі заперечень кредиторів. Рішення зборів засновників не звільняє дирекцію (правління) від відшкодування збитків кредиторам, оскільки воно набуває правової сили лише після внесення змін до державного реєстру.

У повідомленні про загальні збори акціонерів з приводу зміни розмірів статутного фонду обов'язково зазначаються:

- а) мотиви, спосіб та мінімальний розмір збільшення або зменшення статутного фонду;
- б) проект змін до статуту, пов'язаних зі змінами розміру статутного фонду;
- в) дані про кількість акцій, що випускаються додатково або вилучаються, та їхню загальну вартість;
- г) відомості про нову номінальну вартість акцій;
- д) права акціонерів за додаткового випуску акцій або за їхнього вилучення;
- е) дата початку і закінчення передплати на акції, що додатково випускаються або вилучаються.

Рішенням акціонерного товариства про зменшення розмірів статутного фонду об'єднанням акцій, акції, не подані для анулювання, визнаються недійсними, але не раніше, ніж через шість місяців після повідомлення про це всіх акціонерів.

Законодавством встановлено, що підприємство повинно покрити збитки акціонерів, пов'язані зі зменшенням статутного фонду. У разі, коли акціонер відмовився від обміну акцій у зв'язку зі зменшенням статутного фонду через зменшення номінальної вартості акцій, емітент зобов'язаний запропонувати акціонеру викупити його акції за вартістю, не нижчою від номінальної. Проте досить часто великі акціонери, власники контрольних пакетів акцій надають свої акції для анулювання безкоштовно, роблячи таким чином посильний внесок у фінансування санації. За економічним змістом зменшення статутного фонду з метою покриття балансових збитків підприємства означає приведення у відповідність розміру номінального капіталу до його реальної вартості, яка впливає зі стану балансу. Збитки для власників виникають не в момент

зменшення номіналу (чи анулювання акцій), а тоді, коли підприємство отримало збитки від фінансово-господарської діяльності.

Санація викупом акцій (придбанням паїв) у власників. Акціонерне товариство має право викупити в акціонера оплачені ним акції для наступного перепродажу, розповсюдження серед своїх працівників або анулювання. Указані акції мають бути реалізовані або анульовані у строк, не більший за один рік. Те саме стосується і товариства з обмеженою відповідальністю щодо придбання ним паїв учасників товариства .

За санації через викуп емітентом корпоративних прав у їхніх держателів підприємство повинно, без огляду на складний фінансовий стан, мати в своєму розпорядженні достатньо ліквідних засобів, необхідних для виплати відшкодування власникам акцій (паїв). Іншою важливою умовою такого методу санації є те, що для акціонерного товариства, наприклад, викуп акцій є доцільним лише за курсом, нижчим від номінальної вартості. В іншому разі санаційний прибуток, який може бути спрямований на покриття балансових збитків, не створюється, а отже, зменшувати статутний фонд немає сенсу.

Приклад 2.

Споруду, яка входить до складу основних фондів невиробничого призначення акціонерного товариства балансовою вартістю 20 000 грн., реалізовано за 30 000 грн. Виручку від реалізації цього об'єкта товариство використало для придбання власних акцій номінальною вартістю 37 000 грн. (курс 40,62 грн. за одну акцію номінальною вартістю 50 грн.). Власні акції підприємства відображаються в активі балансу за ціною їх придбання (податкові аспекти у розрахунках не враховуються). В результаті такої операції здійснюється перенесення суми з однієї активної статті балансу на іншу. Безпосередньо після цього придбані акції анулюються (вартість активів зменшується на 20 000 грн.) з одночасним зменшенням статутного капіталу на номінальну вартість анульованих акцій (37 000 грн.). Виникає санаційний прибуток у розмірі різниці між номінальною вартістю анульованих акцій і курсом їх придбання. Окрім цього, підприємство отримує прибуток від реалізації основних фондів у сумі 10 000 грн. Цей прибуток спрямовується безпосередньо на покриття балансових збитків. Баланс підприємства в процесі проведення санації буде змінюватися так:

а) Баланс підприємства перед проведенням санації, грн.

А		П	
1. Основні засоби	45 000	1. Статутний фонд	80 000
2. Оборотні засоби	60 000	2. Непокриті збитки	- 15 000
		3. Довгострокові пасиви	30 000
		4. Короткострокові пасиви	10 000
Баланс	105 000	Баланс	105 000

б) Баланс підприємства після придбання власних акцій, грн.

А		П	
1. Основні засоби	25 000	1. Статутний фонд	80 000
2. Власні акції	30 000	2. Непокриті збитки	- 5000
3. Оборотні засоби	60 000	3. Довгострокові пасиви	30 000
		4. Короткострокові пасиви	10 000
Баланс	115 000	Баланс	115 000

в) Баланс підприємства після анулювання придбаних акцій, грн.

А		П	
1. Основні засоби	25 000	1. Статутний фонд	43 000
2. Оборотні засоби	60 000	2. Резервний фонд	2000
		3. Довгострокові пасиви	30 000
		4. Короткострокові пасиви	10 000
Баланс	85 000	Баланс	85 000

За використання такого методу санації підприємство може покрити показані в балансі збитки, однак його платоспроможність та ліквідність дещо погіршуються, оскільки для придбання власних корпоративних прав витрачаються ліквідні засоби.

#### 11.3.4. САНАЦІЯ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ КОШТІВ ВЛАСНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Найбільш заінтересованими в санації неспроможного підприємства особами є його власники (акціонери, пайовики тощо). Вони, як правило, несуть значний тягар фінансування санаційних заходів. Фінансування санації власниками може здійснюватися:

- а) збільшенням (зменшенням) статутного фонду;
- б) наданням позик;
- в) наданням цільових внесків на безповоротній основі.

У результаті санації балансу підприємство не мобілізує додаткових коштів, однак створює необхідні передумови (урівноважування номінальної вартості акцій (паїв) з їхньою ринковою ціною) для залучення зовнішніх фінансових джерел у майбутньому. На практиці в санаційних цілях досить часто слідом за зменшенням статутного капіталу здійснюється його збільшення. Ця операція має назву "двоступінчастої санації".

Санація збільшенням статутного фонду. Основні цілі збільшення статутного капіталу підприємства:

\* мобілізація фінансових ресурсів для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру, для модернізації існуючих потужностей, переобладнання чи

розширення виробництва;

\* збільшення частки капіталу, в межах якої власники підприємства відповідають за його зобов'язаннями перед кредиторами, тобто підвищення кредитоспроможності суб'єкта господарювання та його фінансової стійкості;

\* поліпшення ліквідності та платоспроможності підприємства, оскільки збільшення капіталу пов'язане, як правило, із залученням додаткових грошових ресурсів;

\* акумуляція фінансового капіталу для придбання корпоративних прав інших підприємств, у тім числі з метою посилення впливу на такі підприємства, їх поглинання чи придбання їхніх потужностей.

Для залучення засобів збільшенням статутного капіталу не потрібна ні застава майна, ні гарантії третіх осіб. Крім того, ресурси, вкладені в статутний фонд підприємства, залишаються в його розпорядженні протягом довгострокового періоду. Структурно-логічну схему збільшення статутного капіталу підприємства зображено на рис. 11.8.

Слід мати на увазі, що акціонерне товариство має право збільшувати статутний фонд, якщо всі раніше випущені акції повністю оплачено за вартістю, не нижчою від номінальної. Рішення про збільшення статутного капіталу приймається більшістю в 3/4 голосів акціонерів, які беруть участь у правоможних зборах. Збільшення статутного фонду товариства не більш як на 1/3 може бути здійснене з рішення правління за умови, що таке передбачено статутом. Збільшення статутного фонду здійснюється трьома методами:

- 1) збільшенням кількості акцій існуючої номінальної вартості;
- 2) збільшенням номінальної вартості акцій.
- 3) обміном облігацій на акції.

За збільшення кількості акцій існуючої номінальної вартості статутний фонд збільшується за рахунок таких джерел:

- \* додаткових внесків учасників та засновників;
- \* дивідендів (реінвестиції прибутку);
- \* індексації основних фондів.

У санаційних цілях статутний фонд, як правило, збільшується з метою мобілізації додаткових внесків інвесторів. Випуск акцій для покриття збитків, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства, забороняється. За збільшення статутного фонду підприємство, яке перебуває в кризі, може натрапити на проблему пошуку потенційних інвесторів, оскільки капіталовкладення в такого роду підприємства пов'язані з підвищеним рівнем ризику. У такому разі з метою компенсації ризиковості слід пропонувати різного роду пільгові умови вкладення капіталу. Ідеться передовсім про надання преференцій (пільг) щодо розподілу майбутніх прибутків (авансована виплата дивідендів, підвищений розмір дивідендів), прийняття управлінських рішень, розподілу ліквідаційної маси тощо. Надання заохочувальних преференцій слід узгоджувати з чинними нормами законодавства.

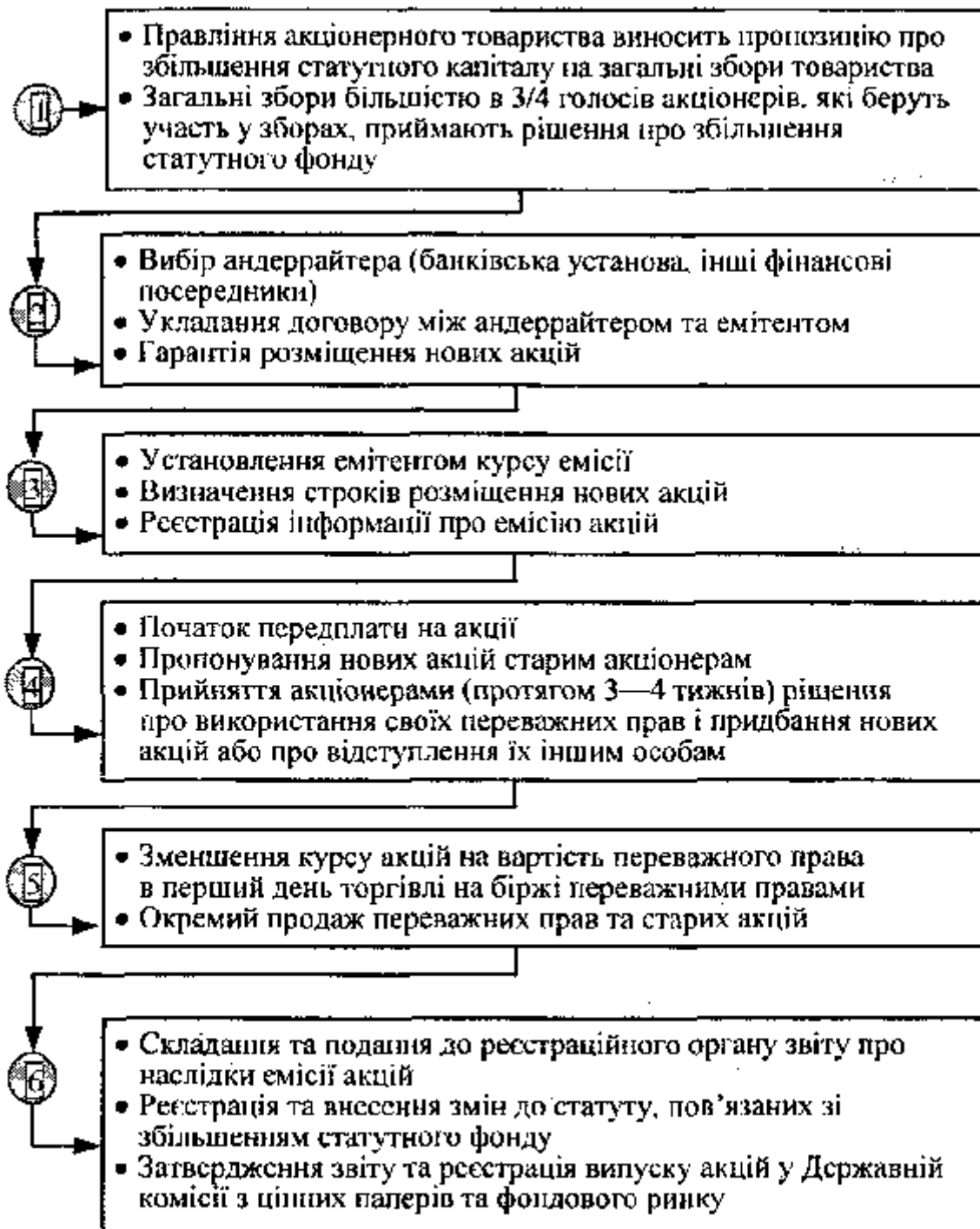


Рис. 11.8. Структурно-логічна схема збільшення статутного фонду АТ

Окрім зазначених пільг, для залучення нових власників необхідно створити низку інших передумов, зокрема: наявність чіткої, реалістичної санаційної концепції; можливість порівняно швидкої окупності коштів, укладених у проведення санації; готовність до (часткової) відмови від компетенції прийняття рішень.

Якщо ж готовність надати інвестиційний капітал продемонструють колишні акціонери, тобто розміщення акцій нової емісії буде здійснюватися між існуючими акціонерами, то це свідчитиме про високий рівень довіри до підприємства його власників і може відіграти вирішальну позитивну роль під час обговорення фінансових проблем з кредиторами.

Законодавством передбачено, що у разі збільшення статутного фонду акціонери (АТ) та учасники (ТОВ) користуються переважним правом на купівлю додатково

випущених акцій (паїв). Оголошення про розмір додаткової емісії та строки використання переважних прав розміщується в друкованих засобах масової інформації.

Переважне право на придбання акцій (паїв) дає можливість колишнім власникам:

1. Зберегти свою частку (у відсотковому співвідношенні) в статутному капіталі, а отже, у всьому майні підприємства.
2. Запобігти "розмиванню" вартості своєї частки у статутному капіталі внаслідок емісії акцій за низьким курсом.
3. Зберегти свою частку голосів на загальних зборах власників.
4. Компенсувати збитки від "розмивання" частки в статутному фонді тим власникам, які не скористались переважним правом на покупку додаткових корпоративних прав, а продали його.

Кількість прав на купівлю залежить від кількості наявних "старих" акцій. Право на придбання нових акцій підкріплюється дивідендним купоном. Права продають та купують на біржі протягом двох тижнів після початку передплати на акції нової емісії, але перед проведенням самої емісії. Старі акції та переважні права на купівлю нових продаються окремо. Одночасно з початком торгівлі переважними правами ціна старих акцій автоматично зменшується на вартість переважного права.

Приклад 3.

Статутний капітал акціонерного товариства становить 1 000 000 у.о. (20 000 акцій номінальною вартістю 50 у.о.). На загальних зборах акціонерів прийнято рішення про збільшення статутного капіталу на 50%, тобто співвідношення старих акцій до нових становить 2:1. Біржовий курс акцій (Кб) до збільшення статутного фонду становить 100 у.о. Курс емісії (Ке) нових акцій - 70 у.о. за акцію:

	Номінальна вартість	Кількість акцій	Курс	Загальна курсова вартість
Розмір статутного фонду до збільшення	1 000 000	20 000	100	2 000 000
Сума збільшення статутного фонду	500 000	10 000	70	700 000

Після збільшення капіталу загальний біржовий курс акцій становив 2700000 у.о. Йому відповідає статутний капітал у розмірі 1500000 у.о. (30000 акцій номінальною вартістю 50 у.о.). Завдяки збільшенню статутного капіталу формується новий біржовий курс акцій.

$K_{б(новий)} = (K_{б} + K_{е}) / \text{загальна кількість акцій} = (2000000 + 700000) / (20000 + 10000) = 90 \text{ у.о. за одну акцію}$

Курсовий прибуток на кожну нову акцію становить 20 у.о., курсовий збиток на кожну стару акцію - 10 у.о. З допомогою купівлі-продажу переважних прав компенсуються курсові збитки старих акціонерів за рахунок курсового прибутку держателів нових акцій:

	Кількість	Старий курс, у.о.	Курс емісії, у.о.	Середній курс, у.о.	Курсова вартість 1 (1x2(3)), у.о.	Курсова вартість 2 (1x4), у.о.	Курсовий збиток (прибуток), у.о.
	1	2	3	4	5	6	7
Старі акції	2	100	—	90	200	180	- 20
Нові акції	1	—	70	90	70	90	+ 20
<b>Усього</b>					<b>270</b>	<b>270</b>	<b>0</b>

У разі, якщо нові інвестори бажають придбати акції нової емісії (або колишні власники купити акцій більше, ніж становить їхня квота в статутному капіталі), їм слід придбати переважні права в тих акціонерів, які не мають бажання ними скористатися. Якщо акціонер поступається своїми правами на придбання нових акцій, то виручені ним від продажу цих прав кошти повинні компенсувати зміни курсу акцій. Грошова оцінка переважного права на купівлю нових акцій відповідає різниці між біржовим курсом старих акцій і середнім курсом, який сформувався після збільшення капіталу. За збільшення капіталу у співвідношенні 2 до 1 покупець нових акцій повинен придбати два переважні права для купівлі однієї акції за курсом емісії. У нашому прикладі для придбання однієї нової акції інвестор має сплатити 90 у.о. (70 + 2x10), що відповідає середньому курсу після емісії. Фінансово-майновий стан давніх акціонерів в результаті операції збільшення статутного капіталу залишається незмінним.

а) нові акціонери		б) старі акціонери	
2 переважні права по 10 у.о.	20	2 акції за курсом 100 у.о.	200
1 нова акція за курсом емісії	70	— зменшення курсу в результаті збільшення статутного капіталу (2x10) +	20
		+ виручка від реалізації переважних прав (2x10)	20
Витрати на купівлю 1 нової акції	90	Майновий стан після збільшення статутного фонду	200

Надходження у вигляді виручки від реалізації переважних прав є для акціонерів "виручкою від реалізації частини основного капіталу", яка їм належала, а не (як думають деякі акціонери) "подарунком" товариства. Таке (фальшиве) враження виникає досить часто, оскільки на практиці середній курс може наблизитися до старого курсу, або навіть перевищувати його.

Вартість переважного права визначається співвідношенням, з яким робиться емісія, курсом емісії та біржовим курсом старих акцій. Розрахункова ціна переважного права (П) визначається за такою формулою:

$$П = (Кб - Ке) / (С + 1);$$

де Кб - біржовий курс акцій;

Ке - курс емісії нових акцій;

С - співвідношення, з яким робиться емісія.

$$С = \Phi 1 / (\Phi 2 - \Phi 1),$$

де  $\Phi 1$ ,  $\Phi 2$  - розмір статутного фонду підприємства до і після його збільшення.

Підставивши цифрові дані з нашого прикладу, отримуємо:



$$P = (100-70)/((2/1)+1) = 10.$$

Фактична біржова ціна переважних прав визначається попитом та пропозицією на них і тому може відрізнятись від розрахункової. Головним фактором, який визначає попит на переважні права, є прогноз майбутнього ринкового курсу акцій та розмір очікуваних дивідендів.

З юридичного погляду нижньою межею курсу емісії нових акцій є їхня номінальна вартість. З економічного - номінальна вартість плюс витрати на проведення емісії. З метою стимулювання попиту на акції нової емісії їхня максимальна вартість має бути меншою за ринковий курс старих акцій. Отже, верхня межа курсу емісії проходить на рівні біржового курсу старих акцій. Правильний вибір курсу емісії є вирішальним фактором успіху її розміщення. Що вищий курс додаткової емісії, тобто що більше він наближається до біржового курсу старих акцій, то більший обсяг ліквідних засобів залучається на підприємство за заданого обсягу збільшення статутного капіталу, то більшим буде емісійний дохід'

Емісійний дохід - сума перевищення доходів, отриманих від емісії (випуску) власних акцій та інших корпоративних прав над номіналом таких акцій (інших корпоративних прав). Інакше кажучи, емісійний дохід - це різниця між курсом емісії і номінальним курсом акцій. Емісійний дохід є одним із джерел формування додаткового капіталу підприємства.

Високий курс емісії може спричинити проблеми з розповсюдженням додаткової емісії. Може скластися ситуація, коли біржовий курс старих акцій упаде нижче за рівень емісії нових. У такому разі ліквідність акцій та підтримка курсу можуть бути забезпечені через масову їх скупку великими акціонерами (держателями контрольного пакета) або самим підприємством-емітентом. Однак що менший курс емісії (що більше він наближається до номінальної вартості) за заданого обсягу потреби в капіталі, то більший потрібний номінальний капітал, а отже, то більшим буде рівень "розмивання основного капіталу" і знецінення старих акцій, яке потрібно буде покривати за рахунок переважних прав.

Для малих акціонерів низький курс емісії (а отже, висока ціна переважного права) є вигіднішим. Якщо придбання нових акцій їх не інтересує, то в результаті продажу переважних прав вони можуть отримати додаткові дивіденди. У разі, коли вони вирішать придбати нові акції, за заданого обсягу капіталовкладень можна отримати більшу їхню кількість.

Великі акціонери, які мають фінансові можливості для збільшення свого пакета акцій та розширення впливу на діяльність підприємства, схиллятимуться до високого курсу емісії. Високий курс ускладнює використання малими акціонерами своїх переважних прав і стимулює їх продати ці права. Це дає змогу великим акціонерам придбати більшість акцій нової емісії. Водночас, як уже згадувалось, надто високий курс емісії може ускладнити розміщення всієї емісії.

Коли рішенням загальних зборів акціонерів не передбачено переважних прав на купівлю нових акцій, то старі акціонери можуть уникнути збитків лише в тому разі, коли курс емісії нових акцій буде встановлено на рівні біржового курсу старих. У разі збільшення номінальної вартості акцій статутний фонд збільшується за рахунок таких джерел:

\* додаткові внески власників корпоративних прав підприємства";

\* індексація основних фондів.

За збільшення статутного фонду таким способом кожен з акціонерів мусить доплатити до нової номінальної вартості акцій. Якщо акціонер відмовився від доплати, емітент зобов'язаний запропонувати акціонеру викупити його акції. У разі, коли акціонер не доплатив за акції і не прийняв пропозиції емітента щодо викупу належних йому акцій, він отримує акції нової номінальної вартості у кількості, яка визначається діленням загальної номінальної вартості акцій, що

належать акціонеру, на нову номінальну вартість акцій. При цьому нова номінальна вартість акцій має бути визначена так, щоб забезпечити виконання умови неподільності акцій та здійснення обміну акцій, які належать акціонерові, на цілу кількість акцій нової номінальної вартості.

За збільшення статутного фонду обміном облігацій існуючої номінальної вартості на акції цього емітента статутний фонд збільшується на загальну номінальну вартість облігацій, що обмінюються на акції. У даному разі номінальна вартість облігацій, умовами випуску яких передбачається обмін на акції, має дорівнювати номінальній вартості акцій.

Метод збільшення статутного фонду обміном облігацій на акції пов'язаний, передовсім, з облігаціями конверсійного займу. У зарубіжній науково-практичній літературі з питань санації конверсійні облігації характеризуються як особливо придатний санаційний інструмент. Це є однією з форм кредитування санації власниками та кредиторами підприємства.

Такий метод залучення капіталу пов'язаний із випуском підприємством іменних облігацій, які згодом можна обміняти на звичайні акції підприємства. Конверсійні облігації дають можливість зацікавити інвестора в наданні фінансових ресурсів, якщо він не ризикує придбати звичайні акції. Вкладаючи засоби в конверсійні облігації, інвестор досягає подвійної мети: з одного боку - відносної безпеки вкладень (у разі банкрутства підприємства претензії власників облігацій задовольнятимуться в одній черзі з іншими кредиторами), з іншого - можливості збільшення капіталу, яку дають звичайні акції. У даному разі інвестори дають згоду на одержання нижчого відсотка за конверсійними облігаціями, заради можливості обміняти їх на звичайні акції в майбутньому.

Конверсійні облігації, як правило, випускаються великими підприємствами на строк від 5 до 10-ти років. Ринкова ціна конверсійних облігацій визначається їхньою інвестиційною вартістю та ціною звичайних акцій, вибраних для конверсії. У повідомленні про емісію конверсійних облігацій слід указати:

- \* переважні права на придбання облігацій;
- \* пропорції обміну (коефіцієнт конверсії);
- \* строки конверсії;
- \* необхідність, порядок та розмір доплат.

Коефіцієнт конверсії - співвідношення, покладене в основу планової конверсії. Він показує, скільки облігацій треба обміняти на одну акцію. Коефіцієнт визначається діленням номінальної вартості всіх облігацій, які перебувають в обігу на обсяг збільшення статутного фонду. Якщо, наприклад, коефіцієнт конверсії становить 4 до 1 і номінальна вартість облігацій відповідає номіналу акцій, то це означає, що чотири облігації можна обміняти тільки на одну звичайну акцію.

Доплати відображають рівень підвищення ринкової ціни акцій та стимулюють проведення більш ранньої конверсії. Конверсія економічно виправдана тоді, коли курс конверсії (вартість облігацій плюс доплати) нижча за біржовий курс акцій. Емісія конверсійних облігацій не повинна перевищувати 25% розміру оплаченого статутного фонду підприємства.

### **11.3.5. АЛЬТЕРНАТИВНА САНАЦІЯ**

Форма фінансової санації з допомогою власників підприємства, коли акціонер (пайовик) на добровільних засадах може зробити вибір між деномінацією чи консолідацією - з одного боку, та здійсненням безповоротної фінансової допомоги - з іншого, називається альтернативною санацією.

Альтернативна санація поєднує елементи чистої санації (зменшення статутного фонду) та санації із залученням додаткових внесків власників. За такої форми санації перед акціонерами (власниками) стоїть проблема вибору: або вони

здійснюють цільові внески для погашення балансових збитків підприємства<sup>1</sup> і зберігають належну їм частку (в абсолютному і відносному розмірах) номінальної вартості статутного фонду, або погоджуються на зниження номінальної вартості, не здійснюючи жодних доплат, фінансові наслідки обох видів санації для власників корпоративних прав підприємства однакові, проте для суб'єкта господарювання найліпшим буде здійснення додаткових внесків, оскільки в такому разі залучаються додаткові ліквідні засоби, а отже, поліпшується платоспроможність підприємства.

Приклад 4.

Визначимо, яким має бути розмір альтернативних цільових внесків для покриття балансових збитків за заданої номінальної вартості акцій (НВ) в 50 у.о. (кількість акцій становить 40 шт.) та запланованому розмірі валового санаційного прибутку в 1500 у.о. Баланс підприємства до проведення санації має такий вигляд:

А		П	
1. Основні засоби	1200	1. Статутний фонд	2000
2. Запаси і витрати	1500	2. Непокриті збитки	-1080
3. Дебіторська заборгованість	200	3. Довгострокові пасиви	1200
4. Грошові кошти	20	4. Короткострокові пасиви	800
<b>Баланс</b>	<b>2920</b>	<b>Баланс</b>	<b>2920</b>

Балансовий (розрахунковий) курс акцій (БК) становить:

$БК = (\text{Власний капітал} / \text{Статутний капітал}) * 100 = (2000 - 1080) / 2000 * 100 = 46\%$ , або 23 у.о. ( $50 * 46\%$ )

У разі чистої санації для одержання запланованого санаційного прибутку статутний капітал слід зменшити на 1500 у.о. (до 500 у.о.). Співвідношення, за яким зменшуватиметься статутний фонд, становитиме 4 : 1 (2000/500). Це означає, що кожен акціонер із кожних чотирьох належних йому акцій три віддає для анулювання. Ураховуючи існуючий балансовий курс акцій, збиток акціонера за повернення ним трьох акцій становитиме 69 у.о. ( $23 * 3$ ). Акціонер, який робить додаткові внески, буде в такій самій ситуації: для одержання однієї повноцінної акції після санації він має зробити доплату в розмірі 69 у.о.

Розрахункова вартість однієї акції після санації дорівнює сумі номінальної вартості акції та чистого санаційного прибутку (ЧСП), який припадає на 1 акцію.

$ЧСП(1 \text{ акція}) = (\text{Валовий санаційний прибуток} - \text{покритий збиток}) / \text{кількість акцій після санації}$

Валовий санаційний прибуток - це різниця між розміром статутного фонду до і після санації. Балансовий курс акції після санації (БКС) становитиме:

$БКС = НВ + ЧСП = 50 + ((2000 - 500 - 1080) / 10) = 92 \text{ у.о.}$

Баланс підприємства після проведення санації матиме такий вигляд:

А		П	
1. Основні засоби	1200	1. Статутний фонд	500
2. Запаси і витрати	1500	2. Чистий санаційний прибуток	420
3. Дебіторська заборгованість	200	3. Довгострокові пасиви	1200
4. Грошові кошти	20	4. Короткострокові пасиви	800
<b>Баланс</b>	<b>2920</b>	<b>Баланс</b>	<b>2920</b>

Балансовий курс однієї акції після санації становитиме 184 %

$((500 + 420) / 500) * 100$ . Це означає, що держатель однієї акції після санації одержав

приріст вартості в розмірі 69 у.о. Отже, збиток, який мав акціонер на кожні чотири старі акції, компенсується приростом вартості однієї акції. Фінансовий стан акціонера, який віддав свої акції для анулювання до і після санації, не змінився. Такий самий результат і для акціонера, який робить доплати.

Цільові внески акціонерів на покриття збитків можуть здійснюватися тільки на добровільній основі. Навіть рішення зборів акціонерів не може зобов'язати окремого співвласника надати безповоротну фінансову допомогу підприємству. Рішення акціонера на користь доплати чи анулювання акцій залежить від того, як він оцінює перспективи розвитку даного підприємства, зокрема майбутню динаміку біржового курсу його акцій.

Крім названих форм фінансової участі власників у санації підприємства, слід згадати також надання фінансових ресурсів на умовах позики. Ідеться як про безпосереднє кредитування власниками свого підприємства, так і про надання ними гарантій та поручительств (інших видів кредитного забезпечення). Надання позик власниками, коли існує загроза можливого банкрутства підприємства, пов'язане з надзвичайним ризиком.

### **11.3.6. УЧАСТЬ КРЕДИТОРІВ У ФІНАНСОВОМУ ОЗДОРОВЛЕННІ БОРЖНИКА**

Фінансова участь кредиторів у санації боржників може здійснюватися:

- а) пролонгацією та реструктуризацією наявної заборгованості;
- б) повною або частковою відмовою від своїх вимог;
- в) наданням додаткових кредитних ресурсів;
- г) наданням кредитного забезпечення (поручительства, гарантії);
- д) трансформацією боргу у власність.

Безперечно, активної участі кредиторів у фінансовому оздоровленні можна очікувати тільки тоді, коли внаслідок санації та збереження підприємства-боржника вони отримають повніше задоволення своїх вимог, ніж за його ліквідації.

Кредитори можуть зважитися на матеріальний ризик в обмін на майбутню участь у прибутках даного підприємства, в обмін на великий пакет акцій боржника або з надією отримати надійний ринок збуту своєї продукції (джерело постачання сировини для свого виробництва) тощо.

У даному контексті в науковій літературі з питань санації обґрунтовується така форма реструктуризації пасивів підприємства, як "конверсія боргу у власність". Суть її полягає в тім, що підприємст-ва-боржники стимулюють великих кредиторів, зокрема обслуговуючий банк, придбати корпоративні права в обмін на боргові вимоги. У результаті даної операції боржник досягає подвійної мети:

- 1) підвищується ринковий курс корпоративних прав, оскільки відбувається їх додаткова закупівля;
- 2) поліпшується структура балансу, оскільки співвідношення власних та позикових коштів змінюється в позитивному для підприємства напрямку.

Конверсія боргу у власність може здійснюватися через емісію нових корпоративних прав, в результаті викупу часток (паїв, акцій) у власників з метою дальшого обміну на боргові вимоги або з допомогою емісії (обміну) конверсійних облігацій.

Трансформація боргу у власність здійснюється, як правило, великими кредиторами, які переконалися в санаційній спроможності боржника й очікують отримання прибутків у майбутньому. Цю операцію можна розглядати як внесок кредитора в статутний фонд боржника.

Однією із форм участі кредиторів у санації боржника є пролонгація чи списання заборгованості. Списання заборгованості - це відмова кредитора від своїх вимог. Вона прирівнюється до безповоротної фінансової допомоги боржнику.

Проте в Україні законодавство не дозволяє кредиторам списувати борги своїх

боржників. Нестягнення цих сум призводить, як правило, до збільшення різного роду об'єктів оподаткування. Так, згідно зі статтею 12 Закону України "Про податок на прибуток підприємств" платники податків мають право зменшувати суму оподаткованого доходу звітного періоду на вартість відвантажених товарів у разі, коли покупець таких товарів затримує без погодження з платником податку оплату їхньої вартості. Проте це зменшення здійснюється тільки тоді, коли кредитор звернувся із заявою до арбітражного суду про стягнення заборгованості з боржника або про визнання його банкрутом, а також коли на подання кредитора нотаріус учинив виконавчий запис про стягнення боргу з дебітора чи стягнення заставленого майна.

Інакше кажучи, кредитори, у разі виникнення простроченої заборгованості мусять негайно звертатися з позовом до арбітражного суду, і тільки тоді вони можуть зменшити об'єкт оподаткування на суму заборгованості. В іншому разі кредитор покриває збитки (якщо виникає безнадійна заборгованість) за рахунок прибутку, який залишається в його розпорядженні після оподаткування. А проте, створюючи привабливі умови для кредиторів (наприклад, дозволяючи відносити на зменшення оподаткованого прибутку суми простроченої дебіторської заборгованості підприємств, які підлягають санації), законодавчі органи могли б активізувати їхню участь у фінансовому оздоровленні боржника. Отже, податкову політику держави треба скоординувати з політикою у сфері банкрутства та санації підприємств.

Надаючи фінансову підтримку способом відмови від своїх вимог, кредитори повинні враховувати ту обставину, що відмова від претензій за економічними наслідками прирівнюється до відмови від кредитного договору. Це означає, що за банкрутства боржника кредитор, який відмовився від претензій, не буде членом сформованого згідно із законодавством комітету кредиторів. Погашення боргів цьому кредиторові буде здійснюватися за рахунок активів, які залишаться після задоволення вимог усіх інших кредиторів та членів трудового колективу. Крім того, сума заборгованості, яка залишилася непогашеною після закінчення строку позовної давності, розглядатиметься як безповоротна фінансова допомога, яка здійснюється за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Одним із методів санації з допомогою кредиторів є погашення боргу та мобілізація необхідних для фінансового оздоровлення ресурсів за рахунок цільового банківського кредиту. Така форма санації здійснюється, як правило, комерційним банком, який обслуговує підприємство. Оскільки надання такого кредиту пов'язане з високим рівнем ризику, ставка відсотка на нього досягає максимального рівня. При цьому якщо банк надає кредит підприємству, проти якого порушено справу про банкрутство до моменту укладення кредитної угоди, а інформацію про порушення такої справи було оприлюднено (за винятком випадків надання фінансових кредитів у межах процедури санації дебітора під заставу його корпоративних прав), безнадійна заборгованість за кредит погашається за рахунок власних коштів кредитора.

У деяких випадках, з метою акумуляції кредитних ресурсів, як в національній так і в іноземній валюті, для здійснення кредитування санаційних програм зі значними обсягами, зменшення кредитних ризиків, дотримання нормативного показника максимального розміру ризику на одного позичальника комерційні банки можуть об'єднуватися в консорціуми (санаційні консорціуми).

Банківські консорціуми - це тимчасові об'єднання банків, які створюються для координації дій для проведення різного роду банківських операцій (або для кредитування однієї, але великої та ризикованої угоди) і заснуються банками на паритетних засадах. Банківські консорціуми для надання санаційних кредитів можуть створюватися з метою об'єднання кредитних ресурсів, диверсифікації

кредитного ризику, підтримання ліквідності балансів окремих банків. Консорціумні кредити базуються на тих самих принципах, що й інші види банківських кредитів, змінюється лише механізм акумуляції кредитних ресурсів та процедура надання кредитів.

Консорціуми на постійній основі можуть створюватися для проведення операцій на валютних ринках, або для крупномасштабних та ри-зикових лізингових чи факторингових операцій на ринках позичкових капіталів.

Кількість учасників консорціуму не обмежується. Координує дії учасників консорціуму головний банк, який репрезентує інтереси консорціуму, але діє в межах повноважень, які отримує від інших учасників консорціуму. За організацію консорціуму головний банк отримує спеціальну винагороду, крім відсотків та комісійних, що покривають його безпосередні витрати. Як правило, банком-координатором стає банк, що обслуговує клієнта, котрому необхідні кошти для реалізації проекту санації. Кожен член консорціуму самостійно оцінює ефективність проекту і визначає умови своєї участі в ньому або пропонує власний варіант проведення тієї чи іншої операції, для якої створюється консорціум.

Правові взаємовідносини членів консорціуму ґрунтуються на зобов'язаннях, що випливають з укладеного консорціумного договору. У договорі констатується факт створення консорціуму, визначаються його учасники, консорціумна участь кожного банку (квоти, співвідношення власності), мета, представництво та керівництво консорціуму, обов'язки, права та відповідальність учасників, форми майнової та іншої відповідальності, фінансові умови консорціумної угоди, зобов'язання членів консорціуму щодо головного банку (сума внесків або відсотків та комісійних за організацію консорціуму). У консорціумній угоді можуть брати участь не тільки кілька банків, а й кілька позичальників, причетних до заходу, що кредитується. Банк (чи група банків) здійснює контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору, цільовим використанням кредиту, виконанням плану фінансового оздоровлення. При цьому банк протягом усього періоду санації та терміну дії кредитного договору підтримує ділові контакти з позичальником: перевіряє стан збереження майна, виявляє фактори, що можуть позитивно чи негативно вплинути на хід фінансового оздоровлення боржника. У разі виявлення фактів використання кредиту не за цільовим призначенням: недотримання плану санації, виникнення нових обставин, що перешкоджають успішній реалізації запланованих заходів, банк має право достроково розірвати кредитний договір. Це є підставою для стягнення всіх засобів у межах зобов'язань позичальника за кредитною угодою в установленому чинним законодавством порядку.

Як уже зазначалося, кредитування санаційних проектів пов'язане зі значними ризиками. Найбільш надійним засобом зменшення ризиків кредиторів, поряд із консорціумним кредитуванням, є призначення кредиторами на період санації на керівні посади підприємства-боржника своїх довірених осіб або встановлення цілковитого контролю над підприємством.

Розглянуті заходи щодо участі кредиторів у санації підприємства-боржника можуть здійснюватися в досудовому порядку, тобто до початку провадження справи про банкрутство неспроможного підприємства. У ході провадження справи, на будь-якому її етапі між боржником і кредиторами може бути укладена мирова угода, в рамках якої кредитори також можуть брати участь у санації боржника.

### **11.3.7. ФІНАНСОВА УЧАСТЬ ПЕРСОНАЛУ В САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Загроза банкрутства й зумовлені цим негативні економічні та соціальні наслідки змушують персонал, що працює на підприємстві, робити свій внесок у фінансування санації. Основною причиною фінансової участі персоналу в санації підприємства є надія зберегти робочі місця. Особливо частою такою ситуацією є в

період загального економічного спаду, коли дефіцит альтернативних робочих місць зумовлює значну залежність працівників від даного підприємства. Фінансування санації персоналом може здійснюватися в таких формах:

а) відстрочка або відмова від винагороди за виробничі результати;

б) надання працівниками позик;

в) купівля працівниками акцій даного підприємства.

У зарубіжній практиці досить поширеним є так званий Management-Buyout (MBO), який полягає в купівлі всього підприємства або значного пакета його корпоративних прав менеджментом фірми. Одним із різновидів MBO є ABO - коли значну частку корпоративних прав викуповує персонал. При цьому трапляються випадки конверсії заборгованості підприємства із заробітної плати у власність. Тобто замість заробітної плати працівники можуть одержати корпоративні права підприємства, на якому вони працюють. У результаті MBO підвищується відповідальність керівників та всього персоналу за результати своєї діяльності, а також посилюється мотивація до раціоналізаторства та реалізації програм ощадливого використання наявних ресурсів.

Відтак варто нагадати, що в Україні діє порядок, згідно з яким керівництво підприємств, що приватизуються, має право додатково викупити за грошові кошти за номінальною вартістю пакет акцій акціонерних товариств, створених у процесі акціонування державних підприємств. Розмір пакета акцій, який може бути запропонований Фондом державного майна керівництву підприємства, обмежується 5 відсотками статутного фонду.

Законодавство України детально регламентує правила узгодження умов реорганізації унітарних державних підприємств. Передбачена, зокрема, специфічна форма санації у разі, коли трудовий колектив державного підприємства, щодо якого порушено справу про банкрутство, бере підприємство в оренду або викуповує у власність за умови взяття на себе боргів та згоди на це кредиторів. Трудовий колектив у такому разі може реалізувати своє право на участь у санації згідно з вимогами Закону України "Про оренду державного майна". Законом передбачено, що трудовий колектив має заснувати певний вид господарського товариства і вже в цій якості пропонувати послуги санатора державного підприємства, яке зазнало фінансового краху. За наявності кількох претендентів на участь у санації державного підприємства господарське товариство, засноване членами трудового колективу, не має жодних переваг перед іншими претендентами і мусить пройти процес конкурсного відбору. Реорганізація державного підприємства-боржника в іншу юридичну особу, засновану на колективній власності, здійснюється на підставі угоди між вибраною трудовим колективом організаційно-правовою формою організації підприємства (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю тощо) та вповноваженим державним органом.

### **11.3.8. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

Якщо мобілізованих фінансових ресурсів із децентралізованих джерел не вистачило для успішного проведення санації чи реструктуризації, то в певних випадках може бути прийняте рішення про надання державної фінансової підтримки. Згідно із Законом України "Про підприємства" у разі збиткової діяльності підприємств держава, якщо вона визнає продукцію цих підприємств суспільне необхідною, може надавати їм дотації чи інші пільги.

Приймаючи таке рішення, виконавча влада виходить з принципу фінансової підтримки передовсім життєздатних виробничих структур, підприємств і організацій, які вже адаптувалися до нових реалій економічного життя, здатні ефективно використовувати кошти і на цій основі протягом найкоротшого часу

збільшити обсяг виробництва. Опрацьовано критерії відбору підприємств для надання цільової комплексної державної підтримки. З них треба назвати такі:

- використання нових, ефективних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій;
- експорт (приріст експорту) конкурентоспроможної продукції;
- заміна імпоротної продукції, сировини, матеріалів вітчизняними;
- вирішення проблеми енергозабезпечення;
- вирішення проблеми енергозбереження (ресурсозбереження);
- збереження науково-технічного потенціалу (досліджень і розробок, що мають пріоритетне значення для країни);
- наявність ринків збуту продукції в країні та за кордоном;
- високий рівень менеджменту на підприємстві.

Підтримка орієнтується передовсім на підприємства, які здатні її використати з максимальною віддачею та забезпечити збільшення виробництва продукції, що позитивно вплине на дохідну частину бюджету.

Форми та методи державної фінансової підтримки санації підприємств показано на рис. 11.9, 11.10. Централізована санаційна підтримка може здійснюватися:

- а) прямим бюджетним фінансуванням;
- б) непрямыми формами державного впливу.



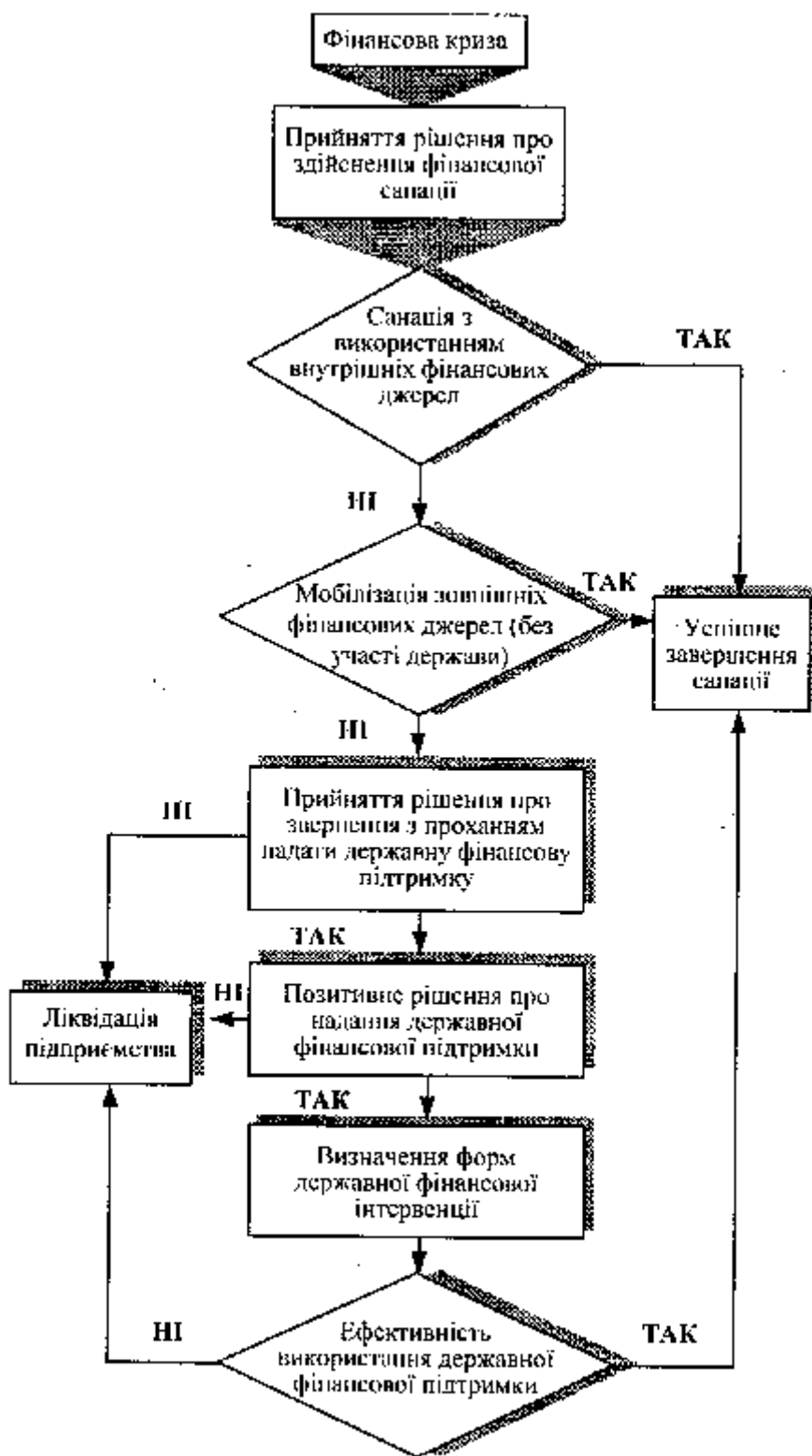


Рис. 11.9. Фінансова участь держави в санації підприємств

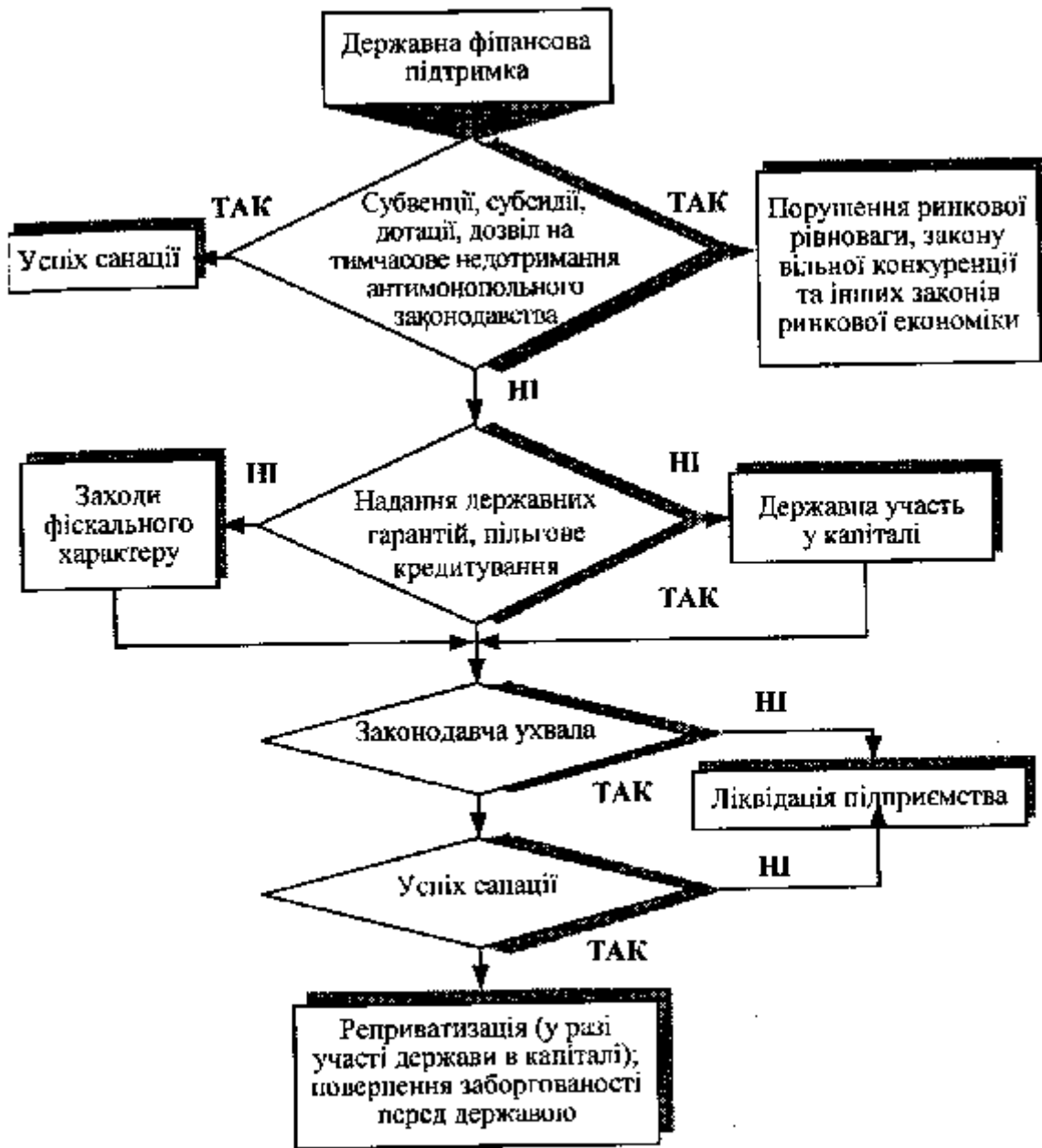


Рис. 11.10. Форми державної фінансової підтримки санації підприємства

Пряме бюджетне фінансування санації підприємств відбувається на поворотних (бюджетні позики) і безповоротних засадах (субсидії, дотації, повний або частковий викуп державою акцій підприємств, що перебувають на межі банкрутства).

Фінансова підтримка на безповоротній основі надається в таких випадках:

- \* якщо збитки, завдані підприємству стихійним лихом, перевищують суми відшкодувань, передбачених законодавством про обов'язкове страхування;
- \* для відшкодування збитків конкретним підприємствам у разі, коли чинним законодавством встановлено умови господарювання, за яких не забезпечується покриття витрат на виробництво товарів (послуг), що може призвести до банкрутства;
- \* для фінансування витрат на відновлення платоспроможності окремих підприємств, діяльність яких пов'язана з особливо важливими суспільними інтересами.

Однак переважна більшість західних дослідників джерел фінансування санації дотримується думки, що державне фінансування санації підприємств на

безповоротній основі не тільки стимулює бюджетний дефіцит, а й спричиняє негативні побічні ефекти на макро- та мікрорівнях. Після краху концепції санації автогіганта "Бритіш Лейланд" (Великобританія), яка базувалась на прямому державному дотуванні (розмір дотацій становив близько трьох млрд фунтів стерлінгів), у країнах з розвинутою ринковою економікою майже повністю відмовилися від використання такого методу фінансової підтримки підприємств. Стосовно банківської сфери слід зазначити, що комерційному банку, переведеному на режим фінансового оздоровлення, може бути надано державну фінансову підтримку у вигляді стабілізаційної позики. Таку позику надають тільки під заставу високоліквідних активів банку або під гарантію чи поручительство інших, фінансово стабільних, банків. Кошти позики можуть використовуватися лише для фінансування санаційних заходів. Зауважимо, що режим фінансового оздоровлення є превентивним заходом впливу НБУ на комерційний банк перед застосуванням санкцій, передбачених Законом України "Про банки і банківську діяльність".

Одним із методів державної фінансової допомоги підприємствам є санаційна підтримка у вигляді повного або часткового викупу державою акцій підприємств, що перебувають у фінансовій скруті. Виступаючи в ролі санатора, держава керується передовсім народногосподарською доцільністю. У такий спосіб вона протидіє спаду виробництва та зростанню безробіття. Державу, навіть за її участі в капіталі, не можна розглядати як звичайного акціонера, оскільки монопольний прибуток і прибуток взагалі не є першочерговим завданням її діяльності як санатора. Головною метою державних інвестицій є сприяння відновленню ліквідності та забезпечення діяльності підприємств. Значну частину державного сектору в Німеччині, США, Швеції та інших країнах сформовано саме з колишніх приватних підприємств, що опинились на межі банкрутства.

Як відомо, одним із головних чинників обмеженого доступу фінансове неспроможних підприємств до кредитних ресурсів є цілковитий брак чи недостатній розмір кредитного забезпечення. Вихід на фінансовий ринок у такому разі можливий за одержання санаційної підтримки у формі державних гарантій або поручительств (зобов'язання держави здійснити погашення боргів підприємства за його неспроможності самостійно виконати умови кредитного договору).

Розглянута форма фінансової підтримки підприємств в Україні дуже широко використовувалася протягом 1993-1999 років. Однак за браком ефективних механізмів відбору кандидатів для надання гарантій, невикористання інституту санаційного аудиту, в переважній більшості підприємств-боржників не виявилось коштів для погашення кредитів, гарантованих урядом, в результаті чого кредити доводиться погашати за рахунок коштів державного бюджету.

У країнах Заходу надання державних гарантій та поручительств передано спеціалізованим товариствам, створеним за участю державного капіталу.

Прикладом цього може бути заснований спеціально для таких цілей напівдержавний "Ексімбанк" (США) або Товариство гарантування кредитів (ФРН). Ці організації відбирають підприємства для надання їм санаційної підтримки під державні гарантії, а також несуть відповідальність за цільове використання позик, виданих під ці гарантії, і своєчасне їх повернення. Зазначимо, що надання державних гарантій та поручительств стало одним із методів проведення санації таких відомих компаній, як Телефункен (Німеччина) та Крайслер (США).

Одним із непрямих методів державної санаційної підтримки підприємств є надання їм дозволу на тимчасове недотримання антимонопольного законодавства. Згідно із Законом України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" з метою запобігання монопольному становищу окремих підприємців на ринку такі форми санаційної реорганізації

підприємств, як злиття, приєднання, придбання активів, створення концернів та ін., здійснюються за згодою Антимонопольного комітету. Коли підприємці зловживають монопольним становищем на ринку, антимонопольні органи можуть прийняти рішення про реорганізацію монопольних утворень через їхній примусовий поділ.

Нагадаємо, що в Україні монополістом є підприємство, питома вага якого на ринку певного товару перевищує 35%. У США, наприклад, дозвіл на злиття конкуруючих між собою компаній може бути отриманий тоді, коли одна з них перебуває на межі банкрутства, але має значне народногосподарське значення. Загалом, у світовій практиці проведення санації цей метод використовується у виняткових випадках, оскільки надання дозволу на монопольні утворення спричиняє негативні мікро- та макроекономічні наслідки, зокрема анти-ринкові ефекти стратегічного характеру. Отже, удаватися до нього можна лише тоді, коли підприємства доведуть, що в результаті їхнього злиття буде найбільш повно використано ефект масштабності, значно знизиться собівартість продукції та суттєво зростуть її якісні параметри. Злиття можливе лише тоді, коли буде доведено позитивне сальдо між народногосподарською вигодою та негативними антикон-курентними наслідками. Залежно від напрямку економічної доктрини держави можливе використання того чи того виду санаційної підтримки підприємств фіскального характеру, що може здійснюватися списанням чи реструктуризацією податкових зобов'язань, податковим кредитуванням, наданням цільових податкових пільг підприємствам, які потребують санації, а також фіскальними поступками головним кредиторам таких підприємств з метою активізації їхньої участі в санаційних процесах. Використання певного методу державної підтримки санації та реструктуризації залежить від конкретних характеристик підприємства, його народногосподарського та регіонального значення. У цілому найбільш економічно раціональними вважають надання державних гарантій та різні форми підтримки фіскального характеру, зокрема, для стимулювання лізингу та активізації участі в санації найбільших кредиторів підприємств, що перебувають у кризі, а також державну допомогу у вигляді сприятливої амортизаційної політики.

#### **11.4. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ САНАЦІЇ ТА БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ**

- 11.4.1. Доарбітражне врегулювання господарських спорів
- 11.4.2. Арбітражне врегулювання господарських спорів
- 11.4.3. Необхідність, функції та завдання інституту банкрутства підприємств
- 11.4.4. Порядок оголошення підприємства банкрутом
- 11.4.5. Задоволення претензій кредиторів
- 11.4.6. Фінансова санація на ухвалу арбітражного суду
- 11.4.7. Мирова угода
- 11.4.8. Санація шляхом реорганізації (реструктуризації)
- 11.4.9. Приховане, фіктивне та зумисне банкрутство

##### **11.4.1. ДОАРБІТРАЖНЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ СПОРІВ**

Коли підприємство має високий рівень дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, не оплачені в строк, то в рамках рефінансування заборгованості проводиться комплекс процедур щодо її примусового стягнення, у тім числі звернення з позовом до арбітражного суду.

Позов до арбітражного суду може бути направлений тільки за умови дотримання встановленого порядку доарбітражного врегулювання спорів, який полягає у зверненні кредитора до дебітора з письмовою претензією про відшкодування заборгованості.

У претензії зазначаються:

- а) реквізити заявника претензії та підприємств, на адресу яких направляється претензія; дата та номер претензії;
- б) обставини, на підставі яких пред'являється претензія; докази, які підтверджують ці обставини;
- в) вимоги заявника;
- г) сума претензії та її розрахунок, якщо претензія підлягає грошовій оцінці;
- д) перелік документів, які додаються до претензії.

Претензію підписує керівник підприємства або його заступник, її надсилають адресату рекомендованим або цінним листом чи вручають під розписку. Претензія підлягає розгляду в місячний строк від дня одержання. Про результати розгляду претензії заявника інформують письмово.

Можливі чотири варіанти дій контрагента після одержання претензії:

1. Одержувач претензії не дав жодної відповіді на претензію.
2. Заявник одержав лист-відповідь, в якому претензію відхилено повністю або частково.
3. Претензію визнано повністю або частково, однак не повідомлено про перерахування визнаної суми.
4. Претензію визнано і заборгованість погашено (отже, спір урегульовано).

У перших двох випадках заявник змушений буде звернутися до арбітражного суду з позовною заявою про стягнення заборгованості.

Якщо претензію визнано повністю або частково, але з якихось причин кошти на розрахунковий рахунок кредитора не поступили (випадок 3), заявник претензії після закінчення 20 днів від дня одержання відповіді має право пред'явити до банку розпорядження про списання у безспірному порядку визнаної боржником суми. До розпорядження додається відповідь боржника, а якщо в ній не зазначено розміру визнаної суми, то до розпорядження додається також копія претензії. За браком грошей у боржника кредитор після закінчення місячного строку з дня отримання позитивної відповіді на претензію (однак, не раніше строку настання платежу за договором) має право звернутися до арбітражного суду із заявою про порушення справи про банкрутство неспроможного боржника.

У разі порушення строків розгляду претензії чи залишення її без відповіді арбітражний суд у процесі вирішення господарського спору має право стягнути в дохід державного бюджету з підприємства, яке допустило таке порушення, штраф у розмірі 2 відсотків від суми претензії, але не менше ніж 5 розмірів мінімальних заробітних плат (без індексації) і не більше ніж 100 розмірів неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

#### **11.4.2. АРБІТРАЖНЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ СПОРІВ**

У разі, коли претензію залишено без відповіді чи відхилено повністю або частково, заявник звертається з позовом щодо арбітражного врегулювання спору. Загальний строк позовної давності щодо захисту прав за позовом про відшкодування основного боргу, встановлений чинним законодавством, - три роки. Право на позов виникає з того дня, коли особа дізналася або повинна була дізнатися про порушення свого права. Щодо відшкодування неустойки (штрафу, пені), то встановлено скорочений строк давності - 6 місяців. Закінчення строку позовної давності до пред'явлення позову є підставою для відмови у позові.

Позовна заява повинна містити:

- найменування арбітражного суду, в який направляється заява;
- найменування сторін, їхні адреси;
- зміст позовних вимог;
- зазначення ціни позову;
- формулювання обставин, що з них випливає позовна заява;

- докази, які підтверджують позов;
- обґрунтований розрахунок сум, що стягуються чи оспорується;
- відомості про вжиття заходів до арбітражного врегулювання спорів;
- перелік документів та доказів, які додаються до заяви. До позовної заяви додаються документи, що підтверджують:
  - \* статус суб'єкта підприємницької діяльності;
  - \* відомості про вжиття заходів до арбітражного врегулювання спору (копія претензії та квитанція або повідомлення про вручення);
  - \* відправлення відповідачу копії позовної заяви і доданих до неї документів (квитанція або повідомлення про вручення);
  - \* сплату державного мита в установленому порядку та розмірі;
  - \* документи, що засвідчують повноваження представника позивача в арбітражному суді.

Під ціною позову розуміють суму всіх вимог, пред'явлених до відповідача. У позовах про стягнення грошей ціна позову визначається відповідною сумою. У ціну позову включаються також указані в позовній заяві суми неустойки (штрафу, пені). Арбітражні витрати складаються з державного мита, сум, що підлягають сплаті за проведення експертизи, призначеної арбітражним судом, а також інших витрат, пов'язаних із розглядом справи.

Сплата державного мита покладається:

- \* на сторону, що безпідставно ухиляється від прийняття пропозиції іншої сторони (спір щодо укладання, зміни та розірвання договору);
- \* на обидві сторони, якщо суд відхилив частину пропозицій кожної зі сторін;
- \* на обидві сторони пропорційно розміру задоволених позовних вимог;
- \* на сторону, через неправильні дії якої виник спір, незалежно від результатів вирішення спору.

Ставки державного мита щодо заяв, які подаються до арбітражного суду, встановлюються в таких розмірах:

- 1) щодо позовних заяв майнового характеру - 5% ціни позову, проте не менше 0,25 неоподаткованого мінімуму доходів громадян;
- 2) щодо позовних заяв немайнового характеру і позовних заяв стосовно спорів, які виникають під час укладання, зміни чи розірвання господарських договорів і розглядаються в обласних, Київському і Севастопольському міських арбітражних судах, - 5 Н.М.Д.Р.;
- 3) щодо позовних заяв і спорів, які виникають під час укладання, зміни чи розірвання господарських договорів, котрі підлягають розгляду у Вищому арбітражному суді України, - 6 н.м.д.г.

Спір має бути вирішено арбітражним судом у строк не більше двох місяців від дня одержання позовної заяви. За результатами розгляду справи суд приймає рішення, в якому має бути висновок про задоволення позову або про відмову в позові повністю чи частково. Якщо ухвалено позитивне рішення про стягнення дебіторської заборгованості, однак боржник не в змозі погасити заборгованість (є неплатоспроможним), то протягом одного місяця з дня винесення ухвали арбітражним судом (однак не раніше трьох місяців із дня настання строку платежу за договором) кредитор може звернутися із заявою про порушення справи про банкрутство неспроможного боржника.

### **11.4.3. НЕОБХІДНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ**

Законодавство про банкрутство має виконувати три основні функції:

1. Бути механізмом запобігання непродуктивному використанню активів підприємств.

2. Бути інструментом реабілітації підприємств, які опинилися на межі банкрутства, однак мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому.
3. Сприяти якнайповнішому задоволенню претензій кредиторів.

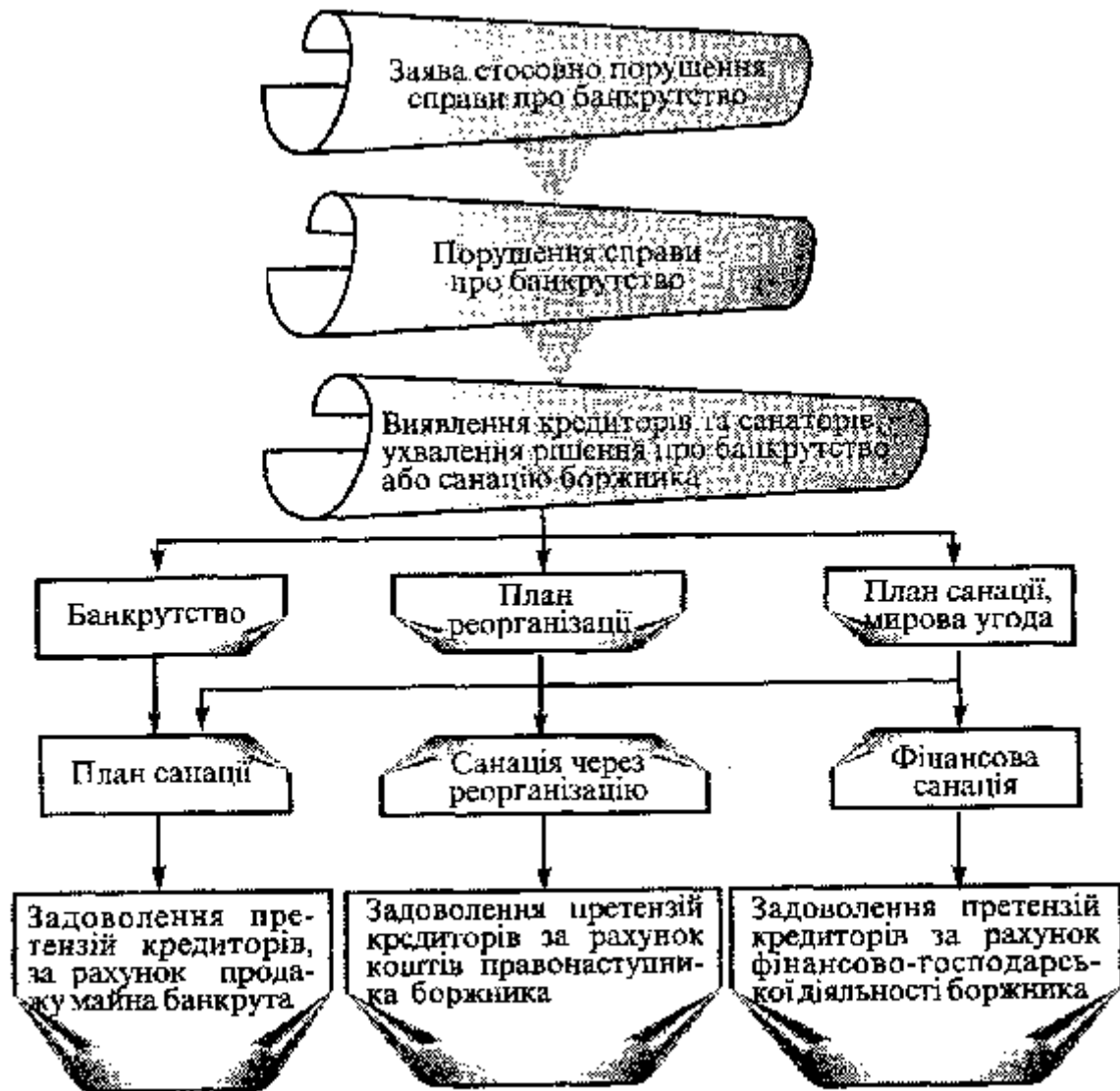


Рис. 11.11. Альтернативні варіанти розвитку справи про банкрутство

Головне завдання провадження справи про банкрутство підприємства полягає в якомого повнішому задоволенні вимог кредиторів, пред'явлених до боржника. Як показано на рис. 11.11., цього можна досягти:

- а) продажем майна боржника та розподілом виручених коштів між кредиторами, що здійснюється в процесі ліквідаційної процедури;
- б) успішною реалізацією плану санації боржника;
- в) через реалізацію плану реорганізації.

Отже, арбітражний суд може застосовувати до боржника такі типи процедур:

- а) ліквідаційні;
- б) реорганізаційні;
- в) санаційні.

До ліквідаційних процедур відносять примусову ліквідацію підприємства-боржника з ухвали арбітражного суду або добровільну ліквідацію підприємства під контролем кредиторів. До реорганізаційних процедур належить зовнішнє управління майном та реорганізація підприємства. Санація передбачає фінансове оздоровлення боржника.

До прийняття нового законодавства про банкрутство в Україні домінував перший метод задоволення претензій кредиторів. Проте в багатьох економічно розвинутих країнах пріоритет віддається санації, а не ліквідації підприємства-боржника. У ФРН, наприклад, головна увага оновленого закону про банкрутство, що набрав чинності 01.01.1999 р., звертається на можливість задоволення претензій кредиторів на підставі реалізації плану санації (реорганізації). На таких самих засадах побудоване законодавство США, Франції та інших економічно розвинених країн. У вітчизняному законодавстві про банкрутство, яке діяло до 2000 року, також передбачалася можливість санації підприємства в процесі провадження справи про банкрутство, однак це питання було недостатньо врегульованим. У червні 1999 р. Верховна Рада України ухвалила Закон "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", визначивши його чинність з 1.01.2000 р. Цей Закон зробив свого роду революцію в галузі санації та запобігання банкрутству підприємств. Він, зокрема, дає таке визначення банкрутства: банкрутство - це визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури. Суб'єктом банкрутства вважається боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання визнано арбітражним судом. За своєю суттю інституція банкрутств є одним із способів відбору (селекції) суб'єктів господарювання. Саме цим і зумовлена необхідність даної інституції. Нагадаємо, що в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство (табл. 11.1).

*Таблиця 11.1.*

**КІЛЬКІСТЬ ПОРУШЕНИХ СПРАВ ПРО БАНКРУТСТВО В УКРАЇНІ  
ПРОТЯГОМ 1996–1999 рр.<sup>1</sup>**

Показник \ Рік	1996	1997	1998	1999
Кількість порушених справ про банкрутство	6552	9645	12281	12618
Кількість винесених постанов про визнання боржників банкрутами	1691	4107	4525	6244
Кількість справ, які закінчилися затвердженням ліквідаційного балансу	855	2320	2896	4345
Залишок незакінчених справ на кінець року	4138	6702	10909	13989
Кількість справ, припинених через затвердження умов фінансової санації	33	32	9	21

**11.4.4. ПОРЯДОК ОГОЛОШЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА БАНКРУТОМ**

Провадження у справах про банкрутство складається, як правило, з таких головних складових:

1. Процедури встановлення факту неплатоспроможності боржника і безспірності вимог кредитора, якщо саме він ініціював порушення справи.
2. Виявлення всіх кредиторів і можливих санаторів.
3. Санації (якщо така можлива) чи укладання мирової угоди.
4. Визнання боржника банкрутом.
5. Процедури задоволення вимог кредиторів за рахунок ліквідації майнових активів боржника.

Порядок провадження справи про банкрутство, передбачений новим



законодавством, суттєво відрізняється від того, який діяв до 2000 року. На рис. 11.12. показано етапи провадження справи відповідно до нового закону про банкрутство.

#### 1. Підстави та порядок подання заяви щодо порушення справи про банкрутство боржника

Справа про банкрутство підприємства порушується на письмову заяву будь-кого з кредиторів боржника, органів державної податкової служби, контрольно-ревізійної служби чи працівників підприємства до арбітражного суду за наявності відповідних підстав (формальних ознак фінансової неспроможності). Кредитори мають право об'єднати свої вимоги до боржника і звернутися до суду зі спільною заявою.

Боржник може звернутися до арбітражного суду з власної ініціативи за його фінансової неспроможності або загрози такої неспроможності.

Згідно зі статтею 15 АПК та статтею 6 Закону "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", справи про банкрутство розглядаються арбітражними судами за місцем перебування боржника.

Справа про банкрутство порушується арбітражним судом, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно становлять не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати і не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для погашення строку.

Принагідне зауважимо, що за колишнім законом, строк задоволення претензійних вимог кредитора, визнаних боржником, становив один місяць. Отже, до головних нововведень нового закону в частині порядку порушення справи належать:

- положення щодо мінімальних розмірів вимог кредиторів, не задоволених боржником;
- збільшення строку, після закінчення якого в кредитора виникає право на звернення до арбітражного суду;
- змінено характер події, з якої починається відлік строку, після закінчення якого кредитор може звернутися із заявою (три місяці з дня, встановленого для виконання зобов'язань, замість одного місяця після визнання претензійних вимог).

Порушення справи про банкрутство здійснюється за наявності формальних ознак фінансової неспроможності боржника. Вітчизняне законодавство виділяє дві такі ознаки:

1) Неплатоспроможність. Боржник вважається неплатоспроможним, якщо він неспроможний виконати свої платіжні зобов'язання, строк оплати яких настав. Зовнішньою ознакою неплатоспроможності боржника є припинення ним будь-яких платежів.

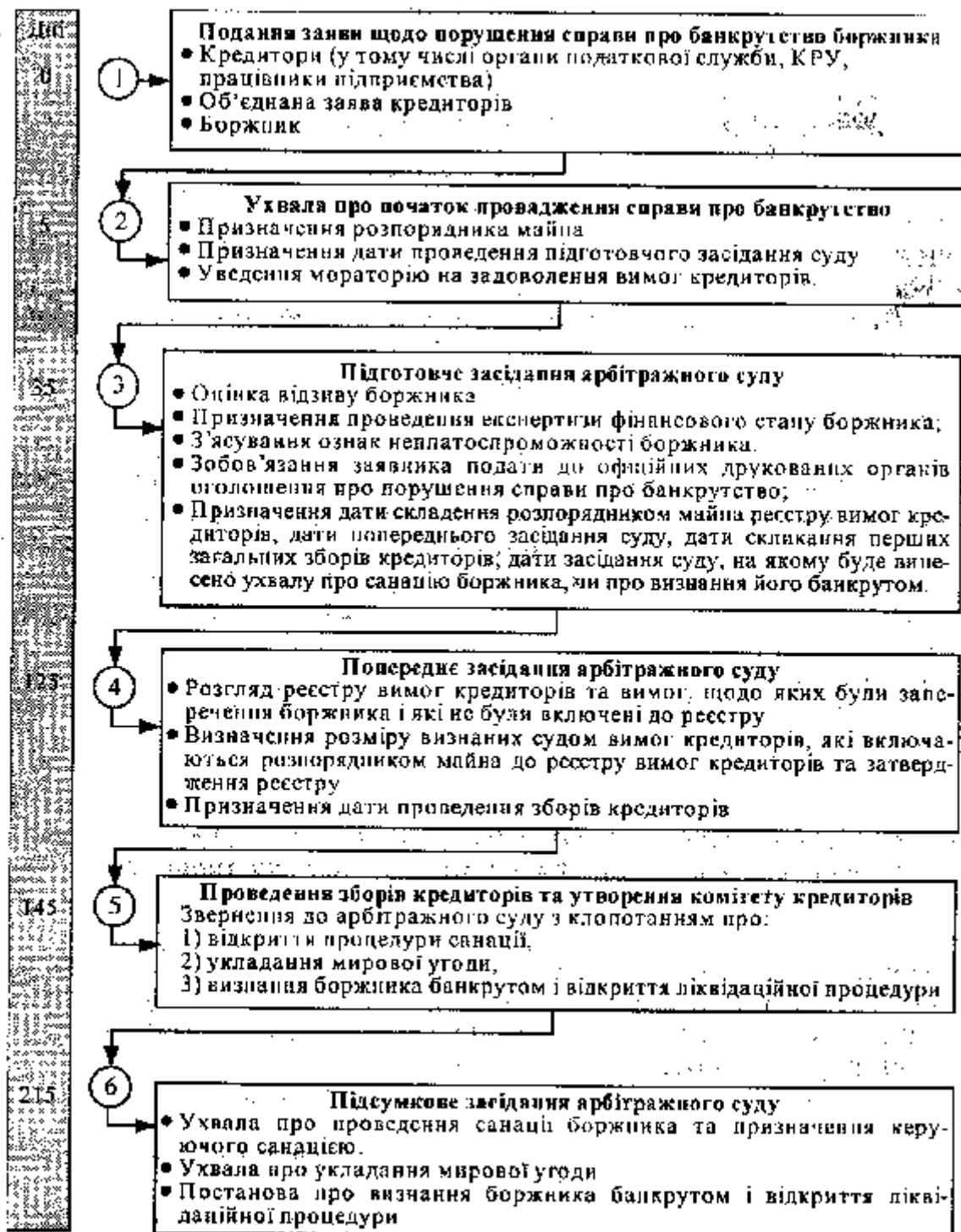


Рис. 11.12. Етапи провадження справи про банкрутство згідно з новим законодавством

2) Загроза неплатоспроможності. Боржник перебуває під загрозою неплатоспроможності, якщо він передбачає неможливість виконати платіжні зобов'язання своєчасно. З формального боку, загроза неплатоспроможності виявляється на підставі аналізу оперативного фінансового плану боржника. Законодавства про банкрутство переважної більшості країн виділяють ще одну, третю ознаку фінансової неспроможності - перевищення заборгованості підприємства над вартістю його активів (майна). Неплатоспроможність такого підприємства настає з настанням строків виконання зобов'язань. У першому випадку ми маємо справу із зовнішньою ознакою фінансової

неспроможності (фактична неплатоспроможність). У другому та третьому - йдеться про реальне припущення (прогноз неплатоспроможності).

Зрозуміло, що кредитор може звернутися із заявою про порушення справи лише в разі неплатоспроможності боржника, оскільки загрозу неплатоспроможності може виявити лише сам боржник. Кредиторами, які мають право порушувати справу про банкрутство, можуть бути фізичні або юридичні особи, що мають підтверджені належними документами майнові вимоги до боржника, крім тих кредиторів, чії майнові вимоги повністю забезпечено заставою.

Кредитор, вимогу якого забезпечено заставою, може звернутися із заявою про порушення справи про банкрутство в частині вимог не забезпечених заставою, або коли вартості предмета застави недостатньо для повного задоволення його вимог. В останньому випадку, кредитор повинен подати переконливі докази цієї обставини.

Боржник у разі неплатоспроможності або загрози неплатоспроможності та за наявності майна, достатнього для покриття судових витрат, може звернутися до арбітражного суду з власної ініціативи із заявою про порушення справи про своє банкрутство у таких випадках:

- \* якщо задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання грошових зобов'язань перед іншими кредиторами;
- \* якщо за ліквідації боржника не у зв'язку з процедурою банкрутства боржник не матиме можливості задовольнити грошові вимоги кредиторів у повному обсязі;
- \* за наявності ефективної концепції санації та браком часу для її реалізації (тоді необхідного відстрочення платежів можна домогтися в результаті укладання мирової угоди вже в процесі провадження справи про банкрутство).

## 2. Ухвала щодо порушення справи про банкрутство

Суддя, прийнявши заяву щодо порушення справи про банкрутство, не пізніше ніж на п'ятий день із дня її надходження виносить і направляє сторонам ухвалу щодо порушення справи про банкрутство. В ухвалі зазначаються:

- факт прийняття заяви до судового розгляду;
- процедура розпоряджання майном боржника й арбітражний керуючий (розпорядник майна);
- заходи щодо забезпечення грошових вимог кредиторів;
- факт уведення мораторію на задоволення вимог кредиторів;
- дата проведення підготовчого засідання суду.

Розпорядник майна призначається арбітражним судом із числа осіб, зареєстрованих державним органом з питань банкрутства як арбітражні керуючі, відомості про яких надаються в установленому порядку Вищому арбітражному суду України. Розпорядником майна може бути призначено фізичну особу - суб'єкта підприємницької діяльності, яка має вищу юридичну чи економічну освіту (зокрема, в галузі фінансового менеджменту), не є заінтересованою особою стосовно боржника та кредиторів і має ліцензію арбітражного керуючого.

Кредитор у справі про банкрутство за жодних умов не може бути призначений розпорядником майна боржника. Однак на практиці досить часто трапляються випадки, коли справа про банкрутство порушується за заявою податкового органу, який до того ж є єдиним кредитором боржника. У такому разі арбітражні суди призначають розпорядниками майна податкові органи, які є одночасно й кредиторами.

Розпорядник майна призначається на строк не більший за шість місяців. Цей строк може бути продовжений або скорочений судом на клопотання комітету кредиторів, самого розпорядника майна або вла-сника-боржника. Повноваження арбітражного керуючого як розпорядника майна припиняються з дня затвердження арбітражним судом мирової угоди, призначення керуючого санацією чи ліквідатора.

У процесі виконання своїх функцій розпорядник майна має право:

- а) скликати збори кредиторів та брати в них участь з правом дорадчого голосу;
- б) проводити комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності боржника з метою вироблення рекомендацій щодо його фінансового оздоровлення;
- в) залучати для забезпечення виконання своїх повноважень на договірній основі спеціалістів з оплатою їхньої діяльності з коштів боржника.

Треба, однак, знати, що розпорядник майна не має права втручатися в оперативно-господарську діяльність боржника, а його призначення не є підставою для припинення повноважень керівника чи органу управління боржника.

Повноваження керівництва боржника можуть бути припинені у разі, якщо воно (керівництво) не вживає заходів для забезпечення збереження майна боржника, перешкоджає діям розпорядника майна чи допускає інші порушення законодавства. У такому разі на клопотання комітету кредиторів виконання обов'язків керівника боржника ухвалою арбітражного суду тимчасово покладається на розпорядника майна до призначення нового керівництва.

До головних обов'язків розпорядника майна належить:

- а) розгляд разом з посадовими особами боржника заяв кредиторів про грошові вимоги до боржника;
- б) ведення реєстру вимог кредиторів;
- в) повідомлення кредиторів про результати розгляду їхніх вимог боржником та включення визнаних вимог до реєстру вимог кредиторів;
- г) ужиття заходів для захисту майна боржника;
- д) виявлення ознак фіктивного банкрутства чи навмисного доведення до банкрутства;
- е) надання арбітражному суду та комітету кредиторів звіту про свою діяльність, відомостей про фінансове становище боржника, пропозицій щодо можливості відновлення його платоспроможності.

### 3. Підготовче засідання

До дати проведення підготовчого засідання боржник зобов'язаний подати в арбітражний суд та заявнику відзив на заяву про порушення справи про банкрутство. Відзив боржника повинен містити таку інформацію:

- наявні у боржника заперечення щодо вимог заявника;
- загальну суму заборгованості боржника перед кредиторами, у тому числі із заробітної плати працівникам боржника, а також заборгованості з податків і зборів;
- відомості про наявне в боржника майно та грошові кошти.

Зрозуміло, що в разі, коли заявником є сам боржник, то така процедура відпадає, бо всі ці відомості уже внесено в заяву боржника до суду.

На підготовчому засіданні, яке має відбутися не пізніше ніж на тридцятий день з дня прийняття заяви щодо порушення справи про банкрутство, суддя оцінює подані документи, заслуховує пояснення сторін, розглядає обгрунтованість заперечень боржника та обгрунтованість заяви кредитора про наявність і безспірність боргу та неплатоспроможність боржника. У разі звернення до суду самого боржника на підготовчому засіданні розглядаються ознаки його реальної або потенційної неплатоспроможності.

За результатами розгляду заяви кредитора та відзиву боржника на підготовчому засіданні приймається ухвала, що визначає:

- \* розмір вимог кредиторів, котрі подали заяву щодо порушення справи про банкрутство;
- \* дату подання розпорядником майна реєстру вимог кредиторів (реєстр має бути поданий до арбітражного суду на затвердження не пізніше ніж через два місяці й десять днів після дня проведення підготовчого засідання суду);
- \* дату попереднього засідання суду, яке має відбутися не пізніше ніж через три

місяці після дня проведення підготовчого засідання суду;

\* дату скликання перших загальних зборів кредиторів, які мають відбутися не пізніше ніж через три місяці й десять днів після дня проведення підготовчого засідання суду;

\* дату засідання суду, на якому буде винесено ухвалу про санацію боржника, чи про визнання його банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

Виявлення всіх кредиторів та санаторів. З метою виявлення всіх кредиторів та осіб, які бажають узяти участь у санації боржника, суддя на підготовчому засіданні виносить ухвалу, якою зобов'язує заявника подати за свій рахунок в офіційний друкований орган Верховної Ради України або Кабінету Міністрів України (газети "Голос України" чи "Урядовий кур'єр") оголошення щодо порушення справи про банкрутство.

Кредитори в місячний строк від дня публікації в офіційному друкованому органі такого оголошення подають до арбітражного суду письмові заяви про грошові вимоги до боржника, а також документи, що їх підтверджують. Копії зазначених заяв та доданих до них документів кредитори надсилають боржнику. Заяви з майновими вимогами до боржника можуть подавати всі кредитори незалежно від настання термінів виконання зобов'язань. Наприклад, фінансово-кредитні установи можуть подавати заяви про повернення кредитів, навіть якщо термін їх погашення за кредитним договором не настав. Визнані боржником грошові вимоги включаються розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів. Заяви кредиторів про грошові вимоги, щодо яких є заперечення боржника, розглядаються арбітражним судом у процесі провадження справи.

Боржник має право при проведенні процедури розпорядження майном одночасно задовольнити вимоги кредиторів відповідно до реєстру вимог кредиторів. Це дозволяється лише за умови пропорційного задоволення вимог усіх кредиторів, включених до реєстру, за згодою кредиторів та за погодженням з розпорядником майна.

Громадяни і юридичні особи, які бажають взяти участь у санації боржника, повинні подати розпоряднику майна заяву про участь у санації у той самий строк, що і кредитори.

Ставку державного мита для заяв кредиторів, які порушують справу про банкрутство, а також заяв кредиторів, що звертаються із майновими вимогами до боржника після опублікування оголошення щодо порушення справи, встановлено в розмірі 5 неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Заяви боржників та санаторів державним митом не оподатковуються.

#### 4. Попереднє засідання арбітражного суду

Попереднє засідання арбітражного суду проводиться не пізніше ніж через три місяці після проведення підготовчого засідання суду. На попередньому засіданні арбітражний суд проводить таку роботу:

- розглядає реєстр вимог кредиторів,
- вивчає вимоги кредиторів, щодо яких були заперечення боржника і які не були включені розпорядником майна до реєстру;
- виносить ухвалу, що в ній зазначається розмір визнаних судом вимог кредиторів, які включаються розпорядником майна до реєстру, а також призначає дату проведення зборів кредиторів.

Ухвала про затвердження реєстру вимог кредиторів є підставою для визначення кількості голосів, які належатимуть кожному кредитору на зборах (у комітеті) кредиторів. Реєстр вимог кредиторів має включати:

- а) усі визнані судом вимоги кредиторів;
- б) відомості про кожного кредитора,
- в) розмір грошових зобов'язань боржника стосовно кожного кредитора, а також

його зобов'язань щодо сплати податків і зборів;

г) черговість задоволення кожної вимоги.

#### 5. Проведення зборів кредиторів і утворення комітету кредиторів

Протягом десяти днів після винесення відповідної ухвали на попередньому засіданні арбітражного суду розпорядник майна повідомляє кредиторів згідно з реєстром про місце і час проведення зборів кредиторів та організовує таке проведення.

Збори кредиторів на вимогу комітету кредиторів або окремих кредиторів скликаються арбітражним керуючим протягом двох тижнів з дня надходження письмової вимоги про скликання. Вони проводяться за місцезнаходженням боржника. Збори вважаються повноважними незалежно від кількості голосів кредиторів, які беруть участь у зборах, якщо всіх кредиторів було письмово повідомлено про час і місце проведення зборів. Кредитори мають на зборах кількість голосів, пропорційну сумі їхніх вимог, записаних до реєстру, кратній тисячі гривень. Рішення вважається ухваленим, якщо за нього було подано більшість голосів кредиторів, присутніх на зборах.

До компетенції зборів кредиторів належить прийняття рішення про вибори членів комітету кредиторів (у складі не більше семи осіб); визначення кількісного складу комітету, його повноважень та низки інших питань. Створення комітету є обов'язковим, якщо кількість кредиторів перевищує десять осіб. У роботі комітету має право брати участь з правом дорадчого голосу арбітражний керуючий, представник працівників боржника, за необхідності - представник органу, уповноваженого управляти майном боржника, та представник органу місцевого самоврядування.

До компетенції комітету кредиторів належить прийняття рішення про:

- вибори голови комітету та скликання зборів кредиторів;

- підготовку та укладення мирової угоди;

- внесення пропозицій арбітражному суду щодо продовження або скорочення строку процедур розпорядження майном боржника чи санації боржника;

- звернення до арбітражного суду з клопотанням про відкриття процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, припинення повноважень арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора) та про призначення нового арбітражного керуючого.

#### 6. Визнання боржника банкрутом

За браком пропозицій щодо проведення санації або незгоди кредиторів з її умовами, а також у разі недосягнення домовленості про укладення мирової угоди арбітражний суд визнає боржника банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру.

Строк ліквідаційної процедури не може перевищувати дванадцяти місяців. У деяких випадках Арбітражний суд може продовжити цей термін іще до шести місяців. Цією ж постановою арбітражний суд призначає також ліквідаторів (ліквідаційну комісію).

З моменту визнання боржника банкрутом:

\* припиняється підприємницька діяльність боржника;

\* до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута й усі його майнові права та обов'язки;

\* вважаються такими, що настали, строки всіх боргових зобов'язань банкрута;

\* припиняється нарахування пені та відсотків на всі види заборгованості банкрута;

\* відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю.

Після визнання боржника банкрутом, з рішення арбітражного суду, власників або в інших передбачених законодавством випадках відкривається ліквідаційна процедура. Ліквідаційна процедура - це задоволення вимог кредиторів через

продаж майна та ліквідацію юридичної особи боржника.

Здійснення ліквідаційних процедур проводиться ліквідаційною комісією. При цьому слід зазначити, що характер ліквідаційних заходів, які застосовуються в ході провадження справи про банкрутство, майже ідентичний тим, які здійснюються в разі ліквідації підприємств з інших ніж банкрутство причин, наприклад у разі ліквідації підприємства з рішення його власників.

#### **11.4.5. ЗАДОВОЛЕННЯ ПРЕТЕНЗІЙ КРЕДИТОРІВ**

Кошти, виручені від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів. Проте грошових засобів, виручених від продажу ліквідаційної маси, може не вистачити для задоволення претензій усіх заінтересованих осіб. Саме тому, у даній сфері потрібне докладне законодавче регулювання черговості задоволення претензій. Згідно із Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або оголошення його банкрутом" у процесі розподілу виручки від продажу ліквідаційної маси, у першу чергу покриваються витрати, пов'язані з провадженням справи, а також задовольняються вимоги кредиторів, забезпечені заставою.

До витрат, пов'язаних із провадженням справи про банкрутство, належать, зокрема, такі:

- витрати кредитора на сплату державного мита й публікацію оголошення щодо порушення справи про банкрутство;
- витрати на публікацію в засобах масової інформації оголошення про порядок продажу майна банкрута;
- витрати розпорядника майна та ліквідаційної комісії, пов'язані зі збереженням майнових активів банкрута, а також сплатою державного мита за позовами про стягнення дебіторської заборгованості суб'єкта банкрутства;
- витрати ліквідаційної комісії та розпорядника майна в разі залучення ними експертів, консультантів та інших подібних осіб;
- витрати кредиторів на проведення аудиту, якщо аудит проводився з рішення арбітражного суду їхнім коштом;
- витрати на оплату праці арбітражних керуючих (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора).

Названі витрати відшкодовуються ліквідаційною комісією після реалізації нею частини ліквідаційної маси. Майно банкрута, яке є предметом застави, включається до складу ліквідаційної маси, але використовується тільки для позачергового задоволення вимог за-ставодержателя. Якщо в результаті реалізації предмета застави виявиться, що виручена сума перевищує розмір забезпечених цією заставою вимог, то різниця використовується для задоволення вимог кредиторів у порядку черговості. Якщо ж коштів, виручених від реалізації застави, не вистачило для задоволення відповідних вимог, то різниця відшкодовується заставодержателю із загальної ліквідаційної маси в черзі з іншими кредиторами.

У другу чергу, виконуються зобов'язання перед працівниками підприємства-банкрута (за винятком повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства або виплат на акції трудового колективу).

У третю чергу, задовольняються вимоги щодо сплати державних і місцевих податків та неподаткових платежів до бюджету, вимоги органів державного страхування та соціального забезпечення.

У четверту чергу, задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою.

У п'яту чергу задовольняються вимоги членів трудового колективу щодо повернення їхніх внесків до статутного фонду підприємства та ін.

У шосту чергу задовольняються всі інші вимоги, зокрема, вимоги власників

корпоративних прав.

Слід зазначити, що вимоги кожної наступної черги задовольняються в міру надходження коштів від продажу майна банкрута тільки після повного задоволення вимог попередньої черги. Коли майна бракує для повного задоволення всіх вимог однієї черги, претензії задовольняються пропорційно належній кожному кредиторів сумі. Претензії, виявлені й заявлені після закінчення встановленого строку, задовольняються з майна підприємства, що залишилось після задоволення першочергових претензій, а також претензій, заявлених у встановлений строк.

Претензії, не задоволені за браком майна, вважаються погашеними. Погашеними вважаються також претензії, не визнані ліквідаційною комісією (органом, що проводить ліквідацію), а також ті, щодо яких кредитори протягом місячного строку від дня одержання повідомлення про повне або часткове невизнання претензії не подали відповідних позовів до арбітражного суду.

Майно, що залишилось після задоволення претензій кредиторів і членів трудового колективу, використовується відповідно до рішення власника. У разі реорганізації підприємства його права та обов'язки переходять до правонаступників. Якщо майна банкрута вистачило, щоб задовольнити всі вимоги кредиторів, надалі його вважають вільним від боргів і він може продовжити свою підприємницьку діяльність.

#### **11.4.6. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ НА УХВАЛУ АРБІТРАЖНОГО СУДУ**

Про те, що закінчувати всі справи про банкрутство ліквідацією боржників з продажем їхнього майна не завжди доцільно, яскраво свідчать такі дані: за 1998 р. в Україні кошти, отримані внаслідок ліквідації підприємств, не перевищували 1,5 відсотка від вимог кредиторів (у міжнародній практиці підприємництва нормальним вважається показник у 30 відсотків). У цьому контексті слід зазначити, що одна із функцій закону про банкрутство полягає в тому, що він повинен сприяти реабілітації підприємств, які опинилися у фінансовій скруті, однак мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому. У ньому повинні бути закладені механізми фінансової санації чи реорганізації юридичної особи. Саме такі механізми містяться в законодавствах про фінансову неспроможність підприємств у більшості країн світу. Вітчизняне законодавство про банкрутство також не становить винятку.

Підставою для ухвалення арбітражним судом проведення санації боржника може бути:

1. Санаційна спроможність боржника, тобто наявність реалістичної санаційної концепції.
2. Наявність реальних можливостей виконання плану санації, відновлення платоспроможності підприємства-боржника та його успішної виробничо-господарської діяльності.
3. Наявність санатора, який має достатньо фінансових ресурсів для фінансового оздоровлення боржника.

Ініціатива санації може походити від самого підприємства-боржника. Як правило, у такому разі справа про банкрутство також ініціюється боржником. Нагадуємо, що це робиться в тому разі, коли підприємство є санаційно спроможним, однак йому бракує часу для реалізації плану санації. Заява про банкрутство подається з надією отримати відстрочення платежів кредиторам, наприклад у разі укладання мирової угоди. Відтак разом із заявою про банкрутство боржник подає до арбітражного суду план санації та проект мирової угоди.

Як уже зазначалося, кредитори можуть вийти з клопотанням про проведення санації, якщо після опублікування в засобах масової інформації відповідного



оголошення надійшли пропозиції від осіб, котрі бажають узяти участь у санації боржника. Фізичні та юридичні особи, які виявили бажання стати санаторами, мають подати заяву до арбітражного суду з письмовою гарантією погашення боргів особи, проти якої розпочато провадження справи про банкрутство. До заяви треба додати:

- а) план фінансової санації (реорганізації) боржника;
- б) відомості про фінансовий стан та платоспроможність санатора;
- в) дані про характер майнових відносин між боржником та потенційним санатором.

Для санатора мотивуючими стимулами можуть бути такі:

- здобуття контролю над підприємством-боржником;
- ефект синергізму, пов'язаний із новими можливостями внутрішньої кооперації, диверсифікації продукції або ринків збуту товарів;
- збереження надійного постачальника сировини та матеріалів чи споживача продукції тощо;
- приватизація підприємства, якщо воно має державну форму власності.

Особа, яка бажає взяти участь у санації боржника, має право ознайомитися з його майновим і фінансовим становищем безпосередньо на підприємстві. Потенційний санатор може також дати доручення аудиторській чи консалтинговій фірмі провести санаційний аудит боржника з метою визначення його санаційної спроможності.

Санація вводиться на строк не більше ніж дванадцять місяців. На клопотання комітету кредиторів чи керуючого санацією або інвесторів цей строк може бути продовжено ще на кілька місяців (до шести) або скорочено. Комітет кредиторів приймає рішення про погодження кандидатури керуючого санацією, вибір інвестора (санатора), схвалення плану санації боржника.

Одночасно з винесенням ухвали про санацію арбітражний суд призначає керуючого санацією. Керуючим санацією може бути запропоновано особу, яка виконувала повноваження розпорядника майна (або й керівника підприємства, якщо на це є згода комітету кредиторів чи інвесторів). З дня винесення ухвали про санацію припиняються повноваження керівника боржника (зрозуміло, якщо його не призначено керуючим санацією). Керуючий санацією має право:

- \* самостійно розпоряджатися майном боржника;
- \* укладати від імені боржника мирову угоду та інші цивільно-правові угоди;
- \* у разі наявності відповідних підстав, відмовлятися від виконання договорів боржника.

Суттєвим є те, що керуючий санацією в тримісячний строк з дня прийняття рішення про санацію має право відмовитися від виконання договорів боржника, укладених до початку провадження справи про банкрутство, якщо:

- виконання договору ставить боржника в явно невігідні умови;
- договір є довгостроковим (понад один рік) або таким, що передбачає настання позитивних результатів для боржника в довгостроковій перспективі, крім випадків випуску продукції з технологічним циклом, більшим за строки санації боржника;
- виконання договору може з певних причин завадити відновленню платоспроможності боржника.

Угоди боржника (на подання керуючого санацією) можуть бути визнані арбітражним судом недійсними за умови, коли:

- угоду укладено боржником із заінтересованими особами на шкоду іншим заінтересованим особам;
- угоду укладено боржником з окремим кредитором чи іншою заінтересованою особою за шість і менше місяців до прийняття рішення про санацію, коли вона надає перевагу одному кредитору перед іншими або пов'язана з виплатою (видачею) частки (паю) в майні боржника у зв'язку з виходом зі складу учасників чи

замовників боржника.

До основних обов'язків керуючого санацією належать такі:

- \* приймання в господарське відання майна боржника та його інвентаризація;
- \* відкриття спеціального рахунку для проведення санації та розрахунків з кредиторам;
- \* розробка плану санації боржника;
- \* забезпечення ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- \* здійснення заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості боржника;
- \* періодичний звіт перед комітетом кредиторів про хід реалізації плану санації.

План санації (реорганізації) боржника. Протягом трьох місяців з дня винесення ухвали про санацію боржника керуючий санацією зобов'язаний подати комітету кредиторів для розгляду план санації (реорганізації). В іншому разі, арбітражний суд має право прийняти рішення про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури. За наявності санаторів план санації розробляється та погоджується з їхньою участю.

План санації розглядається комітетом кредиторів, який скликається керуючим санацією в чотиримісячний строк від дня винесення арбітражним судом ухвали про санацію. План вважається схваленим, якщо за нього на засіданні комітету кредиторів було подано понад половину голосів кредиторів - членів комітету кредиторів.

Схвалений комітетом кредиторів план санації та протокол засідання комітету кредиторів подаються керуючим санацією до арбітражного суду на затвердження не пізніше ніж через п'ять днів від дня проведення засідання комітету кредиторів. Арбітражний суд спеціальною постановою затверджує умови санації підприємства-боржника, які можуть бути у формі:

- а) плану реорганізації (як правило, без збереження юридичної особи боржника);
- б) плану фінансової санації (зі збереженням юридичної особи боржника).

План реорганізації розробляється в тому разі, коли фінансування санації здійснюється зовнішнім інвестором. Це означає, що головна мета провадження справи про банкрутство - задоволення претензій кредиторів - досягається (головним чином) за рахунок коштів санатора. Саме тому обов'язковими складовими частинами плану реорганізації повинні бути:

- 1) умови участі санатора в задоволенні вимог кредиторів;
- 2) умови та порядок реорганізації юридичної особи-боржника;
- 3) механізм виплати санатором боргу кредиторам (строки, послідовність, форми тощо).

Перший пункт повинен містити угоду між боржником і санатором про надання фінансових ресурсів або про переведення боргу на санатора (що є можливим лише за згодою кредиторів).

Участь санатора у фінансуванні боржника здебільшого відбувається способом залучення його до складу учасників (власників) підприємства. Це може здійснюватися зі збереженням юридичного статусу та правової форми організації бізнесу боржника або в процесі реорганізації останнього. Саме тому другим елементом плану реорганізації є узгодження умов реструктуризації статутного капіталу юридичної особи боржника. Суть такої реструктуризації полягає в частковій або повній зміні власника статутного фонду юридичної особи боржника на користь санатора. Якщо суб'єкт банкрутства - господарське товариство, умови реструктуризації статутного фонду узгоджуються між його учасниками та санаторами. Включення санатора до складу учасників (власників) підприємства може відбуватися такими, головне, способами:

- а) в ході збільшення статутного фонду боржника, коли всі або більша частина корпоративних прав нової емісії викупуються санатором;

б) у результаті переуступлення частини корпоративних прав са-натору власниками підприємства, що підлягає санації;

в) унаслідок злиття, поглинання чи приєднання.

Третім елементом санаційної реорганізації є погодження між санатором та кредиторами умов виплати боргу. Ці умови включають строки виплати, її послідовність, форми оплати тощо.

Поряд із названими обов'язковими умовами плану реорганізації, до нього треба включити стандартні позиції, характерні для звичайного плану санації (див.: п. 11.2.1.).

План фінансової санації. У разі визнання боржника санаційно спроможним може бути прийняте рішення про реалізацію плану фінансової санації, який розроблено боржником (на замовлення боржника) або керуючим санацією. Головна ідея плану санації - створення умов для задоволення претензій кредиторів за рахунок фінансово-господарської діяльності боржника. План санації зі збереженням статусу юридичної особи має певні особливості. Він значною мірою базується на мобілізації внутрішніх фінансових резервів боржника та на участі в санації власників підприємства і його кредиторів. Для реалізації плану підприємство треба на певний час звільнити від обов'язків виконання його платіжних зобов'язань.

Цього можна досягти укладанням мирової угоди.

План санації, який акцептується в ході провадження справи про банкрутство, дещо відрізняється від того, котрий реалізується в до-судовому порядку. Він повинен містити таку інформацію:

1. Аналіз причин фінансової кризи.
2. Оцінку фінансового стану боржника до початку санації.
3. Заходи щодо нормалізації фінансового стану боржника (спрямовані на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості).
4. Узгоджений з кредиторами порядок відстрочення виконання платіжних зобов'язань.
5. Докладні відомості про те, наскільки реалізація плану санації поліпшить шанси задоволення претензій кредиторів.
6. Порівняльні розрахунки задоволення претензій кредиторів у разі реалізації плану санації та в разі задоволення вимог проведенням ліквідаційних процедур.
7. Прогнозні показники фінансово-майнового стану боржника в процесі та після реалізації плану санації із вказівкою строків відновлення платоспроможності та погашення претензій кредиторів.
8. Механізми контролю за ходом реалізації плану.

На клопотання будь-кого з кредиторів або самого боржника, арбітражний суд може відхилити план санації у разі подання обґрунтованих доказів того, що в результаті ухвалення рішення про санацію, становище однієї із заінтересованих сторін буде гіршим, ніж за здійснення ліквідаційних процедур.

Функції контролю та нагляду за повнотою виконання плану санації покладаються на арбітражного керуючого. Якщо в процесі нагляду буде встановлено, що вимоги кредиторів не виконуються або не можуть бути виконані, згідно з передбаченими в плані санації умовами, арбітражний керуючий повідомляє про це арбітражний суд та комітет кредиторів. Останні приймають щодо цього відповідне рішення аж до здійснення ліквідаційних процедур у примусовому порядку.

За п'ятнадцять днів до закінчення санації, а також за наявності підстав для дострокового її припинення, керуючий санацією зобов'язаний подати зборам кредиторів письмовий звіт, до якого додається реєстр вимог кредиторів.

Одночасно зі звітом керуючий санацією вносить на збори кредиторів одну з таких пропозицій:

- 1) припинити процедуру санації у зв'язку з відновленням платоспроможності

боржника;

2) звернутися до арбітражного суду з клопотанням про продовження процедури санації;

3) звернутися до арбітражного суду з клопотанням про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

Звіт керуючого санацією, розглянутий зборами кредиторів, і протокол зборів кредиторів направляються в арбітражний суд не пізніше ніж через п'ять днів після дати проведення зборів. Затвердження арбітражним судом звіту є підставою для винесення ним ухвали про припинення провадження справи про банкрутство.

На жаль, процедура санації у справах про банкрутство ще не набула в Україні належного поширення й застосовується досить рідко. Так, за 1999р. усіма арбітражними судами України було винесено лише 21 постанову про затвердження процедури санації. Нове законодавство про банкрутство має суттєво стимулювати процеси фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання.

#### **11.4.7. МИРОВА УГОДА**

Поряд із можливістю участі кредиторів у санації боржника поза провадженням справи про банкрутство, у законодавствах багатьох країн передбачено можливу участь кредиторів у фінансовому оздоровленні неспроможного підприємства в процесі провадження справи укладенням мирової угоди. Укладання мирової угоди передбачене статтею 35 Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом".

Мирова угода - це процедура досягнення домовленості між боржником та кредиторами щодо пролонгації строків сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів. Угода укладається переважно в тих випадках, коли боржник перебуває під загрозою неплатоспроможності та з власної ініціативи звертається із заявою до арбітражного суду щодо порушення справи про своє банкрутство. У даному разі, як уже було сказано, боржник розраховує укласти мирову угоду з метою виграти час, необхідний для проведення санації підприємства.

Разом із заявою про порушення справи про банкрутство неспроможний боржник подає до арбітражного суду проект мирової угоди, список усіх кредиторів та дебіторів із визначенням сум заборгованості, баланс та інші документи, які свідчать про фінансове та майнове становище боржника. У проекті мирової угоди викладаються пропозиції боржника за такими позиціями:

- \* форма платіжних поступок кредиторів (списання чи пролонгація);
- \* бажаний період пролонгації заборгованості;
- \* бажана сума списання боргу;
- \* обсяг (квота) початкового погашення заборгованості.

Згідно з вітчизняним законодавством мирова угода між боржником і кредиторами може бути укладена на будь-якому етапі провадження справи про банкрутство. Вона може стосуватися лише вимог, забезпечених заставою та другої та наступних черг кредиторів.

Рішення про укладення мирової угоди від імені кредиторів приймає комітет кредиторів більшістю голосів. Воно вважається ухваленим за умови, що всі кредитори, вимоги яких забезпечено заставою майна боржника, висловили письмову згоду на укладення мирової угоди. Дуже важливо, що для осіб, які не дали згоди на укладення мирової угоди, не можуть бути встановлені умови гірші, ніж для тих, хто угоду підтримав.

Рішення про укладення мирової угоди підписують: від імені боржника - керівник чи

арбітражний керуючий (керуючий санацією, ліквідатор), від імені кредиторів - голова комітету кредиторів.

Угода укладається в письмовій формі і підлягає затвердженню арбітражним судом. З цією метою арбітражний керуючий протягом п'яти днів від дня укладення мирової угоди повинен подати до арбітражного суду заяву про затвердження мирової угоди. До заяви додаються такі документи:

1. Текст мирової угоди.
2. Протокол засідання комітету кредиторів, на якому було ухвалене рішення про укладення мирової угоди.
3. Список кредиторів.
4. Зобов'язання боржника щодо відшкодування всіх першочергових витрат.
5. Письмові заперечення кредиторів, які не голосували на підтримку мирової угоди.

Виділяють дві основні форми поступок кредиторів, які можна передбачити в мировій угоді:

\* мораторій;

\* списання частини заборгованості.

Як правило, у мирових угодах комбінуються як мораторій, так і списання заборгованості. У законодавствах деяких країн визначається мінімальна частка заборгованості, яку боржник повинен погасити, що є обов'язковою умовою для затвердження мирової угоди арбітражним судом. Розмір цієї частки може залежати від строку пролонгації заборгованості. Наприклад, у Німеччині мінімальна частка становить 35% загальної суми заборгованості, якщо пролонгація не перевищує 12 місяців; 40% - якщо виплата заборгованості відкладається на довший період. Вітчизняне законодавство таких обмежень не встановлює. Це є компетенцією комітету кредиторів.

З формального боку, з дня затвердження арбітражним судом мирової угоди припиняються повноваження арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора), однак комітет кредиторів може покласти на арбітражного керуючого функції нагляду за виконанням мирової угоди. Під час дії мирової угоди, арбітражний керуючий не має права розпоряджатися майном боржника. Він лише контролює ефективність його використання. З цією метою керуючий може, наприклад, вимагати, щоб усі грошові розрахунки підприємства проводились через спеціальний рахунок, рух коштів на якому він міг би перевіряти. У разі визнання мирової угоди недійсною або її розірвання, вимоги кредиторів у незадоволеній до цього часу їхній частині відновлюються в повному обсязі. Крім того, затвердження мирової угоди є підставою для припинення справи про банкрутство, а визнання мирової угоди недійсною-для відновлення провадження справи.

Мирова угода щодо відстрочення сплати платежів у бюджет та цільові позабюджетні фонди укладається відповідно до вимог податкового законодавства. Державні органи можуть погодитися на відстрочення частини вимог, якщо внаслідок такої поступки підприємство відновить свою господарську діяльність і матиме змогу сплачувати наступні обов'язкові платежі на користь держави.

#### **11.4.8. САНАЦІЯ ШЛЯХОМ РЕОРГАНІЗАЦІЇ (РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ)**

Одним із інструментів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація. Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", іншими нормативно-правовими документами передбачено використання реструктуризації як ефективного засобу відновлення платоспроможності підприємства, який рекомендується включати до плану санації. Реструктуризація підприємства - це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на

реорганізацію підприємства, зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів. Керуючись даним визначенням, можна "розмежувати" поняття "реструктуризація підприємства" та "реорганізація". Поняття "реструктуризація" є ширшим, оскільки включає (поряд з іншими) і заходи, спрямовані на реорганізацію підприємства. Основний зміст реорганізації полягає в повній або частковій зміні власника статутного фонду даної юридичної особи та в зміні організаційно-правової форми організації бізнесу. У літературних джерелах, присвячених дослідженню реструктуризації підприємств, залежно від характеру заходів, які застосовуються, виділяють такі форми реструктуризації:

1. Реструктуризація виробництва.
2. Реструктуризація активів.
3. Фінансова реструктуризація.
4. Корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Реструктуризація виробництва передбачає зміни в організаційній та виробничо-господарській сфері підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності. У рамках цього виду реструктуризації можуть здійснюватися такі заходи:

- \* зміна керівництва підприємства;
- \* запровадження нових, прогресивних форм та методів управління;
- \* диверсифікація асортименту продукції;
- \* поліпшення якості продукції;
- \* підвищення ефективності маркетингу;
- \* зменшення витрат на виробництво;
- \* скорочення чисельності зайнятих на підприємстві.

Реструктуризація активів включає заходи, результатом яких є зміни в структурі та складі активної сторони балансу. Порядок та форми реструктуризації активів було детально проаналізовано в підрозділі 11.3.2. До основних заходів щодо реструктуризації активів слід віднести такі:

- \* продаж частини основних фондів;
- \* продаж зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів тощо;
- \* продаж окремих підрозділів підприємства;
- \* зворотний лізинг;
- \* реалізація окремих видів фінансових вкладень;
- \* рефінансування дебіторської заборгованості.

Фінансова реструктуризація пов'язана зі зміною структури та розмірів власного й позичкового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства. До основних заходів у рамках фінансової реструктуризації можна віднести такі:

- \* реструктуризація кредиторської заборгованості;
- \* одержання додаткових кредитів;
- \* збільшення статутного фонду;
- \* заморожування інвестиційних вкладень.

Зазначимо, що фінансова реструктуризація має обов'язково супроводжуватися реструктуризацією виробництва, в іншому разі заходи з поліпшення ситуації з фінансуванням можуть лише відстрочити ліквідацію підприємства.

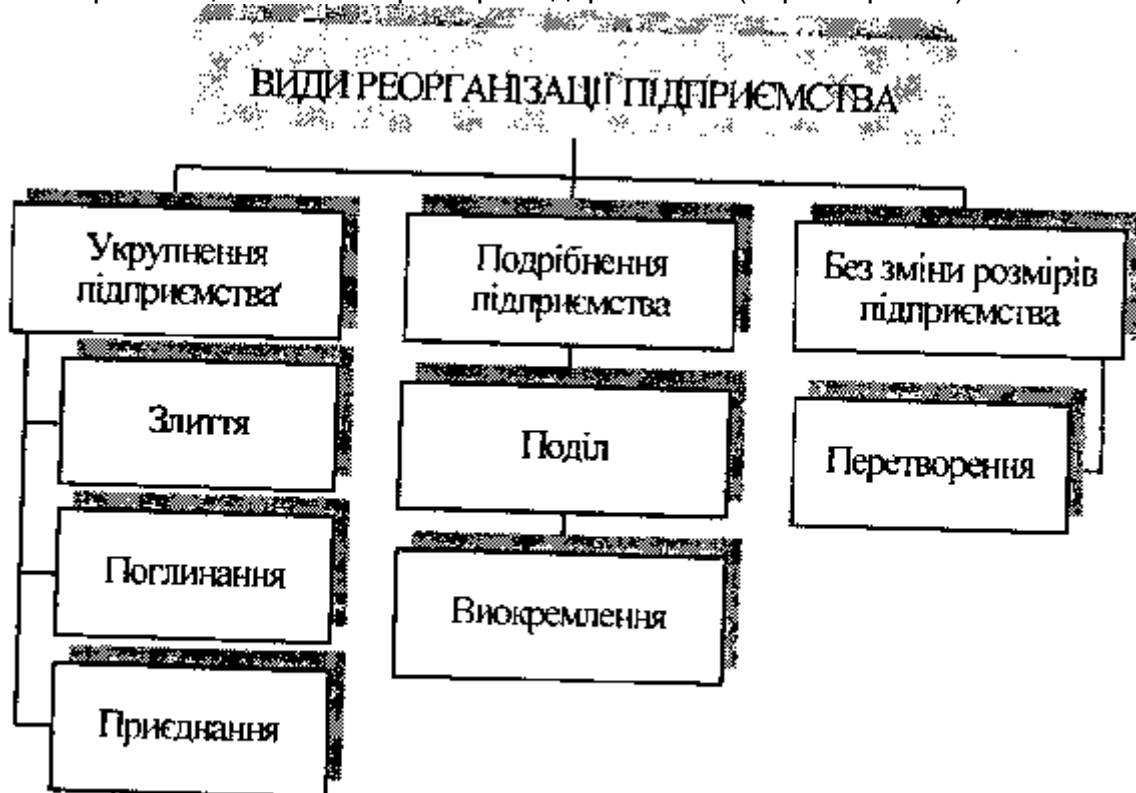
Найбільш складним видом реструктуризації є корпоративна реструктуризація. Корпоративна реструктуризація пов'язана з реорганізацією підприємства, її наслідком є повна або часткова зміна власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб та (або) організаційно-правової форми організації бізнесу. До заходів, які вживаються в рамках корпоративної реструктуризації, можна

віднести такі:

- \* часткова або повна приватизація;
- \* поділ великих підприємств на частини;
- \* виокремлення із великих підприємств окремих підрозділів;
- \* виокремлення об'єктів соціальної культури та інших непрофільних підрозділів;
- \* приєднання до інших, більш потужних підприємств чи злиття з ними.

За формальними ознаками розрізняють такі три види реорганізації (рис. 11.13):

1. Реорганізація, спрямована на укрупнення підприємства (злиття, приєднання, поглинання).
2. Реорганізація, спрямована на подрібнення підприємства (поділ, виокремлення).
3. Реорганізація без зміни розмірів підприємства (перетворення).



**Рис. 11.13. Форми корпоративної реструктуризації підприємств**

У разі реорганізації підприємства слід урахувувати низку законодавчих передумов та вимог, а саме:

- \* порядок державної реєстрації (перереєстрації) та ліквідації суб'єктів господарювання;
- \* вимоги антимонопольного законодавства;
- \* вимоги щодо захисту інтересів кредиторів підприємства, його власників, персоналу тощо;
- \* порядок емісії акцій (у разі реорганізації АТ);
- \* можливі екологічні, демографічні та інші наслідки.

Реорганізація підприємств, які мають кредиторську заборгованість, повинна здійснюватися з дотриманням вимог щодо переведення боргу, зокрема:

- а) переведення боржником свого боргу на іншу особу допускається лише за згодою кредитора;
- б) новий боржник є правомочним висувати проти вимог кредитора всі заперечення, що впливають з відносин між кредитором і первісним боржником;
- в) порука і встановлена третьою особою застава припиняються з переведенням боргу, якщо поручитель або заставадавець не дав згоди відповідати за нового

боржника;

г) уступка вимоги і переведення боргу ґрунтуються на угоді, укладеній у простій письмовій формі.

Перед здійсненням санаційної реорганізації необхідно провести поглиблений аналіз фінансово-господарського стану підприємства, що перебуває в кризі, з урахуванням усіх головних характеристик діяльності даної юридичної особи. На основі результатів аналізу робиться висновок про санаційну спроможність підприємства та про доцільність його реорганізації. Ефективність реструктуризації забезпечується тими заходами, які покладені в основу плану реструктуризації. В плані слід відобразити переваги вибраних організаційних форм та методів реструктуризації. У разі реорганізації слід показати, які переваги одержить підприємство в результаті зміни організаційно-правової форми, відокремлення окремих структурних підрозділів чи приєднання інших підприємств.

#### **11.4.9. ПРИХОВАНЕ, ФІКТИВНЕ ТА ЗУМИСНЕ БАНКРУТСТВО**

У практиці господарювання досить часто можна зіткнутися з підприємствами, які фактично є фінансово-неспроможними, однак, з певних мотивів приховують цю обставину. В даному випадку можна говорити про наявність прихованого банкрутства. З іншого боку, ряд суб'єктів господарювання, переслідуючи певні цілі, можуть зумисне оголосити себе банкрутами, не будучи такими. При цьому має місце фіктивне банкрутство. Для багатьох державних підприємств характерною є ситуація, коли службові особи зловмисно або за своєї халатності доводять суб'єкт господарювання до фінансової кризи та до банкрутства. Для запобігання вказаних негативних проявів Кримінальним кодексом України встановлено покарання, якщо підприємці чи відповідальні службові особи вдаються до них.

Приховане банкрутство: навмисне приховання факту стійкої фінансової неспроможності через подання недостовірних даних, якщо це завдало матеріальних збитків кредиторам, карається позбавленням волі на строк до 2 років або штрафними санкціями до 300 мінімальних розмірів зарплати з позбавленням права займатися певною діяльністю протягом 5 років.

Об'єктивно факт приховання банкрутства визначається такими двома ознаками:

- надання кредитору неправдивих даних про фінансовий стан неплатоспроможного боржника;
- причинний зв'язок між подачею таких даних та збитками, що їх зазнав кредитор.

Мотиви та цілі приховання банкрутства:

- надія на поліпшення фінансового стану або на виконання фінансових зобов'язань особами, які, у свою чергу, є боржниками даної особи,
- спроба одержати банківський кредит для покриття заборгованості чи привласнення одержаних коштів з наступною ліквідацією підприємства,
- прагнення отримати вигідне замовлення на виробництво товарів, робіт, послуг від держави чи інших замовників і т.д.

Суб'єктами прихованого банкрутства можуть бути засновники підприємства, власники, посадові особи.

Мінімальне стягнення у разі виявлення факту прихованого банкрутства застосовується:

\* якщо прихована фінансова неспроможність є наслідком банкрутства іншої юридичної особи або настала внаслідок порушення законодавства контрагентами (монополізація ринку цін, недобросовісна конкуренція, махінації з фінансовими ресурсами);

\* якщо вона є наслідком дії форс-мажорних обставин.

Максимальні санкції застосовуються, якщо фінансова неспроможність є наслідком невміння вести ефективну фінансово-господарську діяльність, недостатньої



кваліфікації керівництва, недбалості, крадіжок, різного роду зловживань, прорахунків щодо оцінки ринків збуту і т.д.

У цьому контексті можна згадати дуже цікаві принципи врегулювання суперечок між кредитором і боржником з "Руської Правди" Ярослава (перша систематизована кодифікація права Київської Русі). Там, зокрема, зазначено, "коли банкрутство купця станеться через нещасливу пригоду, а не через його недбальство, тобто коли потоне корабель, або пропаде товар під час війни, або від вогню, то кредитори не можуть жадати конкурсу негайно - не можуть взяти його в неволю чи продати: купцеві дається право сплачувати свої борги частками, бо шкода від Бога, а він сам не винен; коли ж він позбавиться свого майна внаслідок пияцтва, або залізи в карні справи, або взагалі знищить його своєю непорадністю, то він віддається на волю кредиторів - вони можуть йому дати "прольонгату" або негайно його продати разом з усім майном".

Фіктивним банкрутством можна назвати ситуацію, коли підприємство фактично не є банкрутом, однак запевняє про свою фінансову неспроможність. У зв'язку з цим Кримінальним кодексом передбачено, що явно неправдива заява громадянина - засновника або власника підприємства, а також посадової особи даного підприємства про фінансову неспроможність виконання зобов'язань перед кредиторами та бюджетом карається штрафом від 300 до 500 мінімальних зарплат з позбавленням права займатися даною діяльністю до 5 років. Ті самі дії, якщо вони завдали великого матеріального збитку кредиторам або державі, караються позбавленням волі до 3 років з конфіскацією майна.

Великий матеріальний збиток - це збиток, який перевищує в 50 і більше разів розмір неоподаткованого мінімуму. Збиток виникає внаслідок неповернення боргів, несплати відсотків та податків.

Цілі повідомлення неправдивої інформації можуть бути різними:

- \* порушення справи про банкрутство чи санація підприємства в рамках провалення справи про банкрутство,
- \* ліквідація, реорганізація чи приватизація підприємства з метою приховання незаконного витрачання коштів,
- \* надання недостовірних даних аудиторю з метою одержання необ'єктивного висновку про фінансовий стан підприємства.

Доведення до банкрутства. Новим законодавством про банкрутство запроваджене положення про відповідальність за умисне банкрутство. Умисне банкрутство - це умисне доведення суб'єкта підприємницької діяльності до стійкої фінансової неплатоспроможності через здійснення з корисливих мотивів власником або посадовою особою підприємства протиправних дій або через невиконання чи неналежне виконання своїх службових обов'язків, що завдало істотної шкоди державним або громадським інтересам чи законним правам власників і кредиторів. Умисне доведення до банкрутства, якщо це завдало істотної шкоди державним чи громадським інтересам або правам та інтересам кредиторів, що охороняються законом, - карається штрафом від п'ятисот до восьмисот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади або здійснювати певну діяльність на строк до 5-ти років. Ті самі дії, якщо вони завдали великої матеріальної шкоди, - караються позбавленням волі на строк до 5 років з конфіскацією майна.

На ці та інші фактори й обставини слід звертати увагу власникам та фінансовим службам вітчизняних підприємств під час провадження фінансово-господарської діяльності.

## **ТЕСТИ ДО РОЗДІЛУ 11**

ТЕСТ 1. До головних факторів, що зумовлюють стратегічну кризу на підприємстві, слід віднести такі:

1. Дефіцити в організаційній структурі.
2. Незадовільну структуру капіталу.
3. Зайві виробничі потужності.
4. Незадовільну роботу з кредиторами.
5. Низький рівень контролювання якості.

ТЕСТ 2. Санація підприємства - це :

1. Надання підприємству зовнішньої фінансової допомоги.
2. Задоволення вимог кредиторів та виконання зобов'язань перед бюджетом.
3. Сукупність усіх заходів, які здатні забезпечити фінансове оздоровлення підприємства.
4. Те саме, що й реструктуризація.
5. Система заходів фінансового характеру.

ТЕСТ 3. Фінансова санація включає:

1. Рефінансування дебіторської заборгованості.
2. Призначення тимчасової адміністрації;
3. Реалізацію соціального плану.
4. Реструктуризацію заборгованості.
5. Технічне переобладнання виробництва.

ТЕСТ 4. До функціональних завдань менеджменту санації відносять такі:

1. Проведення санаційного аудиту.
2. Організація реалізації проекту санації.
3. Розробка санаційної концепції.
4. Пошук альтернатив.
5. Організація контролю за виконанням проекту санації.

ТЕСТ 5. Модель проведення санації підприємства включає...

1. Причинно-наслідковий аналіз фінансової кризи.
2. Оголошення підприємства банкрутом.
3. Формування санаційної стратегії.
4. Рішення арбітражного суду про проведення санації.
5. Внесення до реєстру неплатоспроможних підприємств.

ТЕСТ 6. Основною метою санаційного аудиту є:

1. Визначення достовірності звітності підприємства, її повноти й відповідності чинному законодавству.
2. Формування висновків щодо реального фінансового стану підприємства.
3. Оцінка санаційної спроможності підприємства на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності та наявної санаційної концепції.
4. Розробка санаційної концепції підприємства.
5. Визначення повноти та правильності нарахування та сплати податкових платежів у бюджет.

ТЕСТ 7. Замовниками санаційного аудиту підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, можуть бути:

1. Позикодавець (наприклад, банківський консорціум), - якщо вирішується питання про надання санаційного кредиту.
2. Підприємство-боржник - якщо воно виходить з пропозицією про укладання мирової угоди та проведення санації в ході провадження справи про банкрутство.
3. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку - у разі емісії цінних паперів.
4. Потенційний санатор, якщо вирішується питання про санацію підприємства через його реорганізацію (злиття, приєднання).
5. Консалтингова фірма - у разі розробки плану санації.

ТЕСТ 8. Під час аналізу виробничо-господарської діяльності аудитор проводить таку роботу:

1. Аналізує структуру позичкового капіталу.
2. Розраховує показники ліквідності та платоспроможності.
3. Аналізує склад витрат на виробництво.
4. Аналізує рух основних фондів та амортизаційних відрахувань.
5. Оцінює показники праці.

ТЕСТ 9. До головних показників, які характеризують структуру капіталу та фінансову незалежність підприємства, відносять:

1. Показник фінансового левериджу.
2. Показник абсолютної ліквідності.
3. Коефіцієнт покриття.
4. Коефіцієнт автономії.
5. Коефіцієнт фінансової стабільності.

ТЕСТ 10. Підприємство вважатиметься неплатоспроможним...

1. Якщо наявних активів у ліквідній формі недостатньо для задоволення в установленій строк вимог, пред'явлених до підприємства кредиторами.
2. Якщо коефіцієнт абсолютної ліквідності є меншим за 0,2.
3. Якщо коефіцієнт покриття дорівнює 1.
4. За надто низького значення показника фінансового лівериджу.
5. За наявності в арбітражному суді позову кредиторів.

ТЕСТ 11. Показник Cash-Flow характеризує...

1. Величину чистих грошових потоків, які залишаються в розпорядженні підприємства.
2. Величину чистого прибутку підприємства.
3. Величину вхідних грошових потоків підприємства.
4. Обсяг реалізації продукції.
5. Величину чистого прибутку та амортизацію.

ТЕСТ 12. Для діагностики сильних та слабких місць на підприємстві, потенційних ризиків та додаткових шансів використовуються такі методи:

1. СОФТ-аналіз.
2. Бенчмаркінг.
3. Нуль-базис бюджетування.
4. Вартісний аналіз.
5. СВОТ-аналіз.

ТЕСТ 13. Основний зміст реорганізації полягає в...

1. Повній або частковій зміні власника статутного фонду - юридичної особи.
2. Перереєстрації підприємства.
3. Зміні організаційно-правової форми організації бізнесу.
4. Зміні розміру статутного фонду.
5. Зміні складу засновників.

ТЕСТ 14. До заходів щодо фінансової реструктуризації можна віднести такі:

1. Реструктуризація заборгованості перед кредиторами.
2. Злиття підприємств.
3. Ліквідація підприємства.
4. Збільшення статутного фонду.
5. Заморожування інвестиційних вкладень.

ТЕСТ 15. З моменту визнання боржника банкрутом ...

1. Припиняється підприємницька діяльність банкрута.
2. Ухвалюється постанова про реорганізацію (ліквідацію) юридичної особи - банкрута.
3. Приймається ухвала про санацію підприємства.
4. Вважаються такими, що минули, строки всіх боргових зобов'язань банкрута.
5. Припиняється нарахування пені та відсотків на всі види боргових зобов'язань

банкрута.

ТЕСТ 16. Необхідність перереєстрації підприємства виникає, якщо реструктуризація підприємства призводить до змін:

1. Організаційно-правової форми.
2. Місцезнаходження підприємства.
3. Форми власності.
4. Розмірів статутного фонду.
5. Назви юридичної особи.

ТЕСТ 17. У разі реорганізації боржника злиттям або приєднанням його до іншого, більш стійкого підприємства...

1. Бухгалтерські баланси обох підприємств консоліднуються.
2. Заборгованість підприємства-боржника покривається колишніми власниками його корпоративних прав.
3. Підприємство-боржник виключається з державного реєстру та втрачає свій юридичний статус.
4. Борги боржника визнаються безнадійними.
5. Усі майнові права та обов'язки обох підприємств переходять до юридичної особи, яка виникла в результаті злиття (приєднання).

ТЕСТ 18. Вимоги до умов переведення боргу за реорганізації підприємства полягають у такому:

1. Переведення боржником свого боргу на іншу особу допускається лише за згодою кредитора.
2. Переведення боргу на іншу особу допускається без згоди кредитора.
3. Новий боржник є правомочним висувати проти вимог кредитора всі заперечення, що випливають з відносин між кредитором і первісним боржником.
4. Поручка і встановлена третьою особою застава припиняються з переведенням боргу, якщо поручитель або заставадавець не дав згоди відповідати за нового боржника.
5. Уступка вимоги і переведення боргу ґрунтуються на угоді, укладеній у простій письмовій формі.

ТЕСТ 19. Якщо претензію визнано повністю або частково, однак не повідомлено про переказ визнаної суми, то заявник претензії може:

1. Звернутися до відповідача з повторною претензією.
2. Звернутися до арбітражного суду з позовом про вирішення господарського спору.
3. Після закінчення 20 днів від дня одержання відповіді пред'явити до банку розпорядження про списання у безспірному порядку визнаної боржником суми.
4. Провести звірку заборгованості.
5. Звернутися до арбітражного суду з позовом про оголошення боржника банкрутом.

ТЕСТ 20. Справу про банкрутство підприємства може бути порушено, якщо:

1. Надійшла спільна заява кредиторів боржника.
2. Надійшла письмова заява потенційного санатора.
3. Надійшла письмова заява боржника щодо його фінансової неспроможності або загрози такої неспроможності.
4. Боржник не визнає претензії про відшкодування заборгованості.
5. Боржник не повернув банківського кредиту в обумовлений термін.

ТЕСТ 21. У ході провадження справи про банкрутство арбітражний суд може застосувати до боржника такі процедури:

1. Реорганізаційні.
2. Ліквідаційні.
3. Мирову угоду.

4. Внесення до реєстру неплатоспроможних підприємств.

5. Оголошення підприємства неплатоспроможним.

ТЕСТ 22. Боржник може звернутися до арбітражного суду з власної ініціативи із заявою щодо порушення справи про своє банкрутство в таких випадках:

1. Якщо задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання грошових зобов'язань перед іншими кредиторами.

2. Якщо податкові органи припинили операції за всіма банківськими рахунками боржника.

3. Якщо за ліквідації підприємства-боржника не у зв'язку з процедурою банкрутства боржник не матиме можливості задовольнити грошові вимоги кредиторів у повному обсязі.

4. Якщо розрахунковий документ щодо стягнення заборгованості з боржника потрапляє до картотеки.

5. За наявності ефективної концепції санації та браком часу для її реалізації.

ТЕСТ 23. У проекті мирової угоди даються пропозиції боржника за такими позиціями:

1. Форма платіжних поступок кредиторів.

2. Бажаний період пролонгації заборгованості.

3. Бажана сума списання заборгованості за платежами до бюджету.

4. Обсяг початкового погашення заборгованості.

5. Сума необхідного санаційного кредиту.

ТЕСТ 24. Мирова угода в процесі провадження справи про банкрутство - це...

1. Угода між боржником і сенатором про переведення боргу.

2. Угода між боржником і кредиторами щодо відстрочення сплати належних кредиторам боргів.

3. Угода між санатором та арбітражним судом про проведення фінансового оздоровлення боржника.

4. Угода між санаторами щодо розподілу їхніх прав та обов'язків у процесі санації фінансово-неспроможного підприємства.

5. Угода між боржником і арбітражним судом про відстрочення початку провадження справи про банкрутство.

ТЕСТ 25. Мирову угоду, укладену в ході провадження справи про банкрутство, може бути розірвано в таких випадках:

1. Невиконання умов мирової угоди боржником.

2. Якщо боржник подав недостовірні відомості про свій фінансово-майновий стан.

3. За браком осіб, які бажають взяти участь у санації боржника.

4. За здійснення боржником заходів, які завдають збитків правам та законним інтересам кредиторів;

5. Якщо боржнику відмовлено в одержанні нових кредитів.

## **ЛІТЕРАТУРА**

1. Закон України "Про підприємства в Україні" від 27 березня 1991 р.

2. Закон України "Про господарські товариства" від 19 вересня 1991 р.

3. Закон України "Про підприємництво" від 7 лютого 1992 р.

4. Закон України "Про цінні папери і фондову біржу" від 18 липня 1991 р.

5. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 20 березня 1991 р.

6. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р.

7. Закон України "Про систему оподаткування" від 18 лютого 1997 р.

8. Закон України "Про банкрутство" // Відомості Верховної Ради України. - 1992. -

№31.

9. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 р.
10. Закон України "Про податок на додану вартість" від 3 квітня 1997 р.
11. Закон України "Про заставу" від 2 жовтня 1992 р.
12. Закон України "Про приватизаційні папери" від 6 березня 1992 р.
13. Закон України "Про лізинг" від 16 грудня 1997 р.
14. Закон України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - №2.
15. Закон України "Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування" від 26 червня 1997 р.
16. Закон України "Про збір на обов'язкове соціальне страхування" від 26 червня 1997р.
17. Закон України "Про державний бюджет України на 1999 р." від 31 грудня 1998 р.
18. Закон України "Про фіксований сільськогосподарський податок" від 17 грудня 1999р.
19. Закон України від 13 лютого 1998 р. "Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок з громадян".
20. Закон України від 22 лютого 2000 р. "Про внесення змін до Закону України "Про підприємництво".
21. Закон України від 30 червня 1999 р. "Про внесення змін до Закону України "Про банкрутство".
22. Закон України від 20 травня 1999 р. "Про Національний банк України".
23. Закон України від 4 листопада 1999 р. "Про запровадження єдиного збору, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України".
24. Закон України від 20 травня 1999 р. "Про внесення змін до Закону України "Про оренду державного та комунального майна".
25. Закон України від 18 листопада 1999 р. "Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України "Про акцизний збір".
26. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р. №996-XIV.
27. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань оподаткування" від 2 березня 2000 р.
28. Закон України "Про Державний бюджет України на 2000 р." від 17 лютого 2000 р. №1458.
29. Постанова Кабінету Міністрів України "Про створення Державного інноваційного фонду" від 18 лютого 1992 р.
30. Постанова Кабінету Міністрів України та НБУ від 19.04.94 р. № 279 "Про нормативи запасів товарно-матеріальних цінностей державних підприємств та організацій та джерела їх покриття".
31. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про порядок санації державних підприємств" // Зібрання постанов Уряду України. - 1994. - № 5.
32. Типове положення по плануванню обліку і калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості. Затверджено постановою КМУ 26.04.96 р., №473.
33. Типове положення по плануванню, обліку і калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Затверджено постановою КМУ 23.04.96 р. № 452.
34. Типове положення по плануванню, обліку і калькулюванню собівартості

- продукції будівельно-монтажних робіт. Затверджено постановою КМУ 9.02.96р. №186.
35. Типове положення по плануванню, обліку і калькулюванню науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Затверджено постановою КМУ 20.06.96 р. № 830.
36. Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій // Галицькі контракти. - 1997. - №40.
37. Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств. Методика інтегральної інвестиційної привабливості підприємств та організацій // Українська інвестиційна газета. - 1998. -№3.
38. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. №419 "Про складання фінансової звітності".
39. Постанова Правління Пенсійного фонду України "Про затвердження змін та доповнень до Інструкції про порядок обчислення і сплати підприємствами, установами, організаціями та громадянами збору на обов'язкове Державне пенсійне страхування, інших платежів, а також обліку їх надходження до Пенсійного фонду України" від 9 січня 2000 р. №1-3.
40. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку" від 31 грудня 1999 р. №318.
41. Наказ Міністерства фінансів України "Питання складання фінансової звітності" від 24 лютого 2000 р. №37.
42. Наказ Державної податкової адміністрації України "Про внесення змін до Інструкції про порядок застосування та стягнення фінансових санкцій організаціями Державної податкової служби" від 10 березня 2000 р. №92.
43. Указ Президента України від 4 березня 1998 р. №167/98 "Про підвищення відповідальності за розрахунки з бюджетом і державними цільовими фондами".
44. Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва" від 3 липня 1998 р.
45. Авилов А. Государственная поддержка мелкого и среднего бизнеса в развитых странах мира. - М., 1994.
46. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению // Под ред. Г.П. Иванова. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995.
47. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. - М.: Финансы и статистика, 1997.
48. Бандурака О.М., Коробов Н. Л., Орлов П. І., Петрова К. Л. Фінансова діяльність підприємств: Підручник. - К.: Либідь, 1998.
49. Бородин О. И. Финансы предприятий. - М.: ЮНИТИ, 1995.
50. Белоплицкий В. Г. Финансы фирмы. - М., 1998.
51. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. - К., 1996.
52. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. - К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.
53. Бланк И. А. Управление прибылью. - К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.
54. Брігхем Е. Ф. Основы финансового менеджмента. - К., 1997.
55. Беркар Коласс. Управление финансовой деятельностью предприятия. - М.: Финансы, 1997.
56. Василик О. Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. - К.: Вища шк., 1997.
57. Джеймс Ван Хорн. Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 1996.
58. Ефимова О. В. Финансовый анализ. - М., 1996.
59. Ковалева А. М. Финансы в управлении предприятием. - М.: Финансы и статистика, 1995.
60. Крутик О. Б. Основы финансовой деятельности предприятия. - СПб, 1996.

61. Мищеракова О. В. Налоговые системы развитых стран мира. - М.: Фонд "Правовая культура", 1995 .
62. Мороз А. Н. Основы банковского дела. К.: Либра, 1994 .
63. Шкбахт Е., Гропелли А. Финанси. -К.: Основи, 1993.
64. Налоговые системы зарубежных стран: Учеб. пособие / Ред. В. А. Сленов, В. И. Смирнов. - М.: Рос. экон. академия, 1995.
65. Національний банк і грошово-кредитна політика. Підручник / За ред. д. е. н., проф. Мороза А. М., к. е. н., доц. Пуховкіної М. Ф. - К.: КНЕУ, 1999.
66. Податкова система України / За ред. В. М. Федосова.-К.: Либідь, 1994.
67. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов. - М.: Инфра, 1996.
68. Павлова Л. Н. Финансы предприятия. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.
69. Родионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятий в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 1995.
70. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учеб. пособие. -Минск; М.: ИП "Экоперспектива", 1998.
71. Суторміна В. М, Федосов В. М., Андрущенко В. Л. Держава - податки - бізнес. - К.: Либідь, 1992.
72. Суторміна В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С. Финанси зарубіжних корпорацій. - К.: Либідь, 1993.
73. Томас П. Кармен, Альберт Р. Макмин. Анализ финансовых отчетов. - М.: Инфра-М, 1998.
74. Финансы / Под ред. В. М. Родионовой.-М.: Финансы и статистика, 1995.
75. Финансовый менеджмент / Авт. кол. под рук. Е. С. Стояновой. - М.: Перспектива, 1996.
76. Финансовый менеджмент / Под ред. акад. Г. Б. Поляка. - М.: Финансы, 1997.
77. Финансовый менеджмент / Под ред. д. э. н., проф., Н. Ф. Самсонова. - М.: Финансы, 1999.
78. Финансы предприятий: Тексты лекций / Под ред. А. Н. Поддерегина. - К., 1998.
79. Финанси підприємств. Підручник / За ред. А. М. Поддерегіна. - К.: КНЕУ, 1998.
80. Финансы / Под ред. А. М. Ковалевой. - М.: Финансы и статистика, 1996.
81. Финанси підприємств. Підручник / За ред. А. М. Поддерегіна. - К.: КНЕУ, 1999.
82. Финансы предприятий / Л. М. Павлова - М.: Финансы ЮНИТИ, 1998.
83. Фисенко М. А. Финансы предприятий. -Минск, 1995.
84. Холт Роберт. Основы финансового менеджмента. - М.: Дело, 1993.
85. Шеремет А. Д. Финансы предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1997.