

В. В. Зянько, В. Г. Фурик, І. М. Вальдшмідт

Фінанси підприємств

Частина 2



Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

В. В. Зянько, В. Г. Фурик, І. М. Вальдшмідт

Фінанси підприємств
Частина 2

Навчальний посібник

Вінниця
ВНТУ
2016

УДК 658.15(075)
ББК 65.291.9я73
3-99

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 9 від 24 квітня 2014 р.)

Рецензенти:

Т. Г. Васильців, доктор економічних наук, професор

О. О. Мороз, доктор економічних наук, професор

А. В. Шегда, доктор економічних наук, професор

Зянько, В. В.

3-99 **Фінанси підприємств. Частина 2 : навч. посіб. / Зянько В. В., Фурик В. Г., Вальдшміт І. М. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 144 с.**

Навчальний посібник написано відповідно до чинної програми курсу «Фінанси підприємств». Розглянуто такі теми: фінансове забезпечення відтворення основних засобів, фінансове забезпечення відтворення оборотних засобів, кредитування підприємств, оцінювання фінансового стану підприємства, планування фінансової діяльності підприємства, фінансова санація та банкрутство підприємства.

Посібник призначено для студентів економічних спеціальностей, а також буде корисним науковцям та підприємцям.

УДК 658.15(075)
ББК 65.291.9я73

ЗМІСТ

6 ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	5
6.1 Основні засоби, їх класифікація, оцінка в міжнародній системі бухгалтерського обліку (МСБО)	5
6.2 Основні засоби і нематеріальні активи	6
6.3 Амортизація основних засобів і нематеріальних активів	10
6.4 Методи амортизації	16
6.5 Показники стану та ефективності використання основних засобів	21
6.6 Капітальні вкладення, інвестиції і джерела їх фінансування	23
6.7 Фінансова оцінка ефективності інвестицій в основний капітал	27
Контрольні запитання	30
7 ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА	32
7.1 Оборотні засоби і обігові кошти підприємства. Оборотні активи	32
7.2 Функціональна структура і принципи організації обігових коштів	34
7.3 Визначення нормативів оборотних засобів у запасах матеріальних ресурсів	35
7.4 Нормування обігових коштів у запасах малоцінних і швидкозношуваних предметів (МШП).....	39
7.5 Нормування обігових коштів у запасах незавершеного виробництва та витратах майбутніх періодів	40
7.6 Визначення запасів готової продукції	41
7.7 Планування приросту і визначення сукупної потреби обігових коштів	42
7.8 Розрахунок нормативу оборотних засобів економічним методом	43
7.9 Визначення стану власних обігових коштів	43
7.10 Показники використання власних оборотних активів підприємства і шляхи прискорення їх обертання	46
Контрольні запитання	47
8 КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	48
8.1 Історичні передумови і розвиток кредитних відносин. Необхідність і можливість кредиту	48
8.2 Суть кредиту. Суб'єкти і об'єкти кредитних відносин	50
8.3 Функції та принципи кредиту. Кредитна система	53
8.4 Класифікація та форми кредитів, що надаються підприємствам	56
8.5 Способи і методи отримання кредиту	59
8.6 Визначення потреби підприємства в кредиті на основі аналізу грошових потоків	62

8.7	Оцінка кредитоспроможності підприємства-позичальника	69
8.8	Кредитний договір	76
8.9	Основні етапи укладання і виконання кредитного договору	77
8.10	Порядок погашення кредиту	79
	Контрольні запитання	80
9	ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	81
9.1	Необхідність і значення оцінки фінансового стану підприємства	81
9.2	Показники фінансового стану	82
9.3	Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства	87
	Контрольні запитання	98
10	ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	99
10.1	Суть і методи фінансового планування. Сфера фінансового планування	99
10.2	Зміст фінансового плану підприємства. Види фінансових планів	101
10.3	Порядок розробки та структура фінансового плану	102
10.4	Оперативний фінансовий план	103
	Контрольні запитання	105
11	ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА	106
11.1	Економічна суть фінансової санації та банкрутства підприємств	106
11.2	Фінансові причини виникнення неплатоспроможності підприємства	109
11.3	Організація санації підприємства та фінансові джерела її забезпечення	110
11.4	Економіко-правові аспекти банкрутства підприємств	114
	Контрольні запитання	122
	ГЛОСАРІЙ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ	123
	РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	140

6 ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

6.1 Основні засоби, їх класифікація, оцінка в міжнародній системі бухгалтерського обліку (МСБО)

Рівень розвитку виробництва та його ефективності, якість виготовленої продукції, рівень соціального розвитку колективу і суспільства загалом переважно залежить від рівня розвитку та досконалості засобів праці.

Епохи відрізняються не тим, що виробляється, а тим як виробляється, якими засобами праці. Ці слова відомого класика політичної економії досить вдало визначають роль тієї частини засобів виробництва, якими людина діє на предмети праці.

Згідно з МСБО–16, **основні засоби** – це матеріальні активи, які підприємство отримує з метою використання їх у виробництві, постачанні товарів, наданні послуг, і які використовуються протягом більш як одного року. Це відповідає чинному законодавству України, де основні засоби визначаються аналогічно. Основні засоби відображаються в балансі підприємства, якщо відповідають таким критеріям:

1. Існує імовірність того, що підприємство отримує в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього активу.

2. Оцінка такого активу може бути достовірно визначена (зумовлюється інформацією про витрати на придбання і монтаж, або виробництво об'єкта).

У системі МСБО–16 основні засоби поділяються на:

1. Основні засоби, що підлягають амортизації в повному обсязі (об'єкт великої вартості).

2. Основні засоби, що не підлягають амортизації (земля, дороги, продуктивні тварини, насадження).

3. Основні засоби, окремі компоненти, яких мають різні терміни амортизації (літак і двигун).

Згідно з рекомендаціями МСБО, основні засоби доцільно об'єднувати в групи, які мають однаковий термін служби. При цьому, якщо запасні частини і обладнання використовуються лише разом із об'єктом основних засобів, вони також розглядаються як об'єкти основних засобів і включаються до складу відповідного об'єкта.

Незначні за своєю вартістю об'єкти не визначаються, як основні засоби, а списуються на витрати в момент їх придбання. Рішення щодо розмірів суттєвої вартості приймає керівництво підприємства.

МСБО–16 не містить вимоги щодо класифікації основних засобів, але передбачає їх розподіл на класи. Прикладами окремих класів основних засобів є: земля; будівлі; машини й устаткування; автотранспорт; офісне обладнання тощо.

Насамперед, у системі МСБО визначаються собівартість основних засобів – це сплачена сума грошових коштів, вартість іншої компенсації, сплаченої для отримання активу на момент його придбання або створення. Собівартість об'єкта основних засобів включає: купівельну ціну (у тому числі мито і податки) та витрати, що безпосередньо пов'язані з приведенням цього об'єкта в робочий стан, зокрема:

- підготовка будівельного майданчика;
- доставка і розвантаження;
- установку і налагодження;
- ліцензії та державну реєстрацію;
- гонорари фахівцям.

Під час визначення собівартості основних засобів з їх ціни придбання вираховують будь-які торгівельні знижки.

Справедлива вартість – це ринкова вартість у момент придбання об'єкта.

Собівартість придбання основних засобів не включає:

- адміністративні та інші накладні витрати підприємства;
- початкові збитки, що пов'язані з налагодженням роботи основних засобів.

Приклад визначення собівартості основних засобів.

Сума придбаного обладнання 30 000 грн. Крім того, підприємство понесло такі витрати: ПДВ – 800 грн; залізничний тариф – 200 грн; оплата праці монтажників – 600 грн.

Визначити собівартість придбаного обладнання.

Рішення:

1. Собівартість без ПДВ: $30\ 000\ \text{грн} + 200\ \text{грн} + 600\ \text{грн} = 30\ 800\ \text{грн}$.

2. Витрати, що виникають після надходження основних засобів:

а) збільшують балансову вартість основних засобів, якщо таке поліпшення призведе до імовірності зростання майбутніх економічних вигод (у випадках збільшення потужності, продовження терміну експлуатації, підвищення якості продукції, що випускається за допомогою основних засобів, впровадження нових технологічних ліній ін.).

б) якщо витрати спрямовані для підтримки існуючих економічних вигод у майбутньому, без їх збільшення, або відновлення зносу, то такі витрати вписуються в момент їх виникнення як поточні витрати.

6.2 Основні засоби і нематеріальні активи

Формування інформації про основні засоби в бухгалтерському обліку України визначається положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби», що затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 і затверджено Міністерством юстиції України від 18 травня 2000 року за № 288/4509 (П(С)БО–7).

П(с)БО–7 набув чинності з 1 липня 2000 року. Новий Податковий кодекс України не припиняє дії вищенаведених активів і не визнає такими, що втратили свою чинність. Так, чинні на сьогодні положення (стандарти) у частині організації руху, обліку та інформації стосовно основних засобів підприємства залишаються правомірними. Зміни, що стосуються визначення груп, термінів і методів нарахування амортизації Податковим кодексом України є обов'язковими для системи оподаткування, хоча можуть застосовуватись підприємствами як для системи податкового обліку, так і для ведення бухгалтерського чи адміністративного обліку.

Основними питаннями обліку основних засобів (далі – ОЗ) є:

1. Визначення ОЗ як активу.
2. Придбання та первісна оцінка ОЗ.
3. Подальші витрати, що пов'язані з експлуатацією ОЗ.
4. Амортизація ОЗ.
5. Переоцінка ОЗ.
6. Вибуття ОЗ.
7. Розкриття інформації щодо ОЗ у примітках до фінансової звітності.

Критерії визначення ОЗ такі, як й інших активів, а саме:

1. Існує імовірність того, що підприємство отримує в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням ОЗ.
2. Їх вартість може бути достовірно визначена.
3. Утримуються для використання у виробництві, або постачанні товарів, наданні послуги, оренди, або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій.
4. Термін корисного використання більше одного року, або оперативного циклу.

Згідно з Податковим кодексом України, **основні засоби (фонди)** – це матеріальні активи, які призначені для використання у господарській діяльності підприємства – платника податку – і використовуються терміном більше одного року, та вартість яких перевищує 2 500 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

Для цілей бухгалтерського обліку і системи оподаткування ОЗ поділяється на: основні засоби та інші необоротні матеріальні активи (табл. 6.1).

Таблиця 6.1 – Види основних засобів

Основні засоби	Інші необоротні матеріальні активи
Земельні ділянки	Бібліотечні фонди
Капітальні витрати на поліпшення земель	Малоцінні необоротні матеріальні активи
Будівлі, споруди, передавальні пристрої	Тимчасові (нетитульні) споруди
Машини і обладнання	Природні ресурси
Транспортні засоби	Інвентарна тара
Інструменти, прилади, інвентар, меблі	Предмети прокату
Тварини	Довгострокові біологічні активи
Багаторічні насадження	
Інші ОЗ	

Крім наведених категорій і класифікацій, Податковий кодекс України чітко визначає категорію «нематеріальні активи» та їх амортизацію.

Нематеріальні активи – це право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті права користування природними ресурсами, майном та майновими правами.

Якщо один об'єкт ОЗ складається з частин, що мають річний термін корисного використання, то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт ОЗ.

Згідно з Податковим кодексом України, ОЗ поділяється на об'єкти, які підлягають амортизації і на які амортизація не нараховується (земля, бібліотечні фонди, малоцінні необоротні активи, природні ресурси).

Основні засоби зараховуються на баланс за первісною вартістю.

Первісна вартість ОЗ – це історична собівартість. Відомо, що собівартість включає купівельну ціну + витрати, які пов'язані із приведенням об'єкта в дію.

Справедлива вартість – це ринкова вартість у момент придбання об'єкта (історична). Первісна вартість, як правило, перевищує справедливую, оскільки включає:

- суми, що сплачені постачальникам (без податків);
- реєстраційні збори, державний збір та інші, пов'язані з придбанням;
- суми ввізного мита;
- витрати зі страхування ризику доставки;
- витрати на установку, монтаж, налагодження;
- інші, пов'язані із доведенням ОЗ до робочого стану.

Не включається до первісної вартості:

- плата за кредит (відсотки);
 - адміністративні витрати.
- подальші витрати, що пов'язані з експлуатацією ОЗ, які виникають у процесі експлуатації ОЗ у зв'язку з:
- ремонтом ОЗ;
 - технічним обслуговуванням;
 - модернізацією;
 - реконструкцією;
 - іншими заходами.

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх корисного використання, що мають в обов'язковому порядку застосовуватись в системі оподаткування і бухгалтерського обліку, затверджені Податковим кодексом України й наведені в табл. 6.2.

Таблиця 6.2 – Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації

Група	Мінімально допустимий строк корисного використання, років
1	2
Група 1 – земельні ділянки	–
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов’язані з будівництвом	15
Група 3 – будівлі, споруди, передавальні пристрої	10
Група 4 – машини та обладнання з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов’язані з ними засоби зчитування або друку інформації, комп’ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, що визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2 500 грн	2
Група 5 – транспортні засоби	5
Група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
Група 7 – тварини	6
Група 8 – багаторічні насадження	10
Група 9 – інші основні засоби	12
Група 10 – бібліотечні фонди	–
Група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
Група 12 – тимчасові (не титульні) споруди	5
Група 13 – природні ресурси	–
Група 14 – інвентарна тара	6
Група 15 – предмети прокату	5
Група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об’єкта, який встановлюється наказом по підприємству за умови визнання цього об’єкта активом (під час зарахування на баланс), але не менше ніж наведеного в табл. 6.2 строку, і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Під час визначенні строку корисного використання (експлуатації) необхідно враховувати:

- очікуване використання об’єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об’єкта та інші фактори.

Строк корисного використання (експлуатації) об’єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання, з урахуванням мінімально допустимих строків, визначених у табл. 6.2.

6.3 Амортизація основних засобів і нематеріальних активів

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується на підставі виданого підприємством наказу, виходячи з нового строку корисного використання і провадиться до досягнення залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість – це та сума, яку підприємство очікує отримати від реалізації або ліквідації об'єкта по закінченню строку його корисної експлуатації після вирахування очікуваних витрат, пов'язаних з реалізацією і ліквідацією.

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

- 1) прямолінійного (рівномірного);
- 2) зменшення залишкової вартості;
- 3) прискореного зменшення залишкової вартості (застосовується лише під час нарахування амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до групи 4 (машини та обладнання) та групи 5 (транспортні засоби);
- 4) кумулятивного (методу суми чисел років), за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта;
- 5) виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації.

Конкретні приклади нарахування амортизації за перерахованими методами будуть наведені в підрозділі 6.4.

Облік вартості, яка амортизується, ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи, у тому числі вартість поліпшення основних засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг (оренду) як окремий об'єкт амортизації.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, установленого, платником податку, але не менше мінімально допустимого строку, наведеного в табл. 6.2 помісячно, починаючи з місяця, що настає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію і зупиняється на період його реконструкції, модернізації, інших видів поліпшення та консервації.

Амортизаційні відрахування розрахункового кварталу за кожним об'єктом основних засобів визначаються як сума амортизаційних відрахувань за три місяці розрахункового кварталу, обчислених із застосуванням обраного платником податку методу нарахування амортизації відповідно до кожної групи основних засобів.

На основні засоби групи 1 (земельні ділянки), групи 10 (бібліотечні фонди), групи 11 (малоцінні необоротні матеріальні активи) і 13 (природні ресурси) амортизація не нараховується.

Суми амортизаційних відрахувань не підлягають вилученню до бюджету, а також не можуть бути базою для нарахування будь-яких податків, зборів (обов'язкових платежів).

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється із застосуванням прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного та виробничого методів згідно з термінами, які визначені в табл. 6.3.

Таблиця 6.3 – Терміни нарахування амортизації нематеріальних активів

Група	Строк дії права користування
Група 1 – права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)	відповідно до правостановлюваного документа
Група 2 – права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо)	відповідно до правостановлюваного документа
Група 3 – права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	відповідно до правостановлюваного документа
Група 4 – права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	відповідно до правостановлюваного документа, але не менше як 5 років
Група 5 – авторське право та суміжні з ним права не менше як 2 роки (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	не менше як 2 роки
Група 6 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання інших привілеїв тощо)	відповідно до правостановлюваного документа

Згідно з Податковим кодексом України, **амортизації підлягають:**

– витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів для використання у господарській діяльності;

– витрати на самостійне виготовлення основних засобів вирощування довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності, у тому числі витрати на оплату заробітної плати працівникам,

які були зайняті на виготовленні таких основних засобів;

- витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10% сукупної балансової вартості, усіх груп основних засобів, що підлягають амортизації на початок звітного року;

- витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі;

- капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування (основного засобу, нематеріального активу) за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації за таким об'єктом;

- сума переоцінки вартості основних засобів.

Не підлягають амортизації та повністю належать до складу витрат за звітний період витрати платника податку на:

- утримання основних засобів, що знаходяться на консервації;

- ліквідацію основних засобів;

- витрати на придбання/самостійне виготовлення та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів;

- інші витрати, що передбачені чинним законодавством.

Термін «невиробничі основні засоби» означає необоротні матеріальні активи, які не використовуються в господарській діяльності платника податку.

Придбані (самостійно виготовлені) основні засоби зараховуються на баланс платника податку за первісною вартістю.

Первісна вартість об'єкта основних засобів в системі оподаткування складається з таких витрат:

- із суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);

- з реєстраційних зборів, державного мита та аналогічних платежів, що здійснюються у зв'язку з придбанням/отриманням прав на об'єкт основних засобів;

- із суми ввізного мита;

- із суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються платнику);

- із витрат на страхування ризиків доставки основних засобів;

- із витрат на транспортування, установлення, монтаж, налагодження основних засобів;

- з фінансових витрат, включення яких до собівартості кваліфікаційних активів передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;

- з інших витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

У разі здійснення витрат на самостійне виготовлення основних засобів

платником податку для власних виробничих потреб вартість об'єкта основних засобів, яка амортизується, збільшується на суму всіх виробничих витрат, здійснених платником податку, що пов'язані з їхнім виготовленням та введенням в експлуатацію, а також витрат на виготовлення таких основних засобів, без урахування сплаченого податку на додану вартість, якщо платник податку зареєстрований платником податку на додану вартість незалежно від джерел фінансування.

Первісна вартість об'єктів основних засобів, зобов'язання по розрахунках за якими визначені загальною сумою за кілька об'єктів, обчислюється розподілом цієї суми пропорційно звичайній ціні окремого об'єкта основних засобів.

Первісною вартістю основних засобів, що включені до статутного капіталу підприємства, визнається їх вартість, погоджена засновниками (учасниками) підприємства, але не вище звичайної ціни.

Первісна вартість об'єкта основних засобів, отриманого в обмін на подібний об'єкт, дорівнює вартості переданого об'єкта основних засобів, яка амортизується, за вирахуванням сум накопиченої амортизації, але не вище звичайної ціни об'єкта основних засобів, отриманого в обмін.

Первісна вартість об'єкта основних засобів, отриманого в обмін (або частковий обмін) на неподібний об'єкт, дорівнює вартості переданого об'єкта основних засобів, яка амортизується, за вирахуванням сум накопиченої амортизації, збільшеній/зменшеній на суму коштів чи їх еквівалента, що була передана/отримана під час обміну, але не вище звичайної ціни об'єкта основних засобів, отриманого в обмін.

Сума перевищення доходів від продажу або іншого відчуження над балансовою вартістю окремих об'єктів основних засобів та нематеріальних активів включається до доходів платника податку, а сума перевищення балансової вартості над доходами від такого продажу або іншого відчуження включається до витрат платника податку.

Сума перевищення доходів від продажу або іншого відчуження безоплатно отриманих основних фондів або нематеріальних активів над вартістю таких основних фондів або нематеріальних активів, що була включена до складу доходів у зв'язку з отриманням, включається до доходів платника податку, а сума перевищення вартості, що була включена до складу доходів у зв'язку з безоплатним отриманням над доходами від такого продажу або іншого відчуження, включається до витрат платника податку.

Дохід від продажу або іншого відчуження об'єкта основних засобів та нематеріальних активів для цілей застосування цієї статті визначається згідно з договором про продаж або інше відчуження об'єкта основних засобів та нематеріальних активів, але не нижче звичайної ціни такого об'єкта (активу).

У разі виведення з експлуатації окремого об'єкта основних засобів або передачі його до складу невиробничих необоротних активів за рішенням платника податку або суду об'єкт не амортизується.

У цьому ж порядку відбувається виведення основних засобів із експлуатації внаслідок їх відчуження за рішенням суду.

У разі зворотного введення такого об'єкта в експлуатацію або передачі до складу виробничих основних засобів, для цілей амортизації приймається вартість, що амортизується на момент його виведення з експлуатації (складу виробничих засобів) та збільшується на суму витрат, пов'язаних з ремонтом, модернізацію, модифікацією, добудовою, дообладнанням, реконструкцією тощо.

У цьому ж порядку відбувається виведення основних засобів із експлуатації внаслідок їх відчуження за рішенням суду.

Зворотне введення таких об'єктів до складу основних засобів збільшує вартість об'єкта тільки на суму, що перевищує 10% вартості, яка амортизується з об'єкта на початок звітного року. У разі ліквідації основних засобів за рішенням платника податку, або якщо з незалежних від платника податку обставин основні засоби (їх частина) зруйновані, викрадені чи підлягають ліквідації, або платник податку змушений відмовитися від використання таких основних засобів через загрозу чи неминучість їх заміни, руйнування або ліквідацію, платник податку у звітному періоді, у якому виникають такі обставини, збільшує витрати на суму вартості, яка амортизується, за вирахуванням сум накопиченої амортизації окремого об'єкта основних засобів.

До продажу у разі ліквідації основних засобів за рішенням платника податку або іншого відчуження основних засобів та нематеріальних активів **прирівнюються**:

- операції з унесення таких основних засобів та нематеріальних активів до статутного фонду іншої особи;
- передача основних засобів у фінансовий лізинг (оренду).

До придбання основних засобів та нематеріальних активів прирівнюються операції з отримання основних засобів та нематеріальних активів у разі:

- внесення основних засобів та нематеріальних активів до статутного фонду (капіталу) платника податку;
- отримання основних засобів у фінансовий лізинг (оренду) з подальшим їх включенням до відповідних груп, якщо придбані таким чином основні засоби відповідають вимогам, визначеним Податковим кодексом України;
- отримання в оренду основних засобів та нематеріальних активів у складі цілісного майнового комплексу відповідно до Закону України «Про оренду державного та комунального майна» від державних органів приватизації або органів місцевого самоврядування;
- отримання в господарське відання основних засобів, що не підлягають приватизації, за рішеннями центральних органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування, прийнятих у межах їх повноважень, у разі зарахування на баланс.

Виведення з експлуатації будь-якого об'єкта основних засобів здійснюється за результатами ліквідації, продажу, консервації на підставі

наказу керівника платника податків, а у разі їх примусового відчуження чи конфіскації згідно із законом.

Проведення будь-яких робіт, пов'язаних із поліпшенням основних засобів, без наявності зазначених документів не є свідченням про виведення таких основних засобів із експлуатації.

Якщо договір оперативної оренди/лізингу зобов'язує або дозволяє орендарю здійснювати поліпшення об'єкта оперативної оренди/лізингу, вартість такого поліпшення амортизується орендарем як окремий об'єкт.

При цьому орендарем не враховується вартість, що амортизується, об'єкта оперативної оренди/лізингу, за якою він обліковується на балансі орендодавця.

Згідно з чинним законодавством з питань амортизації, сума амортизаційних відрахувань звітного періоду визначається як сума амортизаційних відрахувань, нарахованих для кожного із календарних кварталів, що входять до такого звітного періоду (далі – розрахункові квартали) і визначається шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних фондів на початок розрахункового періоду. Законодавством заборонено вилучення до бюджету суми амортизаційних відрахувань платників податків, а також і використання величини амортизаційних відрахувань як бази для нарахування будь-яких податків і зборів.

Визначення квартальної норми амортизації, враховуючи вимоги податкового законодавства, на нашу думку, доцільно здійснювати за такою формулою:

$$N_a = 100 \div t_{к.в.}, \quad (6.1)$$

де N_a – квартальна норма амортизації об'єкта основних засобів і нематеріальних активів (у відсотках);

$t_{к.в.}$ – строк корисного використання об'єкта амортизації, що визначений підприємством з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання встановлених податковим законодавством.

Балансова вартість групи основних фондів окремого об'єкта основних фондів, що амортизуються на початок розрахункового кварталу визначається за формулою:

$$B(a) = B(a-1) + П(a-1) - В(a-1) - А(a-1), \quad (6.2)$$

де $B(a)$ – балансова вартість групи окремого об'єкта основних фондів відповідної групи на початок розрахункового кварталу;

$B(a-1)$ – балансова вартість групи окремого об'єкта основних фондів відповідної групи на початок кварталу, що передував розрахунковому;

$П(a-1)$ – сума витрат, понесених на придбання основних фондів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій, модернізації та інших поліпшень основних фондів, що підлягають амортизації, протягом кварталу, що передував розрахунковому;

$V(a-1)$ – сума виведених з експлуатації основних фондів окремого об'єкта основних фондів відповідної групи, що амортизується протягом кварталу, що передував розрахунковому;

$A(a-1)$ – сума амортизаційних відрахувань даної групи, нарахованих у кварталі, який передував розрахунковому.

Платники податку всіх форм власності мають право застосовувати щорічну індексацію балансової вартості груп основних фондів та нематеріальних активів на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_i = [I(a-1) - 10] \div 100, \quad (6.3)$$

де $I(a-1)$ – індекс інфляції року, за результатами якого провадиться індексація.

Якщо значення K_i не перевищує 1, індексація не провадиться.

Амортизаційні відрахування нематеріального активу провадяться до досягнення залишковою вартістю нематеріального активу нульового значення.

6.4 Методи амортизації

Традиційно амортизація розглядається як процес поступового перенесення вартості об'єкта засобів на готовий продукт. Згідно з МСБО–16 та П(с)БО–7, **амортизація** – це систематичний розподіл вартості об'єкта основних засобів протягом терміну його експлуатації.

На термін експлуатації основних засобів впливають такі чинники:

- очікуваний фізичний знос;
- очікуваний моральний знос;
- очікувана потужність або очікувана фізична продуктивність об'єкта;
- правові обмеження щодо використання об'єкта (строк граничної безпеки).

Нарахування амортизації для потреб оподаткування і потреб складання фінансової звітності може здійснюватись підприємством за єдиним методом, визначеним наказом підприємства про облікову політику, та може переглядатись у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Однотипність застосування методів нарахування амортизації в системі оподаткування і системі фінансової звітності є можливим у зв'язку з прийняттям нового Податкового кодексу України, де методи нарахування амортизації як в системі оподаткування, так і в системі фінансової звітності співпадають.

Методи амортизації, визначені Податковим кодексом України з урахуванням рекомендацій МСБО і П(С)БО, поділяються на такі методи.

Метод прямолінійного (рівномірного) списання.

Сума щорічних амортизаційних відрахувань при методі прямолінійного списання може бути визначена двома способами:

1. Шляхом множення розрахункової річної норми амортизації (у відсотках) на первісну вартість об'єкта (за мінусом ліквідаційної вартості).

2. Шляхом поділу вартості об'єкта, що амортизується на кількість років його корисної експлуатації.

Приклад. Первинна вартість верстата становить 30 000 грн. Ліквідаційна вартість – 3 000 грн. Строк експлуатації верстата, що визначений підприємством з урахуванням нормативу Податкового кодексу України – 5 років. Здійснити нарахування амортизації щорічно і за повний період експлуатації верстата.

Рішення. Вартість верстата, що підлягає амортизації, у нашому випадку становить 27 000 грн (30 000 грн – 3 000 грн). Річну суму амортизаційних відрахувань визначаємо шляхом ділення вартості верстата, що підлягає амортизації, на 5 років: 27 000 грн : 5 = 5 400 грн. При цьому норма амортизації становитиме 20 % річних (5 400 × 100 % : 27 000).

Розрахунок амортизації об'єкта наведено в табл. 6.4.

Таблиця 6.4 – Розрахунок амортизації методом прямолінійного списання

Рік	Розрахунок	Амортизаційні відрахування, грн	Накопичена амортизація, грн	Балансова вартість об'єкта, грн
0	–	–	–	30 000
1	20% × 27 000	5 400	5 400	246 000
2	20% × 27 000	5 400	10 800	19 200
3	20% × 27 000	5 400	16 200	13 800
4	20% × 27 000	5 400	21 600	8 400
5	20% × 27 000	5 400	27 000	3 000
		27 000	–	–

У нашому прикладі місячна сума амортизаційних відрахувань дорівнює 450 грн (5 400 грн : 12 міс.).

Метод прямолінійного списання є найпоширенішим у практиці застосування, однак передбачає збільшення витрат на ремонт обладнання і не враховує його моральне зношення.

Метод зменшення залишкової вартості (прискорена амортизація)

За таким методом річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та річної норми амортизації. Річна норма амортизації визначається як різниця між одиницею за результатом кореня ступеня кількості років корисного використання з результатом ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його початкову вартість.

Форма нарахування амортизації за методом зменшення залишкової вартості має такий вигляд:

$$NA_{\text{річна}} = 1 - \sqrt[t]{(ЛВ/ПВ)} \times 100\%, \quad (6.1)$$

де $NA_{\text{річна}}$ – річна норма амортизації;

t – кількість років експлуатації об'єкта;

ЛВ – ліквідаційна вартість об'єкта;

ПВ – первісна вартість об'єкта.

За нашим прикладом норма та сума амортизації розрахована в табл. 6.5.

Таблиця 6.5 – Розрахунок амортизації методом зменшення залишку

Рік	Розрахунок	Амортизаційні відрахування, грн	Накопичена амортизація, грн	Балансова вартість, грн
0	–	–	–	30 000
1	$37\% \times 30\,000$	11 100	11 100	18 900
2	$37\% \times 18\,900$	6 993	18 093	11 907
3	$37\% \times 11\,907$	4 406	22 499	7 501
4	$37\% \times 7\,501$	2 775	25 274	4 726
5	$37\% \times 4\,726$	1 748	27 022	2 978

Метод прискореного зменшення залишкової вартості, в умовах застосування якого використовують подвоєну ставку амортизаційних відрахувань, що застосовується при методі прямолінійного списання або ж при методі зменшення залишку. При цьому ліквідаційна вартість об'єкта до уваги не береться, формула нарахування амортизації буде мати такий вигляд:

Норма амортизації = 2 норми амортизації \times балансову вартість об'єкта, тобто: $37\% \times 2 = 67\%$, або ж $20\% \times 2$, відповідно до рішення підприємства.

Розрахунок амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості здійснимо на конкретному прикладі (табл. 6.6).

Таблиця 6.6 – Розрахунок амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості

Рік	Розрахунок	Амортизаційні відрахування, грн	Накопичена амортизація, грн	Балансова вартість, грн
0	–	–	–	30 000
1	$40\% \times 30\,000$	12 000	12 000	18 000
2	$40\% \times 18\,000$	7 200	19 200	10 800
3	$40\% \times 10\,800$	4 320	23 520	6 480
4	$40\% \times 6\,480$	2 592	26 112	3 888
5	$40\% \times 3\,888$	1 555	27 667	2 333

За необхідності зберегти величину початково встановленої ліквідаційної вартості суму амортизації останнього року розраховується таким

чином, щоб залишкова вартість об'єкта була не меншою, ніж ліквідаційна. У такому випадку строк корисної експлуатації об'єкта скорочується.

Кумулятивний метод (метод суми чисел років) – це метод прискореної амортизації, що рекомендований системою П(с)БО–7 та передбачений Податковим кодексом України як один із методів амортизації.

Сума років – це результат підсумку порядкових номерів тих років, протягом яких експлуатується об'єкт. У нашому випадку сума чисел років при п'ятирічному терміні служби верстата становить 15 [1+2+3+4+5]. Річна норма амортизації при такому методі визначається шляхом множення вартості, яка амортизується, на кумулятивний коефіцієнт (K_k). Кумулятивний коефіцієнт визначається для кожного року амортизації об'єкта шляхом ділення кількості років, що залишаються до кінця терміну експлуатації об'єкта на суму кількості років його експлуатації.

У нашому прикладі величина K_k буде дорівнювати:

- у 1-ому році – 0,333 [5:15];
- у 2-ому році – 0,267 [4:15];
- у 3-ому році – 0,200 [3:15];
- у 4-ому році – 0,133 [2:15];
- у 5-ому році – 0,067 [1:15].

Розрахунок річних сум амортизації методом суми чисел років наведено в табл. 6.7.

Таблиця 6.7 – Нарахування амортизації методом суми чисел років

Рік	Розрахунок	Амортизаційні відрахування (тис. грн)	Накопичена амортизація (тис. грн)	Балансова вартість (тис. грн)
0	–	–	–	30,0
1	$27,0 \times 0,333$	9,0	9,0	21,0
2	$27,0 \times 0,267$	7,2	16,2	13,8
3	$27,0 \times 0,200$	5,4	21,6	8,4
4	$27,0 \times 0,133$	3,6	25,2	4,8
5	$27,0 \times 0,067$	1,8	27,0	3,0

Якщо строк експлуатації об'єкта тривалий, суму чисел визначають за формулою:

$$(n+1)^n / 2,$$

де n – кількість років експлуатації об'єкта.

Як показують наведені розрахунки, прискорена амортизація означає щорічне зниження суми амортизаційних відрахувань і має деякі переваги порівняно з методом прямолінійної амортизації, оскільки:

– швидкими темпами накопичуються кошти для заміни об'єкта, що амортизується. Це особливо важливо в умовах прискореного морального старіння об'єктів основних засобів;

– зростає можливість на ремонт і закупівлю нового обладнання за рахунок збільшення амортизаційного фонду;

– зростає якість виготовленої продукції, оскільки більша її частина виготовляється на новітньому обладнанні.

Відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, у практиці господарської діяльності підприємств можуть застосовуватись методи уповільненої (прогресивної) амортизації, за якими відбувається поступове зростання суми амортизаційних відрахувань. Проте такі методи використовують лише окремі галузі, наприклад, комунальне господарство.

При цьому застосовуються два методи:

а) метод амортизаційного фонду;

б) метод ануїтету.

Особливістю цих методів є те, що на відміну від інших методів амортизації, вони передбачають дисконтування майбутніх грошових надходжень від інвестицій у грошові засоби з використанням складних відсотків.

Під час застосування методу амортизаційного фонду сума, що дорівнює величині амортизаційних відрахувань, вкладається в надійні цінні папери або депонується на окремому рахунку з нарахуванням відсотків. Отже, амортизаційний фонд формується за рахунок двох джерел: амортизаційних відрахувань і отриманого доходу у вигляді відсотків на інвестиції або вклади. Величину амортизаційних відрахувань розраховують у такий спосіб, щоб до кінця строку служби основних засобів амортизаційний фонд дорівнював первісній вартості (собівартості) основних фондів.

Річну суму відрахувань до амортизаційного фонду здійснюють за методикою:

амортизаційні відрахування = собівартість об'єкта – ліквідаційна вартість/майбутня вартість ануїтету;

Майбутня вартість ануїтету, це показник, який вираховується на основі спеціальних таблиць за методом нарахування складних відсотків.

Виробничий метод нарахування амортизації, за яким річна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується на загальний обсяг продукції, яку підприємство планує виробити з використанням об'єкта основних засобів, за формулою:

норма амортизації = собівартість об'єкта – ліквідаційна вартість / розрахунковий обсяг діяльності.

Приклад. Підприємство придбало і підготувало до експлуатації верстат вартістю 30 000 грн для виготовлення 90 000 одиниць продукції. Ліквідаційна вартість верстата – 3 000 грн. Визначити норму амортизації.

Норма амортизації = $30\ 000 - 3\ 000 / 90\ 000 = 0,3$ грн у розрахунку на одиницю продукції.

6.5 Показники стану та ефективності використання основних засобів

Показники, що характеризують стан та ефективність використання основних засобів, можна об'єднати в три групи:

1 група – показники забезпечення підприємства основними засобами:

- фондомісткість;
- фондоозброєність;
- коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства.

2 група – показники стану основних засобів:

- коефіцієнт зношеності основних засобів;
- коефіцієнт придатності основних засобів;
- коефіцієнт оновлення основних засобів;
- коефіцієнт вибуття основних засобів;
- коефіцієнт приросту основних засобів.

3 група – показники ефективності використання основних засобів:

- фондовіддача основних засобів;
- рентабельність основних засобів.

Фондомісткість характеризує рівень забезпеченості підприємства основними засобами і визначається як відношення балансової вартості основних засобів до чистого доходу (виручки) від реалізації:

$$\Phi_{\text{м}} = \frac{\text{ОЗ}_{\text{БВ}}}{\text{ЧД(В)Р}} = \frac{\text{Ф1р.031}}{\text{Ф2р.035}}, \quad (6.4)$$

де $\text{ОЗ}_{\text{БВ}}$ – балансова вартість основних засобів;

ЧД(В)Р – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Фондоозброєність показує, скільки основних засобів припадає на одного працівника підприємства, і визначається як відношення балансової вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працівників:

$$\Phi_{\text{ОЗБ}} = \frac{\text{ОЗ}_{\text{БВ}}}{\text{Ч}} = \frac{\text{Ф1р.031}}{\text{Ф1-ПВр.1010}}, \quad (6.5)$$

де Ч – середньооблікова чисельність працівників.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства показує питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства і визначається як відношення залишкової вартості основних засобів до валюти балансу:

$$\text{ОЗ}_{\text{РВ}} = \frac{\text{ОЗ}_{\text{ЗВ}}}{\text{ВБ}} = \frac{\text{Ф1р.030}}{\text{Ф1р.280(640)}}, \quad (6.6)$$

де $OZ_{ЗВ}$ – залишкова вартість основних засобів;

ВБ – валюта балансу.

Коефіцієнт зношеності основних засобів відображає рівень зносу основних засобів і визначається як відношення суми зносу основних засобів до балансової вартості основних засобів:

$$K_{Зоз} = \frac{З_{ОЗ}}{OZ_{БВ}} = \frac{\Phi 1р.032}{\Phi 1р.031}, \quad (6.7)$$

де $З_{ОЗ}$ – сума зносу основних засобів

Коефіцієнт придатності основних засобів показує, яка частина основних засобів є придатною для експлуатації, і визначається як відношення залишкової вартості основних засобів до балансової вартості основних засобів:

$$K_{Проз} = 1 - K_{Зоз} = \frac{OZ_{ЗВ}}{OZ_{БВ}} = \frac{\Phi 1р.030}{\Phi 1р.031}. \quad (6.8)$$

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує частку введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів і визначається як відношення вартості введених в експлуатацію нових основних засобів до балансової вартості основних засобів:

$$K_{ОНоз} = \frac{OZ_{ВВ}}{OZ_{БВ}} = \frac{\Phi 5р.260(гр.5)}{\Phi 1р.031}, \quad (6.9)$$

де $OZ_{ВВ}$ – вартість введених в експлуатацію нових основних засобів.

Коефіцієнт вибуття основних засобів показує частку виведених з експлуатації основних засобів у балансовій вартості основних засобів:

$$K_{ВИБоз} = \frac{OZ_{ВИБ}}{OZ_{БВ}} = \frac{\Phi 5р.260(гр.8)}{\Phi 1р.031}, \quad (6.10)$$

де $OZ_{ВИБ}$ – вартість виведених з експлуатації основних засобів.

Коефіцієнт приросту основних засобів показує рівень збільшення (зменшення) основних засобів внаслідок введення нових основних засобів та виведення з експлуатації зношених чи застарілих основних засобів:

$$K_{Проз} = \frac{OZ_{ВВ} - OZ_{ВИБ}}{OZ_{БВ}}. \quad (6.11)$$

Фондовіддача основних засобів характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму чистого доходу (виручки) від реалізації на одну гривню основних засобів:

$$\Phi_{\text{ВІД}} = \frac{\text{ЧД(В)Р}}{\text{ОЗ}_{\text{БВ}}} = \frac{\Phi_{2\text{р.035}}}{\Phi_{1\text{р.031}}}. \quad (6.12)$$

Рентабельність основних засобів характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму валового прибутку на одну гривню основних засобів:

$$R_{\text{ОЗ}} = \frac{\text{ВП}}{\text{ОЗ}_{\text{БВ}}} = \frac{\Phi_{2\text{р.050}}}{\Phi_{1\text{р.031}}}. \quad (6.13)$$

Аналогічно можна визначити рентабельність основних засобів за чистим прибутком.

6.6 Капітальні вкладення, інвестиції і джерела їх фінансування

Капітальні вкладення – це витрати коштів на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння чинних основних засобів.

Як показують розрахунки за тривалий період, у середньому приблизно третину обсягу фінансових коштів підприємств різних галузей економіки України становлять інвестиції (одноразові капітальні витрати).

Інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою одержання певного доходу (прибутку).

Той, хто має капітал і вкладає його у ту або іншу комерційну справу, називається *інвестором*, а сам процес вкладення капіталу – *інвестуванням*. У будь-якій підприємницькій діяльності інвесторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, тобто підприємства й окремі власники капіталу.

Залежно від того, де вкладається капітал (у межах країни чи закордоном), розрізняють *внутрішні* та *зовнішні* інвестиції.

Внутрішні інвестиції – це вкладення капіталу (грошей) однієї країни в підприємства цієї самої країни.

Зовнішні інвестиції – це вкладення підприємства іноземного капіталу. Усі внутрішні та зовнішні інвестиції можуть бути *приватними* або *державними*. Насамперед, зовнішні інвестиції поділяють на *прямі* та *портфельні*.

Прямі – це вкладення капіталу за кордоном. Їх величина дорівнює не менш як 10% вартості того чи іншого проекту.

Портфельні – закордонні інвестиції розміром до 10% вартості капітального проекту, що здійснюються за їх допомогою.

Усі внутрішні інвестиції поділяються на *фінансові* і *реальні*.

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що випускаються підприємством або державою.

Реальні інвестиції – це вкладення капіталу в різні сфери і галузі економіки з метою оновлення тих, що вже існують і створення нових благ.

Такі інвестиції забезпечують одержання набагато більшого прибутку. Реальні інвестиції ще називають *виробничими*, або *капітальними вкладеннями*.

За функціональною спрямованістю розрізняють *валові* і *чисті* капіталовкладення.

Валові капітальні вкладення – це загальна сума одноразових витрат капіталу на просте і розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури.

Чисті капітальні вкладення – це витрати лише на розширене їх відтворення. Величину чистих капіталовкладень розраховують у такий спосіб: із загального обсягу капіталовкладень вилучаються амортизаційні відрахування, що використовуються, як відомо, на просте відтворення основних фондів та іншого майна підприємства.

Згідно із системами планування та обліку, що існують на підприємствах, **до складу вартості капітальних вкладень входять:**

- 1) вартість будівельно-монтажних робіт;
- 2) вартість придбання всіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних фондів інструментів та інвентарю;
- 3) вартість усіх інших капітальних робіт та витрат:
 - вартість придбання та обробки земельних ділянок;
 - вартість робіт з глибокого буріння нафти;
 - вартість придбаних патентів, ліцензій та ін.

Залежно від специфіки виробництва капітальні витрати мають різну відтворювальну та елементно-технологічну структуру.

Елементно-технологічна структура – це виражене у відсотках співвідношення між різними елементами (напрямами вкладення) капіталовкладень.

Відтворювальна структура є співвідношенням довгострокових витрат на просте та розширене відтворення основних фондів і витрат лише на розширення їх відтворення: на нове будівництво, розширення діючих підприємств, технічне переозброєння та реконструкцію. Іншими словами, відтворювальна структура капіталовкладень – це співвідношення між валовими та чистими капіталовкладеннями.

Для визначення розміру капіталовкладень на підприємстві складається бюджет капітальних витрат, де ведеться обрахунок запланованих витрат на капітальні вкладення.

Бюджет капіталовкладень включає два розділи:

I розділ – «Капітальні витрати»;

II розділ – «Надходження коштів».

У розділі II «Надходження коштів» визначається загальний обсяг виділення коштів підприємства з метою їх збалансування із I розділом «Капітальні витрати», уточнюється структура джерел надходження коштів, узгоджуються обсяг надходжень коштів за окремими періодами.

За окремими періодами: уточнюються обсяги інвестиційних витрат поточного року розділу І «Капітальні витрати», розраховують загальний обсяг інвестиційних витрат на повний період освоєння капіталовкладень і тих його частин, що належать до поточного, з урахуванням корективів, які вносять підрядником у технологію виконання робіт та у зв'язку зі зміною цін; визначається розмір можливих непередбачених витрат.

Розмір і структура фінансування

Розмір і структура фінансування залежить від багатьох факторів, зокрема, від величини отриманого підприємством чистого прибутку, методики розподілу чистого прибутку, методики розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, приріст або зниження кредиторської заборгованості, до складу якої належать: заборгованість підрядним організаціям за виконані будівельно-монтажні і ремонтні роботи, заборгованість власним працівникам із заробітної плати, рівень наступних платежів та ін.

Планова сума мобілізації (імобілізації) внутрішніх ресурсів (М) для здійснення капіталовкладень визначається за формулою:

$$M = (O - П) - (K1 - K2), \quad (6.14)$$

де О – очікувана наявність обігових коштів у капітальному будівництві на початок планового періоду;

П – планова потреба в обігових коштах на кінець планового періоду;

К1 – наявність кредиторської заборгованості на початок планового періоду;

К2 – наявність кредиторської заборгованості на кінець планового періоду.

Фінансування капітальних вкладень здійснюється за рахунок власних, залучених і позичених коштів.

Власні фінансові кошти для здійснення капітальних вкладень формуються із коштів засновників підприємства, фондів нагромадження і резервного фонду, у частині прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, фонду амортизаційних відрахувань, коштів від здавання майна в оренду і його продажу, використання внутрішніх ресурсів в умовах будівництва нових та реконструкції діючих об'єктів.

До залучених коштів належать централізовані фінансові ресурси державного бюджету, кошти місцевих бюджетів, державних позабюджетних фондів, міністерств і відомств, інших організацій і підприємств, іноземні інвестиції тощо. Ці кошти використовуються підприємствами для фінансування капітальних вкладень.

До числа **позичених ресурсів фінансування** капітальних вкладень належать довгострокові та середньострокові кредити комерційних банків, кошти від емісії та реалізації цінних паперів.

Розрізняють технологічну та відтворювальну структуру.

Технологічна структура відображає витрати на:

- проектно-дослідні роботи;
- будівельно-монтажні роботи;
- придбання устаткування, інструментів та обладнання;
- монтаж устаткування;
- інші (непередбачені) роботи.

Відтворювальна структура коштів визначає такі напрямки витрат: нове будівництво, технічне переозброєння та реконструкція діючих підприємств.

У практиці господарської діяльності підприємств застосовують два способи: підрядний та господарський.

Підрядний спосіб передбачає виділення і відособлення двох юридичних осіб.

Замовник – особа (фірма), що має кошти і прагне збудувати чи реконструювати об'єкт. Проте через власну спеціалізацію виробництва він не в змозі виконати подібну роботу. Така особа розробляє проект і кошторис майбутнього об'єкта, величину і характер капіталовкладень (цех, підприємство, шляхи сполучення, комунікації та ін.) і відшукує організацію, яка могла б виконати його замовлення, звичайно, за певну плату, що обумовлена в структурі проектно-кошторисної документації.

Підрядник – особа, яка погоджується виконати комплекс робіт з освоєння капіталовкладень.

Між Підрядником і Замовником укладається договір на виконання робіт з освоєння капіталовкладень, згідно з яким Замовник відкриває фінансування Підрядника в банку, що його обслуговує, а Підрядник добирає необхідне устаткування (якщо це обумовлено в договорі), монтує його, виконує будівельні роботи і здає об'єкт.

Розрахунки можуть здійснюватися:

- у формі авансових платежів;
- за виконані елементи роботи;
- за завершення будівництва загалом.

Господарський спосіб будівництва застосовують під час будівництва невеликих об'єктів, реконструкції та розширення діючих підприємств власними силами. Господарський спосіб відрізняється від підрядного тим, що підприємство самостійно, власними силами, виконує будівельно-монтажні роботи, тобто об'єднує функції Замовника і Підрядника. У цьому випадку обсяги фактично-освоєних капітальних вкладень визначаються на основі проектно-кошторисної документації, що виготовлена власними силами підприємства та фактично-виконаних робіт. Джерелами фінансування можуть бути як власні кошти, так і кошти інших осіб. Після завершення будівництва визначається інвентарна вартість об'єкта, який обліковується у складі основних засобів за первісною вартістю.

Фінансування ремонту основних засобів

Основні 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.

Своєчасний ремонт основних засобів запобігає їх передчасному списанню.

Розрізняють капітальний, поточний і середній ремонт основних засобів.

Капітальний ремонт передбачає повне розбирання машин чи верстатів, виявляються дефекти, ремонт, контроль технічного стану, складання устаткування після ремонту, його регулювання та випробування. Капітальний ремонт здійснюється один раз на 2–3 роки.

Середній ремонт проводиться для часткового поновлення основних засобів декілька разів на рік із заміною окремих вузлів і дефектів.

Поточний ремонт полягає в усуненні окремих поломок основних засобів, заміні окремих частин.

Витрати на всі види робіт визначаються підприємством самостійно.

Організація фінансування капітального ремонту на підприємстві здійснюється згідно з планом капітального ремонту. План складають на підставі конкретних розрахунків з урахуванням кількості машин, норм і цін.

Порядок фінансування капітального ремонту залежить від способу його проведення, а у разі здійснення капітального ремонту підрядним способом – на основі договорів, за актами приймання повністю відремонтованих вузлів, агрегатів тощо.

Розрахунок вартості ремонту, що здійснюється господарським способом проводиться, як правило, за окремими елементними витратами: виплати заробітної плати, оплата рахунків, оплата ремонтів за матеріальні цінності, деталі, загально виробничі витрати, розробка проекту тощо.

Контроль за здійсненням капітального ремонту, оформлення кошторисно-технічної документації, економічними витрачаннями грошових коштів здійснює керівник підприємства.

Витрати на капітальні ремонти орендованих основних засобів проводять згідно з договором оренди. Коли умовами договору передбачено, що витрати на капітальний ремонт орендованих основних засобів проводяться за рахунок коштів орендодавця, то в суму орендної плати включають витрати на ремонт основних засобів за включенням поточного ремонту і витрат технічного нагляду.

Якщо капітальний ремонт орендованого майна здійснюється орендокористувачем, то витрати на капітальний ремонт не включають в орендну плату і сплачуються орендокористувачем. Можливі витрати компенсації вартості капітального ремонту орендодавцем.

Ремонт основних невиробничих засобів фінансуються з прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, а також інших джерел, за рахунок яких фінансується поточне утримання таких основних засобів.

6.7 Фінансова оцінка ефективності інвестицій в основний капітал

Офіційна методика визначення ефективності інвестицій капіталовкладень містить такі загальні положення:

1. Розрахунки економічної ефективності капіталовкладень застосовуються під час:

- оптимізації різних проектів і планових документів;
- оптимізації розподілу реальних інвестицій за різними формами відтворення основних фондів;
- оцінки ефективності витрачання власних фінансових коштів підприємства.

2. Здійснюючи розрахунки, визначають загальну економічну ефективність як відношення ефекту (результату) до суми капіталовкладень, що обумовили цей ефект. При цьому враховується чинник часу. На підприємствах економічним ефектом капіталовкладень слугує приріст прибутку.

3. З метою всебічного обґрунтування й аналізу економічної ефективності капіталовкладень, виявлення резервів її підвищення використовують систему узагальнювальних і поодиноких показників:

- *узагальнювальні показники* – це період окупності капіталовкладень та типові капіталовкладення (у розрахунку на одиницю приросту виробничої потужності або продукції) – капіталомісткість;

- *поодинокі* – продуктивність праці, фондвіддача, матеріаломісткість, собівартість, якість, тривалість інвестиційного циклу тощо.

4. Під час визначення ефективності капіталовкладень треба виключити вплив на сумарний економічний ефект так званих неінвестиційних чинників, тобто дію заходів, здійснення яких не потребує капіталовкладень.

У практиці господарювання підприємства приймають різноманітні рішення, пов'язані з інвестуванням виробництва і соціальної інфраструктури. З огляду на це, заведено розрізняти загальну (абсолютну) і порівняльну (відносну) ефективність капіталовкладень. Вони взаємопов'язані. Визначення найбільш доцільного проекту капіталовкладень базується на зіставленні показників їх абсолютної ефективності, а аналіз останньої здійснюється шляхом порівняння нормативних, запланованих та фактично досягнутих показників, їх динаміки за певний період.

Абсолютна ефективність капіталовкладень відбиває загальну величину їх віддачі на підприємстві. Її розрахунки потрібні для оцінки очікуваного або фактичного ефекту від реальних інвестицій за певний період.

Для визначення абсолютної ефективності застосовують два взаємопов'язані показники:

1. Економічна ефективність капіталовкладень у галузь економіки:

$$E_{\text{ГАЛ}} = \frac{\Delta\Pi}{\text{КВ}_{\text{ГАЛ}}}, \quad (6.15)$$

де $\Delta\Pi$ – приріст річного прибутку по галузі економіки;

$\text{КВ}_{\text{ГАЛ}}$ – капітал, вкладений у розвиток виробництва галузі;

2. Планово-збиткова ефективність капіталовкладень:

$$E_{\text{ПЛ.ЗБИТ}} = \frac{\Delta S}{\text{КВ}}, \quad (6.16)$$

де ΔS – зниження собівартості продукції в результаті вкладення капіталу на заходи, спрямовані на її зниження.

Порядок з цими показниками визначаються **строки окупності капіталовкладень**, які дорівнюють:

$$T_{OK} = \frac{1}{E_{ГАЛ}}, \quad (6.17)$$

де T_{OK} – строк окупності капіталовкладень;

$E_{ГАЛ}$ – нормативний коефіцієнт економічної ефективності галузі.

Розрахункові значення коефіцієнтів абсолютної економічної ефективності ($E_{АБС}$) повинні порівнюватись із нормативним коефіцієнтом економічної ефективності (E_H), що встановлюється централізовано Міністерством економіки України.

Нормативний коефіцієнт економічної ефективності означає той мінімальний економічний ефект, який можна отримати, вкладаючи капітал у дану галузь економіки. Таким чином, нормативний період окупності капіталовкладень характеризує той максимальний строк, за яким може окупитися даний капітал.

$$E_H = \frac{1}{T_H}, \quad (6.18)$$

$$T_H = \frac{1}{E_H}, \quad (6.19)$$

де E_H – нормативний коефіцієнт економічної ефективності капіталу;

T_H – нормативний період окупності капіталовкладень.

Розглянутий проект вкладення капіталу є доцільним (прибутковим), якщо $E_{АБС} > E_H$.

Деякі значення E_H :

– для будівництва – 0,12;

– для нової техніки – 0,15;

– для транспорту і транспортних засобів – 0,16.

Розрахунки *відносної ефективності* здійснюються з метою визначення кращого з можливих варіантів інвестування виробництва.

Відносна (порівняльна) ефективність реальних інвестицій визначається за допомогою показника зведених витрат (Z) за формулою:

$$Z = C_1 + E_H \times KB_1 \rightarrow \text{MIN}, \quad (6.20)$$

де C – поточні витрати (собівартість) за i -м проектом (варіантом);

KB_1 – капіталовкладення за i -м проектом (варіантом).

Розраховуючи відносну ефективність, необхідно враховувати повні витрати, однак пряме підсумування зазначених видів витрат неможливе, оскільки природа їх формування різна: поточні витрати повторюються щороку, а капіталовкладення є разовим. Тому виникає необхідність зведення капіталовкладень до річної рівномірності за допомогою нормативного коефіцієнта ефективності капіталовкладень.

Проект капіталовкладень з найменшими зведеними витратами має вважатись найкращим з економічного погляду.

Під час визначення ефективності капіталовкладень виникають певні особливості на окремих стадіях і напрямках інвестиційно-відтворювального циклу.

1) Під час здійснення проектно-кошторисних робіт ефективність капіталовкладень має визначатись з урахуванням їх кінцевого результату – якості проектних рішень.

2) При розрахунках ефективності інвестування технічного переозброєння або реконструкції підприємства використовують додаткові показники – умовне вивільнення працівників та економія матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів.

3) Розрахунки ефективності інвестування нового будівництва або розширення діючих підприємств повинні обов'язково порівнюватись з економічною результативністю технічного переозброєння відповідних виробничих проектів. У процесі порівняння показників ефективності необхідно враховувати весь обсяг капіталовкладень, включаючи витрат на створення об'єктів соціальної інфраструктури, а також витрати від «заморожування» інвестицій.

4) Економічну ефективність капіталовкладень у природоохоронні об'єкти визначають, порівнюючи досягнутий ефект від збереження чи поліпшення екологічного стану навколишнього середовища або зменшення шкоди від його забруднення і капіталовкладень на створення таких об'єктів.

Підвищити ефективність капіталовкладень можливо таким чином:

- поліпшити структуру капіталовкладень;
- удосконалити проектно-кошторисну справу;
- скоротити стадії інвестиційного циклу;
- запровадити економічні методи управління інвестиційним процесом.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення категорії «основні засоби»: у системі МСБО та бухгалтерського обліку й Податкового кодексу України.

2. Які є основні джерела придбання та поповнення основних засобів підприємства?

3. Що таке справедлива та первісна вартість основних засобів?

4. Як поділяються основні засоби в системі МСБО?

5. Які критерії визначення основних засобів в системі бухгалтерського та податкового обліку?
6. Що таке первісна, переоцінена і балансова вартість основних засобів?
7. Які методи амортизації основних засобів застосовуються в Україні?
8. Які фактори впливають на термін експлуатації основних засобів?
9. Як визначити балансову вартість групи основних фондів на початок розрахункового кварталу?
10. Який період збільшення і зменшення балансової вартості груп основних фондів?
11. Які особливості обліку основних фондів, наданих у лізинг?
12. Які існують підходи до визначення суми амортизації основних засобів, що надійшли (вибули) протягом року?
13. Які показники стану та ефективності використання основних засобів?
14. Які джерела фінансування капітальних вкладень використовуються підприємствами різних форм власності?
15. За рахунок яких джерел здійснюється фінансування поточного, середнього і капітального ремонту основних засобів?
16. Що таке інвестиції?
17. Дайте визначення внутрішніх і зовнішніх, прямих і портфельних, фінансових і реальних інвестицій.
18. Охарактеризуйте основні показники, що пояснюють стан та ефективність використання основних засобів.
19. Якими показниками визначається ефективність капіталовкладень?

7 ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

7.1 Оборотні засоби і оборотні кошти підприємств. Оборотні активи

Під час кругообігу капіталу підприємств відособлюються матеріально-речовий фактор процесу виробництва – «засоби виробництва», що насамперед поділяються на основні і оборотні.

Основні засоби – це частина капіталу, що переносить свою вартість на готовий продукт поступово (частинами) протягом декількох кругообігів.

У системі чинного бухгалтерського обліку ця частина засобів разом із іншими елементами виробничого процесу, отримала назву необоротних активів (основні засоби, довгострокові інвестиції, незавершене будівництво, довгострокова дебіторська заборгованість та інше).

Оборотні засоби – це частина засобів виробництва, яка переносить всю вартість на готовий продукт протягом одного кругообігу в певному обсязі повністю, втрачаючи свою зовнішню форму. Це – сировина і матеріали, виробничі запаси тощо. До виробничих запасів за формою руху відносять і заробітну плату. Така частина активів разом із запасами готової продукції і грошовими ресурсами підприємства в системі бухгалтерського обліку отримала назву «Оборотні активи». Запаси готової продукції на складах підприємства разом із грошовими коштами на поточному рахунку і в касі називають фондами обігу.

Оборотні засоби підприємств, виражені в грошовій формі, називають оборотними (обіговими) коштами.

У сфері виробництва грошові кошти безпосередньо не функціонують, оскільки приймають форму оборотних засобів, тобто форму сировини і матеріалів, комплектуючих, незавершеного виробництва, МШП і тари, запчастин й інструменту, спецодягу тощо. Проте ця частина обігових засобів має грошову оцінку і в такому розумінні належить до обігових коштів. За джерелами формування оборотні засоби поділяються на власні, позичені і залучені; за методами планування та принципами організації – на нормовані і ненормовані.

Власні оборотні кошти – це такі, що створені за рахунок власного капіталу, призначені для покриття мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей (далі – ТМЦ). Потреба в запасах ТМЦ не однакова протягом року. Підприємство нерідко відчуває фінансові труднощі, які виникають з причин неритмічності поставок сировинних ресурсів, ускладнень реалізації виробленої продукції, нестачі обігових коштів для розрахунків та ін. Це змушує використовувати позичені або залучені кошти як вільні кошти інших суб'єктів ринку.

Позичені кошти підприємства – отримані позички в грошовій формі, а також неоплачені товарно-матеріальні цінності, що надійшли на підприємство і мають форму боргових зобов'язань. Залучення грошових ресурсів здійснюється переважно через інвестиції сторонніх для підприємства юридичних та фізичних осіб.

Нормовані оборотні засоби (кошти) – це та частина оборотних засобів, величина яких встановлюється певними нормативами. Це, зокрема, – виробничі запаси (запаси сировини, матеріалів, покупних комплектуючих, палива, запчастин, МШП, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів, готової продукції, тощо). Частка нормативних оборотних засобів в їх загальному обсязі складає, як правило, від 70% до 85%. Нормування обігових коштів – необхідна умова їх раціонального використання.

Ненормовані оборотні засоби – це частина оборотних засобів, які не підлягають нормуванню, а саме: товари відвантажені, виконані роботи і надані послуги, строк оплати яких не настав, дебіторська заборгованість, залишки коштів на банківських рахунках, кошти в касах (крім установленого ліміту) та ін.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення суті оборотних засобів. Найчастіше вживають два визначення:

по-перше, оборотні засоби – це грошові ресурси, що вкладені в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації продукції;

по-друге, оборотні засоби – це активи, які протягом одного виробничого циклу можуть бути перетворені або перетворюються на гроші.

Поглиблений аналіз таких визначень свідчить про те, що, доповнюючи одне одного, вони характеризують сутність оборотних засобів з різних позицій: з погляду їх місця у виробничому процесі та з погляду особливості їх руху порівняно з іншими елементами.

Як було зазначено, оборотні засоби обслуговують сферу виробництва, споживаються в одному виробничому циклі, їх вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції. Вони представлені необхідними для виконання виробничої програми запасами сировини, основних матеріалів, покупних напівфабрикатів, допоміжних матеріалів, палива, запасних частин для ремонту, малоцінних та швидкозношуваних предметів, а також залишками незавершеного виробництва. Іншою складовою кругообігу оборотних засобів є фонди обігу, які хоча і не беруть участь безпосередньо у виробничому процесі, але є необхідним елементом для забезпечення єдності виробництва і обігу. Сфера їх функціонування створює передумови для виділення їх в самостійне поняття – «фонди обігу».

Рух оборотних виробничих засобів і фондів обігу складає єдиний процес, який забезпечується відповідним оборотним капіталом. Це надало можливість об'єднати виробничі засоби і фонди обігу в єдине поняття – «оборотні активи».

Отже, **оборотні активи** – це сукупність коштів, авансованих в оборотні виробничі засоби і фонди обігу, для забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації продукції.

7.2 Функціональна структура і принципи організації обігових коштів

Функціональна структура – це сукупність окремих елементів оборотних засобів, що характеризують їх питому вагу під час виробництва товарів та надання послуг (виконання робіт).

Структура і класифікація оборотних активів наведена на рис. 7.1.

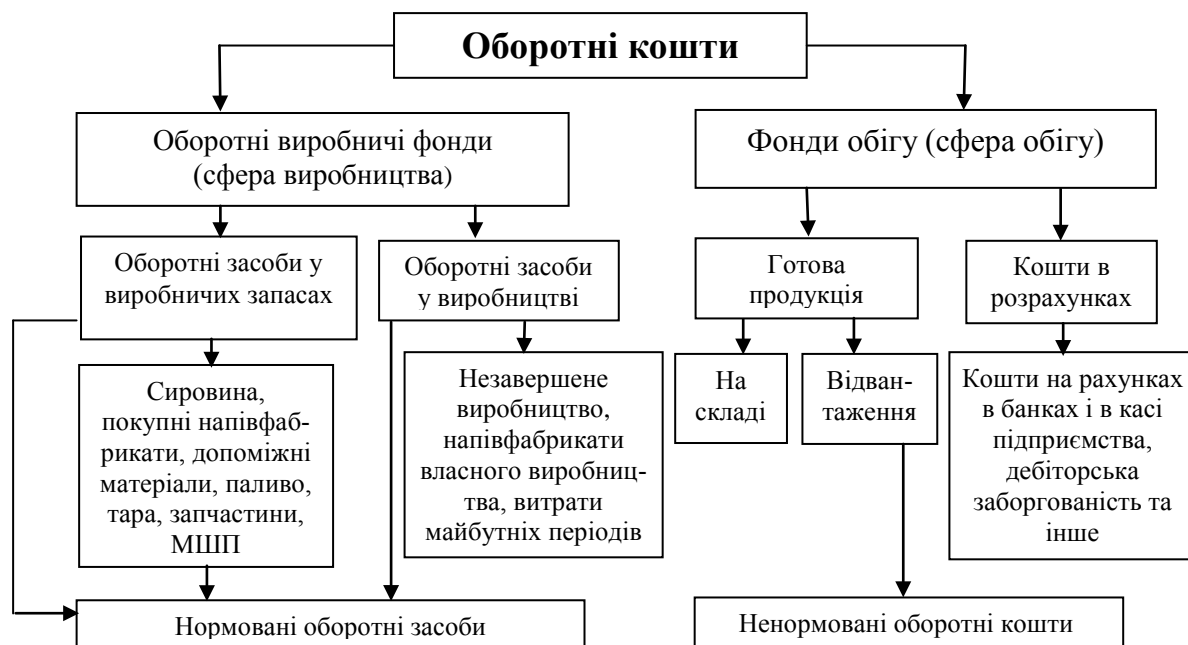


Рисунок 7.1 – Функціональна структура і принципи організації обігових коштів підприємства

Як видно з рис. 7.1, основними складовими оборотних засобів у виробничій сфері є оборотні засоби у виробничих запасах (сировина, матеріали, допоміжні матеріали, напівфабрикати, витрати майбутніх періодів тощо) та оборотні засоби, що безпосередньо функціонують у виробництві. Питома вага таких засобів коливається залежно від характеру продукції, структури виробництва та асортименту.

Основними складовими оборотних засобів у сфері обігу є готова продукція (відвантажена і та, що на складі), кошти в розрахунках, до яких належать кошти на банківських рахунках і в розрахунках, у касах, дебіторська заборгованість та ін.

Згідно зі статистичними даними, питома вага матеріальних ресурсів у складі готової продукції в національному господарстві України з року в рік знижується. Це свідчить про перехід економіки на менш матеріаломісткі види продукції та більш раціональне використання оборотних засобів.

Питома вага грошових коштів підприємств у загальному обсязі оборотних ресурсів також знижується. Це пояснюється зниженням рівня дебіторської заборгованості, прискоренням розрахунків підприємств зі своїми партнерами, а також і деякою нестачею обігових коштів підприємств, пов'язаних з кризою платежів.

Виходячи зі структури та структурних змін в галузі формування та використання обігових коштів, доцільно дотримуватися таких принципів:

- достатності обігових коштів для забезпечення нормальної життєдіяльності підприємств (за рахунок власних і позичених);
- надання підприємством самостійності в питанні формування і розподілення оборотними засобами, тобто оперативної самостійності. Підприємство самостійно розраховує величину нормативів обігових коштів, визначає характер і напрям їх використання, проводить власну фінансову політику;
- планування потреби у власних і позичених обігових коштів за окремими елементами та наявність певного запасу обігових коштів. Такий принцип є більш раціональним для використання оборотних засобів;
- корегування чинних нормативів з урахуванням діючих змін господарювання (ціна, структура, асортимент, характер сировини);
- контроль за раціональним використанням та розміщенням оборотних засобів.

7.3 Визначення нормативу оборотних засобів у запасах матеріальних ресурсів

Проблемам нормування обігових коштів підприємств в економічній літературі та практиці господарювання приділяється значна увага.

Опираючись на науково-методичні розробки вітчизняних учених-економістів [14, 18, 19, 20, 26], наведемо розрахунок нормативу, економічного стану та показників ефективності використання обігових коштів сучасного підприємства в запасах матеріальних ресурсів, МШП, незавершеного виробництва, витратах майбутніх періодів, запасах грошової продукції та ін. Розрахунки здійснимо прямим і економічним методом.

Варто розрізняти сукупну потребу в обігових виробничих запасах і частку загальної суми коштів авансованих в їх окремі елементи. Основними елементами оборотних засобів в частині матеріальних ресурсів є:

- сировина, основні матеріали;
- допоміжні матеріали;
- комплектуючі;
- паливо;
- запасні частини до ремонту;
- МШП;
- спеціальні інструменти та пристрої;
- напівфабрикати власного виробництва;
- витрати майбутніх періодів;
- готова продукція на складі та ін.

Норми обігових засобів у частині товарно-матеріальних цінностей визначаються в днях та в грошовому виразі. В окремих випадках такі норми можуть встановлюватися у відсотках або в інших вимірах.

У вітчизняній практиці потребу в запасах (сировини, матеріалів, енергії та ін.) на той чи інший період визначають шляхом множення одноденних витрат матеріальних цінностей за цінами придбання або реалізації на норму запасу в днях:

$$П = О \times Д, \quad (7.1)$$

де П – потреба в обігових коштах у грошовому виразі, авансованих у запаси сировини або будь-яких інших матеріальних цінностей;

О – одноденні витрати матеріальних цінностей;

Д – норма запасу в днях.

Одноденні витрати в сировині і матеріалах визначаються згідно з кошторисом затрат на виробництві шляхом калькулювання. Калькулювання витрат сировини і матеріалів з одного певного виду продукції здійснюють таким чином: визначають фактичний обсяг витрат сировини і матеріалів протягом базового року, потім річний обсяг поділяють на кількість робочих чи календарних днів планового періоду.

Якщо на підприємстві споживається безліч сировинних матеріалів, визначають потребу в кожному із них в натуральному й у вартісному вигляді. Після цього вираховують середньозважену денну норму та запас матеріальних ресурсів загалом.

Під час визначення норми часу у днях (Д) необхідно врахувати самі різноманітні фактори, що впливають на такий показник.

Це, зокрема, віддаленість постачальників, умови відвантаження, час перебування в дорозі, час підготовки матеріалів до використання у виробництві.

З урахуванням названих чинників норма запасу в днях з кожного виду сировини і матеріалів, включає такі елементи: транспортний, час на розвантаження і складування, технологічний, поточний, страховий запаси.

Транспортний запас – визначають як кількість днів від дати оплати рахунку (на вимогу постачальника) до дати прибуття вантажу на склади підприємства.

При цьому можливі варіанти:

1. Якщо договором з постачальником передбачено відвантаження матеріалів після одержання коштів у вигляді попередньої оплати, то величина транспортного запасу дорівнює часу необхідному для переводу коштів до банку постачальника та часу пробігу вантажу від постачальника до споживача.

2. Якщо постачальник, надіславши вимогу-доручення, відвантажує матеріали, не чекаючи надходжень у формі попередньої оплати на свій рахунок, то транспортний запас обчислюється так: від тривалості пробігу вантажу віднімається час необхідний постачальнику для відправки документів споживачеві, час пробігу цих документів поштою або іншим засобом зв'язку і час необхідний на обробку документів і на оплату у споживача.

Якщо матеріали прибувають до споживача раніше сплати грошей за них, транспортний запас не встановлюється.

Визначення часу, необхідного для прийому, розвантаження, складування, здійснення аналізу якості норм і нормативів запасу у днях сировини і матеріалів з кожного виду (у кожному конкретному випадку), відбувається шляхом проведення фотографій робочого дня та хронометражу таких операцій.

Поточний складський запас визначається залежно від частоти поставок: що частіше прибувають сировина і матеріали, то меншим повинен бути поточний запас, і навпаки. Цей елемент за питомою вагою є найбільшим у сукупному нормативі у днях з сировини і матеріалів, що, зокрема, характеризує сучасний стан налагоджування зв'язків між виробником і споживачем. Для зменшення даного нормативу підприємству слід створювати сировинну базу за рахунок найближчих постачальників і вдосконалювати засоби доставки. Частота поставок визначається інтервалом поставок.

Інтервали між поставками з кожного виду сировини встановлюються в процесі нормування на основних даних, що склалися у минулому. Так, якщо підприємство за минулий рік одержало від цементного комбінату 600 тонн цементу і цемент прибував 10 разів, то середній інтервал між поставками дорівнює 36 днів (360:10). Для розрахунку норми поточного запасу використовують показник, що дорівнює 50% середньої тривалості інтервалу між поставками.

Необхідність прийняття середнього інтервалу між двома поставками пояснюється тим, що під час планування фінансових вкладень у запаси треба враховувати не мінімальний і не максимальний запас конкретного матеріалу на підприємстві, а середній, враховуючи те, що в будь-який період запас одних матеріалів буде максимальний, а інших – мінімальний. У нашому прикладі норма поточного складського запасу дорівнюватиме 18 днів (36:2). Однак проблема полягає в тому, що підприємство може отримувати один і той же вид сировини від багатьох постачальників, а видів сировини і матеріалів – безліч. А тому потрібно обчислювати безліч середньозважувальних інтервалів.

Розрахунок середнього інтервалу поставок із конкретного виду сировини і матеріалів у випадках, якщо є декілька постачальників, подано в табл. 7.1:

Таблиця 7.1 – Розрахунок середнього інтервалу поставок із конкретного виду сировини і матеріалів у випадках, коли є декілька постачальників

Постачальник	Обсяг поставок за рік, тонн	Частота поставок	Інтервал поставок у днях
№1	1 300	10	36
№2	2 700	36	10
№3	500	6	60
№4	1 000	18	20
Разом	5 500		

1. Визначення середнього інтервалу поставок:

$$(1\ 300 \times 36 + 2\ 700 \times 10 + 500 \times 60 + 3\ 000 \times 20) / 5\ 500 = 22.5 \text{ днів.}$$

2. Визначення норми поточного складського запасу:

$$22.5 / 2 = 11,25 \text{ днів.}$$

Технологічний запас визначається за умови, якщо після надходження сировини від постачальників, сировина і матеріали не можуть бути негайно відправлені у виробництво, а потребують певної попередньої підготовки. Наприклад, деревина, яка надходить до меблевих комбінатів потребує певного часу на сушіння, відливки матеріалу – для натурального старіння. Однак технологічний запас враховується лише в тому випадку, якщо такий час перевищує норму поточного складського запасу і дорівнює цьому перевищенню.

Приклад. Поточний складський запас на меблевій фабриці становить 18 днів, а технологічний час – 21 день. Отож, у нормативі на деревину, технологічний запас потрібно встановлювати у розмірі 3-х днів (21–18).

Страховий запас – передбачається при розрахунку норми запасу сировини і матеріалів у зв'язку із можливими перебоями у надходженні їх за причин, які важко передбачити заздалегідь (зупинки виробництва, зриви в постачанні, зриви в роботі транспорту та інше). Для тих матеріалів, які підприємство одержує на невеликій відстані, з використанням автотранспорту, страховий запас не створюється.

Після визначення норм запасів у днях за окремими елементами, установлюється норма запасу в днях загалом як середньозважена величина від індивідуальних норм за кожним видом сировини і матеріалів. При цьому питома вага кожного виду сировини і матеріалів визначається за кошторисом витрат на виробництві.

Для проведення розрахунку наведемо вихідні дані (табл. 7.2):

Таблиця 7.2 – Вихідні дані для визначення норм запасів у днях за окремими елементами

Види сировини і матеріалів	Витрати за кошторисом на виробництво в плані на рік, (тис. грн)	Норма запасу у днях
Залізо листове	68	19
Цемент	437	12
Арматура	1 551	37
Дизельне паливо	605	9
Бензин А-76	550	8
Разом	3 211	

Розрахунок середньозваженої за статтею «Сировина і матеріали»:

$$(68 \times 19) + (437 \times 12) + (1\ 551 \times 37) + (605 \times 9) + (550 \times 8) / 3\ 211 = 23 \text{ дні.}$$

Визначення нормативу у грошовому виразі за розрахунком на 1 день :

$$3\ 211 / 360 = 8,9 \text{ тис. грн.}$$

Визначення постійного нормативу обігових коштів у плані на рік:

$$8,9 \text{ тис. грн} \times 23 \text{ дні} = 204,7 \text{ тис. грн.}$$

7.4 Нормування обігових коштів у запасах малоцінних і швидкозношуваних предметів (МШП)

Малоцінні й швидкозношувані предмети – це інструменти загального призначення, спеціальний інструмент, спецодяг і спецвзуття, господарський інструмент, тара. Під час нормування запасів МШП треба враховувати особливості бухгалтерського обліку, які полягають у тому, що складські запаси цих цінностей обліковуються за повною вартістю, а запаси у виробництві (експлуатації) – за залишковою вартістю.

1. Розрахунок нормативу по інструментах на складах здійснюється за кожним видом інструмента, виходячи із середніх витрат в день помножений на норму запасу в днях (аналогічно сировині і матеріалам). Проте це дуже трудомістка робота, тому на практиці використовують аналітичний метод. Визначають забезпеченість інструментом на одного робітника за останніх 2–3 роки, потім результат помножується на кількість робітників у плановому році.

2. Норматив обігових коштів для формування запасів, спецодягу і спецвзуття – і розраховується із чисельності працівників, вартості комплекту на одного робітника і терміну служби одягу та взуття. А залишки спецодягу визначають із кількості місяців, що залишаються до кінця року.

3. Нормування обігових коштів у запасних частинах (до обладнання).

Використовують два методи:

I метод – проведення прямих розрахунків відповідно до потреби у запасних частинах кожного найменування, строки постачання та інше, тобто так само, як це робиться під час нормування сировини і основних матеріалів.

II метод – укрупнений розрахунок. За останній (базовий) рік визначаються середньофактичні витрати запасних частин для ремонту устаткування і середньорічна вартість діючого устаткування. Виходячи з цих даних, визначаємо фактичну (з урахуванням залишків) забезпеченість запасними частинами на 1 грн.

Під час визначення нормативу запасу тари можливі різні варіанти:

1. При покупках її запас визначають аналогічно визначенню запасів сировини і матеріалів.

2. Норму запасу тари власного виробництва, при рівності обсягів потреби і обсягів виробництва, визначають із часу її виготовлення до упакування в неї готової продукції, враховуючи при цьому резервний (страховий запас).

Визначення запасів (нормативу) тари, що її виготовляють і використовують, здійснюють за формулою:

$$Пзт = (ВТ_{річн} \times Д) : 360_{дн.}, \quad (7.2)$$

де $Пзт$ – потреба запасів у тарі (у грошовому виразі);

$ВТ$ – витрати тари в базовому періоді (у грошовому виразі);

$Д$ – час виготовлення, оформлення документів, доставки і знаходження тари на складі підприємства (днів).

7.5 Нормування нормативу обігових коштів у запасах незавершеного виробництва та витратах майбутніх періодів

Незавершене виробництво – це розпочаті, але повністю не закінчені технологічною обробкою вироби, що є на різних стадіях виробництва:

- на робочих місцях;
- у процесі міжопераційного і міжцехового транспортування;
- у цехових складах;
- на складах комплектації;
- технологічному контролю;
- інше.

У грошовому виразі незавершене виробництво складається з усіх затрат підприємства (вартості матеріалів, заробітної плати, амортизаційних відрахувань тощо) для створення необхідних запасів деталей, вузлів і напівфабрикатів на всіх стадіях виробничого процесу.

На розмір незавершеного виробництва впливають такі фактори:

- обсяг виробництва;
- тривалість виробничого циклу;
- наростання затрат у незавершеному виробництві (ступінь готовності).

Розрахунок нормативу обігових коштів у незавершеному виробництві (P_n) здійснюється за формулою:

$$P_{н.в.} = P_{с.д.} \times C_{од.прод.} \times K_{н.з.} \times D_n, \quad (7.3)$$

де $P_{с.д.}$ – середньодобовий випуск продукції в натуральному виразі;

$C_{од.прод.}$ – виробнича собівартість продукції у незавершеному виробництві;

$K_{н.з.}$ – коефіцієнт наростання затрат на одиницю продукції;

D_n – тривалість виробничого циклу.

Середньодобовий випуск визначається шляхом ділення об'єму випущеної продукції на кількість днів у періоді.

Виробничу собівартість одиниці продукції в незавершеному виробництві визначають аналогічно визначенню виробничої собівартості всієї продукції шляхом калькулювання або шляхом визначення питомої ваги незавершеного виробництва та пропорційному віднесенні до вартості готової продукції.

Резервний запас незавершеного виробництва визначається аналогічно поточному запасу щодо всього обсягу незавершеного виробництва.

Коефіцієнт наростання затрат ($K_{н.з.}$) визначається за формулою:

$$K_{н.з.} = ПВ + (1 - ПВ) : 2, \quad (7.4)$$

де $ПВ$ – питома вага початкових одноразових витрат сировини і матеріалів на виробництво продукції.

Вищенаведений спосіб розрахунку нормативу обігових коштів у незавершеному виробництві стосується лише окремих галузей промисловості, для яких характерним є значний проміжок часу для виготовлення продукції. Для більшості галузей з масовим випуском продукції застосовують **прямий метод** при встановленні потреби в обігових коштах в незавершеному виробництві. При цьому до вартості сировини, матеріалів і напівфабрикатів, які є у незавершеному виробництві, додають 50% вартості їх обробки (по всій технологічній лінії).

Нормування обігових коштів у витратах майбутніх періодів

До витрат майбутніх періодів належать:

- витрати, що пов'язані із пуском виробництва;
- витрати, що пов'язані з підготовкою та освоєнням нових видів продукції і технологічних процесів;
- витрати на гірничопідготовчі роботи;
- витрати на підготовку до виробництва у сезонних галузях.

Норматив таких витрат $N_{\text{мв}}$ встановлюється в грошовому виразі, як залишок не списаних на собівартість витрат на кінець звітнього року. Використовується формула:

$$N_{\text{мв}} = V_0 + V_{\text{пл.р.}} - V_c, \quad (7.5)$$

де V_0 – сума коштів, вкладених у витрати майбутніх періодів на початок року;

$V_{\text{пл.р.}}$ – витрати майбутніх періодів, що плануються кошторисами у плановому році;

V_c – витрати майбутніх періодів, що підлягають віднесенню на собівартість продукції планового року.

7.6 Визначення запасів готової продукції

Залишки готової продукції – це заморожені кошти. Проте підприємство має зберігати певну частину готової продукції з таких причин:

1. Під час поставок готової продукції певними партіями і певними об'ємами – необхідність формування партії.

2. Наявність певних технологічних причин (при загрозі зриву графіків виробництва, лабораторні та стендові випробування, пакетування і маркування за умови, що такі витрати не враховуються як незавершене виробництво), докомплектація продукції виробами інших підприємств.

Норматив готової продукції визначається за формулою:

$$N_{\text{гп}} = Q_1 \times N_{\text{зап}}, \quad (7.6)$$

де Q_1 – одноденний випуск продукції певного виду;

$N_{\text{зап}}$ – норматив запасу в днях для кожного виду продукції.

Норма запасу для кожного виду продукції включає такі елементи:

- а) час комплектування партії продукції для відправки;
- б) час на упаковку продукції;
- в) час на оформлення документів у банківській установі, якщо вони не включені в транспортний запас.

За великої номенклатури продукції, що випускається, норма запасу розраховується як певна частка продукції у відсотках щодо запланованого випуску продукції. Величину частки визначають, виходячи із фактичних даних, що склались на підприємстві (минулі періоди).

7.7 Планування приросту і визначення сукупної потреби обігових коштів

Основними причинами, що призводять до збільшення потреби підприємств у власних оборотних засобах, можуть бути:

1. Зростання обсягів виробництва.
2. Зміни в асортименті продукції.
3. Зміни в умовах постачання матеріальними ресурсами (частота поставок).
4. Зміни в умовах відвантаження продукції.
5. Зростання цін у зв'язку з інфляцією (цей чинник викликає найбільший брак ресурсів обігових коштів).

Законодавство України дозволяє підприємствам усіх форм власності проводити переоцінку залишків товарно-матеріальних цінностей на початок кожного місяця за умови зростання цін на виробничі ресурси. Отримання від переоцінки суми спрямовується на поповнення обігових коштів підприємств. Така переоцінка проводиться на кінець попереднього місяця.

Приріст нормативу – це різниця між нормативом, розрахованим на кінець базового періоду і нормативом розрахованого на початок планового періоду. Визначення приросту нормативу підприємств у власних обігових коштах здійснюється згідно з наведеною табл. 7.3.

Таблиця 7.3 – Визначення приросту нормативу підприємств у власних обігових коштах

Елементи сукупної потреби	На кінець базового періоду (тис. грн)	На початок планового періоду (тис. грн)	Відхилення (тис. грн)
Сировина і матеріали	22,1	20,1	-2,0
Допоміжні матеріали	7,3	7,9	0,6
Паливо	33,0	33,8	0,8
Тара	2,5	3,0	0,5
МШП	1,9	2,4	0,5
Запчастини	20,8	21,0	0,2
Незавершене виробництво	19,2	20,6	1,4
Витрати майбутніх періодів	7,2	7,9	0,7
Запас готової продукції на складі	18	10,5	-7,5
Усього	132	127,2	-4,8

Під час визначення сукупної потреби використовують метод прямого рахунку, порівнюючи групи 2 і 3 основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації (див. табл. 6.2). У наведеному прикладі відбулося зниження нормативу обігових коштів (– 4,8 тис. грн) як результат різкого зниження запасів готової продукції на складі та економнішого використання сировинних ресурсів.

Основними джерелами поповнення власними оборотними коштами є:

а) частина прибутку підприємства, що залишається в розпорядженні підприємства;

б) надлишок обігових коштів порівняно з нормативом, кошти вищих установ, асигнування із бюджету та інше.

Якщо коштів для приросту нормативу немає, то це призводить до зниження платоспроможності підприємства, погіршення його фінансового стану.

7.8 Розрахунок нормативу оборотних засобів економічним методом

Розрахунок нормативу обігових коштів, розглянутий у підрозділі 7.7, називається прямим методом.

Розрахунок нормативу економічним методом передбачає корегування обчислень з урахуванням програми і швидкості обертання обігових коштів. Він полягає в тому, що обчислений методом прямого розрахунку норматив (на поточний рік) поділяється на дві частини: 1) обігові кошти, які змінюються пропорційно залежно від обсягів виробництва (сировина, матеріали, напівфабрикати, покупні допоміжні деталі, незавершене виробництво, готова продукція); 2) статті нормованих оборотних засобів, розмір яких прямо не залежить від зміни обсягів та витрат на виробництво (запасні частини до обладнання і для ремонту устаткування, МШП, витрати майбутніх періодів).

Розрахунок нормативів економічним способом на плановий період здійснюють так:

– перша група оборотних засобів на наступний плановий період змінюється пропорційно змінам обсягів виробництва (програми);

– друга частина (оборотні засоби, які прямо не залежать від обсягів виробництва) змінюється в обсязі 50% до зміни виробничої програми.

Отримані шляхом розрахунку групи 1 і 2 основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації (див. табл. 6.2) збільшуються (зменшуються) на коефіцієнт прискорення (уповільнення) швидкості обертання обігових коштів.

7.9 Визначення стану власних обігових коштів

Стан обігових коштів характеризується, передусім, їх наявністю на певну дату.

Відповідно до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 (ПБО2) «Баланс», наявність власних обігових коштів підприємств визначається

як різниця між сумою підсумку I розділу пасиву балансу «Власний капітал» (рядок 380) і рядком 430 «Забезпечення наступних витрат і платежів» (розділ II пасиву) – з однієї сторони, та сумою показників I розділу активу балансу «Необоротні активи» (рядок 080) – з іншої.

Порівняння фактичної наявності обігових коштів з нормативом надає змогу визначити брак або надлишок власних обігових коштів.

Брак (нестача) власних обігових коштів означає перевищення нормативу власних обігових коштів над їх фактичною наявністю.

Він може виникнути:

1. З вини самого підприємства (низька якість, незадовільна служба фінансових і маркетингових служб, несвоєчасне фінансування приросту оборотних засобів (сировина, матеріали, МШП, готова продукція), наявність значної дебіторської заборгованості, невиконання планів прибутку).

2. З вини інших підприємств (несвоєчасні розрахунки, зрив графіків поставок, низька якість оборотних засобів та ін.)

3. Через стихійні лиха.

4. З інших причин (інфляція, політична та економічна нестабільність, помилки в розрахунках та ін.)

Надлишок обігових коштів визначає, що розміри власних обігових коштів перевищують їх норматив.

Основними причинами, що спричиняють надлишок обігових коштів можуть бути:

а) перевиконання плану прибутку;

б) надходження бюджетних коштів;

в) безоплатне отримання товарно-матеріальних цінностей від інших;

г) неповне використання прибутку на цілі передбачені фінансовими планами;

д) перевиконання планів випуску продукції.

За сучасних умов надлишок обігових коштів – явище рідкісне.

Іншим важливим показником визначення загального стану обігових коштів (порівняно із виявленням браку чи надлишку) є коефіцієнт реальної вартості обігових коштів у майні підприємства ($K_{рв}$). Він визначається за формулою:

$$K_{рв} = \Phi/M, \quad (7.7)$$

де Φ – фактична наявність обігових коштів в грн;

M – майно підприємства.

Коефіцієнт реальної вартості визначають взявши дані бухгалтерського балансу, тобто використавши 2-й розділ активу «Оборотні активи» (код 260, чисельник) до підсумку активу підприємств «Баланс» (код 270). Цей коефіцієнт показує, яку питому вагу оборотні кошти займають у майні підприємства. Вона може бути різною. Але важливо, щоб величина обігових коштів забезпечувала ритмічну роботу підприємства. Доцільно враховувати і динаміку такого показника.

Абсолютна величина власних обігових коштів підприємств може бути визначена за даними показників бухгалтерського балансу як різниця між величиною власного капіталу і витратами майбутніх періодів, з однієї сторони, та сумою основних засобів і позикових коштів – з іншої.

Надлишок обігових коштів підприємств у частині сировинних ресурсів, незавершеного виробництва і готової продукції означає перевищення їх фактичної наявності над нормативом і має бути доведеним до нормативу за рахунок прискорення реалізації готової продукції, покращення її якості, збільшення обсягів виробництва, впровадження в виробництво нових технологій, впровадження сучасного маркетингу тощо.

Нестача обігових коштів, порівняно з нормативом, може виникнути у зв'язку зі зривами поставок сировинних ресурсів і матеріалів, зниженням складських запасів МШП, зменшенням суми витрат майбутніх періодів тощо.

Треба враховувати і той факт, що брак обігових коштів може виникнути як результат зменшення виробничих запасів і запасів готової продукції в результаті позитивних зрушень у господарській діяльності підприємства, у випадку різкого прискорення реалізації продукції продажу непотрібних для підприємства оборотних засобів, різкого зниження обсягів незавершеного виробництва, а також і в тому випадку, коли значне зростання обсягів виробництва і реалізація продукції не супроводжується адекватними змінами у визначенні нормативу оборотних засобів.

Нестача обігових коштів, порівняно з нормативом, легко поповнюється за рахунок банківських кредитів чи використання спеціальних фондів підприємства, створюється за рахунок прибутку.

Варто відрізнити нестачу обігових коштів частини нормативу матеріальних ресурсів і підприємства загалом, оскільки не всі кошти, що надходять на поточний рахунок підприємства охоплені нормативом матеріальних ресурсів. Нестача обігових коштів підприємства загалом може виникнути в умовах економічної кризи, недосконалої системи взаєморозрахунків підприємств та податкового законодавства. Так, згідно з чинною методикою, датою оподаткування даного збільшення валового доходу від реалізації вважається дата відвантаження продукції або ж дата надходження коштів на рахунок підприємства, ураховуючи, яка з подій була першою.

Як показує практика, для переважної більшості підприємств датою збільшення валового доходу прийнята дата відвантаження продукції.

Виникає явище умовного оподаткування прибутку, який переважно існує лише в розрахунках, тобто без належного грошового надходження на рахунок підприємства. І як наслідок, виникнення постійної нестачі обігових коштів підприємств у частині розрахунків за придбані сировинні ресурси, виплати заробітної плати, платежів до бюджету тощо.

7.10 Показники використання власних оборотних активів підприємства і шляхи прискорення їх обертання

Показники використання обігових коштів мають бути спрямовані на аналіз ефективності їх використання або спроможності приносити прибуток.

Ефективність використання обігових коштів неможливо виміряти за допомогою одного показника. Їх має бути декілька, тобто система.

Найбільш вживаними в економічній літературі та практиці господарювання є такі:

Тривалість одного обороту обігових коштів у днях (O) визначається за формулою:

$$O = C : \frac{Q}{D}, \quad (7.8)$$

де C – середньоденні залишки обігових коштів за період, що досліджується;

Q – обсяг реалізації продукції за період, що досліджується;

D – кількість днів у досліджуваному періоді.

Кількість оборотів за визначений період або **коефіцієнт обертання обігових коштів** ($K_{\text{об.кошт.}}$) розраховується за формулою:

$$K_{\text{об.кошт.}} = \frac{Q}{C}, \quad (7.9)$$

де Q – обсяг реалізації продукції за період;

C – середні залишки обігових коштів, середньоденні або середньомісячні залежно від того, який період аналізується.

Що вищим є за даних умов коефіцієнт обертання, то краще використовуються оборотні активи.

Прискорене обертання обігових коштів супроводжується:

1) Збільшенням обсягів реалізації прибутку.

2) Вивільненням матеріальних ресурсів і зменшенням їх запасів, що позитивно впливає на процес їх відтворення.

Вивільнення обігових коштів може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення має місце тоді, якщо фактичні залишки обігових коштів менші від нормативу.

Відносне вивільнення має місце тоді, якщо темпи зниження залишків обігових коштів перевищують темпи зниження їх нормативу.

Прискорення обертання обігових коштів і їх вивільнення дозволяє підприємству спрямувати оборотні кошти на інші цілі, і обійтись без залучення додаткових фінансових ресурсів.

Основними напрямками прискорення обертання обігових коштів є такі:

– упровадження новітніх сучасних технологій та інших досягнень НТП;

- удосконалення відносин з іншими суб'єктами, що господарюють (скорочуються строки поставок, підвищується якість доставлених ресурсів);
- упровадження у відносинах з покупцями нових сучасних форм розрахунків, що гарантує стабільність збуту і грошових надходжень, їх збільшення, покращення платіжної дисципліни тощо;
- підвищення матеріальної зацікавленості власних працівників у більш раціональному використанні виробничих і трудових ресурсів.

Зворотним до коефіцієнту обертання обігових коштів є **коефіцієнт завантаження обігових коштів** ($K_{\text{зав.кошт.}}$):

$$K_{\text{зав.кошт.}} = \frac{C}{Q}. \quad (7.10)$$

Крім зазначених вище показників, можуть використовуватись ще й інші. Наприклад, **коефіцієнт віддачі обігових коштів**:

$$K_{\text{від.кошт.}} = \frac{\Pi}{A}, \quad (7.11)$$

де Π – прибуток до оподаткування;

A – середні залишки обігових коштів.

Такий коефіцієнт нерідко називають в економічній літературі коефіцієнтом рентабельності оборотних засобів.

Контрольні запитання

1. У чому полягає суть оборотних засобів, обігових коштів і оборотних активів, які принципи їх організації?
2. Що таке функціональна структура обігових коштів?
3. Як визначити норматив обігових коштів прямим методом?
4. Як визначається норматив обігових коштів економічним методом?
5. Як визначається приріст нормативу обігових коштів?
6. Як визначається тривалість одного обороту оборотних активів?
7. Наведіть методику визначення коефіцієнта завантаження активів?
8. Як визначити кількість оборотів оборотних активів?
9. Що таке коефіцієнт віддачі оборотних активів?
10. Як визначається абсолютна величина оборотних активів?
11. Назвіть основні напрями прискорення оборотності оборотних активів.

8 КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

8.1 Історичні передумови і розвиток кредитних відносин. Необхідність і можливість кредиту

Кредит (від лат. *creditum* – позика, борг) – це одна з найскладніших категорій, яка поряд із економічними містить у собі правові, організаційно-управлінські й інші аспекти. Як економічна категорія кредит виражає економічні відносини між позичальниками і власниками тимчасово-вільних грошових коштів з приводу їх надання у тимчасове використання й повернення на певних принципах.

Кредитні відносини виникли на ранніх стадіях товарного виробництва: у період суспільного поділу праці та спеціалізації виробництва, відособлення виробників як власників, появи грошей із властивими для них функціями.

Виробник А, наприклад, виготовляючи свою продукцію і розраховуючи на її реалізацію, стає потенційним кредитором для інших суб'єктів суспільства, а грошова форма продукту створює сприятливі для обміну і кредиту умови. Грошова форма позичок стає найбільш досконалою і зручною формою довіри між кредитором і позичальником, суттєво прискорює розвиток кредитних відносин, створює умови для впровадження їх більш досконалих і сучасних форм. Зокрема, нагромадження грошей як форми багатства, що тимчасово залишають сферу обігу, створює можливість і необхідність їх передачі на певних вигідних для кредитора умовах іншим особам. Функція грошей як засіб платежу створює умови, за яких особа, що отримала кошти, через певний проміжок часу має повернути їх. Функція світових грошей передбачає можливість поширення кредитних відносин за межі національних формувань та розвитку міжнародного кредиту. Виділившись і відособившись на базі товарно-грошових відносин, кредит стає самостійною виокремленою категорією із властивими йому функціями і принципами організації.

Відомо, наприклад, що перші золоті монети виникли в Індії і належали індійському царю Гігесу (VII ст. до н. е.). Цей період характеризується і появою перших найпростіших форм кредитування. У межах Вавилонського царства (VII–VI ст. до н. е.) здійснювались операції з надання позик і стягнення відсотків під заставу різних цінностей, операцій поручительства.

Значну роль у розвитку кредиту відіграло лихварство. Лихварі – збагатілі представники купецького прошарку, які в період розвитку товарного виробництва і торгівлі, накопичивши значні грошові ресурси, надавали їх в позичку іншим особам – торговцям, на більш вигідних, порівняно з торгівлею, умовах. Останнє зумовило виникнення лихварського кредиту. У рабовласницькому та феодальному суспільстві лихварський капітал існував у формі позик ремісникам і селянам та відігравав важливу роль у процесах нагромадження капіталу й розвитку виробництва. Однак уже за

таких умов відчувається обмеженість і недосконалість лихварського кредиту для розширеного відтворення і розвитку підприємництва. Це стосується, передусім, високої ціни на лихварський капітал і недосконалості організаційних форм кредитування.

Як зазначає професор А. В. Демківський, лихварський кредит був першою історичною формою кредиту, особливостями якого був високий позичковий відсоток і відсутність прямого зв'язку кредиту з виробництвом.

Згодом лихварі стали створювати певні організаційні і більш досконалі структури, основною метою діяльності яких стали: акумулювання тимчасово-вільних коштів, надання позичок і впровадження контролю за їх поверненням. Виникають перші банківські установи і банківський кредит. Кредит перетворюється із засобу відстрочки платежу в засіб концентрації виробничого капіталу і розвитку підприємництва.

Разом із виникненням банківської системи створюються ідеальні передумови поєднання інтересів кредиторів і позичальників, накопичення капіталу і розвитку суспільного прогресу.

Створення єдиного регулювального і контролюючого органу в системі кредитних відносин – центрального банку із його регіональними відділеннями, вивело кредитні відносини на якісно новий рівень, створило можливості використання різних інструментів і важелів державного впливу на розвиток кредитного процесу.

Таким чином, суспільний поділ праці і розвиток товарного виробництва супроводжувались прискореним розвитком торгівлі і виникненням кредитних відносин. Розвиток кредиту прискорює процес концентрації капіталу в галузі торгівлі, а згодом – і в галузі виробництва. Концентрація капіталу у виробництві створює умови для подальшої спеціалізації. Спеціалізація суспільного виробництва і праці є тією первісною умовою і причиною, що зумовлює кредитні відносини в глибині продуктивних сил і системі економічних відносин. Як процес виокремлення окремих галузей і виробництв і зосередження зусиль виробників на виконанні певних видів робіт і надання послуг спеціалізація характеризується неоднотипністю і різними за термінами умовами технологічного процесу, неоднаковістю швидкості обороту капіталу. У результаті продукцію виробників, у яких час руху капіталу і час на виготовлення товарів незначний, досить швидко можна доставити на ринок і реалізувати її. Це галузі легкої і харчової промисловості, а також і ті, хто спеціалізуються на наданні значної частини послуг і торгівлі.

Підприємства важкої і оборонної промисловості, машинобудування, будівництва і сільського господарства, енергетики і транспорту та інші, де рух капіталу за умов технології уповільнений, можуть отримати і реалізувати свої товари упродовж тривалого періоду. Відомо, наприклад, що створення сучасного двигуна, авіалайнера, корабля чи будівництво електростанції вимагає декількох років і навіть десятиріч. Такі підприємства під час свого функціонування потребують коштів для закупівлі обладнання,

сировини, енергії, виплати заробітної плати тощо. Якщо продукція ще не створена і кошти за реалізацію підприємством не отримані, позичення коштів стає необхідністю. Однак підприємства, що реалізують свою продукцію повсякденно мають, як правило, у своєму розпорядженні тимчасово вільні кошти, що можуть нагромаджуватись на їх рахунках у формі різних фондів чи знаходитись у депозитній формі. Такі кошти можуть надаватись у тимчасове користування. Виникає певна суперечність між наявністю тимчасово вільних коштів і необхідністю використання таких коштів для суспільних потреб.

Така суперечність вирішується через надання кредитних взаємних позичок підприємств на певних вигідних для обох сторін умовах.

Необхідність і можливість кредиту може мати місце і в межах окремої галузі, оскільки підприємства різних галузей працюють не в однакових умовах і характеризуються різною мірою ефективності своєї роботи. Як відомо, на ефективність роботи підприємств значно впливають техніко-технологічні, організаційні, економічні, соціальні й інші фактори.

За сучасних умов кредитні відносини переважно охоплюють сферу матеріального виробництва, транспорту, виробничої і соціальної інфраструктури. Широкого поширення набувають процеси посередництва і страхування позичок на випадок їх неповернення позичальником.

Розбіжності між надходженням грошових коштів і витрачанням їх виникають також у окремих громадян. У випадку перевищення поточних грошових доходів громадян над поточними витратами виникають тимчасово вільні кошти, які приймають форму власних заощаджень та депозитів.

В умовах стабільності ринкової економіки кредит стає необхідним атрибутом і важливим засобом забезпечення нагальних потреб населення і підвищення його життєвого рівня. Суспільна потреба в кредитних ресурсах постійно зростає. Прискорюється зміна ситуацій, пов'язаних з надлишком та дефіцитом коштів у межах підприємств, галузей, держав. Широкого розвитку набуває міжнародний кредит.

В умовах економічних та фінансових криз роль кредиту неоднозначна: з одного боку роль кредиту зростає як наслідок виникнення труднощів реалізації та зниження обсягів виробництва; з іншого – кредит стає причиною виникнення додаткових труднощів, що пов'язано із погіршенням роботи банківської системи, з неможливістю отримання позик та повернення власних депозитів.

8.2 Суть кредиту. Суб'єкти і об'єкти кредитних відносин

На поверхні явищ кредит є тимчасовою позичкою грошей або матеріальних цінностей. Однак, це лише матеріальна субстанція кредиту. **Кредит** – це складна система організаційно-економічних, правових та інших суспільних відносин, що виникають в умовах розвитку та функціонування товарного виробництва і грошей. Такі відносини виникають в суспільстві через

акумулювання тимчасово вільних коштів юридичних та фізичних осіб і використання таких коштів для вирішення виробничих і соціальних проблем.

Кредит реалізується, тобто набирає реального змісту під час взаємодії суб'єктів ринкових відносин, через об'єкти, що кредитуються.

Об'єктами кредитних відносин є позичкова вартість у формі товарно-матеріальних цінностей, засоби виробництва, предмети споживання, гроші, цінні папери тощо.

Основними суб'єктами кредитних відносин є кредитор і позичальник. **Кредитор** – це особа, яка надає позичку: окремі юридичні та фізичні особи підприємства і фірми, банки, кредитні асоціації, спілки, кооперативи, міжнародні кредитні об'єднання тощо. Становище колективного кредитора щодо до засобів, які надаються в позичку, подвійне, оскільки частина ресурсів, що надаються в позичку, є власністю самого кредитора, друга частина є залученою, чужою. А тому банки, наприклад, несуть підвищену відповідальність і мають побудувати свої відносини з позичальниками таким чином, щоб надані кошти повернулись у банк, а банк, у свою чергу, має своєчасно повернути позички своїм кредиторам.

Позичальник – особа, яка отримує позичку і зобов'язується її своєчасно повернути, сплативши за користування позичкою певну плату – відсоток.

Позичальник не є власником ресурсів, він є лише тимчасовим користувачем і зобов'язаний повернути позичку, сплативши за неї певні відсотки. Для розрахунку з кредитором позичальник має так організувати свою діяльність, щоб отримані доходи були достатніми для розрахунків.

Позичальник залежить від кредитора, який диктує йому свої умови. Це змушує позичальника раціонально використовувати ресурси. Проте і кредитор економічно залежний від позичальників, оскільки тимчасово-вільні кошти створюються за рахунок позичальників і без позичальника не може бути кредитора, а його становище визначається тим, як вчасно позичальник поверне позичку. А тому умови кредитування мають бути економічно та організаційно обґрунтованими.

У відношеннях між кредитором і позичальником мають обов'язково бути присутніми такі елементи:

1. Юридична визначеність і господарська самостійність.
2. Кредитор і позичальник – учасники майнових відносин, які несуть один перед одним майнову і юридичну відповідальність.
3. Відносини між ними здійснюються на основі певних принципів.

За таких умов кредитні відносини можуть розвиватись як економічна категорія.

Таким чином, **кредит** як економічна категорія – це система економічних відносин з приводу мобілізації та використання в суспільстві тимчасово-вільних коштів юридичних та фізичних осіб для вирішення виробничих і соціальних потреб.

Визначення кредиту як економічної категорії не вичерпує розуміння його змісту. Кредит – багатогранна категорія, яка, окрім економічної, має правову, юридичну, організаційну та соціальну форми свого виявлення. Як юридична категорія кредит – це система норм і правил, що визначають його правові основи і межі функціонування в закріплених державою законодавчих та нормативних актах. Як організаційна категорія кредит проявляється через кредитний механізм – визначену законодавством систему правил і принципів, організаційних форм і методів, що забезпечують реалізацію кредитних відносин і отримання певного результату. Як соціальна категорія кредит – це засіб задоволення суспільних потреб людини.

Кредитні операції у сучасному розумінні змісту кредиту почали здійснюватись у XIV–XVI століттях (Генуя, Венеція, Єгипет, Греція) під час капіталізації системи економічних відносин.

В економічній літературі визначається декілька напрямів історичного процесу капіталізації кредиту як позитивного процесу його становлення. Це, зокрема, виявлення взаємозв'язку між капіталізацією товарного виробництва і розвитком кредиту. Особливістю такого виробництва є те, що товарне виробництво спирається на підприємницький кредит, який є не лише результатом, а й умовою капіталізації всієї системи товарних відносин.

Особлива роль у здійсненні процесу капіталізації кредиту належить банкам. З нагромадженням банківського капіталу і розвитком банківської системи докапіталістичний лихварський кредит почав трансформуватися у кредит підприємницький як специфічну форму капіталістичного кредиту. Здійснення кредитних операцій стало визначальною функцією банків. Банки забезпечили органічне поєднання кредиту з виробництвом та іншими сферами підприємництва, що, насамперед, прискорило нагромадження грошей як умови подальшого розвитку кредиту. Суспільні взаємовідносини підприємств з банківською системою містять добровільно-договірний характер.

Подальший розвиток кредиту передбачає розмаїття форм власності та відособленість суб'єктів ринку. В умовах єдиної державної власності суспільство позбавлене необхідних економічних передумов функціонування та розвитку реального кредиту, оскільки кредитором і позичальником не може бути одна особа. За таких умов формуються суто формальні кредитні відносини.

Тоталітарна система із її командно-адміністративними методами регулювання деформувала кредитні відносини. Кредит перетворився у різновидність централізованого державного фінансування. Через загальне одержавлення власності зникли такі його форми як комерційна та іпотечна. Масового поширення набувала практика списання кредиторської заборгованості як джерела виправдання властивої для командно-адміністративної системи безгосподарності і марнотратства. Стимули кредитної діяльності підривались також і безоплатністю зберігання вільних грошових коштів у банках і символічними розмірами плати за видані ними кредити. Підприємства-

одержувачі кредитів не несли матеріальної відповідальності за повернення позичок, оскільки в системі їх відповідальності не було процедури банкрутства.

В умовах ринкової економіки кредит набуває справжнього для нього призначення. Кредитна система з її інфраструктурою має стати органічною складовою цілісного механізму ринкової економіки і, разом з тим, сферою, за допомогою якої держава через ринкові механізми регулює економіку, добиваючись її стабільності і динамічного розвитку.

8.3 Функції та принципи кредиту. Кредитна система

Сутність кредиту як економічної категорії реалізується в його функціях, розкриття яких дозволяє виявити окремі складові дієвості кредитних відносин та взаємодію кредиту із зовнішнім середовищем. Функція характеризує певну видиму роботу, яку виконують кредитор і позичальник, систему їх взаємозв'язків та взаємовпливу.

Кредит виконує дві основні функції: розподільну і перерозподільну.

Розподільна функція кредиту виникає в умовах взаєморозрахунків суб'єктів ринку за продані чи куплені товари, надані послуги, інші операції. Так, у випадках здійснення платежу після зазначеної в угоді дати отримання товару продавець кредитує покупця з моменту отримання останнім товару. А в умовах попередньої оплати, навпаки, покупець кредитує продавця з моменту пересилання коштів на рахунок продавця до моменту отримання товару покупцем.

В умовах несвоєчасної виплати заробітної плати підприємством його працівники кредитують це підприємство на період затримки таких виплат. Працівники підприємств від початку кожного місяця до дати отримання авансу чи заробітної плати кредитують своїх підприємців.

Перерозподільна функція кредиту полягає у вторинному розподілі через кредит тимчасово вільних коштів та матеріальних ресурсів між підприємствами, галузями, регіонами, державами. Функція перерозподілу виникає під час переходу ресурсів від кредитора до позичальника і у зворотному напрямі. Її особливістю є те, що на цій стадії перерозподіляються не лише грошові кошти, а й товари, оскільки грошові кошти опосередковують товарні кредити, а останні надаються, як правило, у натуральній формі.

Розрізняють внутрішньогалузевий, міжгалузевий, внутрішньорегіональний і міжрегіональний перерозподіл.

Внутрішньорегіональний розподіл полягає в тому, що мобілізовані в межах певного регіону ресурси розподіляються через банківську систему чи комерційні угоди між різними юридичними та фізичними особами такого регіону.

Міжрегіональний перерозподіл означає, що мобілізовані ресурси одних регіонів можуть бути використані для кредитування в інші місцевості. Якщо кредити надаються підприємствами певної галузі підприємствам інших галузей, то може мати місце не тільки міжрегіональний, а й міжга-

лузевий розподіл. У кінцевому рахунку, комерційні банки акумулюють і розподіляють грошові засоби клієнтів незалежно від їх відомчої чи територіальної належності.

В умовах ринкового середовища у зв'язку з комерціалізацією банків виникає ринковий механізм перерозподілу кредитних ресурсів. Комерційні банки керуються своїми інтересами, які направлені на отримання більшого прибутку.

В умовах адміністративно-командної економіки обсяг і джерела кредитних ресурсів визначалися обов'язково при централізованому плануванні. У такій ситуації кредитні ресурси не завжди надходили до того, кому вони були необхідні, а кредит загалом відігравав роль додаткового фактору адміністративного впливу на виробника.

Кредит забезпечує концентрацію та централізацію капіталу до необхідних розмірів. Розширюються межі нагромадження капіталу, зростає його величина. Кредит, таким чином, сприяє виникненню нового та розширенню діючого виробництва. У цьому полягає також і **відтворювальна функція** кредиту.

Функція заміщення готівкових грошей кредитними операціями виникає з моменту здійснення безготівкових розрахунків. Це означає, що кредитну позичку можливо отримати і повернути в безготівковій формі. Банк може надавати позики, перераховуючи кошти на рахунок постачальникам і його клієнтам через записи на банківських рахунках, без переміщення готівки від одного клієнта до іншого.

Контрольно-стимулююча функція кредиту полягає в тому, що кредитор здійснює контроль за діяльністю позичальника, оскільки зацікавлений у поверненні грошей і отриманні прибутку.

Усі функції кредиту взаємопов'язані, їх взаємодія заперечує реалізації кредитних відносин загалом.

Банківське кредитування здійснюється в умовах врахування і дотримання певних принципів, які формують організаційну та правову сторони кредитних відносин. Принципи кредитування – це основні елементи і умови системи кредитування, що визначають його суть. Нерідко принципи визначають як певні закономірності, що не мають юридичного забезпечення.

Принцип зворотності полягає в тому, що після закінчення певного терміну, обумовленого в кредитній угоді, позичку необхідно повернути кредитору. Принцип зворотності суттєво відрізняє кредит від інших економічних категорій товарного виробництва.

Принцип строковості означає, що кредитна позичка надається на певний термін, який визначений у кредитній угоді. Розрізняють короткострокові (терміном до 1 року), середньострокові (терміном від одного до 3–5 років) і довгострокові (терміном після 3–5 років). У принципі строковості знаходить втілення принцип часу. Термін кредитування – це максимальний час знаходження позичкових коштів у господарстві позичальника і є мірою, у межах якої кількісні зміни кредиту перетворюються в нову якість. За сучасних умов принцип строковості набуває важливого значення, оскільки від його виконання залежить, по-перше, нормальне забезпечення суспільного виробництва грошовими засобами, а відповідно і темпи

його зростання; по-друге, від успішності реалізації принципу залежить і сама ліквідність підприємства та банківської системи.

Принцип диференційності кредитування означає, що кредитори неоднаково підходять до надання позичок різним клієнтам, які претендують на позичку. Кредитні позички надаються насамперед тим, хто має належні передумови їх використання, своєчасно повертає отримані кредити і сплачує відсотки. Диференціація кредитування відбувається на основі показників, що характеризують кредитоспроможність позичальників.

Кредитоспроможність – це такий фінансовий стан, в умовах якого позичальник спроможний повернути позичку в обумовлений строк. Кредитоспроможність виявляється шляхом аналізу низки показників його фінансової діяльності: ліквідності, забезпеченості власними ресурсами, рентабельності тощо. Оцінка кредитоспроможності здійснюється банками під час укладання договорів про надання позички.

Забезпеченість кредиту – наявність у позичальника юридично оформлених зобов'язань, що гарантують своєчасне повернення кредиту. Умови забезпеченості знаходять своє відображення в кредитній угоді. Об'єктами забезпечення кредиту можуть бути товарно-матеріальні цінності, цінні папери, нерухомість тощо.

Принцип платності кредиту означає, що за користування позичкою вноситься певна плата. Цей принцип реалізується через механізм банківського відсотка. Ставка норми банківського відсотка – це ціна кредиту і визначається як відношення плати за користування кредитом до суми наданої позички. Платність змушує підприємство більш раціонально використовувати позичені кошти.

У сучасній економічній літературі виділяють низку інших функцій та принципів кредиту, характерних для нинішнього етапу функціонування кредитних відносин. Це, зокрема, функції прискорення руху капіталу, підвищення ефективності виробництва, значного задоволення суспільних потреб, а також і принципи: відстрочення платежу, страхування угод, довіри у відношеннях кредитора і позичальника тощо. Принципи і функції кредиту під час своєї взаємодії і реалізації є органічною складовою функціонування ширшої і всеохоплювальної категорії – кредитної системи.

Кредитна система – сукупність кредитних відносин, форм кредиту, принципів і методів кредитування, кредитних та інституційних установ, що забезпечують організацію та управління кредитним процесом на макрота мікроекономічному рівнях.

У складі кредитної системи виділяють банківський та небанківський сектори. Банки є основною складовою системи, що виконують роль покупця і продавця грошових коштів. Купівля і залучення тимчасово вільних коштів належать до пасивних банківських операцій, а продаж та інвестування – до активних операцій. У структурі банківської системи виділяють державні та комерційні банки.

Законом України «Про банки і банківську діяльність» зафіксовано положення, відповідно до якого банківська система має бути дворівневою, встановлено, які банки належать до кожного із рівнів і яким має бути механізм взаємозв'язків між ними.

До першого рівня належить центральний банк (у нашій країні таким є Національний банк України (НБУ), що реалізує кредитно-грошову і валютну політику уряду, здійснює емісію, є головною ланкою банківської та кредитної системи. На центральний банк покладається завдання підтримання стабільності функціонування всієї банківської системи, грошового обігу та грошової одиниці.

На другому рівні банківської системи знаходяться решта банків, що в Україні прийнято називати комерційними банками. Комерційні банки безпосередньо забезпечують процес кредитно-розрахункового й фінансового обслуговування економіки і є економічно самостійними, рівноправними, такими, що конкурують між собою на грошовому ринку. Вони переважно виступають юридично і економічно відокремленими підприємствами. Основним призначенням їх діяльності є отримання прибутку. Усі комерційні банки зобов'язані зберігати свої вільні резерви на спеціальних рахунках. Центральний банк має право заблокувати частину надмірних резервів комерційних банків, підвищивши або знизивши норму обов'язкових резервів.

Наявність законодавчо встановленої системи обмежень, страхувань, нормативів, нагляду і контролю за діяльністю комерційних банків – одна з визначальних ознак банківської системи за сучасних умов.

До небанківського сектору належать спеціалізовані кредитно-фінансові установи: лізингові і факторингові компанії, ломбарди, кредитні спілки і союзи, страхові товариства, інвестиційні та пенсійні фонди.

Формування кредитної системи органічно пов'язане зі станом розвитку економіки. У країнах з розвинутою ринковою економікою функціонує добре налагоджена кредитна система, яка представлена розгалуженою системою кредитних установ та значним розвитком його форм. В Україні кредитні установи також мають чітку організаційну і функціональну визначеність, належне юридичне забезпечення, обслуговуються висококваліфікованими фахівцями. Сформувались і чітко визначені основні типи кредитних відносин: між банками та юридичними й фізичними особами, між системою комерційних банків і державними органами, між національними та міжнародними кредитними структурами.

8.4 Класифікація та форми кредитів, що надаються підприємствам

Основними ознаками, за якими класифікуються кредити, є (рис. 8.1):

I. Кредитори:

- державні кредити (надаються державним структурам і державними структурами);
- кредити комерційних банків та спеціалізованих установ небанківського сектору;
- приватні підприємства (у формі відстрочки платежу чи передоплати за товари, виконані роботи і надані послуги);
- міжнародні фінансово-кредитні установи (Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, провідні регіональні банки, міжнародні небанківські установи).

II. Цілі використання:

- фінансування основного капіталу;
- фінансування оборотного капіталу;
- соціальні потреби.

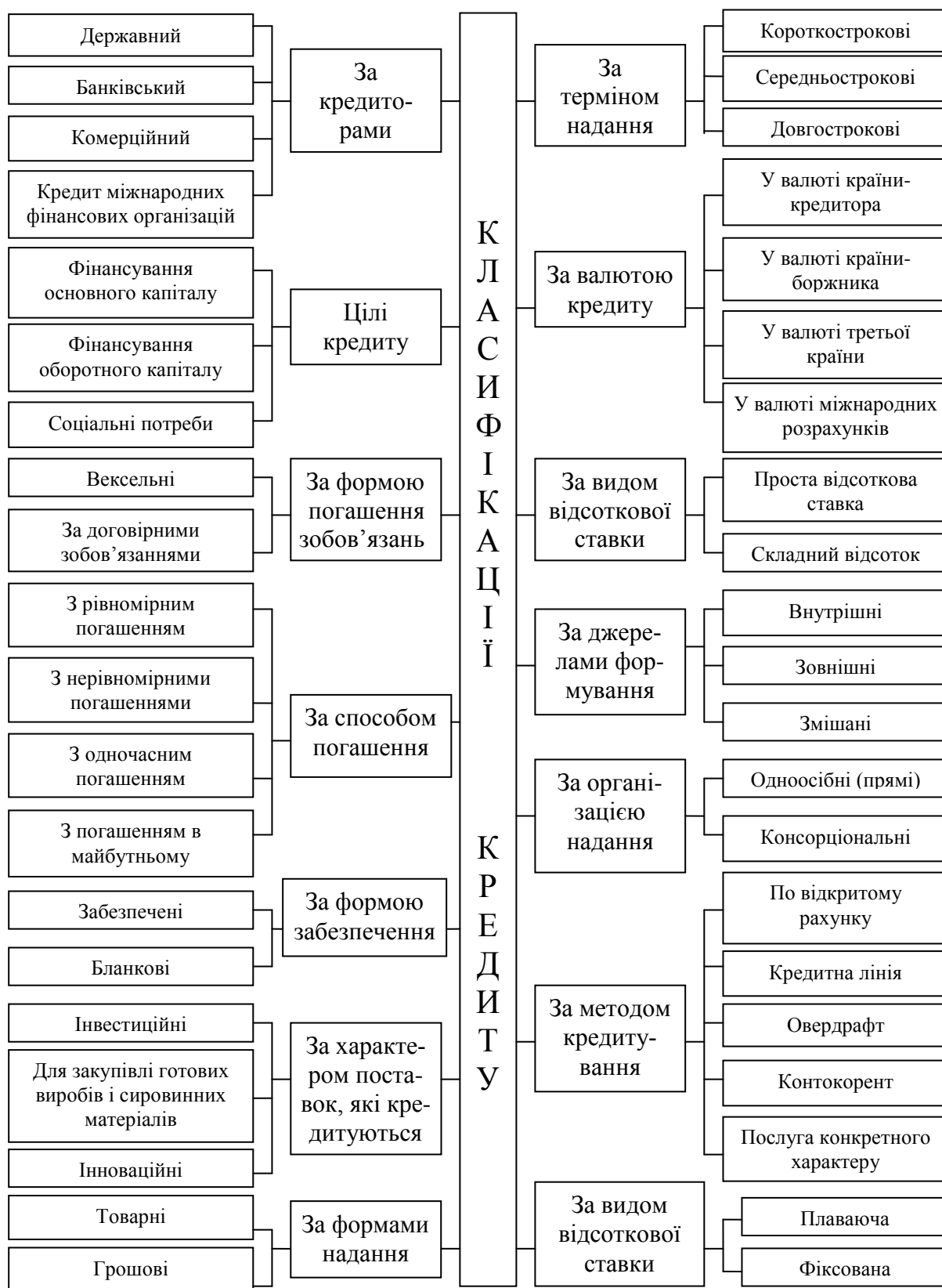


Рисунок 8.1 – Критерії класифікації кредитів підприємств

III. Форма погашення зобов'язань:

- вексельні;
- за договірними зобов'язаннями.

IV. Спосіб погашення:

- з рівномірним погашенням;
- з нерівномірним погашенням;
- з одночасним погашенням;
- з погашенням у майбутньому.

V. За формою забезпечення:

- забезпечені (гарантуються тими чи іншими видами активів);
- бланкові (надаються під письмове зобов'язання своєчасного повернення – соло-вексель, без матеріального забезпечення, фінансово стійким підприємствам на короткий термін).

VI. За формою:

- у товарній формі;
- у грошовій формі.

VII. За терміном надання:

- короткострокові (до одного року);
- середньострокові (від одного до трьох років);
- довгострокові (понад три роки).

VIII. За валютою позики:

- у валюті кредитора;
- у валюті позичальника;
- у валюті іншої країни;
- у валюті міжнародних організацій.

IX. За видом відсоткової ставки:

- проста відсоткова ставка;
- складні відсотки.

X. За джерелом формування:

- внутрішні;
- зовнішні;
- змішані.

XI. За організацією надання:

- одноосібні (передбачають кредитування підприємства одним кредитором);
- консорціональні (надаються консорціумами, коли кілька кредиторів об'єднуються, визначають головний банк, який здійснює надання кредиту відповідно до частки кожного банку).

XII. Методи кредитування:

1. Основні методи:

- позика по відкритому рахунку;
- кредитна лінія;
- овердрафт;
- контокорент;
- кредитування за оборотом і залишком товарно-матеріальних цінностей.

2. Кредитно-гарантійні послуги:

- акцептний кредит;
- авальний (обліковий) кредит;
- лізинг;
- факторинг;
- форфейтинг.

XIII. Вид відсоткової ставки:

- плаваюча (надаються в умовах нестабільності економіки, міжнародними кредитними організаціями за наявності інфляційних процесів);
- фіксована (надаються підприємствам за умов стабільності розвитку економіки).

8.5 Спосіб і методи отримання кредиту

Спосіб кредитування – це заснована на формі власності і господарювання, сукупність форм і методів, що забезпечують реалізацію кредитування від початку надання позики до повного повернення боргу за позику та сплати відсотків.

Форма кредиту – зовнішнє вираження його змісту. Як показує практика, комерційний кредит існує у двох основних формах: грошовій і товарній. Грошова форма кредиту застосовується під час надання кредитів комерційними банками, державними структурами, міжнародними кредитними організаціями і банками, окремими комерційними структурами тощо. Товарна форма кредиту передбачає надання кредиту підприємствами чи іншими комерційними структурами у вигляді продажу товару (послуги) з відстрочкою платежу. Товарний кредит, як правило, оформляється векселем.

Кредитування реалізується шляхом застосування тих чи інших методів.

Метод кредитування передбачає застосування різноманітних методик, що забезпечують отримання і погашення позик, виходячи із конкретних умов кредитування, включаючи механізм вивчення кредитоспроможності позичальника, аналіз форм забезпечення позики та моніторинг здійснення кредитного процесу.

Комерційні банки, виходячи із особливостей кредитування можуть запропонувати клієнту той чи інший спосіб надання та погашення позики. Найбільш поширеними способами, що застосовуються у вітчизняній та світовій практиці, є: разовий кредит, кредитна лінія, револьверний кредит (періодично поновлювальний кредит), овердрафт і контокорент.

Разові кредити – це позики, рішення про надання яких приймається банком окремо за кожним випадком, на підставі заяви позичальника та техніко-економічного обґрунтування проекту кредитування. У техніко-економічному обґрунтуванні позики визначається необхідність джерела погашення та ефективність реалізації кредитного проекту. Банк відкриває заявнику позичковий рахунок, у дебет якого зараховує суму кредиту, що

відповідно збільшує кредитове сальдо позичальника. Формою зобов'язання разового кредиту є термінове зобов'язання підприємства-позичальника в частині повернення позики.

Кредитна лінія (Credit Line) характеризується як юридично оформлене зобов'язання банку надати позичальнику протягом визначеного періоду кредит у межах погодженого ліміту з поділом визначеного періоду на окремі частини. Кредитна лінія оформлюється кредитним договором між банком і позичальником з погодженими умовами надання і повернення позики. Відповідно до кредитного договору, банку надається право на будь-якому етапі припинити кредитування і розірвати кредитну угоду, якщо виникла загроза неповернення позики і несплати відсотків, а також у випадках погіршення фінансового стану позичальника чи зміни ринкової кон'юнктури. Позичальник, передусім, також має право відмовитись від отримання позик, за різних причин, що не влаштовують його.

Кредитування за умов кредитної лінії – свідчення тривалого співробітництва кредитора і позичальника, хоча за своїм терміном кредитні лінії, як правило, не перевищують один рік.

У практиці застосовуються **«рамкові» та «револьверні» кредитні лінії**. Рамкові відкриваються для оплати позичальником товарних угод у межах одного великого контракту, що реалізується протягом певного періоду. Такі кредитні лінії нерідко класифікують як сезонні, тобто такі, що відкриваються банком, коли позичальник відчуває потребу в обігових коштах через сезонність виробництва. «Револьверні» кредитні лінії є ланцюгом короткострокових кредитних операцій. Термін такої позики, зазвичай, виходить за межі одного року. Повернувши частину боргу, позичальник може отримати нову, збільшену суму позики в межах обумовленого в угоді ліміту. Револьверний кредит відокремлюється банком, якщо позичальнику постійно бракує обігових коштів.

Особливістю кредитування за кредитними лініями є те, що при наданні позики банк нерідко вдається до так званого «періоду очищення» – 30–60 днів, протягом якого позички не видаються, щоб переконатися у тому, що клієнт є кредитоспроможним, а позики надаються за призначенням. Крім того, нерідко банки можуть вимагати зберігання наданих клієнту коштів розміром 20–30% як резерву на його поточному рахунку, щоб забезпечити своєчасність сплати відсотків.

Відкриття і кредитування за кредитними лініями має певні переваги перед іншими методами кредитування. Зокрема, знижуються накладні витрати, оскільки відпадає необхідність оформлення та здійснення кожної частки кредитної угоди. Кредитор більш детально ознайомлюється із діяльністю позичальника. Позичальник точніше і впевненіше оцінює перспективи розширення своєї діяльності і позбавлений зміни відсоткових ставок у результаті коливання кон'юнктури ринку. Кредитна лінія надає позичальнику широку можливість маневрування оборотними коштами, оскільки термін кредитування – незначний.

Контокорентний кредит (від італ. *conto corrent* – поточний рахунок) передбачає органічне поєднання розрахунково-касового і кредитного обслуговування клієнтів на основі відкриття єдиного активно-пасивного рахунку. Банк, що обслуговує, бере на себе зобов'язання ведення всіх операцій, що пов'язані з поточними розрахунками та кредитними операціями. Обсяг контокорентного кредиту визначається в кредитному договорі на основі господарських потреб клієнта. Ліміт кредиту встановлюється індивідуально залежно від фінансового стану позичальника.

Плата по контокорентному кредиту здійснюється за результатами дебетово-кредитного сальдо рахунку. За дебетом відображаються виплати клієнта і отримані банківські позики, за кредитом – грошові надходження на користь клієнта. Дебетове сальдо свідчить про отримання банківського кредиту, а кредитове – про наявність у клієнта власних коштів і про те, що він є кредитором стосовно банку. Визначення плати за кредит (відсотків) відбувається після закінчення контокорентного періоду (місяць, квартал, півріччя), а сума плати нагромаджується, тобто дебетується, збільшуючи борг клієнта.

За методикою, контокорент – ідеальний спосіб кредитування, оскільки це визначена банком кредитна лінія, зі встановленим лімітом кредитування. Позичальник отримує більше можливостей кредитування, оскільки може оперативного поновити свій рахунок необхідною кількістю грошей, що є ідеальною умовою забезпечення ліквідності. Залежно від конкретної фінансової ситуації сума ліміту по контокоренту може бути використано повністю або частково. Однак може виникнути ситуація, коли виділеного ліміту не вистачає для покриття потреб позичальника. У такій ситуації банк може збільшити ліміт без додаткової угоди або ж укласти з клієнтом нову угоду. При погіршенні фінансового стану позичальника банк може відмовитись від контокоренту.

Овердрафт (з англ. *overdraft* – перевищення кредиту) – це кредитування, за якого банк здійснює платежі за клієнта, у випадку недостатності коштів на його рахунку, у межах обумовленого ліміту. Практикується у країнах з розвинутою ринковою економікою і розглядається як особливий вид контокоренту.

У результаті здійснення овердрафту на рахунку клієнта виникає дебетове сальдо як сума перевищення платежів над коштами, що є на розрахунковому рахунку клієнта.

За овердрафтом банк надає право кредитування клієнтам, що мають стійкий фінансовий стан і тривалий термін співробітництва з банком. Такий кредит містить, як правило, короткостроковий характер і передбачає наявність договору клієнта з банком. Обчислення відсотків за користування позицією починається від часу списання суми овердрафту з рахунку клієнта і завершується в момент погашення заборгованості коштами, що зараховані на позичковий рахунок. Плата за здійснення овердрафту складається із двох частин: плата за кредит (відсотки) та комісії на користь банку за здійснення розрахунків.

У практиці банківського кредитування нерідко мають місце традиційні (дореформенні) методи кредитування: кредитування по відкритому рахунку, кредитування по обороту і залишку матеріальних цінностей та ін.

Кредитування по відкритому рахунку полягає в тому, що заборгованість не покривається векселями чи іншими борговими зобов'язаннями позичальника, а зараховується на відкритий рахунок. Факт і порядок погашення заборгованості узгоджується попередньо між банком і позичальником і, як правило, передбачає періодичні платежі кредитору (раз у місяць, квартал, півроку тощо). Такий метод кредитування може мати місце в умовах високої довіри кредитора до позичальника.

Кредитування по залишку передбачає надання позички під залишок матеріальних цінностей позичальника на певну дату (товарні запаси, готова продукція, невідшкодована заборгованість та інші).

В умовах **кредитування по обороту** кредитуванню підлягає сума матеріальних цінностей, які надходять до покупця і витрат, що пов'язані з таким надходженням, безпосередньо під час здійснення платежів. Кредит надається при оплаті розрахункових документів, а погашення заборгованості здійснюється під час надходження виручки від реалізації продукції підприємства-позичальника.

8.6 Визначення потреби підприємства в кредиті на основі аналізу грошових потоків

Проблема визначення потреби підприємства в позичковому капіталі залишається надто важливою для підприємства, оскільки є основою його стабільної та ритмічної роботи і полягає в об'єктивному визначенні величини необхідних для підприємства ресурсів під час планування його фінансової діяльності на перспективу. З одного боку, нестача фінансових ресурсів може стати причиною зриву задоволення потреб підприємства в сировинних і енергетичних ресурсах, комплектуючих, зриву графіків виплати заробітної плати та інших платежів, поставити під сумнів вирішення виробничих і соціальних задач. З іншого боку, надлишково отримані підприємством кредитні ресурси можуть стати причиною нераціонального їх використання в частині необґрунтованих витрат на кредит.

Застосування методики визначення кредитоспроможності підприємства шляхом аналізу грошових потоків забезпечить, на думку авторів цього посібника, визначення оптимальної величини кредитних ресурсів та строку кредитування, стане попереджувальним чинником їх нераціонального використання.

У вітчизняній економічній літературі під **грошовим потоком** розуміють сукупність розподілених за часом грошових надходжень і напрямів використання коштів, що мають місце у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства [4]. На нашу думку, таке визначення досить повно характеризує сутність цього терміну і може бути відправним для здійснення його аналізу і застосування в економічній та фінансовій діяльності підприємств.

Основна мета аналізу руху грошових потоків під час визначення кредитоспроможності підприємства – оцінювання здатності підприємства генерувати грошові кошти в обсягах і за строками здійснення необхідних платежів власними силами. Для розрахунку результативності грошового потоку в економічній літературі виділяють вхідні і вихідні грошові потоки. **Вхідні** – це ті, що формуються з доходів від основної (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності. **Вихідні грошові потоки** – ті, що складаються, відповідно, з виробничих (операційних), інвестиційних та фінансових витрат. Якщо вхідні грошові потоки за своїми розмірами перевищують вихідні, то такий грошовий потік називають додатнім, а якщо вихідні грошові потоки за своєю абсолютною величиною перевищують вхідні – від’ємним. Від’ємний грошовий потік свідчить про відплив грошових ресурсів з рахунків підприємства.

Результативність грошового потоку (РГП) підприємства визначають за формулою:

$$\text{РГП} = \text{ВхГП} - \text{ВихГП}, \quad (8.1)$$

де ВхГП – вхідні грошові потоки;

ВихГП – вихідні грошові потоки.

Наведена вище методика визначення результативності грошового потоку використовується у західній обліково-аналітичній практиці і передбачає складання спеціальної форми звітності – «Звіт про рух грошових коштів», яка обов’язкова для публікації акціонерними компаніями. В Україні «Звіт про рух грошових коштів» упроваджено з 21 червня 1999 р., який складається за вимогами НП(с)БО–4.

Сучасні підходи до визначення грошових потоків підприємства надають можливість класифікувати їх за різними ознаками.

У міжнародній практиці широко використовуються такі поняття грошового потоку:

– **пріоритетний потік** – виплати комерційного характеру, які є пріоритетними щодо інших виплат;

– **дискреційний потік** – виплати та надходження коштів, які не є обов’язковим для сплати в першу чергу, тобто такі, які можна відкласти;

– **фінансові потоки-надходження і виплати** пов’язані зі змінами руху довгострокових кредитів і боргових фінансових інструментів.

Під час здійснення аналізу результативності чистого грошового потоку (ЧГП) залежно від змісту вхідної інформації використовують два методи його визначення: прямий і непрямий.

При прямому методі розрахунок ЧГП здійснюється окремо по операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

По операційній діяльності ЧГП розраховується за формулою:

$$\text{ЧГП}_o = \text{РП} + \text{ДІ} - \text{ВТМ} - \text{ЗП} - \text{ПБО} - \text{ППФО} - \text{Він}, \quad (8.2)$$

де РП – дохід від реалізації продукції, виконаних робіт, наданих послуг;
 ДІ – надходження від іншої операційної діяльності;
 ВТМ – витрати на придбання матеріальних ресурсів;
 ЗП – видатки на заробітну плату;
 ПБО – податкові платежі;
 ППФО – відрахування у позабюджетні фонди по операційній діяльності;
 В_{ін} – сума інших витрат по операційній діяльності.

По інвестиційній діяльності ЧГП визначається за формулою:

$$\text{ЧГП}_i = \text{РНА} + \text{РДЦП} + \text{РАВ} + \text{ДФІ} - \text{ВНА} - \text{ВАВ} - \Delta\text{НБ}, \quad (8.3)$$

де РНА – сума реалізації необоротних активів;
 РДЦП – сума реалізації довгострокових фінансових інструментів;
 РАВ – сума реалізації викуплених власних акцій;
 ДФІ – сума здійснених довгострокових фінансових інвестицій;
 ВНА – витрати на придбання необоротних активів;
 ВАВ – витрати на викуп власних акцій;
 ΔНБ – приріст незавершеного виробництва.

По фінансовій діяльності сума ЧГП за період визначається за формулою:

$$\text{ЧГП}_f = \text{ЗВК} + \text{ЗГЖ} + \text{ЦФ} - \text{ВОб} - \text{ДВ}, \quad (8.4)$$

де ЗВК – сума залученого власного капіталу за період;
 ЗПК – сума залученого позикового капіталу у формі довгострокових і короткострокових кредитів;
 ВОб – виплати основного боргу за всіма позиками;
 ДВ – сума дивідендів, виплачених власником акцій;
 БФ – сума безоплатного фінансування.

ЧГП за всіма видами діяльності визначатимемо за формулою:

$$\text{ЧГП} = \pm \text{ЧГП}_o \pm \text{ЧГП}_i \pm \text{ЧГП}_f, \quad (8.5)$$

Непрямий метод розрахунку ЧГП_{од} по операційній діяльності здійснюється за формулою:

$$\text{ЧГП}_{од} = \text{ЧП} + \text{А}_{оз} \pm \Delta\text{ДЗ} \pm \Delta\text{З} \pm \Delta\text{КЗ} \pm \Delta\text{Р}, \quad (8.6)$$

де ЧП – чистий прибуток;
 А_{оз} – сума амортизації основних засобів;
 ΔДЗ – абсолютна зміна дебіторської заборгованості;
 ΔЗ – абсолютна зміна виробничих запасів;
 ΔКЗ – абсолютна зміна суми кредиторської заборгованості;
 ΔР – абсолютна зміна резервного та інших страхових фондів.

ЧГП по інвестиційній та фінансовій діяльності за непрямим методом розраховують так само як за прямим.

Значна кількість класифікацій категорії «грошовий потік» свідчить, по-перше, про багатогранність її сутності; по-друге, про широкий спектр функціонування, можливості та важливості її використання у системі організаційної, економічної і фінансової діяльності підприємства.

Визначення підприємством суми та строку отримання кредиту, виходячи із фінансових можливостей його погашення, здійснимо на основі аналізу розрахунку грошових потоків прямим методом, скориставшись конкретним прикладом.

Приклад. Визначити можливі щорічні суми і строки погашення банківського кредиту, отриманого підприємством 1 січня 2011 р., якщо відомо, що:

- сума кредиту – 980 тис. грн;
- термін будівництва і введення об'єкта будівництва в дію – 12 місяців;
- річна відсоткова ставка за позикою – 23% річних за умов сплати простих відсотків;
- погашення кредиту річними внесками, починаючи з 1 січня 2012 р.;
- сума комісійних на користь банків – 2%.

Розрахунки здійснимо на основі аналізу внутрішніх грошових потоків підприємства та вихідних даних, наведених у табл. 8.1, за умови, що введення в дію кредитного проекту забезпечить зростання обсягів операційної діяльності порівняно з 2011 р. на 30%, при зниженні собівартості продукції, що випускається, на 3%.

Таблиця 8.1 – Вихідні дані для грошових потоків підприємства

Показники грошових потоків	Грошові потоки 2010 р. (базового)		Прогнозовані показники			
	вхідні	вихідні	2011 рік		2012 рік	
			вхідні	вихідні	вхідні	вихідні
1	2	3	4	5	6	7
Залишок грошових коштів на початок періоду	5,7	–	142,2	–	385,5	–
Операційна діяльність, всього	735,0	649,1	785,0	657,6	1020,5	834,4
Основна операційна діяльність, усього:	710,4	639,1	759,5	645,0	987,4	824,1
– нарахована амортизація	–	44,6	–	46,2	–	180,6
– заробітна плата	–	140,3	–	141,7	–	150,4
– придбані оборотні засоби	–	404	–	406,4	–	427,2
– платежі в бюджет і позабюджетні фонди	–	50,2	–	50,7	–	65,9
Інша операційна діяльність	24,6	10,0	25,5	12,6	33,1	10,3
Інвестиційна діяльність, усього:	31,0	7,5	101,8	21,8	123,0	21,9
– реалізація зайвого устаткування	25,3	3,8	46,8	12,1	123,0	13,0
– реалізація викуплених власних акцій	5,7	0,5	5,0	0,5	–	–
– довгострокові фінансові інвестиції	–	–	50,0	2,3	–	–
– приріст незавершеного виробництва	–	3,2	–	6,9	–	8,9
Фінансова діяльність, усього:	35,5	8,4	45,7	9,8	5,0	8,5

Продовження таблиці 8.1

1	2	3	4	5	6	7
– сума залученого власного капіталу	20,5	–	35,0	–	–	–
– короткострокові кредити	5,0	1,3	5,0	1,3	–	–
– довгострокові кредити	–	–	–	–	–	–
– повернення боргу за позиками	–	5,0	–	5,0	–	–
– безоплатне фінансування	10,0	–	5,7	–	–	–
– дивіденди, виплачені власником акцій	–	2,1	–	3,5	–	8,5
інші надходження і витрати	–	–	–	–	5,0	–
Разом надходжень і витрат	801,5	665,0	932,5	689,2	1148,5	864,8
Чистий грошовий потік	–	136,5	–	243,3	–	283,7
Залишок коштів на кінець року	–	142,2	–	385,5	–	669,2

У стовпчику 1 табл. 8.1 наведено складові грошових потоків від здійснення операційної інвестиційної й фінансової діяльності в частині вхідних та вихідних грошових потоків; у стовпчиках 2, 4, 6 відображено числові значення вхідних грошових потоків, що складаються з доходів від операційної, інвестиційної й фінансової діяльності; у стовпчиках 3, 5, 7 – вихідні грошові потоки, які складаються із відповідних витрат на здійснення таких видів діяльності. Різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками створює ЧГП, величина якого вираховується за кожним із видів діяльності та по підприємству загалом.

Аналіз даних базового року (стовпчик 2 табл. 8.1) показує, що підприємство у 2010 р. мало задовільний фінансовий стан, оскільки було рентабельним, здійснювало виробничу, інвестиційну і фінансову діяльність, користувалось короткостроковим кредитом, забезпечило позитивне сальдо чистого грошового потоку (136 тис. грн) та вільний залишок грошових коштів у сумі 142,2 тис. грн.

Рентабельність операційної діяльності підприємства у базовому році становила:

- по операційній діяльності – $13,2\% \times \left(\frac{735 - 649,1}{649,1} 100\% \right)$;
- по звичайній діяльності – $20,5\% \times \left(\frac{136,5}{665} 100\% \right)$.

Відповідно до даних табл. 8.1, у 2011 р. передбачається зростання обсягів операційної діяльності – на $6,8\% \times \left(\frac{785 - 735}{735} 100\% \right)$, а інвестиційної – у 3,3 рази за рахунок зростання обсягів довгострокових інвестицій, реалізації зайвого устаткування і реалізації вилучених власних акцій. Отже, необхідність упровадження у 2011 р. інноваційного проекту на суму 980 тис. грн об'єктивно передбачає зростання фінансових витрат для забезпечення введення в дію нового об'єкта.

На основі показників стовпчика 4 табл. 8.1 знаходимо, що власні фінансові можливості підприємства для введення в дію об'єкта недос-

татні, оскільки чистий грошовий потік за всіма видами діяльності надає можливість забезпечити сальдо грошового потоку 2011 р. у сумі лише 243,3 тис. грн: $(142,2 + 787,4 + 101,8 + 45,7) - (657,6 + 21,8 + 9,8)$.

Ураховуючи, що підприємство має зберегти у 2011 р. певний грошовий резерв на рівні залишку на початок року, вільний залишок грошових коштів, які можливо буде спрямувати на введення в дію об'єкта, зменшиться на кінець року і становитиме 243,3 тис. грн, а з урахуванням залишку коштів на початок 2012 р. – 385,5 тис. грн $(243,3 \text{ тис. грн} + 142,2 \text{ тис. грн})$.

Останні суми є тими величинами, що характеризують власні можливості підприємства для фінансування об'єкта будівництва і визначають обсяг власних джерел для покриття боргу за кредитом на 2012 р.

Однак, підприємство не може залишитись без вільного залишку коштів, величина яких лімітується рішенням підприємства як певний резерв на випадок виникнення надзвичайних подій. Ураховуючи цю особливість, під час розрахунку можливостей погашення кредиту підприємство має орієнтуватись на величину чистого грошового потоку. Тому виникає низка питань, що визначають майбутні умови кредитування: якою буде повна вартість кредиту? Які можливості щорічного погашення позички, виходячи із фінансових можливостей підприємства? Який строк потрібен підприємству, щоб повністю погасити заборгованість?

Виходячи з умов нашого прикладу, наведемо розрахунок вартості кредиту і повної суми повернення боргу як суми вартості кредиту, відсотків і комісійних на користь банку.

Розрахунок суми відсотків (S) здійснимо за формулою простого відсотка:

$$S = \frac{PV \times l \times n}{100}, \quad (8.7)$$

де PV – сума кредиту;

l – річна відсоткова ставка;

n – кількість років користування позикою.

Підставивши дані прикладу у формулу (8.7) бачимо, що вартість кредиту за основним боргом дорівнюватиме 225,4 тис. грн $(\frac{980 \times 23}{100})$.

Суму комісійних SK визначимо за формулою:

$$SK = \frac{PV \times P}{100}, \quad (8.8)$$

де P – розмір разової комісії на користь банку.

У нашому прикладі сума комісійних складатиме 19,6 тис. грн $(\frac{980 \times 2}{100})$.

Таким чином, вартість кредиту – 245 тис. грн $(225,4 + 19,6)$, повна сума повернення боргу – 1225 тис. грн $(980 + 245)$.

Ураховуючи, що впровадження інноваційного проекту у 2010 р. забезпечить у 2011 р. приріст обсягів операційної діяльності і операційного

доходу на 30% (за умови зниження собівартості витрат на здійснення операційної діяльності на 3%) визначимо можливість погашення кредиту за рахунок власних грошових потоків підприємства.

На основі аналізу особливостей формування грошових потоків у 2011–2012 рр. (стовпчик 5 табл. 1) знаходимо величину чистого грошового потоку підприємства.

ЧГП за 2011 рік:

– без урахування залишку попереднього року – 243,3 тис. грн;

– з урахуванням залишку попереднього року – 385,5 тис. грн.

ЧГП за 2012 рік:

– без урахування вільного залишку – 283,7 тис. грн;

– з урахуванням вільного залишку – 669,2 тис. грн.

Розрахунок терміну (у роках) повного кредитування (ТПК), що відповідає фінансовим можливостям підприємства, здійснимо на основі показників вартості об'єкта кредитування з урахуванням повної вартості кредиту і можливостей його погашення за рахунок власних грошових ресурсів за формулою:

$$\text{ТПК} = \frac{\text{ПВКр} - \text{ВГП}}{\text{ВГП}}, \quad (8.9)$$

де ПВКр – вартість об'єкта кредитування, з урахуванням певної вартості кредиту;

ВГП – вартість чистого внутрішнього грошового потоку без урахування вільного залишку коштів на початок періоду.

У наведеному прикладі строк кредитування становитиме 3,3 роки $\left(\frac{1225-283,7}{283,7}\right)$. За потреби скоротити його підприємство може збільшити суму повернення кредиту за рахунок використання власного резерву.

Так, для успішного введення інноваційного проекту підприємству варто звернутись у банк із заявою, запросивши позику у сумі 940–950 тис. грн, з терміном погашення позики і сплати відсотків – 3,3 років.

Отже, визначення кредитоспроможності підприємства-позичальника на основі аналізу грошових потоків має низку переваг порівняно з традиційними методиками, оскільки:

а) забезпечує точніше і безпомилкове визначення можливостей забезпечення потреб підприємства фінансовими ресурсами за рахунок визначення величини внутрішніх і зовнішніх грошових потоків;

б) забезпечує об'єктивність визначення строків кредитування;

в) надає можливість безпомилкового визначення власних фінансових резервів діяльності підприємства.

Під час визначення кредитоспроможності підприємства особливого значення набуває застосування категорії «власний чистий грошовий потік» підприємства як співвідношення між додатними і від'ємними грошовими потоками, що сформований із власних грошових ресурсів підприємства, і «загальний чистий грошовий потік», розрахований з урахуванням залучених коштів.

Використання грошових потоків, які побудовані з урахуванням національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку дозволяє здійснювати об'єктивний аналіз показників господарської, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства та його фінансового стану загалом, забезпечує визначення основних напрямів підвищення ефективності його діяльності на перспективу.

8.7 Оцінка кредитоспроможності підприємства-позичальника

Кредитоспроможність позичальника – це його здатність повністю і вчасно розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями. Кредитоспроможність позичальника, на відміну від його платоспроможності, не фіксує неплатежі за поточний період чи будь-яку дату, а прогнозує його платоспроможність на найближчу перспективу

Існує безліч методик аналізу фінансового стану клієнта та його надійності з погляду вчасного повернення боргу. У практиці американських банків застосовується «правило п'яти сі», у якому критерії відбору клієнтів позначені символами, що починаються з літери «сі»:

- customer's character (характер позичальника) – його репутація, рівень відповідальності, готовність і бажання гасити борг;
- capacity to pay (фінансові можливості);
- capital (капітал, майно);
- collateral (забезпечення);
- current business conditions (загальні економічні умови).

В англійській економічній літературі принципи кредитування визначаються аббревіатурою CAMPARI, що означає:

- C (character) – характеристика клієнта;
- A (ability) – здатність до погашення позики;
- M (margin) – маржа (доходність);
- P (purpose) – мета кредиту;
- A (ammount) – розмір позики;
- R (repayment) – умови погашення позики;
- I (insurance) – страхування ризику непогашення позики.

Ці методи оцінки кредитоспроможності позичальника стали досить популярними завдяки вдалому поєднанню в них аналізу особистих і ділових якостей клієнта.

Та все ж класичним підходом до оцінки кредитоспроможності позичальника вважається аналіз бухгалтерського балансу підприємства. Однак бухгалтерська звітність – не єдине джерело інформації для аналізу кредитоспроможності. Більшість фінансових показників дає лише загальне уявлення про стан клієнта. Тому додатково розглядають репутацію позичальника, його кредитну історію тощо.

Варто зауважити, що в Україні НБУ також розробляє для комерційних банків рекомендації щодо визначення фінансового стану і кредитоспроможності позичальників згідно з такими рекомендаціями. Критерії оцінки

фінансового стану позичальника встановлюються кожним банком самостійно його внутрішніми положеннями щодо проведення активних операцій (кредитних) та методикою проведення оцінки фінансового стану позичальника з урахуванням вимог комерційного банку, у яких мають бути визначені ґрунтовні, технічно виважені критерії економічної оцінки фінансової діяльності позичальників на підставі аналізу їх балансів та звітів про фінансові результати в динаміці тощо. Методика проведення оцінки фінансового стану позичальника, яка розроблена комерційним банком, є невід'ємним додатком до внутрішньобанківського положення банку про кредитування.

Розроблена і використовується на практиці для аналізу фінансового стану позичальників така система обов'язкових коефіцієнтів:

- 1) коефіцієнт загальної ліквідності;
- 2) коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності;
- 3) коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів;
- 4) коефіцієнт маневреності власних коштів;
- 5) інші коефіцієнти.

Під час визначення кредитоспроможності позичальників розраховують такі економічні показники:

- 1) коефіцієнт поточної ліквідності;
- 2) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- 3) коефіцієнт фінансової незалежності;
- 4) коефіцієнт маневреності;
- 5) рентабельність продаж;
- 6) рентабельність активів;
- 7) рентабельність капіталів;
- 8) знос основних засобів;
- 9) доля простроченої дебіторської заборгованості;
- 10) питома вага простроченої кредиторської заборгованості у загальній сумі кредиторської заборгованості;
- 11) інші показники.

На основі розглянутих методик здійснюється оцінка кредитоспроможності підприємства.

Однак традиційні методики оцінки кредитоспроможності не в змозі вирішити проблему, оскільки наведені численні показники можуть мати різні значення, у тому числі і від'ємні. Винайдення (випрацювання) єдиного комплексного узагальнюючого показника, що синтезує окремі сторони економічної і фінансової діяльності підприємства-позичальника, стає очевидним.

Спроби розробки узагальнювальних показників дедалі більше здійснюються в працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує спроба впровадження методики комплексного аналізу фінансового стану та ділової активності підприємств з визначенням узагальнювальних рейтингових оцінок.

Поклавши в основу ідею та деякі методичні аспекти застосування рейтингових вимірників у вітчизняній літературі, запропонуємо власну методику визначення кредитоспроможності підприємств-позичальників.

Аналіз кредитоспроможності підприємств-позичальників здійснюємо попередньо, оцінюючи результати їх фінансової діяльності, враховуючи те, що кредитоспроможність ширша, порівняно з фінансовим станом, категорія, оскільки крім визначення фінансового стану позичальника комерційний банк має врахувати низку інших факторів. Зокрема – це перспективність розвитку, виробництва і галузі, ступінь ризику неповернення боргу, репутацію і порядність позичальника, професійну здатність керівників фірми, ставлення позичальника до свого кредитора в минулому та ін.

Працівники кредитної служби банку забезпечують періодичний збір інформації, що стосується оцінки кредитоспроможності клієнтів, здійснюють обробку і її збереження для проведення аналізу та використання в майбутньому.

Для оцінки фінансового стану та кредитоспроможності позичальників використаємо коефіцієнти ліквідності, фінансової незалежності, автономності, маневреності власних коштів, рентабельності та ін.

За своєю послідовністю розрахунок кредитоспроможності включає два етапи аналізу підприємства-позичальника:

- 1) визначення фінансового стану;
- 2) визначення кредитоспроможності.

Основна мета запропонованої методики – зведення різних показників, що характеризують ту чи іншу сторону діяльності позичальника, до єдиного рейтингового показника через систему побудови рейтингової оцінки з використанням економіко-математичних розрахунків.

Структура запропонованої моделі включає розробку матриці узагальнювальної оцінки (табл. 8.2).

Матриця може мати змінну кількість показників, визначених як нормативами НБУ, так і самостійно розроблених банківською установою нормативів.

Динаміка зростання чи пониження абсолютного значення окремих показників має характеризуватись однаковою спрямованістю. Зокрема, у результаті зростання одного або декількох із них має зростати (тією чи іншою мірою) і загальний рейтинг позичальника, та навпаки – пониження одного або більшості показників зумовлює падіння рейтингу.

Таблиця 8.2 – Матриця узагальнювальної оцінки

M_{jn}	M_{jm}									
	J_1	J_2	J_3	J_4	Норматив (M_{ij})	K_{vij}	X_{i1}	X_{i2}	X_{i3}	X_{i4}
i_1	M_{i1j1}	M_{i1j2}	M_{i1j3}	M_{i1j4}	M_{i1jm} M_{i2jm}	K_{v1j} K_{v2j}	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}
i_2	M_{i2j1}	M_{i2j2}	M_{i2j3}	M_{i2j4}			X_{21}	X_{22}	X_{23}	X_{24}
...	КВАДРАНТ II	
...	КВАДРАНТ I			...			КВАДРАНТ III			
...			
i_n	M_{inj1}	M_{inj2}	M_{inj3}	M_{inj4}	M_{nijm}	K_{vnj}	X_{n1}	X_{n2}	X_{n3}	X_{n4}
					R_j		R_1	R_2	R_3	R_4
							КВАДРАНТ IV			
					Місце					

Вхідні дані – окремі показники фінансового стану (M_{ij}), наведені у формі матриці узагальнювальної оцінки (квадрант I, табл. 8.2) і призначені для визначення фінансового стану окремих позичальників, де в стовпчиках відображаються найменування фінансових показників (i_1, i_2, \dots, i_n), у рядках – назви підприємств (j_1, j_2, \dots, j_m), що кредитуються. Дані, які розміщені в матриці за показниками M_{ij} , належать до відповідного показника, прийнятого за норматив ($Norm M_{ij}$), нормативні значення M_{ij} встановлюються НБУ або ж розробляються комерційними банками шляхом проведення експериментальних розрахунків. Отримані результати (показник X_{ij}) характеризують рівень фінансового стану позичальника частково, за одним із показників (квадрант III, табл. 8.2). При цьому вищі показники відносно інших позичальників і загального нормативу – свідчення надійнішого фінансового стану позичальника.

Таким чином, формула стандартизації показників щодо нормативного показника матиме такий вигляд:

$$X_{ij} = \frac{M_{ij}}{Norm M_{ij}} \times K_v, \quad (8.10)$$

де K_v – ваговий коефіцієнт, який визначається комерційним банком експертним шляхом і характеризує числову значимість того чи іншого показника щодо інших показників фінансового стану позичальника.

Загальний рейтинг фінансового стану кожного підприємства (R_j) визначається за формулою:

$$R_j = \sqrt{\left((x_{1j})^2 + (x_{2j})^2 + \dots + (x_{nj})^2 \right)}, \quad (8.11)$$

де R_j – рейтингова оцінка для j -го підприємства. Найвище місце посідає те підприємство, яке має вищий рейтинг порівняно з іншими.

Для розрахунку фінансового стану використаємо низку показників – загальної, швидкої та абсолютної ліквідності, ділової активності, обіговості, оборотності запасів і затрат, рентабельності, фінансової незалежності, маневреності та ін., які є найсуттєвішими у визначенні фінансового стану підприємств-позичальників.

Однак, як показує практика, існує низка показників діяльності підприємств, збільшення абсолютного значення яких характеризує негативні тенденції фінансового стану та кредитоспроможності (наприклад: коефіцієнт кредиторської заборгованості та ін.).

Зростання рейтингу зі збільшенням абсолютного значення таких показників відобразить негативну тенденцію, фінансового стану підприємства. Тому формула (8.10) не може в даному випадку бути використана для розрахунку.

Розрахунки відносних показників (X_{ij}), числове зростання яких характеризує негативні тенденції фінансового стану підприємства-позичальника доцільно, на наш погляд, здійснювати за формулою:

$$X_{ij} = \frac{1 - M_{ij}}{\text{Norm}M_{ij}} \times K_v, \quad (8.12)$$

де v — ваговий коефіцієнт, що характеризує значимість даного показника у відношенні до інших, які застосовуються комерційним банком експериментально для визначення фінансового стану підприємства-позичальника.

Збільшення абсолютного значення M_{ij} зменшує його абсолютну величину і навпаки: пониження M_{ij} призводить до зростання показника X_{ij} , що надає такій динаміці пряму спрямованість і можливість застосування показника разом з іншими, у матриці рейтингової оцінки.

Визначені за такою методикою показники можуть бути занесені в матрицю загальних рейтингових оцінок, оскільки вони модифікуються у відношенні до формули (8.10) і приймають однакову рейтингову спрямованість.

Використавши дані бухгалтерської звітності підприємств-позичальників, визначимо абсолютні значення наведених раніше показників за формулою (8.10). Отримані дані разом із ваговим коефіцієнтом (K_v) занесемо в матрицю узагальнювальної рейтингової оцінки (табл. 8.3).

За формулою (8.11) здійснимо розрахунок загального рейтингу.

Як показує порівняльний аналіз динаміки окремих показників із динамікою зростання (падіння) величини загального рейтингу, величина останнього зростає разом із позитивним зростанням окремих коефіцієнтів. Визначений таким чином рейтинг має щодо окремих показників однакову спрямованість.

Проте є низка показників діяльності підприємств, збільшення абсолютного значення яких характеризує негативні тенденції фінансового стану та кредитоспроможності (наприклад, коефіцієнт кредиторської заборгованості).

Здійснивши розрахунки за формулами (8.10), (8.11), (8.12), знаходимо абсолютні показники (рейтинги), що характеризують фінансовий стан та базові величини для визначення кредитоспроможності позичальників. На основі величини рейтингу визначаємо місце підприємств в загальній оцінці фінансового стану. У табл. 8.3 показано, що найвищий рейтинг має ТОВ «Фантум» і МП «Прилад», що визначені як імовірні претенденти на отримання кредитних позичок.

Таблиця 8.3 – Матриця рейтингової оцінки

Коефіцієнт (j)	Підприємство (i)									
	ПП «Стандарт»	ТОВ «Фангум»	МП «Прилад»	ВАТ «Вінзбут»	Між «Norm»	Кv	X _{i1}	X _{i2}	X _{i3}	X _{i4}
							ПП «Стандарт»	ТОВ «Фангум»	МП «Прилад»	ВАТ «Вінзбут»
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,72	2,01	2,03	1,85	2,0	1,05	0,90	1,06	1,07	0,97
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,31	0,33	0,27	0,16	0,3	1,06	1,09	1,17	0,95	0,56
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,10	0,23	0,20	0,14	0,23	1,013	0,56	1,30	1,13	0,79
Коефіцієнт повної ліквідності	0,78	0,88	0,96	0,87	1,0	1,11	0,87	0,98	1,07	0,97
Коефіцієнт власних фінансових ресурсів	0,51	0,44	0,42	0,35	0,5	0,92	0,94	0,81	0,77	0,64
Коефіцієнт обіговості	2,90	2,78	3,0	0,22	3,0	0,94	0,91	0,87	0,94	0,70
Рентабельність підприємства	0,05	0,17	0,13	0,12	0,15	1,06	0,35	1,20	0,92	0,85
Рентабельність реалі-зованої продукції	0,27	0,21	0,17	0,13	0,3	1,11	1,0	0,78	0,63	0,48
Рентабельність власного капіталу	0,33	0,38	0,41	0,52	0,6	0,83	0,46	0,53	0,57	0,72
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,65	0,81	0,93	0,65	1,0	0,88	0,57	0,71	0,82	0,57
Коефіцієнт маневреності капіталу	0,45	0,58	0,63	0,67	0,7	0,81	0,52	0,33	0,73	0,77
Коефіцієнт автономності	0,40	0,93	0,78	0,97	1,0	0,90	0,54	0,06	0,20	0,03
Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,26	0,25	0,31	0,36	0,5	1,20	1,8	1,8	1,68	1,54
Рейтинг							3,2	3,6	3,4	2,9
Місце							3	1	2	4

На другому етапі визначення кредитоспроможності працівники кредитного відділу банку аналізують показники, що не піддаються числовим вимірюванням, проте мають важливе для банківської установи значення. До таких у системі комерційних банків належать:

1. Показники, що характеризують зовнішнє ринкове середовище (перспективність галузі, у якій працює позичальник, самостійні дослідження клієнтів і банку, статистичні дані роботи клієнта, циклічність галузі, доля ринку, основні конкуренти та їх вплив на ринок тощо).

2. Показники, що характеризують якість управління об'єктом кредитування (досвідченість керівників, уміння враховувати зміни й оперативно реалізувати їх, впровадження у виробництво новітніх і комп'ютерних технологій, стан бізнес-планування та ін.).

3. Характер відносин клієнта з банківською установою в минулому, порядність і оперативність роботи клієнта, досвід роботи і якість продукції, що постачається на ринок, відгуки в засобах масової інформації про роботу клієнта, престиж фірми та ін.

З урахуванням даних I і II етапу аналізу банківська установа приймає остаточне рішення про кредитування тих чи інших клієнтів.

Таким чином, алгоритм рейтингової оцінки підприємств-позичальників може бути поданий у вигляді такої послідовності дій:

– відбір і попередній аналіз показників фінансового стану підприємства-позичальника (форми № 1, № 2, № 3 та інша бухгалтерсько-фінансова звітність);

– формування моделі вхідних показників (M_{ij}) окремих підприємств;

– занесення в модель узагальнювальної оцінки нормативних показників;

– визначення величини рейтингу позичальників;

– визначення місця позичальника за величиною рейтинг;

– оцінка кредитоспроможності позичальників загалом з урахуванням рейтингових показників і додаткових критеріїв, що не мають кількісного вираження.

Оцінка кредитоспроможності позичальників за рейтинговими показниками має певні переваги:

– порівняння величини рейтингів дозволяє визначити фінансовий стан позичальників через абсолютні та узагальнювальні економічні показники і знизити, таким чином, кредитний ризик банківської установи та позичальника;

– в основу розрахунків загального рейтингу можуть бути взяті дані бухгалтерської та статистичної звітності підприємств, що забезпечують вищу точність розрахунку;

– узагальнений рейтинговий показник може бути доповнений системою інших показників, що не піддаються числовим вимірюванням і характеризують кредитоспроможність позичальника;

– рейтингові узагальнені показники можуть бути використані для розробки бізнес-планів, виявлення тенденцій їх економічного розвитку із застосуванням економіко-математичних методів.

8.8 Кредитний договір

Кредитний договір – це основний документ, що регламентує взаємовідносини підприємства-позичальника з банківською установою. У кредитному договорі визначаються взаємні обов'язки, економічна та юридична відповідальність сторін. Головна мета кредитного договору – визначити взаємні зобов'язання і права учасників кредитного процесу, а тому до змісту кредитного договору пред'являються такі **вимоги**:

- упровадження, поряд з проведенням єдиної кредитної політики, індивідуального підходу кредитора до кожного позичальника;
- забезпечення рівноправних відносин кредитора і позичальника;
- відображення у кредитному договорі всіх умов отримання і погашення позики відповідно до чинного законодавства;
- забезпечення взаємної зацікавленості і відповідальності позичальника і банківської установи в результатах кредитування;
- один і той же суб'єкт кредитування може одночасно бути як позичальником, так і кредитором.

Таким чином, кредитний договір – це економічна, правова і організаційна форма кредитних відносин. Сучасний кредитний договір, як правило, включає таку інформацію:

1. Загальні положення.
2. Права і зобов'язання сторін.
3. Відповідальність сторін.
4. Порядок вирішення спірних питань.
5. Юридичні адреси сторін.
6. Зміни та доповнення.

Наведемо коротку характеристику щодо кожного наведеного пункту.

1. Загальні положення. Тут відображають законодавчі акти, інструкції, постанови і розпорядження, якими керуються під час надання і повернення позик, з визначенням виду кредиту, суми позики, строків надання і повернення позик, умов забезпечення зобов'язань підприємства-позичальника, порядку нарахування і сплати відсотків, методики оцінки фінансового стану позичальника та ін..

2. Права і зобов'язання сторін. У цьому розділі визначають права і зобов'язання позичальника і кредитора.

Позичальник зобов'язується:

- використовувати кредит за цільовим призначенням;
- повернути надану позику в обумовлений строк;
- своєчасно сплачувати відсотки за кредитування позикою;
- забезпечити достовірність наданих в банк даних і можливість ознайомлення з бухгалтерськими документами кредитору;
- своєчасно інформувати кредитора про зміни статусу чи організаційної форми підприємства;
- інше.

Банк зобов'язується:

- надавати позички в строк і розмірах, що обумовлені в договорі;
- інформувати позичальника про зміни в нормативних актах;
- інформувати позичальника про рішення дострокового повернення позики;
- надавати позичальнику консультації;
- інше.

3. Відповідальність сторін.

Відповідальність позичальника:

- у випадку неповного використання позики клієнт сплачує банку компенсацію у розмірі величини відсотків від невикористаної суми, якщо інше не передбачено договором;
- у випадку несвоєчасного повернення позики чи несплати відсотків позичальник сплачує пеню, згідно з договором за кожний день прострочки.

Відповідальність банку:

- у випадку несвоєчасного чи неповного надання позики банківська установа сплачує клієнту компенсацію згідно договору:
 - а) у розмірі пені, що сплачують позичальники;
 - б) у розмірі збитків, що поніс клієнт у результаті неотримання позики.

4. Порядок вирішення спірних питань визначається чинним законодавством. У кожному конкретному випадку спірні питання вирішуються шляхом з'ясування позицій, а у випадку неможливості їх вирішення, спірні питання вирішує господарський суд.

5. Строк дії договору, юридичні адреси сторін, зміни кредитного договору визначаються на узгоджених основах.

6. Зміни та доповнення можуть стосуватися як кредитора, так і позичальника, і визначаються в кредитному договорі.

8.9 Основні етапи укладання і виконання кредитного договору

Процес заключення кредитного договору включає декілька етапів.

1-й етап. На цьому етапі оцінюються сильні й слабкі сторони майбутнього позичальника та об'єкта кредитування. До банку подається заявка (клопотання) на отримання кредиту. Крім заявки, на прохання банку клієнт подає низку документів: статутні та інші засновницькі документи, бухгалтерський баланс та фінансовий звіт на останню звітну дату, контракти або копії контрактів, техніко-економічне обґрунтування необхідності кредиту, бізнес-план тощо. Після ознайомлення з документами працівник банку проводить попередню бесіду з майбутнім кредитоодержувачем, що дозволяє з'ясувати важливі деталі щодо умов надання та погашення кредиту і відсотків. Банківський працівник приділяє значну увагу достовірності документів та інформації, на основі яких вирішується питання про можливість надання кредиту.

2-й етап. Вивчення кредитоспроможності клієнта. Аналіз кредитоспроможності клієнта базується на використанні різних джерел інформації, серед яких:

- матеріали, отримані безпосередньо від позичальника;
- матеріали, що знаходяться в архіві і базі даних самого банку;
- відомості, отримані від кредиторів, покупців і постачальників позичальника та інших зовнішніх джерел.

Велике значення мають архіви банку. В архіві містяться відомості про можливі затримки в погашенні боргу або інші порушення в минулому.

Із зовнішніх джерел найважливішими є відомості, отримані з інших банків, які обслуговують даного клієнта, та від його ділових партнерів.

Нерідко банк здійснює перевірку позичальника на місці. Дуже важливо з'ясувати рівень компетенції працівників, які очолюють бухгалтерську, фінансову, маркетингову служби, адміністративного апарату.

За умов економічної та фінансової кризи збільшується доля проблемних та безнадійних кредитів. Особливого значення набуває застосування сучасних досконаліших методик визначення кредитоспроможності підприємств-позичальників на основі фінансового стану. Застосовуються різні методики, що розробляються комерційними банками, виходячи із власного досвіду та з урахуванням досягнень вітчизняної науки. Серед них широкого застосування набуває визначення кредитоспроможності на основі аналізу найбільш важливих показників та коефіцієнтів, комплексних оцінок із застосуванням рейтингових вимірників, аналіз грошових потоків та ін.

3-й етап. Розробка умов процесу кредитування, підготовка укладання кредитного договору. Цей етап називають ще структуруванням кредиту, під час якого визначають основні умови кредитного договору. Банк визначає параметри позички: вид кредиту, суму, строк, спосіб видачі і погашення кредиту, характер забезпечення, рівень відсотка, інші деталі. Розробляється також графік погашення кредиту відповідно до строків оборотності того виду капіталу, на формування якого видається позичка. Після закінчення роботи зі структурування кредиту кредитний працівник банку переходить до переговорів про укладання кредитного договору з клієнтом. При цьому клієнту надаються пропозиції щодо умов майбутньої кредитної угоди. Вони можуть суттєво відрізнитись від тих, що містяться в кредитній заявці. Досить важливо на даному етапі передбачити усі можливі випадки невиконання угоди, як з боку позичальника, так і з боку банківської установи. Після досягнення згоди з усіх питань підписується кредитний договір.

4-й етап. Відбувається надання кредиту, а також здійснюється контроль за виконанням умов кредитного договору. З метою контролю за своєчасним погашенням кредиту та забезпечення нарахування відсотків видача позичок проводиться з окремих позичкових рахунків. Кредит може надаватися одночасно, тобто у повному обсязі, або частинами в строки, обумовлені договором.

Якщо в процесі кредитування змінились умови здійснення кредитованого проекту і це призвело до додаткової потреби в коштах, банк може задовольнити цю потребу на умовах укладання додаткової кредитної угоди.

5-й етап. Полягає в поверненні кредиту та сплаті відсотків. У низці випадків сторони можуть подовжити строк дії кредитного договору (продлонгація), для чого вносяться зміни або доповнення до кредитного договору, а сплата відсотків відбувається в період надання позики чи її частки.

Процес кредитування включає контроль з боку банку за виконанням умов кредитної угоди.

Труднощі з погашенням позичок можуть виникати з різних причин. Найпоширенішими з них є: помилки банку під час розгляду кредитної заявки, під час розробки умов кредитної угоди; нерентабельна робота позичальника; фактори, невідконтрольні банку, або форс-мажорні обставини. Банк здійснює контроль за виконанням позичальниками умов кредитного договору, цільовим використанням кредиту, своєчасним і повним його погашенням та сплатою відсотків за ним. При виникненні умов порушення кредитного договору з боку позичальника нерідко з'являються проблемні кредити. Проблемними називаються такі кредити, за якими своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, за яких банк матиме сумнів щодо повернення позички. Проблемними, насамперед, можуть стати кредити, ризик за якими підвищений.

Якщо банк виявляє проблемну позичку, він вживає заходи для забезпечення повного і своєчасного її повернення. Найдоцільнішим кроком є розробка разом з позичальником заходів щодо поліпшення фінансового стану підприємства. Якщо цей спосіб не дає результатів, банк забезпечує свої інтереси шляхом реалізації кредитного забезпечення, пред'явлення претензії до гаранта та інше. Якщо кредит використовується не за цільовим призначенням, банк може підвищити відсоткову ставку за кредит у розмірах, передбачених кредитним договором. Крім того, банк може призупинити подальшу видачу нового кредиту (якщо кредит видається в межах кредитної лінії) та достроково стягнути раніше видану позику. Якщо прострочені борги у позичальника виникли з об'єктивних причин, то банк може перенести строк погашення кредиту на пізніший термін, при цьому плата за кредит збільшується. Якщо позичальник систематично не виконує зобов'язань щодо сплати боргу, відповідно до кредитної угоди, банк може звернутися у передбаченому законом порядку із заявою про порушення справи про банкрутство.

8.10 Порядок погашення кредиту

Умови погашення кредиту і складання графіка погашення боргу за позичкою обумовлюється під час підписання кредитного договору підприємства з банком, виходячи з економічних і фінансових можливостей підприємства, які можуть бути достовірно визначені на основі аналізу грошових потоків та врахування вимог банківської установи.

За методами погашення позики поділяються на:

1. Такі, що погашаються водночас, тобто на кінцеву дату, зі сплатою відсотків на початку чи в кінці кредитування.

2. Такі, що погашаються в розстрочку рівними частинами після дати, що обумовлена в кредитному договорі з регресією чи прогресією сплати відсотків.

3. Такі, що погашаються з прогресією чи регресією сплати платежів за основним боргом та відсотками.

4. Такі, що сплачуються рівними внесками після закінчення строку кредитування і пільгового періоду (кредитні лінії, довгострокові кредити та інші).

5. Такі, що погашаються після перенесення строку повернення (продовгані позики).

В окремих випадках банк може надавати підприємству відстрочку погашення позики, тобто продовжити термін її повернення (продлонгація). Це допускається в окремих випадках під час виникнення у позичальника фінансових труднощів і обумовлюється кредитною угодою. Якщо в день повернення позики у підприємства-позичальника немає коштів, банк може діяти таким чином:

1. Стягує позику шляхом реалізації заставленого майна чи за рахунок поручителя.

2. Відносить позику на рахунок простроченої. Відсоткова ставка за таку заборгованість, як правило, збільшується вдвічі.

Контрольні запитання

1. У чому полягає об'єктивна необхідність і можливість виникнення кредиту?

2. Охарактеризуйте основні принципи і функції кредиту.

3. Наведіть класифікацію кредитів, що надаються підприємствам.

4. Охарактеризуйте процес отримання і порядок погашення кредиту.

5. Назвіть і охарактеризуйте структурні елементи кредитного договору підприємства з банком.

6. Охарактеризуйте основні показники кредитоспроможності підприємства-позичальника.

7. Назвіть основні види і форми міжнародних кредитів.

8. У чому особливості отримання і повернення міжнародних кредитів?

9 ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

9.1 Необхідність і значення оцінки фінансового стану підприємства

Подальші кроки в галузі реформування фінансового господарського механізму підприємств і банківської системи, що відбуваються в останні роки в Україні, трансформація системи бухгалтерського обліку на основі впровадження міжнародних стандартів, вдосконалення системи оподаткування підприємств і сучасного аудиту визначають актуальність питань глибокого аналізу економічної діяльності підприємства та визначення його фінансового стану як необхідної умови ефективного управління фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами.

Метою оцінювання фінансового стану є визначення ефективності господарської та фінансової діяльності за певний період та на перспективу. У кінцевому рахунку фінансовий стан визначає спроможність підприємства фінансувати свою діяльність згідно з умовами його діяльності та забезпечувати свій розвиток на перспективу.

Кредитори та інвестори визначають фінансовий стан підприємства для мінімізації своїх ризиків за позиками та інвестиціями, а також для необхідного диференціювання відсоткових ставок.

Під час оцінювання фінансового стану виявляються і виправляються недоліки фінансово-господарської діяльності, резерви та шляхи покращення фінансового стану підприємства.

До числа основних факторів, що забезпечують належний фінансовий стан і ефективнішу роботу підприємства, належить низка факторів, зокрема: ступінь організації технологічного процесу та організації виробництва, впровадження сучасних досягнень менеджменту і маркетингу, досконалість фінансового механізму і рівень фінансової роботи, стан основних економічних показників, прибутковість роботи підприємства тощо.

Основними елементами аналізу, що забезпечують визначення фінансового стану підприємства є аналіз майна, фінансової стійкості і стабільності, ділової активності, прибутковості і рентабельності, платоспроможності, розрахункової дисципліни, самоокупності, виявлення міри забезпеченості власними обіговими коштами, ефективності використання основних і оборотних засобів, становища суб'єкта господарювання на товарному і фінансовому ринках та ін.

У практиці аналізу фінансового стану підприємств економістами-науковцями і практиками розроблено низку методів, які ґрунтуються на різноманітних абсолютних і відносних типових показниках фінансової та бухгалтерської звітності. Це дозволяє достовірно визначити фінансовий стан підприємства та тенденції його розвитку на перспективу, забезпечити довгострокове, середньострокове і поточне планування фінансової діяльності.

Основними прийомами і методами аналізу фінансового стану є:

1. **Горизонтальний (часовий).** Передбачає порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом і дозволяє визначити абсолютні та відносні зміни статей звітності з попереднім періодом.

2. **Вертикальний (факторний) аналіз** вивчення структури фінансових показників. Проводиться з метою виявлення міри впливу різних факторів на кінцевий результат (зниження матеріаломісткості в результаті впровадження нових матеріалів, вплив на прибуток, зміни асортименту тощо). За такого аналізу весь показник приймається за 100%, і обчислюється питома вага кожної складової.

3. **Трендовий аналіз** – порівняння кожної позиції звітності із низкою попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищених від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів. На основі такого методу будуються ряди динаміки та здійснюється прогноз на майбутній період. Такий аналіз називають ще аналізом виявлення тенденцій.

4. **Порівняльний аналіз.** Передбачає аналіз і порівняння ідентичних показників структурних підрозділів, дочірніх підприємств, філій, підприємства загалом з аналогічним підприємствам і їх підрозділами.

5. **Аналіз фінансових коефіцієнтів** (аналіз відносних показників). Передбачає виявлення тенденції співвідношень між різними показниками та отримання нових показників (коефіцієнтів).

У практиці фінансового аналізу використовують різноманітні показники із різною методичною спрямованістю та ступенем деталізації. Єдиної методології визначення таких показників не існує. А тому, як показує світовий досвід, кожне підприємство (фірма) має свій набір коефіцієнтів, які публікуються в річних звітах. Найчастіше оцінювання фінансового стану здійснюють на основі фінансових коефіцієнтів, розрахованих на підставі показників балансу та звіту про фінансові результати.

Окрім вищенаведених методів визначення фінансового стану, застосовуються ще й економіко-статичні (формалізовані), економіко-математичні та неформалізовані методи.

До числа формалізованих методів належать: балансовий, відсоткових чисел, простих і складних відсотків, групування, графічний, індексний, побудови математико-статистичний моделей і міжгалузевих балансів, дисперсійний, обробка рядів динаміки та ін.

Таким чином, підприємства можуть застосовувати найрізноманітніші методи аналізу фінансового стану та власні системи показників, враховуючи цілі і найбільш раціональні методи їх досягнення.

9.2 Показники фінансового стану

Оцінювання фінансового стану підприємства може здійснюватись у різних випадках і ситуаціях, а саме:

- під час складання фінансового та бізнес-плану підприємства;
- під час аналізу результатів фінансово-господарської діяльності;
- під час надання підприємству позичок;

- під час інвестування коштів у розвиток підприємства;
- під час виявлення «вузьких» місць, що стримують темпи розвитку підприємства;
- для забезпечення пояснювальних записок, що супроводжують квартальну і річну економіко-статистичну звітність;
- органами аудиту, податковими органами і банківськими установами в умовах банкрутства підприємства;
- при оцінюванні економічного потенціалу підприємства;
- в інших ситуаціях.

Кожен із суб'єктів ринку, що вступає у фінансові відносини з підприємством: фінансові податкові органи, банки, покупці і постачальники, акціонери та інші суб'єкти, розробляє власні критерії визначення фінансового стану. Оцінка фінансового стану підприємства має бути такою, щоб усі, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли б переконатися в надійності підприємства як партнера у фінансовому відношенні.

Показники оцінки майнового стану підприємства.

1. Сума господарських коштів, які є в розпорядженні підприємства.

Дані про це надає такий показник як валюта балансу.

Валюта балансу – це загальна вартісна оцінка активів, які перебувають на балансі підприємства. Зростання цього показника свідчить про збільшення майнового потенціалу підприємства і навпаки.

2. Питома вага активної частини основних засобів. До активної частини основних засобів належать машини, обладнання і транспортні засоби. Зростання цього показника в динаміці – позитивна тенденція.

3. Коефіцієнт зносу основних засобів визначається як відношення суми зносу основних засобів до первинної собівартості основних засобів за балансом.

4. Коефіцієнт оновлення основних засобів визначається шляхом віднесення основних засобів, які надійшли за аналізований період, до балансової вартості основних засобів на кінець аналізованого періоду.

Цей коефіцієнт показує, яку частину наявних на кінець періоду основних засобів становлять нові основні засоби.

5. Коефіцієнт вибуття основних засобів визначається як частка від ділення балансової вартості основних засобів, що вибули, на балансову вартість основних засобів на початок аналізованого періоду.

Характеризує ступінь оновлення підприємства, процес упровадження ноу-хау або скорочення обсягів діяльності. Такий показник доцільно порівнювати із обсягом реалізації чи випуску продукції.

Показники прибутковості.

1. Прибутковість інвестицій у фірму – частка від ділення прибутку від розміщення інвестицій після сплати податків на інвестиції (довгострокові в I розділі балансу плюс поточні інвестиції в II розділі балансу).

2. Прибутковість акціонерного капіталу – частка від ділення прибутку після сплати податків на загальну вартість акцій, що виражається у відсотках. Характеризує ефективність роботи акціонерного товариства та виражається у відсотках.

Головний показник прибутковості розраховується як результат ділення прибутку до сплати податків на загальну вартість матеріальних і нематеріальних активів і виражається у відсотках.

3. Коефіцієнт оборотності необоротних активів – частка від ділення прибутку після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції на загальну суму необоротних активів. Характеризує швидкість руху капіталу.

4. Прибутковість операційної діяльності – частка від ділення фінансових результатів від операційної діяльності (прибутку) на обсяг випуску продукції, виражається у відсотках.

5. Рентабельність випущеної продукції – частка від ділення прибутку балансу на собівартість, виражена у відсотках.

Показники ліквідності та платоспроможності.

1. Величина власного капіталу – сума даних всіх статей звіту про власний капітал (форма 4).

Величина власного капіталу характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття поточних і довгострокових активів підприємства. Цей показник має особливо важливе значення для підприємства. Зростання цього показника в динаміці – позитивна тенденція. Основним джерелом збільшення власних оборотних коштів є прибуток. Не можна ототожнювати поняття «оборотні кошти» та «власні оборотні кошти». Перший показник характеризує активи підприємства. Другий – джерела коштів, тобто частину власного капіталу підприємства, які розглядаються як джерела покриття поточних активів.

2. Загальний коефіцієнт ліквідності – частка від ділення оборотних активів, запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій, коштів на поточному рахунку і в касі, депозиті на суму поточних зобов'язань.

Зростання цього показника – позитивна тенденція. Нормативне значення показника для різних підприємств – неоднакове, а тому кожне підприємство його визначає самостійно, але бажано, щоб цей показник був не меншим за 0,5.

3. Коефіцієнт покриття загальної суми зобов'язань власним капіталом:

$$\frac{\text{власний капітал (розділ I пасиву)}}{\text{загальна сума зобов'язань (II+III+IV розділи пасиву)}} \geq 0,5, \quad (9.1)$$

де II розділ пасиву – забезпечення наступних витрат і платежів;

III розділ пасиву – довгострокові зобов'язання;

IV розділ пасиву – поточні зобов'язання.

Загальна сума боргових зобов'язань не може більш як в два рази перевищувати власний капітал, а власний капітал не може бути менший 50% боргових зобов'язань, він повинен не менш як на 50% покривати загальну суму зобов'язань.

4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) ($K_{л.а}$) показує, яку частину короткострокових зобов'язань можливо погасити негайно. Нормативне значення цього показника не більше 0,2. Визначається за методикою:

$$K_{л.а} = \frac{K_k + П_p + I_{к.в.}}{П_з} \geq 0,2, \quad (9.2)$$

де K_k – кошти в касі;

$П_p$ – кошти на поточному рахунку;

$I_{к.в.}$ – інші короткострокові вклади;

$П_з$ – поточні зобов'язання.

До інших короткострокових вкладів підприємства належать:

- короткострокові векселі;
- поточні фінансові інвестиції;
- розрахунки з покупцями;
- розрахунки з різними дебіторами;
- резерв сумнівних боргів;
- грошові активи в іноземній валюті;
- цінні папери.

До поточних зобов'язань підприємства належать:

- короткострокові кредити;
- векселі видані.

До поточних зобов'язань за розрахунками з:

- бюджетом;
- податковими органами;
- органами страхування;
- оплати праці;
- учасниками виробництва;
- внутрішніх розрахунків;
- інших поточних зобов'язань.

5. Коефіцієнт швидкої ліквідності – коефіцієнт абсолютної ліквідності, який додатково враховує виробничі запаси.

Він характеризує ту частину коштів, яку підприємство може отримати, реалізувавши швидко ліквідні активи і, таким чином, покрити свої короткострокові зобов'язання, а також і питому вагу таких коштів, відносно до короткострокових зобов'язань. Визначається за формулою:

$$K_{л.ш} = \frac{K_k + Ц_п + Д_p}{П_з + K_з} \geq 0,5, \quad (9.3)$$

де $K_{лш}$ – коефіцієнт швидкої ліквідності;

$Ц_{п}$ – цінні папери;

$Д_{р}$ – дебіторські рахунки;

$К_{з}$ – кредиторська заборгованість.

6. Коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{лз}$) визначається за формулою:

$$K_{лз} = \frac{З_{т} + П_{р} + К_{к} + Ц_{п} + Д_{р} + З_{в} + П_{і}}{П_{з}} \geq 2, \quad (9.4)$$

де $З_{т}$ – виробничі запаси;

$П_{і}$ – поточні інвестиції.

7. Частка власних обігових коштів у покритті запасів визначається діленням власних обігових коштів (I розділ пасиву) на запаси (II розділ пасиву) і не має бути більшою за 0,5.

Характеризує вартість запасів, які покриваються власними оборотними коштами.

8. Коефіцієнт покриття виробничих запасів – це частка від ділення надходжень із стабільних джерел покриття запасів на суму виробничих запасів.

Нормативне значення коефіцієнта покриття виробничих запасів має бути більшим одиниці. Якщо сума покриття запасів менше суми запасів, то поточний фінансовий стан підприємства вважають недостатньо стійким.

9. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів визначається діленням суми продаж на величину визначених запасів.

Матеріальні запаси – це:

– виробничі запаси;

– незавершене виробництво;

– готова продукція;

– отримані векселі.

10. Коефіцієнт автономії – це власний капітал, поділений на майно підприємства (актив балансу).

11. Тривалість кредиторської заборгованості – це частка від ділення кредиторської заборгованості, на обсяг закупівлі (кількість днів в періоді).

12. Коефіцієнт критичної оцінки – це частка від ділення суми грошових коштів, ринкових цінних паперів, дебіторських зобов'язань на значення поточних зобов'язань.

Грошові кошти – це розрахунки підприємства терміном до 3-х місяців.

Показники оцінки фінансової стійкості та стабільності підприємства.

Показники фінансової стійкості забезпечують визначення стабільності фінансового стану підприємства в майбутньому, вони пов'язані із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів.

1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу визначається як частка від ділення суми власного капіталу на суму активів (необоротність + оборотність наступних періодів та інвесторів) і не може бути меншим одиниці.

Що вищий цей коефіцієнт, то більш фінансово стійким і незалежним від кредиторів є підприємство.

2. Доповненням до цього показника є коефіцієнт концентрації залученого (позичкового) капіталу, який розраховується діленням суми залученого капіталу на суму активів і не може бути більшим одиниці.

3. Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів визначається як частка від ділення суми позикових коштів (III+IV розділи пасиву) на суму власних коштів (I розділ пасиву) і не може більшим за 0,4–0,5.

Норматив визначають індивідуально порівняно в динаміці (від 0,2 до 1).

Зростання цього показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від кредиторів.

4. Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до попереднього показника або є часткою від ділення суми власного капіталу на суму активів в не може бути меншим 0,5.

Коли його зниження наближається до 1, це означає, що власник на 100% фінансує своє підприємство.

5. Маневреність грошових коштів – це грошові кошти (частина розділу II «Оборотні активи»), поділені на власний капітал; не може бути меншою за 0,3.

6. Коефіцієнт довгострокових вкладень показує, яку частину основних коштів та інших позабюджетних активів профінансовано зовнішніми інвесторами, тобто яка частина належить їм, а не власникам підприємства.

Визначається як довгострокові кредити поділені на суму власного капіталу й довгострокових позик.

7. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства – це вартість основних засобів за мінусом суми накопиченої амортизації, поділена на вартість майна за підсумком балансу (I+II+III частини його активу); ураховується на кожному окремому підприємстві в динаміці. Такі показники характеризують фінансовий стан підприємства в майбутньому.

9.3 Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства

Для здійснення комплексного оцінювання фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних (важливих) показників, які різнобічно характеризують фінансовий стан підприємства. Це, зокрема:

- стійка платоспроможність;
- покращення показників ліквідності і рентабельності;
- своєчасна організація розрахунків;
- підвищення питомої ваги власного капіталу;
- наявність стабільних фінансових ресурсів (обігові кошти) та ін.

До найважливіших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники дохідності і рентабельності.

Дохідність може визначитись абсолютними і відносними показниками.

Абсолютний показник – це сума прибутків або доходів. Відносний показник – це рівень рентабельності.

Для виробничої сфери рентабельність визначається як частка від ділення прибутку від реалізації на собівартість реалізації продукції, виражена у відсотках.

Існує значна кількість показників рентабельності, що характеризують ті чи інші сторони діяльності підприємства і по-різному впливають на кінцеві економічні результати та фінансовий стан загалом.

Оцінку фінансового стану підприємства здійснимо на конкретному прикладі (цифри умовні).

Приклад. Використавши показники економічної та фінансової діяльності підприємства визначити його фінансовий стан.

Оцінку фінансового стану здійснимо в декілька етапів.

Етап 1. Визначення майнового стану.

Задачами аналізу майнового стану є вивчення ступеня забезпечення основними засобами, аналіз технічного стану основних фондів та темпів його зміни, визначення ефективності використання основних фондів та її динаміки, виявлення причин та факторів, що вплинули на використання основних фондів, вивчення впливу ефективності використання основних фондів на обсяг виробництва, виявлення резервів.

Для аналізу стану і руху основних фондів користуються системою показників, використовуючи форми звітності № 1, № 2. Розрахунки по дослідному підприємстві ми звели до таблиці (табл. 9.1).

Таблиця 9.1 – Показники майнового стану підприємства за 2011–2012 рр.

Показник	Код рядка та формула розрахунку	2011 рік	2012 рік	Абсолютне відхилення
Первісна (балансова) вартість ОЗ	Ф1 р. 031	14570,80	13312,45	-1258,35
Залишкова вартість ОЗ	Ф1 р. 030	3497,70	3004,35	-493,35
Знос ОЗ	Ф1 р. 032	11073,40	10308,10	-765,30
Валюта балансу	Ф1 р. 280(640)	13789,30	14473,70	648,40
Чистий дохід (виручка) від реалізації	Ф2 р. 035	9427,40	13029,60	3602,20
Валовий прибуток	Ф2 р.050	1545,70	2255,60	709,90
Коефіцієнт реальної вартості ОЗ у майні підприємства (ст. 2/ст. 4)	$\frac{\text{Ф1 р. 030}}{\text{Ф1 р.280(640)}}$	0,2537	0,2076	-0,0461
Коефіцієнт зносу ОЗ (ст. 3/ст. 1)	$\frac{\text{Ф1 р.032}}{\text{Ф1 р 031}}$	0,7600	0,7743	0,0143
Коефіцієнт придатності ОЗ (ст. 2/ст. 1)	$\frac{\text{Ф1 р.030}}{\text{Ф1 р.031}}$	0,2400	0,2257	-0,0144
Фондовіддача ОЗ (ст. 5/ст. 1)	$\frac{\text{Ф2 р.035}}{\text{Ф1 р. 031}}$	0,6470	0,9788	0,3317
Рентабельність ОЗ	$\frac{\text{Ф2 р.050}}{\text{Ф1 р.031}}$	0,1061	0,1694	0,0634

Зазначимо, що дані з Форми № 1 «Баланс» ми беремо середні, тобто дані на початок звітнього періоду додаємо дані на кінець та ділимо на два.

Проаналізувавши далі ОЗ на підприємстві, ми бачимо, що основні засоби по залишковій вартості (середнє значення) у 2012 р. становили 3004,35 тис. грн, у 2011 р. – 3497,70 тис. грн. Порівняно з 2011 р. залишкова вартість основних засобів зменшилась на 493,35 тис. грн. Ці зміни зумовлені продажом (відчуженням) основних засобів та їх амортизацією.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства характеризує частку вартості основних засобів у валюті балансу і нормативне значення цього показника в межах від 0,3 до 0,5. Із даних табл. 9.1 ми бачимо, що на дослідному підприємстві цей коефіцієнт зменшився на 0,0461 у 2012 р. і становив 0,208, що є меншим за норму.

Коефіцієнт зносу основних засобів показує рівень фізичного і морального зносу основних засобів. На дослідному підприємстві цей коефіцієнт на досить високому рівні. Це свідчить, що обладнання застаріле, а саме: 76% і 77% відповідно у 2011 та 2012 рр. Коефіцієнт придатності основних засобів показує яка частина обладнання ще придатна до використання, на підприємстві лише 22,5% обладнання може використовуватись у виробничому процесі. Це говорить про те, що підприємству потрібно проводити оновлення обладнання.

Рентабельність основних засобів зростає у 2012 р. порівняно з 2011 р. і становила 16,9%. Це є позитивною зміною і досить високим значенням. Отже, у результаті проведеного аналізу, можна зробити висновок, що майновий стан підприємства знаходиться на достатньому рівні для ефективного функціонування підприємства, тобто для прибуткового виробництва продукції та надання послуг.

Етап 2. Аналіз ділової активності.

Для більш детального аналізу фінансового стану проведемо аналіз ділової активності підприємства. Вона проявляється у динамічному розвитку підприємства, досягненні ним поставленої мети. Основними свідченнями цього є: широта ринків збуту, стабільна репутація підприємства, рівень ефективності використання фінансових ресурсів, високий імідж на ринку послуг тощо. Дуже важливим у процесі управління фінансами підприємства є визначення потреб в обігових коштах, які забезпечували б мінімально необхідні розміри виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції для виконання виробничої програми. Для цього необхідно розрахувати певні показники оборотності коштів. За браком власних обігових коштів для поточного інвестування необхідно визначити потребу в позичкових коштах.

Нестача оборотних коштів в окремих підприємствах виникає саме через те, що надходження грошей не збігаються в часі і здійснюються в різних обсягах. Унаслідок цього в одних підприємствах на певний момент з'являються, тимчасово вільні кошти, а в інших – виникає тимчасова потреба в них. Ця проблема вирішується комерційними банками через

кредитування підприємств. За тимчасового дефіциту власних обігових коштів підприємство звертається в банк з метою одержання кредитів.

Нижче розраховані показники ділової активності дослідного підприємства за два роки і розміщені у табл. 9.2.

Таблиця 9.2 – Показники ділової активності підприємства за 2011–2012 рр.

Показник	Код рядка та формула розрахунку	2011 рік	2012 рік	Відхил. абсол., тис. грн	Темп приросту, %
Вхідні дані, тис. грн					
Середній розмір капіталу	ф1 р.280	13789,30	14473,70	684,40	4,96
Середній розмір кредиторської заборгованості	ф1 р.(520+...+600)	1588,95	1809,75	220,80	13,90
Середній розмір дебіторської заборгованості	ф1 р.(150+...+210)	1967,35	2035,20	67,85	3,45
Середній розмір оборотних активів	ф1 р.260	6589,70	7676,00	1086,30	16,48
Середній розмір запасів	ф1 р.(100+...+140)	3594,65	4692,80	1098,15	30,55
Середній розмір власного капіталу	ф1 р.380	11263,45	11693,75	430,30	3,82
Середній розмір поточних зобов'язань	ф1 р.620	2525,85	2779,95	254,10	10,06
Чистий дохід (виручка) від реалізації	ф2 р.035	9427,40	13029,60	3602,20	38,21
Робочий капітал (ст. 4/ст. 7)	ф1 р.260–ф1 р.620	4063,85	4896,05	832,20	20,48
Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації) (ст. 8/ст. 1)	ф2 р.035/ф1 р.280	0,68	0,90	0,22	31,67
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (ст. 8/ст. 3) (оборотів)	$\frac{\text{ф2 р.035}}{\text{ф1 р.(150+...+210)}}$	4,79	6,40	1,61	33,60
Час обороту дебіторської заборгованості (дні) (ст. 2 × 365/ст. 8)	$\frac{\text{(ф1 р.(150+...+210)} \times 365)}{\text{ф2 р.035}}$	76,17	57,01	-19,16	-25,15
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (ст. 8/ст. 2) (оборотів)	$\frac{\text{ф2 р.035}}{\text{ф1 р.(520+...+600)}}$	5,93	7,19	1,27	21,35
Час обороту кредиторської заборгованості (дні) (ст.2×365/ст.8)	$\frac{\text{(ф1 р.(520+...+600)} \times 365)}{\text{/ф2 р.035}}$	61,51	50,69	-10,82	-17,59
Коефіцієнт оборотності запасів (ст.8/ст.5) (оборотів)	$\frac{\text{ф2 р.035}}{\text{ф1 р.(100+...+140)}}$	2,62	2,77	0,15	5,87
Час обороту запасів (дні) (ст. 5 × 360/ст. 8)	$\frac{\text{(ф1 р.(100+...+140)} \times 360)}{\text{/ф2 р.035}}$	139,17	131,46	-7,71	-5,54
Тривалість операційного циклу (дні) (пок.12+ пок.16)	<u>пок.12 + пок.16</u>	215,34	188,47	-26,87	-12,48
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (ст. 8/ст. 6) (оборотів)	$\frac{\text{ф2 р.035}}{\text{ф1 р. 380}}$	0,83	1,11	0,28	33,12
Час обороту власного капіталу (дні) (ст. 6 × 365/ст. 8)	$\frac{\text{(ф1 р. 380)} \times 365}{\text{ф2 р. 035}}$	436,08	327,57	-108,51	-24,88

Мета аналізу ділової активності є одержання ключових показників обґрунтованої оцінки стану об'єкта і перспективи його розвитку. У таблиці ми проаналізували деякі показники ділової активності.

Робочий капітал підприємства зріс у 2012 р. на 832,2 тис. грн, що зумовлено збільшенням середнього розміру оборотних активів. Це позитивна тенденція.

Коефіцієнт оборотності капіталу відображає швидкість обороту капіталу загалом. Зростання цього показника на 0,22 тис. грн, що становило 32,67%, свідчить про прискорення обороту засобів підприємства. Цей показник є важливим для акціонерів, оскільки він показує активність засобів, якими ризикують акціонери, його зростання свідчить про підвищення рівня продажу, а його зниження виявляє тенденцію до бездіяльності підприємства.

Для забезпечення своєї господарської діяльності підприємство може брати кредити, що призводить до збільшення власної кредиторської заборгованості. На дослідному підприємстві кредиторська заборгованість зросла на 220,8 тис. грн і зменшився час обороту кредиторської заборгованості на 10,8 дні. Це свідчить про пришвидшення повернення підприємством власних боргів, що є позитивно. Зменшення часу обороту дебіторської заборгованості оцінюється також позитивно.

Розрахувавши коефіцієнт оборотності запасів бачимо, що кількість оборотів збільшилась на 0,15 у 2012 р., що становило 5,8%, а час обороту знизився на 7,7 днів. Така тенденція є позитивною, оскільки чим швидше відбувається виробничий процес, тим більша ймовірність отримання прибутків, тобто перетворення запасів у грошові кошти.

Операційний цикл підприємства відображає період певного обороту суми оборотних активів, тобто періоду часу від моменту витрачання підприємством коштів на придбання матеріальних оборотних активів до надходження грошей від дебіторів за реалізовану їм продукцію. На підприємстві він становив у 2011 р. 215 днів, а у 2012 р. – 188 дні, тобто його зниження становило 12,4%, що є досить довготривалим періодом і зумовлено специфікою роботи підприємства.

На підвищення рівня ділової активності підприємства вказує пришвидшення оборотності власного капіталу підприємства на 0,28 оборотів у 2012 р. порівняно з 2011 р., а також зменшення часу обороту власного капіталу на 108 днів.

Будь-яке підприємство потребує певної забезпеченості оборотними коштами для ефективного функціонування. Тому аналіз ділової активності, трансформація активів, ресурсовіддачі, оборотності активів є дуже важливим. Адже, якщо проблеми виявлені вчасно їх легше усунути, тобто керівник повинен володіти достовірною інформацією про стан обігових коштів наявних на підприємстві. Отже, загалом ділову активність підприємства можна вважати позитивною, тобто в основному робота по управлінню активами на підприємстві ведеться ефективно.

Етап 3. Оцінка показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства важливе значення має розрахунок показників ліквідності. Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

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.

Завдання аналізу ліквідності балансу виникає в умовах ринку у зв'язку з посиленням твердості фінансових обмежень і необхідності давати оцінку кредитоспроможності підприємства, тобто його здатності вчасно й повністю розраховуватися за всіма своїми зобов'язаннями. 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 передусім проаналізувати процес надходження коштів від господарської діяльності і формування залишку коштів після погашення зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, а також виплати дивідендів.

Розрахуємо показники ліквідності підприємства за 2011–2012 рр за формулами (9.1–9.4):

2011 рік.

$$K_{\text{абсол. лікв.}} = ((4,1+21+3)/2) / ((2352,4+2699,3)/2) = 0,0056;$$

$$K_{\text{заг. лікв.}} = ((6179,3+7000,1)/2) / ((2352,4+2699,3)/2) = 2,6089;$$

$$K_{\text{термін. лікв.}} = ((6179,3+7000,1)/2) - (440,6+424,8+2399,3+586+374+2964,6/2) / ((2352,4+2699,3)/2) = 1,1858.$$

2012 рік.

$$K_{\text{абсол. лікв.}} = ((3+17779+70,7)/2) / ((2699,3+2860,6)/2) = 0,3332;$$

$$K_{\text{заг. лікв.}} = ((7000,1+8351,9)/2) / ((2699,3+2860,6)/2) = 2,7612;$$

$$K_{\text{термін. лікв.}} = ((7000,1+8351,9)/2) - (1586+374+2964,6+2172,3+105,6+2183,1)/2 / ((2699,3+2860,6)/2) = 1,0731.$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість. На дослідному підприємстві цей коефіцієнт не відповідає нормативному значенню за 2011 р., тобто підприємство недостатньо було готове до негайної ліквідації боргів, оскільки мало замалу кількість швидко ліквідних активів, а саме грошових коштів та поточних фінансових інвестицій, а у 2012 р. цей коефіцієнт зріс на 0,3276 і став відповідати нормативу, що зумовлено збільшенням грошових коштів у балансі підприємства.

Коефіцієнт швидкодії (термінової) ліквідності допомагає оцінити можливість погашення підприємством поточних зобов'язань у разі виникнення критичних обставин. Ми бачимо, що підприємству легко терміново погасити поточні зобов'язання, бо цей коефіцієнт склав у 2011 р. 1,1856, а у 2012 р. – 1,0731, що є вище норми. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) показує, скільки грошових одиниць оборотних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. Якщо цей коефіцієнт менший за 1, то підприємство має неліквідний баланс. Отже, дослідне підприємство є ліквідним.

Аналіз ліквідності доповнюється аналізом платоспроможності, яка характеризує спроможність підприємства своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.

Поточну платоспроможність доцільно оцінювати на підставі звітного балансу, порівнюючи платіжні засоби з терміновими зобов'язаннями з використанням платіжного календаря. Фінансово-господарська діяльність підприємства забезпечується наявними фінансовими ресурсами (капіталом) – як власним, так і позиковим. Їх розмір і стан розміщення в активі характеризуються бухгалтерським балансом, який являє собою основне джерело аналізу фінансового стану.

Розрахуємо їх для підприємства за 2011–2012 рр.

2011 рік.

$$K_{\text{платоспр. (автономії)}} = 11263,45 / 13469,3 = 0,816;$$

$$K_{\text{фінансув.}} = 2525,86 / 11263,45 = 0,224;$$

$$K_{\text{забезп.}} = (6589,7 - 2525,86) / 6589,7 = 0,616;$$

$$K_{\text{маневр. ВК}} = (6589,7 - 2525,86) / 11263,45 = 0,36.$$

2012 рік.

$$K_{\text{платоспр. (автономії)}} = 11693,75 / 14473,7 = 0,807;$$

$$K_{\text{фінансув.}} = 2779,95 / 11693,75 = 0,237;$$

$$K_{\text{забезп.}} = (7676 - 2779,95) / 7676 = 0,637;$$

$$K_{\text{маневр. ВК}} = (7676 - 2779,95) / 11693,75 = 0,418.$$

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) характеризує можливість підприємства діяти незалежно від зобов'язань. Відповідно до вимог кредиторів, величина цього коефіцієнта має бути не менше 0,7. Згідно з показником автономії ми бачимо, що власний капітал в загальній сумі засобів підприємства становив у 2011 р. – 81,6%, а у 2012 р. – 80,7%, що є високим показником автономії підприємства.

Коефіцієнт фінансування показує залежність підприємства від залучених засобів. На досліджуваному підприємстві цей показник є досить оптимальним, тобто ми бачимо, що загалом підприємство користується власним капіталом і його залежність від залучених коштів є незначною. Нормативне значення коефіцієнта забезпеченості становить більше 0,1. Розрахувавши цей коефіцієнт, ми отримали у 2011 році – 22%, а у 2012 р. – 23,7%.

Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку частину вкладено в оборотні кошти, а яку – капіталізовано. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і галузевої залежності підприємства. Значення коефіцієнта маневреності також підтверджує досить високу платоспроможність дослідного підприємства.

Фінансову стійкість підприємства тісно пов'язано з 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, визначення на цій основі міри його фінансової стабільності та незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Поділ загальної суми фінансових ресурсів підприємства на власні і залучені, залежить від безлічі таких факторів, як: галузь діяльності підприємства, рівень сезонності, тактичні і стратегічні завдання, які стоять перед підприємством на тому чи іншому етапі його розвитку, ступінь довіри до підприємства з боку банків, інших кредиторів. За всіх умов підприємство повинно дбати про певний рівень своєї фінансової незалежності, тобто не допускати залучення фінансових ресурсів у розмірах, які перевищують його власні фінансові ресурси, бо в такому разі воно стає неспроможним покрити свої фінансові зобов'язання власними коштами.

Для аналізу часткових показників фінансової стійкості підприємства використаємо форми звітності № 1 «Баланс» та № 2 «Звіт про фінансові результати» за 2011–2012 рр., і зведемо їх у табл. 9.3.

Таблиця 9.3 – Розрахунок часткових показників фінансової стійкості підприємства за 2011–2012 рр.

Показник	2011 рік	2012 рік	Абсолютне відхилення	Темп приросту
			4–3	$4/3 \times 100 - 100$
Коефіцієнт забезпеченості запасів	1,1305	1,0433	-0,0872	-7,71
Коефіцієнт інвестування	3,2202	3,8923	0,6720	20,87
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,8845	0,9585	0,0739	8,36

Розрахувавши відповідні коефіцієнти, ми бачимо, що ситуація підприємства є стійкою. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів показує на скільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені власним капіталом підприємства. Нормативно цей показник повинен бути більшим за 0,8. Як бачимо, на дослідному підприємстві він вищий і знизився на 7,7% у 2012 р., порівняно з 2011 р.

Коефіцієнт інвестування показує, що власний капітал на підприємстві у 3,22 та 3,89 рази більший за основні засоби підприємства, відповідно у 2011–2012 рр. Його збільшення зумовлено зменшенням основних засобів підприємства, що є негативним фактором. Збільшення коефіцієнту маневреності власного оборотного капіталу у 2012 р. до показника 0,95 показує свободу маневру власним капіталом. Його ріст є позитивним.

Отже, на основі наведених показників можна зробити висновок, що підприємство є досить фінансово стійким, його платоспроможність гарантована і воно є привабливим для кредиторів. В умовах ринкових відносин забезпечення фінансової стійкості підприємства є однією з найбільш важливих проблем, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності і відсутності у підприємства коштів для розвитку. Керівництву підприємства потрібно вдало поєднувати розумне зростання в динаміці позикових коштів для розширення діяльності підприємства та пам'ятати, що ділові партнери віддають перевагу підприємствам з високою часткою власного капіталу.

Етап 4. Аналіз фінансових результатів діяльності та рентабельності підприємства.

Аналіз фінансової діяльності підприємства передбачає оцінку і аналіз фінансових результатів господарювання.

Головними завданнями аналізу фінансових результатів підприємства є:

- систематичний контроль за виконанням планів одержання прибутку;
- виявлення факторів формування показників прибутку та розрахунок їхнього впливу;
- вивчення напрямків і тенденцій розподілу прибутку;
- розробка заходів для використання виявлення резервів.

До найзагальніших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники дохідності і рентабельності.

На підприємствах недержавних форм власності для акціонерів та засновників найважливіше значення має рентабельність інвестицій. У міжнародній практиці вся підприємницька діяльність корпорацій, фірм та інших підприємств чітко поділяються на три види: операційна (основна); інвестиційна (вкладення грошей в акції, інші цінні папери, капітальні вкладення); фінансова (облік отриманих (оплачених) дивідендів, відсотків тощо). Такий поділ видів діяльності знаходить відображення у відповідних формах звітності.

Дохідність підприємства характеризується абсолютними й відносними показниками. Під час аналізу ми розглянемо динаміку змін обсягу чистого прибутку, рівня рентабельності та фактори, які впливають на них. Основними факторами. Що впливають на чистий прибуток, є чистий дохід від реалізації продукції, рівень собівартості, рівень рентабельності продукції, фінансові результати та витрати від операційної діяльності, величини податку на прибуток та інших податків, що виплачуються з прибутку.

Проаналізуємо структуру доходів підприємства, згрупуємо дані аналізу в табл. 9.4.

Таблиця 9.4 – Структура та динаміка доходів підприємства у період 2011–2012 рр.

Показник	Методика розрахунку	2011 рік	2012 рік	Зміна значень на кінець періоду	
		тис. грн	тис. грн	абсолютне, тис. грн	темп приросту, %
				(4–3)	(4/3×100–100)
Фінансовий результат від основної операційної діяльності	Ф2, р.050	1545,70	2255,60	709,90	45,93
Фінансовий результат від іншої основної операційної діяльності	Ф2,р.060–090	–378,90	–463,10	–84,20	22,22
Фінансовий результат від операційної діяльності	Ф2,р.100	389,50	822,20	432,70	11,09
Фінансовий результат від участі в капіталі	Ф2,р.110–150	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансовий результат від фінансової діяльності	Ф2,р.120–140	–18,50	–61,20	–42,70	230,81
Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	Ф2, р.130–160	0,30	216,70	216,40	72133,33
Фінансовий результат від звичайної діяльності	Ф2,р.170	371,30	977,70	606,40	163,32
Фінансовий результат від надзвичайної діяльності	Ф2,р.200–205	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансовий результат від господарської діяльності	Ф2, р.220	167,30	693,30	526,00	314,41

Прибуток – це один з найважливіших показників господарської роботи підприємства, основна форма грошових накопичень. Цей показник характеризує дохідність підприємства від проведення відповідних заходів, окупність вкладених витрат і фінансовий стан підприємства. Прибуток, як фінансовий результат підприємства, формується в результаті виробничо-фінансової діяльності, понад 95% його формуються за рахунок реалізації товарної продукції. За його допомогою визначають рівень рентабельності, тобто прибутковість, а також ефективність функціонування підприємства.

Аналізуючи табл. 9.4, бачимо, що валовий прибуток, підприємства, тобто фінансовий результат від основної операційної діяльності зріс у 2011 р. на 709,9 тис. грн, а прибуток, тобто фінансовий результат від господарської діяльності, зріс на 526 тис. грн і становив у 2012 р. і 693,3 тис. грн. Також ми бачимо, що інші операційні витрати на підприємстві не перекривають інші операційні доходи, тому фінансовий результат від іншої основної діяльності від’ємний. Фінансовий результат від операційної діяльності зріс у 2012 р. на 432,7 тис. грн. Від участі у капіталі та від надзвичайної діяльності підприємство не отримало доходів і не зазнало втрат. Від фінансової діяльності підприємство не отримало доходів, а лише понесло витрати. І в результаті вирахувань з доходів підприємства всіх понесених витрат ми отримали фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, який становив у 2011 р. – 371,3 тис. грн, а у 2012 р. –

977,7 тис. грн, тобто дохід збільшився більше ніж у 3 рази до попереднього року. Сплативши податок на прибуток який підприємство сплачує на загальних підставах, отримали чистий прибуток.

Загалом структура доходів і витрат підприємства є задовільною, але доцільно підприємству було б відмовитися від певних видів діяльності, які не приносять прибутків. Для розрахунків рентабельності роботи підприємства, як уже зазначалося, існує значна кількість показників, які розраховуються у відсотках або коефіцієнтах.

Проведемо аналіз рентабельності підприємства та узагальнимо його у табл. 9.5.

Таблиця 9.5 – Аналіз рентабельності підприємства за 2011–2012 рр.

Показник	Розрахунок	Значення		Зміна значень
		2011 рік	2012 рік	
Чистий прибуток, тис. грн	Ф2 р. 220	167,30	693,30	526,00
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	Ф2 р.035	9427,40	13029,60	3602,20
Прибуток до оподаткування, тис. грн	ф2 р.170	371,30	977,70	606,40
Середній розмір майна, тис. грн	Ф1 р.640	13789,30	14473,70	684,40
Середній розмір власного капіталу, тис. грн	ф1 р.380	11263,45	11693,75	430,30
Витрати, тис. грн	ф2 р.280	9859,80	11195,50	1335,70
Рентабельність операційної діяльності, %	ф2 р.220/ф2 р.035	0,018	0,053	0,035
Рентабельність активів, %	ф2 р.220/ф1 р.640	0,012	0,048	0,036
Рентабельність власного капіталу, %	ф2 р.220 /ф1 р.380	0,015	0,059	0,044
Рентабельність продажу, %	ф2 р. 170 /ф2 р. 035	0,039	0,075	0,036
Рентабельність витрат, %	ф2 р.170/ ф2 р. 280	0,038	0,087	0,050

Аналіз рентабельності допоможе: оцінити виконання визначених параметрів (плану, прогнозу); визначити динаміку показників та фактори, що впливають на зміну їх рівня; здійснити пошук резервів зростання рентабельності; розробити заходи для використання виявлених резервів.

Розрахувавши рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства, ми бачимо, що вона має нормальне значення, і має місце тенденція до їх збільшення. Це зумовлено, насамперед, ростом чистого прибутку, яке отримало підприємство у досліджуваних роках.

Рентабельність операційної діяльності показує, що в 2011 р. з 1 грн доходу від реалізації продукції підприємство отримало лише 1,8 к. прибутку, а у 2012 р. – 5,3 к. Ці показники є невисокими, але дохідними. Між забезпеченістю підприємства активами, їх раціональним використанням і результатами виробництва продукції існує прямий взаємозв'язок. Ефективність використання активів визначається шляхом співставлення результату господарської діяльності з реальною величиною активів підприємства на визначену дату або з їх середньорічною вартістю. Рентабельність активів за чистим прибутком показує, скільки прибутку припадає на одиницю коштів, інвестованих у активах. Тобто на 1 грн вартості активів припадає у 2011 р. – 1,2 к. прибутку, у 2012 р. – 4,8 к.

Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком. Розраховується аналогічно, шляхом ділення чистого прибутку на середній розмір власного капіталу. Тобто на одиницю власного капіталу припадає у 2011 р. – 1,5 к., а у 2012 р. – 5,9 к. чистого прибутку.

Рентабельність продажу та рентабельність витрат за прибутком до оподаткування розраховується аналогічно іншим показникам рентабельності та мають також нормативне значення. Проаналізувавши усі показники рентабельності підприємства, можна зробити висновок, що підприємство працює з отриманням прибутку, тобто рентабельно.

Отже, підприємству необхідно більше уваги приділяти плануванню господарської та фінансової діяльності. Керівництво підприємства має забезпечити ритмічну роботу та стабільність отриманого прибутку, здійснювати моніторинг витрат з метою недопущення збитковості.

Обсяг виробництва, його ефективність зумовлюють розмір, склад та структуру фінансових ресурсів підприємства. У свою чергу, від величини фінансових ресурсів залежать темпи зростання виробництва та міра соціально-економічного розвитку 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 підприємства важливе значення має структура їх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємства. 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 проаналізувати доцільність додаткових фінансових ресурсів.

Контрольні запитання

1. Що розуміють під фінансовим станом підприємства?
2. Яка мета оцінки фінансового стану підприємства?
3. Які основні завдання аналізу фінансового стану підприємства?
4. За якими методами здійснюється оцінка фінансового стану підприємства?
5. Назвіть основні показники фінансового стану підприємства та методи їх розрахунку.
6. За якою методикою здійснюється комплексна оцінка фінансового стану підприємства?

10 ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

10.1 Суть і методи фінансового планування. Сфера фінансового планування

Фінансове планування – це визначення обсягу фінансових надходжень і фінансових витрат підприємств, що забезпечать його господарську діяльність на певний період.

Фінансові плани, як органічна складова виробничої діяльності підприємств, базуються і складаються на основі планів випуску продукції (надання послуг), покликані забезпечити успішне виконання виробничих завдань. Це і є основне завдання фінансового планування. Іншими варіативними завданнями, що вирішуються під час фінансового планування, є:

- виявлення внутрішніх резервів збільшення власного капіталу і прибутку за рахунок розширення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності і, передусім, за рахунок прискорення розрахунків за відвантаженою і отриманою продукцією;
- зниження собівартості виробництва товарів та надання послуг;
- своєчасне забезпечення підприємства і його підрозділів сировинними і енергетичними ресурсами;
- виявлення шляхів найбільш ефективного вкладення свого капіталу, підвищення рентабельності виробництва і за рахунок впровадження сучасної техніки і передових технологій;
- оперативне залучення інвестицій і банківських кредитів з метою поліпшення якості продукції та зростання обсягів виробництва;
- забезпечення своєчасності розрахунків з бюджетом і банківською системою, міжнародними фінансовими організаціями, інвесторами;
- здійснення контролю за цільовим використанням фінансових ресурсів, достовірністю та своєчасністю подання фінансової звітності;
- виявлення джерел і основних напрямків фінансового забезпечення соціальних потреб працівників підприємства.

Фінансове планування має забезпечувати відповіді на такі конкретні запитання:

1. Чи достатньо коштів для виконання накреслених завдань підприємства і скільки їх потрібно?
2. Які джерела поповнення підприємства грошовими коштами для виконання намічених завдань?
3. Яка частина таких коштів має бути перерахована в державний бюджет, видана інвесторам, працівникам?
4. Як здійснювати розподіл наявних фінансових ресурсів в часі?
5. Як має здійснюватися розподіл чистого прибутку підприємства та прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства?

Основний метод, який застосовують під час планування фінансової діяльності, – це балансовий метод.

Суть балансового методу планування полягає у збалансуванні грошових доходів і витрат, а також в тому, що для кожної статті грошових витрат відшуковуються і зазначаються конкретні джерела їх покриття.

Балансовий метод доповнюється використанням низки інших методів:

1. **Нормативний**, в умовах якого потреба у фінансових ресурсах та їх використання розраховується на основі певних нормативів (ставки податків, норми амортизаційних відрахувань, обігових коштів, заробітної плати та ін.). Так нормативи можуть бути галузевими, регіональними та індивідуальними.

2. **Горизонтальний** передбачає порівняння кожної позиції звітності з попереднім результатом.

3. **Вертикальний (факторний)** побудований на використанні показників для порівняння кожної позиції звіту за низкою попередніх періодів для виявлення динаміки.

4. **Порівняльний аналіз** використовують для порівняння аналогічних показників різних підприємств.

5. **Розрахунково-аналітичний метод** полягає у визначенні базових (фактичних) показників та врахуванні тенденцій і змін у плановому періоді. Це можуть бути зміни асортименту, обсягів виробництва, постачальників та споживачів (покупців), умов транспортування та ін. При цьому може виникнути багатоваріантна ситуація. Необхідно розробити декілька можливих варіантів, щоб вибрати найбільш оптимальний варіант. Критерії оцінок можуть бути найрізноманітніші: максимум прибутку на одиницю вкладеного капіталу, мінімум поточних витрат, мінімум вкладеного капіталу для досягнення найбільш ефективного результату.

6. **Використання економіко-математичних методів і побудови моделей.** Цей спосіб надає можливість визначити кількісне співвідношення у зв'язках між різними факторами визначити математичний вплив кожного фактора на кінцевий показник. Передбачає розробку економіко-математичної моделі. Економіко-математична модель дозволяє перейти від середніх величин до оптимальних варіантів.

Фінансове планування на підприємстві охоплює:

- планування виробничої (оперативної) діяльності;
- планування фінансового забезпечення основних засобів (капіталовкладення);
- планування запасів (нормативів, оборотних засобів);
- планування обсягів прибутку і основних напрямків його використання;
- планування собівартості випущеної і реалізованої продукції;
- визначення планових надходжень до бюджету;
- планування виплати заробітної плати і дивідендів;
- планування надходжень від реалізації;
- планування грошових надходжень і витрат загалом;
- розробку фінансового і бізнес-плану, техпромфінплану.

10.2 Зміст фінансового плану підприємства. Види фінансових планів

Фінансовий план – це система грошових надходжень і витрат, що забезпечують функціонування виробничого процесу та задоволення суспільних потреб підприємства.

Метою фінансового планування є визначення грошових і матеріальних ресурсів підприємства, які забезпечували б виконання поставлених завдань, у частині виробничої діяльності і забезпечення спеціальних потреб.

Враховуючи зміни в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності, які відбулись разом із введенням міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку, доцільно використовувати такі форму і показники фінансового плану, які б відповідали їх вимогам. Убачається, що основними статтями в плані доходів від здійснення звичайної діяльності підприємства мають бути:

- 1 Доходи від основної звичайної діяльності:
 - чистий дохід від реалізації;
 - інші операційні доходи.
2. Доходи від фінансових операцій.
3. Доходи від іншої звичайної діяльності (інвестиції, реалізація оборотних активів і майнових комплексів).

Виходячи із наведеної структури доходів, основними статтями витрат потрібно вважати:

1. Витрати на виробництво і реалізацію.
2. Адміністративні витрати.
3. Інші операційні витрати.
4. Втрати від участі в капіталі.
5. Витрати на здійснення фінансових інвестицій та фінансову діяльність.

Як відомо, у структурі бізнес-плану фінансовий план є його заключною частиною. У ньому мають бути відображені:

- обсяги продаж;
- величина грошових надходжень і витрат;
- обсяги інвестицій;
- загальний прибуток;
- використання коштів підприємства, що надходять з державного бюджету і прибутку;
- сума позичених коштів та напрямки їх використання;
- план освоєння капіталовкладень та строки їх окупності;
- розмір та порядок виплати дивідендів.

Фінансове планування доцільно здійснювати у формі розробки стратегічних і поточних виробничих планів.

Стратегічний план передбачає формулювання цілей, завдань і сфери діяльності підприємства на перспективу, наприклад: «Забезпечити щорічний приріст обсягів виробництва протягом 2011–2015 рр. в розмірі 20%», або ж «Освоїти випуск нового виду продукції протягом 2011–2015 рр.».

Стратегічні плани безпосередньо пов'язані з поточним (річним, кварталним) плануванням. Тобто, після закінчення щорічного довготермінового плану він корегується наступні декілька років з урахуванням результату роботи в минулому році. Таким чином, безперервно коригуючи довгострокові плани підприємство постійно визначає перспективу на майбутнє.

Фінансове планування взаємопов'язується з плануванням виробничо-господарської діяльності підприємства. Це означає, що всі статті фінансового плану підприємства базуються на підставі показників виробничого плану (програми), і що виробничі плани відіграють вирішальну роль у розробці стратегічних і поточних фінансових планів.

Важливе значення під час складання фінансового плану надається взаємоузгодженню доходів і витрат. Доходи мають перевищувати витрати. Якщо виручка від реалізації продукції і послуг є меншою за витрати, то підприємство буде збитковим. У такому випадку необхідно переглянути статті, які збільшили б доходи підприємства. Розробка фінансового плану має розпочинатися з розрахунку показників доходної, а потім і витратної частини.

10.3 Порядок розробки та структура фінансового плану

Починаючи з 2001 р., структура фінансового плану сучасного державного підприємства містить п'ять розділів (табл. 10.1).

У першому розділі «Джерела формування та надходження коштів» знаходять свої відображення джерела надходжень фінансових ресурсів підприємства – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, нерозподілений прибуток минулих років, амортизаційні відрахування, довгострокові і короткострокові кредити банків, суми авансів одержаних від поставок продукції, векселі, товари, роботи і послуги, отримані на умовах відстрочки платежу; цільове фінансування і надходження з коштів бюджету у формі субсидій, фінансування зі спеціальних цільових фондів, інші джерела.

Таблиця 10.1 – Фінансовий план державного підприємства

Показники	Код рядка	Обсяги фінансових ресурсів на плановий рік, усього	У тому числі за кварталами			
			I	II	III	IV
I. Джерела формування та надходження коштів						
II. Приріст активів підприємства						
III. Повернення залучених коштів						
IV. Витрати, пов'язані з унесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів						
V. Покриття збитків минулих періодів						

Другий розділ «Приріст активів підприємства» містить інформацію про вкладення підприємства у власні активи за рахунок капітальних інвестицій (капітальне будівництво, придбання (виготовлення) основних засобів, придбання нематеріальних активів. У цьому розділі також враховуються збільшення довгострокових інвестицій, приріст оборотних активів підприємства, поточні фінансові інвестиції та ін.

У третьому розділі «Повернення залучених коштів» відображаються повернення довгострокових кредитів, інших довгострокових зобов'язань підприємства, а також короткострокових кредитів банків, запозичень, отриманих з бюджету, відшкодування інших витрат, що мають форму зобов'язань перед бюджетом.

У четвертому розділі «Витрати пов'язані з унесенням обов'язкових платежів бюджету та державних цільових фондів» визначаються: сума поточних податків та обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів (у тому числі пенсійний, соціальний страховий та фонд зайнятості), погашення податкової заборгованості, яка виникла на початок планового періоду, реструктуризовані та відстрочені суми, що підлягають сплаті в плановому періоді тощо.

У п'ятому розділі «Покриття збитків минулих періодів» знаходять відображення суми, що спрямовані на погашення збитків і сумнівних витрат минулих періодів за рахунок прибутку.

Однак планування фінансових ресурсів за вищенаведеною схемою має суттєві недоліки і незручності, які полягають, насамперед, у тому, що надходження витрати і видатки фінансових ресурсів у такому плані не балансуються, зокрема відсутність витрат на виробництво і реалізацію продукції. Фінансова служба підприємства не володіє інформацією про те, який обсяг фінансових ресурсів і джерел їх покриття необхідний підприємству для забезпечення його виробничої і невиробничої діяльності. Такий фінансовий план є незручним і недостатнім у практичному застосуванні. Не спостерігаються основні джерела надходжень фінансових ресурсів від виробничої (операційної) і невиробничої діяльності, відсутня схема розподілу прибутку і формування спеціальних фондів підприємства, а також і статті, що відображали б собівартість реалізованої продукції, повні витрати на здійснення звичайної та надзвичайної діяльності. Такі недоліки унеможливають визначення суми прибутку, що оподатковуються в системі бухгалтерського обліку, здійснення контролю за адміністративними витратами, витратами на збут, на здійснення інвестиційної діяльності тощо.

10.4 Оперативний фінансовий план

Оперативне фінансове планування передбачає поділ більш тривалих за терміном фінансових планів на більш короткі терміни, що забезпечує значну деталізацію і конкретизацію фінансових надходжень і витрат у часі та дозволяє відповісти на питання щодо стану фінансових ресурсів підприємства на конкретну дату. Таке планування значно підвищує ефективність фінансової роботи.

В економічній літературі і практиці фінансового планування виділяють декілька форм оперативного планування: розробка платіжного календаря, касового плану, плану видачі заробітної плати та інше. Виходячи зі структури наведеного вище фінансового плану та враховуючи сучасні методи розробки і особливості розрахунків із бюджетом постачальниками та власними працівниками, здійснимо складання платіжного календаря на місяць із подекадною розбивкою. Нижче (табл. 10.2) наводиться форма платіжного календаря, складеного на прикладі підприємства (цифрові значення умовні).

Таблиця 10.2 – Платіжний календар підприємства «Аналог» на липень 2011 р. (тис. грн)

Стаття	Декада		
	I	II	III
1	2	3	4
1. Залишки коштів на поточному рахунку і в касі	1,8	–	–
2. Очікувані надходження:			
а) дохід (виручка) від реалізації	28,6	27,0	28,0
б) інші операційні доходи	1,0	1,0	0,5
в) кредити банків	–	–	–
г) доходи від участі в капіталі	–	–	1,0
д) доходи від фінансової діяльності	0,7	–	–
е) аванси покупців	–	–	–
є) асигнування із бюджету	4	4	5
ж) суми зниження дебіторської заборгованості	–	–	–
з) надходження від працівників підприємства	1,0	0,5	1,0
и) економія від зниження вартості робіт, що виконані господарським способом	0,5	0,5	0,5
3. Разом доходів і надходжень з урахуванням залишку коштів на поточному рахунку	34,8	33,0	36,0
4. Витрати грошових ресурсів:			
а) сплата податків до держбюджету та позабюджетних фондів за червень	16,0	–	–
б) оплата сировини, матеріалів, комплектуючих, енергоносії, робіт і послуг для здійснення операційної діяльності	5,7	5,8	5,8
в) адміністративні витрати	1,0	1,0	1,3
г) оплата витрат на збут	2,5	2,5	2,6
д) погашення кредиторської заборгованості і прострочених банківських позичок	3,5	–	–
е) витрати на здійснення фінансової діяльності	–	–	0,5
є) втрати від участі в капіталі	0,3	0,1	
ж) виплата заробітної плати	2,5	2,5	2,5
з) фінансування соціально-культурної сфери	4,5	4,5	4,5
и) витрати коштів на капіталовкладення	1,0	1,0	0,5
і) виплати із фонду матеріального заохочення	2,0	–	2,0
ї) перерахування на утримання вищих органів (за II квартал)	0,8	–	–
к) інші платежі	–	–	–
Разом виплат і перерахувань	39,8	17,4	19,7
Подекадні доходи	34,8	33,0	36,0
Сальдо доходів	–5,0	+15,6	+16,3

Розробка календаря здійснена у формі конкретизації фінансового плану з помісячного і подекадною розбивкою квартальних грошових надходжень і витрат із урахуванням можливих витрат та змін обсягів виробництва. У структурі наведеного платіжного календаря виділено три основних розділи:

- залишок коштів на поточному рахунку і в касі підприємства;
- очікувані доходи і надходження;
- витрати грошових ресурсів.

Початкове сальдо поточного рахунку доцільно враховувати, оскільки це є реальними власними коштами підприємства, що мають форму трансакційного чи спекулятивного залишку, зберігаються як депозити і приносять певний дохід. Такі кошти можуть бути використані в будь-який момент у випадку виникнення виробничих чи соціальних потреб.

Очікувані доходи, розраховані на основі квартальних показників дохідної частини фінансового плану, відображають звичайні умови діяльності підприємства, величину і структуру його доходів. Витрати грошових ресурсів, отримані на основі другого і п'ятого розділів фінансового плану, і є фактично деталізацією всіх його квартальних платежів і витрат.

Наведені в платіжному календарі дані показують, що в першій декаді підприємство відчуватиме нестачу доходів, а тому не зможе забезпечити своєчасність платежів і змушене буде збільшити величину кредиторської заборгованості по деяким із платежів, або ж отримати додатковий кредит. Значна нестача ресурсів у першій декаді пояснюється тим, що на початку липня підприємству необхідно сплатити податки за другий квартал, у той час, коли сума залишку коштів на початок кварталу є недостатньою.

Фінансове становище першої декади можна змінити також шляхом збільшення доходів і надходжень, зокрема, від збільшення обсягів виробництва і реалізації, за рахунок додаткових позичок у банк. Проте збільшення обсягів реалізації вимагає додаткових витрат, а зростання запозичень пов'язане із необхідністю сплати за кредит. З іншої сторони, аналіз суми надходжень і витрат за другу і третю декаду свідчить про недоцільність отримання позичок, оскільки в цих декадах доходи перевищать витрати: у другій декаді на 15,6 тис. грн; у третій декаді на 16,3 тис. грн. Такий фінансовий стан створює умови для покриття заборгованості до кінця місяця і можливості для подальшого виробничого розвитку підприємства, сприяє підвищенню ефективності фінансової роботи і значному забезпеченню соціальних потреб колективу.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність фінансового планування?
2. Яке значення має фінансове планування на підприємстві?
3. Які методи застосовуються під час планування фінансової діяльності?
4. Що являє собою фінансовий план?
5. Які основні статті доходів та витрат фінансового плану?
6. Яке значення мають стратегічні фінансові плани?
7. Який порядок розробки фінансового плану підприємства?
8. Назвіть сутність та значення оперативного фінансового планування.

11 ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

11.1 Економічна суть фінансової санації та банкрутства підприємств

Незадовільна робота щодо управління фінансовими ресурсами підприємства призводить його до банкрутства.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», **неплатоспроможність** – це неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Боржник – це суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

Банкрутство – це визнана судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Суб'єкт банкрутства – це боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлено судом. Суб'єктами банкрутства не можуть бути відокремлені структурні підрозділи юридичної особи (філії, представництва, відділення тощо).

Кредитор – юридична або фізична особа, яка має у встановленому порядку підтвержені документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника, щодо виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника, а також органи державної податкової служби та інші державні органи, які здійснюють контроль за правильністю та своєчасністю справляння єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів).

Грошове зобов'язання – зобов'язання боржника заплатити кредитору певну грошову суму відповідно до цивільно-правового договору та на інших підставах, передбачених цивільним законодавством України.

Хоча банкрутство підприємства є юридичним фактором (тільки господарський суд може визнати факт банкрутства підприємства), у його основі лежать переважно фінансові причини. До основних із цих причин належать:

- 1) порушення фінансової стійкості підприємства, що характеризується перевищенням фінансових зобов'язань підприємства над його активами;
- 2) незбалансованість грошових потоків протягом довгострокового періоду, тобто перевищення видатків над надходженнями;

3) довгострокова неплатоспроможність підприємства, що пов'язана з низькою ліквідністю його активів.

Характер розглянутих причин показує, що банкрутство підприємства загалом є наслідком неефективного фінансового менеджменту.

Поняття «банкрутство» характеризується різними видами. У законодавчій і фінансовій практиці виділяють такі види банкрутства підприємства.

1. Реальне банкрутство.

Характеризує нездатність підприємства відновити у визначеному періоді свою фінансову стійкість і платоспроможність через реальні втрати капіталу.

2. Технічне банкрутство.

Характеризує стан неплатоспроможності підприємства, що спричинено істотною прострочкою його дебіторської заборгованості. При цьому розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір кредиторської заборгованості підприємства, а сума його активів значно перевищує об'єм його фінансових зобов'язань.

3. Умисне банкрутство.

Характеризує передбачене створення (або збільшення) керівником або власником підприємства неплатоспроможності; створення економічних збитків для підприємства в особистих інтересах або в інтересах інших осіб.

4. Фіктивне банкрутство.

Характеризується передбачено неправдивою заявою підприємства про свою неплатоспроможність з метою обману кредиторів для отримання від них відстрочки своїх кредитних обов'язків або знижки із суми кредиторської заборгованості.

Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів.

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві.

Відповідно до законодавства, щодо боржника застосовуються такі судові процедури банкрутства:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення) платоспроможності боржника;
- ліквідація банкрута.

Розпорядження майном боржника – система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження та ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища.

Мирова угода – домовленість між боржником та кредитором (групою кредиторів) про відстрочку та (або) розстрочку платежів або припинення зобов'язання за угодою сторін.

Санація є системою заходів щодо уникнення оголошення підприємства-боржника банкрутом такого ліквідації.

Санація – це система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», а також іншими нормативно-правовими документами передбачено використання реструктуризації як ефективного методу відновлення платоспроможності підприємства, який рекомендується включати до плану санації.

Реструктуризація підприємства – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

У міжнародній практиці для профілактики банкрутства, ліквідації підприємства та сплати боргів застосовують методи кризового управління. Вони передбачають відповідно до фінансового стану суб'єкта, що господарює, допоміжні методи (консолідація, санація чи трансформація) та знищувальні методи (ліквідація). В Україні підприємства на добровільних засадах також можуть піти на застосування кризового управління. У кризовому управлінні підприємства зацікавлені держава, муніципальні органи, кредитори, підприємства-постачальники, а інколи і конкуренти. Вони надають зовнішню допомогу шляхом пролонгації сплати боргів, фінансування чи кредитування підприємств. Кризове управління передбачає знищувальний метод – ліквідацію, яка може здійснюватись на добровільних чи примусових засадах.

Ліквідація – це припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

Ліквідація приймає примусову форму, якщо здійснюється за рішенням арбітражного суду, чи добровільну під контролем кредиторів. З моменту визнання боржника банкрутом:

- припиняється підприємницька діяльність боржника;
- до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки;
- вважаються такими, що минули строки усіх боргових зобов'язань банкрута;
- припиняється нарахування пені та відсотків на всі види його заборгованості.

11.2 Фінансові причини виникнення неплатоспроможності підприємства

На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності. Фінансову кризу на підприємстві характеризують трьома параметрами: джерелами (факторами) виникнення; видом кризи; стадією її розвитку.

Фактори, які можуть призвести до фінансової кризи на підприємстві, поділяються на зовнішні, або екзогенні (не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (залежать від підприємства).

Головними екзогенними факторами фінансової кризи на підприємстві можуть бути:

- спад кон'юнктури в економіці загалом;
- 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 має здебільшого стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недосконало функціонує система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Можна назвати багато ендогенних факторів фінансової кризи. З метою систематизації їх можна згрупувати в такі блоки.

Блок 1. Низька якість менеджменту.

Блок 2. Дефіцити в організаційній структурі.

Блок 3. Низький рівень кваліфікації персоналу.

Блок 4. Недоліки у виробничій сфері.

Блок 5. Прорахунки в галузі постачання.

Блок 6. Низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції.

Блок 7. Прорахунки в інвестиційній політиці.

Блок 8. Брак інновацій та раціоналізаторства.

Блок 9. Дефіцити у фінансуванні.

Блок 10. Відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль).

Типові наслідки впливу зазначених причин і факторів на фінансово-господарський стан підприємства такі:

- втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу продукції;
- підвищення тиску на ціни;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність наднормативних запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;
- істотне зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Розрізняють **три види фінансової кризи**:

1) стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху);

2) криза прибутковості (перманентні збитки вихолощують власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу);

3) криза ліквідності (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи. Існують три фази кризи:

а) фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);

б) фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;

в) кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї. Одним із засобів подолання платіжної кризи та запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація.

11.3 Організація санації підприємства та фінансові джерела її забезпечення

Фінансова санація є процесом відновлення платоспроможності, досягнення прибутковості та зміцнення фінансового стану підприємства шляхом здійснення системи послідовних і взаємопов'язаних фінансових операцій (рис. 11.1), ініціаторами яких можуть виступати як самі підприємства, так й інші зацікавлені суб'єкти ринку.

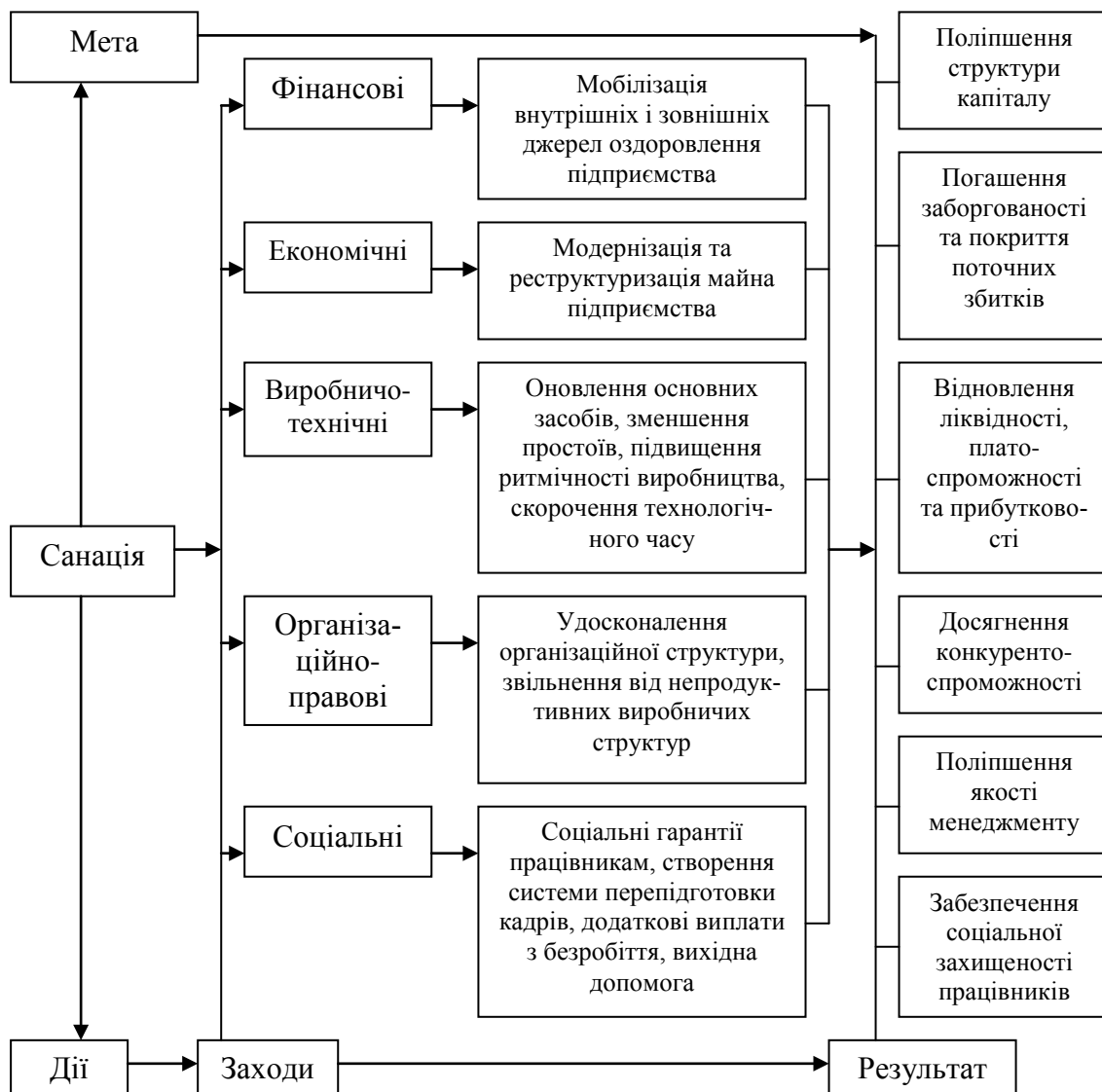


Рисунок 11.1 – Складові елементи санації промислового підприємства

Як видно з рис. 11.1, до **організаційно-правових заходів** належать заходи, спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, можливу зміну організаційно-правової форми його діяльності, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення стосунків між членами трудового колективу.

Соціальні санаційні заходи пов'язані із заходами щодо забезпечення соціальної захищеності працівників підприємств-боржників. У процесі їх здійснення мають бути надані різні соціальні гарантії працівникам, яких було вирішено звільнити у зв'язку з модифікацією або реконструкцією підприємства, передбачені створення та фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозиція альтернативних робочих місць, додаткові виплати з безробіття, надання звільненим працівникам позик, вихідної допомоги.

Економічні та виробничо-технічні заходи спрямовані на поліпшення структури та підвищення ефективності використання майна підприємства.

Це здійснюють шляхом модернізації, оновлення і капітального ремонту обладнання, виробничих приміщень.

Результатом застосування згаданих заходів є зменшення простоїв у виробництві та зростання його ритмічності, зменшення технологічного часу, що призводить до поліпшення якості продукції і зниження її собівартості, розширення асортименту продукції, яку випускають.

Фінансові заходи спрямовані на покриття поточних збитків, поліпшення структури оборотного капіталу, відновлення ліквідності, платоспроможності й прибутковості підприємства та проводяться завдяки мобілізації внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел.

Мобілізація внутрішніх джерел проведення санації, крім застосування заходів, пов'язаних зі зміною складу та структури окремих позицій активів, передбачає також цільове використання амортизаційних відрахувань, прискорення оборотності оборотного капіталу, регулювання вхідних та вихідних грошових потоків.

Правова основа санації закладена у Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», де чітко, окрім визначення санації, окреслено досудові та судові умови її здійснення.

У Законі **досудова санація** визначена як система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, що може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном боржника), інвестор, з метою запобігання банкрутства боржника шляхом реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів, відповідно до законодавства, до початку порушення провадження у справі про банкрутство.

Метою досудової санації є здійснення системи заходів щодо відновлення платоспроможності підприємства-боржника і запобігання його банкрутству з власної ініціативи підприємства або з ініціативи власників майна чи кредиторів, саме в цих умовах найповніше реалізується фінансова природа санації.

Санація в судових умовах проведення у вказаному Законі визначена як система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також на цілковите або часткове задоволення вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та/або зміну організаційно-правової й виробничої структури боржника.

При діях у **судовому режимі метою санації** є запобігання визнанню боржника банкрутом і його ліквідації, а також оздоровлення фінансово-господарського стану неспроможного підприємства з одночасним повним або частковим задоволенням вимог кредиторів. Заходи судової санації визначені детально, але особливої регламентації судових санаційних процедур немає. Закон не деталізує, а лише в загальних рисах окреслює поле для правових дій осіб, які зацікавлені у фінансовому оздоровленні підприємства.

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). Санація без залучення додаткових фінансових ресурсів проводиться шляхом зменшення номінального капіталу підприємств, конверсії власності у борг, пролонгацією термінів сплати заборгованості та добровільним зменшенням заборгованості.

Гетерономна (зовнішня) санація характеризується участю в ній сторонніх осіб, зокрема банків та інших кредиторів, клієнтів, держави. Санація із залученням додаткових фінансових ресурсів проводиться шляхом безповоротної фінансової допомоги власників та персоналу; емісією облігацій конверсійної позики, залученням додаткових позик.

Потреба у фінансових ресурсах визначається, виходячи з потреби в капіталі для відновлення платоспроможності та для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Протягом трьох місяців з дня винесення ухвали арбітражним судом про санацію боржника керуючий санацією зобов'язаний подати комітету кредиторів для схвалення плану санації боржника.

План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, за їх наявності, у повному або частковому задоволенні вимог кредиторів, зокрема шляхом переведення боргу (частини боргу) на інвестора, строк та черговість виплати боржником або інвестором боргу кредиторам та умови відповідальності інвестора за невиконання взятих, згідно з планом санації, зобов'язань.

План санації повинен передбачати строк відновлення платоспроможності боржника. Платоспроможність вважається відновленою за відсутності ознак банкрутства.

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника, які містять план санації, можуть бути:

- реструктуризація підприємства;
- репрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка та/або розстрочка платежів або прощення (списання) частини боргів, про що укладається мирова угода;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- продаж частини майна боржника;
- зобов'язання інвестора про погашення боргу (частини боргу) боржника, зокрема шляхом переведення на нього боргу (частини боргу) та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- виконання зобов'язань боржника власником майна боржника та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- продаж майна боржника як цілісного майнового комплексу (для недержавних підприємств);

– одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно з планом санації, який відшкодовується, насамперед, за рахунок реалізації майна боржника;

– звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі реалізації плану санації. Вихідна допомога у цьому разі виплачується за рахунок інвестора, а за його відсутності – за рахунок реалізації майна боржника або за рахунок кредиту, одержаного для цієї мети;

– інші способи відновлення платоспроможності боржника.

План санації розглядається комітетом кредиторів, який скликається керуючим санацією в чотирьохмісячний строк з дня винесення арбітражним судом ухвали про санацію.

Якщо протягом шести місяців з дня винесення ухвали про санацію в арбітражний суд не буде подано плану санації боржника, арбітражний суд має право прийняти рішення про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

11.4 Економіко-правові аспекти банкрутства підприємств

Проведення у справах про банкрутство регулюється Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», Господарським процесуальним кодексом України, іншими законодавчими актами України.

Справи про банкрутство підвідомчі арбітражним судам і розглядаються ними за місцезнаходженням боржника. Право на звернення до арбітражного суду із заявою про порушення справи про банкрутство мають боржник, кредитор.

Боржник зобов'язаний звернутися в місячний строк до арбітражного суду із заявою про порушення справи про банкрутство у разі виникнення таких обставин:

– задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання грошових зобов'язань боржника в повному обсязі перед іншими кредиторами;

– орган боржника, уповноважений відповідно до установчих документів або законодавства прийняти рішення про ліквідацію боржника, прийнявши рішення про звернення в арбітражний суд із заявою боржника про порушення справи про банкрутство;

– якщо при ліквідації підприємства-боржника не у зв'язку з процедурою банкрутства встановлено його неможливість задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі;

– в інших випадках, передбачених законодавством.

Кредитор зобов'язаний при поданні заяви про порушення справи про банкрутство надіслати боржнику копії заяви та доданих до неї документів.

Справа про банкрутство порушується арбітражним судом, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно становлять не

менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку.

Заява про порушення справи про банкрутство може бути відкликана заявниками до опублікування в офіційному друкованому органі оголошення про порушення справи про банкрутство або після такого опублікування, якщо протягом місячного строку не надійшло інших заяв кредиторів щодо задоволення їх вимог.

Суддя, прийнявши заяву про порушення справи про банкрутство, не пізніше ніж на п'ятий день з дня її надходження виносить ухвалу сторонам та державному органу з питань банкрутства про порушення провадження у справі про банкрутство, у якій вказується про прийняття заяви до розгляду, про введення процедури розпорядження майном боржника, призначення розпорядника майна, дату проведення підготовчого засідання суду, яке має відбутися не пізніше ніж на тридцятий день з дня прийняття заяви про порушення справи про банкрутство, введення мораторію на задоволення вимог кредиторів.

З метою забезпечення майнових інтересів кредиторів в ухвалі арбітражного суду про порушення провадження у справі про банкрутство або в ухвалі, прийнятій на підготовчому засіданні, вказується про введення процедури розпорядження майном боржника і призначається розпорядник майна.

Розпорядник майна зобов'язаний:

– розглядати разом з посадовими особами боржника копії заяв кредиторів про грошові вимоги до боржника, які надійшли до арбітражного суду у зв'язку з порушенням справи про банкрутство та надіслані боржнику в установленому законодавством порядку;

– вести реєстр вимог кредиторів у встановленому порядку;

– повідомляти кредиторів про результати розгляду їх вимог боржником та включення визнаних вимог до реєстру вимог кредиторів або про відмову визнання вимог боржником;

– вживати заходів для захисту майна боржника;

– аналізувати фінансову, господарську та інвестиційну діяльність боржника, його становище на товарних ринках;

– виявляти ознаки фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства;

– скликати збори кредиторів;

– надавати державному органу з питань банкрутства відомості, необхідні для ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено справу про банкрутство;

– надавати арбітражному суду та комітету кредиторів звіт про свою діяльність, відомості про фінансове становище боржника, пропозиції щодо можливості відновлення платоспроможності боржника;

– виконувати інші функції, передбачені законодавством.

Призначення розпорядника майна не є підставою для припинення повноважень керівника чи органу управління боржника.

Кредитори у місячний строк з дня опублікування в офіційному друкованому органі оголошення про порушення справи про банкрутство подають в арбітражний суд письмові заяви про грошові вимоги до боржника, а також документи, що їх підтверджують. Копії зазначених заяв та доданих до них документів кредитори надсилають боржнику. Боржник разом з розпорядником майна в результаті розгляду цих вимог визнає їх або заперечує, про що розпорядник майна повідомляє письмово заявників і арбітражний суд. Визнані боржником грошові вимоги включаються розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів.

Виконання зобов'язань боржником у процедурі розпорядження майном можливе лише за умови задоволення одночасно пропорційно вимог усіх кредиторів, відповідно до реєстру вимог кредиторів за згодою кредиторів та за погодженням з розпорядником майна.

У попередньому засіданні арбітражний суд розглядає реєстр вимог кредиторів, вимоги кредиторів, щодо яких були заперечення боржника і які не були включені розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів.

За результатами розгляду арбітражний суд виносить ухвалу, у якій зазначається розмір визнаних судом вимог кредиторів, що включаються розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів, та призначається дата проведення зборів кредиторів.

Протягом десяти днів після винесення ухвали за результатами попереднього засідання арбітражного суду розпорядник майна повідомляє кредиторів, згідно з реєстром їх вимог, про місце і час проведення зборів кредиторів та організовує їх проведення.

До компетенції зборів кредиторів належить прийняття рішення про:

- вибори членів комітету кредиторів;
- визначення кількісного складу комітету кредиторів, визначення його повноважень, дострокове припинення повноважень комітету кредиторів або окремих його членів;
- інші питання, передбачені законодавством.

Арбітражний суд за клопотанням комітету кредиторів має право винести ухвалу про проведення санації боржника та призначення керуючого санацією.

Санація вводиться на строк не більше дванадцяти місяців.

З дня винесення ухвали про санацію:

- припиняються повноваження керівника боржника, управління боржником переходить до керуючого санацією;
- припиняються повноваження органів управління боржника – юридичної особи. Органи управління боржника протягом трьох днів з дня прийняття рішення про санацію та призначення керуючого санацією зобов'язані забезпечити передачу керуючому санацією бухгалтерської та іншої документації боржника, печаток і штампів, матеріальних та інших цінностей;
- арешт на майно боржника та інші обмеження дій боржника щодо розпорядження його майном можуть бути накладені лише в межах процедури санації.

Після закінчення або дострокового припинення процедури санації неустойка (штрафи, пеня), а також суми завданих збитків, які боржник зобов'язаний сплатити кредиторам за грошовими зобов'язаннями та зобов'язаннями щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), можуть бути заявлені до оплати в розмірах, що були на день прийняття рішення про санацію, з урахуванням положень мирової угоди щодо відстрочки та (або) розстрочки, прощення боргів.

Керуючий санацією зобов'язаний:

– прийняти в господарське відання майно боржника та організувати проведення його інвентаризації;

– відкрити спеціальний рахунок для проведення санації та розрахунків з кредиторами;

– розробити та подати на затвердження комітету кредиторів план санації боржника, погоджений з боржником, органом, уповноваженим управляти майном боржника;

– організувати ведення бухгалтерського і статистичного обліку та фінансової звітності;

– здійснювати заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості перед боржником;

– розглядати вимоги кредиторів щодо зобов'язань боржника, які виникли після порушення справи про банкрутство в процедурі розпорядження майном боржника та санації;

– заявляти в установленому порядку заперечення щодо заявлених до боржника вимог кредиторів;

– звітувати перед комітетом кредиторів щодо послідовної реалізації плану санації;

– повідомляти у десятиденний строк з дня винесення арбітражним судом відповідної ухвали державний орган з питань банкрутства про своє призначення, затвердження мирової угоди, закінчення виконання плану санації, звільнення від обов'язків;

– здійснювати інші повноваження, передбачені законодавством.

За 15 днів до закінчення санації, а також за наявності підстав для дострокового припинення санації керуючий санацією зобов'язаний надати зборам кредиторів письмовий звіт і повідомити їх про час і місце проведення зборів.

Звіт керуючого санацією має містити:

– баланс боржника на останню звітну дату;

– рахунок прибутків і збитків боржника;

– відомості про наявність у боржника грошових коштів, які можуть бути спрямовані на задоволення вимог кредиторів боржника;

– відомості про дебіторську заборгованість боржника на дату подання звіту та про нереалізовані права боржника;

– інші відомості про можливості погашення кредиторської заборгованості, що залишилася.

За результатами розгляду звіту керуючого санацією **збори кредиторів приймають одне з таких рішень:**

- про виконання плану санації, закінчення процедури санації та відновлення платоспроможності боржника;
- про звернення до арбітражного суду з клопотанням про дострокове припинення процедури санації у зв'язку з відновленням платоспроможності боржника та переходом до розрахунків з кредиторами;
- про звернення до арбітражного суду з клопотанням про продовження встановленого строку процедури санації;
- про звернення до арбітражного суду з клопотанням про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;
- про укладення мирової угоди.

Якщо збори кредиторів прийняли рішення про виконання плану санації і закінчення санації або про звернення до арбітражного суду з клопотанням про припинення санації у зв'язку з відновленням платоспроможності боржника та переходом до розрахунків з кредиторами, звіт керуючого санацією підлягає затвердженню арбітражним судом.

За наявності клопотання зборів кредиторів про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, а також у разі відмови арбітражного суду в затвердженні звіту керуючого санацією чи неподання такого звіту в установлений строк, арбітражний суд може визнати боржника банкрутом і відкрити ліквідаційну процедуру.

Строк ліквідаційної процедури не може перевищувати 12 місяців. Арбітражний суд може продовжити цей строк на 6 місяців, якщо інше не передбачено законодавством.

Наслідки визнання боржника банкрутом:

1. З дня прийняття арбітражним судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:

- підприємницька діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу;
- строк виконання всіх грошових зобов'язань банкрута та зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) вважається таким, що настав;
- припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), відсотків та інших економічних санкцій по всіх видах заборгованості банкрута;
- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;
- укладення угод, пов'язаних з відчуженням майна банкрута чи передачею його майна третім особам, допускається в порядку, передбаченому законодавством;
- скасовується арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом, чи інші обмеження щодо розпорядження майном такого боржника. Накладення нових арештів або інших обмежень щодо розпорядження майном банкрута не допускається;

– вимоги за зобов'язаннями боржника, визнаного банкрутом, що виникли під час проведення процедур банкрутства, можуть пред'являтися тільки в межах ліквідаційної процедури;

– виконання зобов'язань боржника, визнаного банкрутом, здійснюється у випадках і порядку, передбаченому законодавством.

2. З дня прийняття арбітражним судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління ним та розпорядження його майном, якщо цього не було зроблено раніше, керівник банкрута звільняється з роботи у зв'язку з банкрутством підприємства, про що робиться запис у його трудовій книжці, а також припиняються повноваження власника (власників) майна банкрута, якщо цього не було зроблено раніше.

Опублікування відомостей про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури здійснюється ліквідатором в офіційних друкованих органах за рахунок банкрута у п'ятиденний строк з дня прийняття постанови про визнання боржника банкрутом.

У постанові про визнання боржника банкрутом арбітражний суд відкриває ліквідаційну процедуру, призначає ліквідатора в порядку, передбаченому для призначення керуючого санацією.

Ліквідатор (ліквідаційна комісія) виконує свої повноваження до завершення ліквідаційної процедури в порядку, установленому Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та іншими нормативно-правовими актами.

Ліквідатор з дня свого призначення здійснює такі повноваження:

– приймає у своє розпорядження майно боржника, вживає заходів із забезпечення його збереження;

– виконує функції з управління та розпорядження майном банкрута;

– здійснює інвентаризацію та оцінку майна банкрута згідно із законодавством;

– аналізує фінансове становище банкрута;

– виконує повноваження керівника (органів управління) банкрута;

– очолює ліквідаційну комісію та формує ліквідаційну масу;

– пред'являє до третіх осіб вимоги щодо повернення дебіторської заборгованості банкрута;

– має право отримувати кредит для виплати вихідної допомоги працівникам, що звільняються внаслідок ліквідації банкрута, який відшкодовується, насамперед, за рахунок коштів, одержаних від продажу майна банкрута;

– з дня визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури повідомляє працівників банкрута про звільнення та здійснює його відповідно до законодавства України про працю. Виплата вихідної допомоги звільненим працівникам банкрута провадиться ліквідатором передусім за рахунок коштів, одержаних від продажу майна банкрута або отриманого для цієї мети кредиту;

– заявляє в установленому порядку заперечення по заявлених до боржника вимогах кредиторів;

– заявляє про відмову від виконання договорів банкрута в порядку, установленому законодавством;

– вживає заходів, спрямованих на пошук, виявлення та повернення майна банкрута, що знаходиться у третіх осіб;

– передає у встановленому порядку на зберігання документи банкрута, які, відповідно до нормативно-правових документів, підлягають обов'язковому зберіганню;

– реалізує майно банкрута для задоволення вимог, включених до реєстру вимог кредиторів, у порядку, передбаченому законодавством;

– повідомляє про своє призначення державний орган з питань банкрутства в десятиденний строк з дня прийняття рішення арбітражним судом та надає державному органу з питань банкрутства інформацію для ведення єдиної бази даних щодо підприємств-банкрутів;

– здійснює інші повноваження.

Усі види майнових активів (майно та майнові права) банкрута, які належать йому за правом власності або повного господарського розпорядження на дату відкриття ліквідаційної процедури та виявлені під час ліквідаційної процедури, включаються до складу ліквідаційної маси, за винятком об'єктів державного житлового фонду, у тому числі гуртожитків, дитячих дошкільних закладів та об'єктів комунальної інфраструктури, які в разі банкрутства підприємства передаються в порядку, установленому законодавством, до комунальної власності відповідних територіальних громад без додаткових умов і фінансуються в установленому порядку.

Після проведення інвентаризації та оцінки майна банкрута, ліквідатор розпочинає продаж майна банкрута на відкритих торгах, якщо комітетом кредиторів не встановлено інший порядок продажу майна банкрута.

Ліквідатор забезпечує через засоби масової інформації оповіщення про порядок продажу майна банкрута, склад, умови та строки придбання майна. Порядок продажу майна банкрута, склад, умови та строки придбання майна погоджуються з комітетом кредиторів. При цьому продаж майна підприємств-банкрутів, заснованих на державній власності, здійснюється з урахуванням вимог Закону України «Про приватизацію державного майна» (№ 2163-ХІІ) та інших нормативно-правових актів з питань приватизації.

У разі надходження двох і більше пропозицій щодо придбання майна банкрута ліквідатор проводить конкурс (аукціон).

Кошти, які надходять при проведенні ліквідаційної процедури, зараховуються на основний рахунок боржника.

Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів, у такому порядку:

1) **У першу чергу** задовольняються:

а) вимоги, забезпечені заставою;

б) виплата вихідної допомоги звільненим працівникам банкрута, у тому числі відшкодування кредиту, отриманого на ці цілі;

в) витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в арбітражному суді та роботою ліквідаційної комісії, у тому числі:

- витрати на оплату державного мита;
- витрати заявника на публікацію оголошення про порушення справи про банкрутство;
- витрати на публікацію в офіційних друкованих органах інформації про порядок продажу майна банкрута;
- витрати на публікацію в засобах масової інформації про поновлення провадження у справі про банкрутство у зв'язку з визнанням мирової угоди недійсною;
- витрати арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора), пов'язані з утриманням і збереженням майнових активів банкрута;
- витрати кредиторів на проведення аудиту, якщо аудит проводився за рішенням арбітражного суду за рахунок їх коштів;
- витрати на оплату праці арбітражних керуючих (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора).

Перелічені витрати відшкодовуються ліквідаційною комісією після реалізації нею частини ліквідаційної маси.

2) **У другу чергу** задовольняються вимоги, що виникли із зобов'язань банкрута перед працівниками підприємства-банкрута (за винятком повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства), зобов'язань, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров'ю громадян, шляхом капіталізації відповідних платежів у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, а також вимоги громадян – довіритель (вкладників) довірчих товариств або інших суб'єктів підприємницької діяльності, які залучали майно (кошти) довіритель (вкладників).

3) **У третю чергу** задовольняються вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів).

4) **У четверту чергу** задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою, у тому числі і вимоги кредиторів, що виникли із зобов'язань у процедурі розпорядження майном боржника чи в процедурі санації боржника.

5) **У п'яту чергу** задовольняються вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства.

6) **У шосту чергу** задовольняються інші вимоги.

Вимоги кожної наступної черги задовольняються в міру надходження на рахунок коштів від продажу майна банкрута після повного задоволення вимог попередньої черги.

У разі недостатності коштів, одержаних від продажу майна банкрута, для повного задоволення всіх вимог однієї черги вимоги задовольняються пропорційно сумі вимог, що належить кожному кредиторові однієї черги.

Вимоги, не задоволені за недостатністю майна, вважаються погашеними.

Після завершення усіх розрахунків з кредиторами ліквідатор подає до арбітражного суду **звіт та ліквідаційний баланс, до якого додаються:**

- показники виявленої ліквідаційної маси (дані її інвентаризації);

- відомості про реалізацію об'єктів ліквідаційної маси з посиланням на укладені договори купівлі-продажу;
- копії договорів купівлі-продажу та акти приймання-передачі майна;
- реєстр вимог кредиторів з даними про розміри погашених вимог кредиторів;
- документи, які підтверджують погашення вимог кредиторів.

Арбітражний суд після заслуховування звіту ліквідатора та думки членів комітету кредиторів або окремих кредиторів виносить ухвалу про затвердження звіту ліквідатора та ліквідаційного балансу.

Ліквідатор повідомляє державний орган з питань банкрутства про завершення ліквідаційної процедури.

Контрольні запитання

1. Що таке банкрутство?
2. Хто є суб'єктом банкрутства?
3. Дайте визначення неплатоспроможності.
4. Хто є кредитором та боржником?
5. Назвіть основні причини банкрутства.
6. Які види банкрутства бувають?
7. Що розуміють під фінансовою кризою?
8. Що таке санація?
9. Які види санації Ви знаєте?
10. Які види санації розрізняють залежно від джерел фінансування?
11. Охарактеризуйте власні та залучені джерела фінансування санації.
12. Розкрийте зміст та призначення плану санації.
13. Висвітліть організацію оперативної роботи кредиторів з провадження справи про банкрутство.
14. Висвітліть організацію оперативної роботи боржника з провадження справи про банкрутство.
15. Висвітліть діяльність розпорядника майна при порушенні справи про банкрутство.
16. Що належить до компетенції зборів кредиторів?
17. Висвітліть економічну суть ліквідаційної процедури у випадку банкрутства підприємства.
18. Охарактеризуйте обов'язки керуючого санацією.
19. Висвітліть повноваження ліквідаційної комісії при проведенні ліквідаційної процедури у випадку банкрутства підприємства.
20. Що повинен містити звіт керуючого санацією?
21. Які Ви знаєте наслідки визнання боржника банкрутом?
22. Охарактеризуйте повноваження ліквідатора.
23. Наведіть порядок задоволення вимог кредиторів при реалізації майна збанкрутілого підприємства.
24. Висвітліть порядок складання та зміст звіту й ліквідаційного балансу збанкрутілого підприємства.

ГЛОСАРІЙ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ

Адміністративно-управлінські витрати [The administrative and managerial charges] – витрати на утримання апарату управління та його обслуговування. Вони включають заробітну плату працівників адміністративно-управлінського персоналу, охорони, нештатних працівників, інші витрати адміністративно-управлінського призначення (відрахування у пенсійний фонд, фонд соціального страхування, інші фонди згідно з чинним законодавством, утримання легкового автотранспорту, вартість службових відряджень, канцелярські, друкарські, поштові, телефонно-телеграфні витрати та на утримання й поточний ремонт будівель тощо).

Активи (Assets) – усе, чим володіє підприємство (готівка, дебіторська заборгованість, обладнання та майно підприємства). Існує три види активів: 1) оборотні фонди – готівка та кошти, які можуть бути досить швидко трансформовані в готівку (як правило, протягом року); 2) основні фонди з довгим терміном служби, що використовуються підприємством при виробництві товарів і послуг (наприклад, будівлі, споруди, земля, обладнання); 3) інші активи, які включають такі нематеріальні активи, як патенти і торгові знаки (що не мають натурально-речової форми, але цінні для підприємства), капіталовкладення в інші компанії або довготермінові цінні папери, «витрати майбутніх періодів» і різні інші активи (залежно від профілю того чи іншого підприємства).

Акциз [The excise] (фр. *accise*, від латин. *acci-dere* – урізати) – один із різновидів здійснюваних державою податків (зборів), не пов'язаних з одержанням прибутку підприємцем (товаровиробником, торговцем). Це найпоширеніші державні непрямі (побічні) податки (збори) на певні продукти масового попиту (предмети розкоші, тютюн, горілчані вироби, коштовні метали та ін.), які стягують з виробників чи продавців товарів. Акциз включається у ціну товару, яку сплачує споживач товару, його розмір і сума стягуються у державний чи місцевий бюджет. Часто застосовується на окремі імпортні товари з метою захисту внутрішнього ринку й підтримки вітчизняного товаровиробника.

Акціонерне товариство [Joint-stock company] – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на певну кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства. Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів.

Акція [The action(share)] (від латин. *actio* – дія, дозвіл) – цінний папір, який засвідчує факт внесення коштів у статутний фонд акціонерного товариства фізичною чи юридичною особою і підтверджує членство в такому товаристві. Акції випускаються без зазначення терміну дії (обігу).

Амортизаційний період [The amortisation period] – економічно доцільний термін експлуатації основних фондів, який визначається залежно від їх видів і груп з урахуванням морального зношення, умов експлуатації та інших факторів. У загальному випадку амортизаційний період означає величину, зворотну річній нормі амортизації.

Амортизаційний строк [Amortisation term] – дата, термін повного погашення вартості засобів виробництва за рахунок амортизаційних відрахувань. Як правило, встановлюється державою, і за його допомогою обчислюється норма амортизації.

Амортизаційний фонд [Amortisation fund] – цільовий фонд накопичення фінансових коштів, який утворюється за рахунок амортизаційних відрахувань і призначається для відтворення основних фондів (устаткування, машин, будівель тощо), котрі в процесі виробництва піддаються фізичному та моральному зносу, через що втрачають частину споживної вартості.

Амортизаційні відрахування [Amortisation deductions] – відрахування частини вартості основних фондів для відшкодування їх зносу, тобто для їх відтворення, шляхом віднесення (списання) на собівартість продукції згідно з існуючими нормами.

Амортизація [Amortization] – поступове зношування основних фондів (обладнання, приміщень, будівель) і перенесення цієї частини їх вартості на собівартість виготовленої за їх участю продукції, наданих послуг з метою нагромадження коштів на поновлення основних фондів (для наступного інвестування заміни обладнання, устаткування замість зношених основних фондів).

Аналіз беззбитковості [The analysis notunprofitability] здійснюється з метою визначення кількості одиниць товару, необхідної для продажу, чи обсягу реалізації послуг, щоб окупити всі витрати.

Аналіз виконання фінансового плану підприємства [The analysis of performance of the financial plan of the enterprise] – дії, спрямовані на вивчення планових і звітних показників фінансової діяльності підприємства (фірми) за певний період з метою оцінки фінансового стану та визначення шляхів його поліпшення. Здійснюються завдяки вивченню фінансової звітності, балансу, прибутків і видатків, надходження і витрат коштів та інших документів.

Аналіз господарської діяльності [The analysis of economic activity] – комплексне вивчення результатів практичної роботи підприємств (фірм) за певний період, оцінка ефективності діяльності з метою виявлення резервів та визначення шляхів діяльності й надання необхідної інформації для оперативного керівництва різними ланками діяльності, одержання передбачених планом (бізнес-планом) показників.

Аналіз фінансового стану [The analysis of a financial condition] – комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності організацій, підприємств, фірм з метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і обігових коштів для реалізації програм (статутних завдань) організацій, установ, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності.

Баланс бухгалтерський [Balance accounting] – одна з найважливіших форм бухгалтерської звітності, що відображає стан, обсяги, склад, розміщення, використання і джерела формування матеріальних, фінансових засобів підприємств, організацій, установ різних форм власності на певну дату – найчастіше на кінець і початок облікового (звітного) періоду. Він складається з двох частин: активної (лівої) та пасивної (правої). Активи відображають склад і розміщення засобів підприємства (фірми), а пасиви – джерела їх утворення і розміщення. В обох частинах розглядаються з різних позицій одні й ті ж ресурси, тому ці частини між собою сумарно збігаються.

Балансова вартість [Balance cost] – вартість основних та обігових коштів підприємства на певний час. Розраховується як початкова вартість придбаного капіталу (об'єкта), за якою він обліковується у балансі, мінус нагромаджена сума зносу.

Балансовий прибуток [Balance profit] – показник результативності (ефективності) виробничої, торговельної (комерційно-підприємницької) діяльності за певний період, що знаходить відображення у бухгалтерському балансі. Це загальна сума прибутку установи, одержана від усіх видів підприємницької (виробничої або невиробничої) діяльності за певний час.

Банкрутство (Bankruptcy) – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Безнадійні борги [The hopeless debts] – дебіторська заборгованість, одержати яку визнано неможливо.

Бухгалтерська звітність [The accounting reporting] – система узагальнених підсумкових показників бухгалтерського обліку, яка відображає рівень розвитку та господарсько-фінансовий стан підприємства або організації.

Валовий дохід [The total income] – обчислений у грошовому виразі сумарний річний дохід підприємства, фірми, одержаний у результаті виробництва і продажу продукції, товарів, послуг. Валовий дохід визначається як різниця між грошовим вибором від продажу товару й матеріальними затратами на його виробництво.

Валовий обіг [Total revolution] – сумарна вартість усього обсягу продукції, виготовленої підприємством за певний проміжок часу, найчастіше за рік. Включає не тільки незавершене виробництво, а й внутрішній обіг підприємства, виконання робіт виробничого характеру.

Валовий прибуток [Total profit] – сума грошових надходжень підприємства, одержана внаслідок його виробничо-господарської діяльності мінус (вирахування) усі витрати. Обчислюють як різницю між надходженням від реалізації товарів і послуг та затратами на їх виробництво й реалізацію.

Валові витрати [General (common) costs] є сумою постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва.

Виробничі основні фонди [Industrial fixed capital] – сукупність ресурсів, засобів праці, що становлять матеріальну базу виробництва, забезпечують випуск продукції, відтворення виробництва. Поступово зношуючись, протягом тривалого періоду, вони переносять частково свою вартість на собівартість продукції. До виробничих основних фондів належать виробничі споруди, виробнича техніка, агрегати, машини, транспортні засоби, виробничий та господарський інвентар тощо.

Виручка [The proceeds] – гроші, одержані (виручені) підприємством, фірмою, підприємцем від продажу товарів і послуг; виторг від реалізації продукції.

Витрати виробництва [Production costs] – витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції.

Витрати грошові [The charges money] – витрати грошей, здійснені в результаті залучення чи використання обігових фондів.

Витрати експлуатаційні [Costs operational] – витрати, пов'язані з експлуатацією обладнання, машин, транспортних засобів, використанням і застосуванням різних видів засобів виробництва і предметів господарського призначення.

Витрати загальні [The charges general (common)] – 1. Загальна сума витрат, пов'язана з випуском і збутом конкретного виду продукції або на спорудження й здачу в експлуатацію будівельного об'єкта. 2. Матеріальні й фінансові витрати на випуск кількох (багатьох) видів продукції чи спорудження кількох будівель, які розподіляються (членуються) диференційовано на кожну окрему одиницю.

Витрати калькуляційні [Costs calculation] – витрати, обчислені на основі калькуляцій, складених кошторисів, виходячи з реальних, нормативних, планових, прогнозованих витрат у розрахунку на одиницю виробленої продукції, що пов'язані з функціонуванням підприємства.

Витрати майбутніх періодів [The charges of the future periods] – витрати, пов'язані з підготовкою і ходом реалізації перспективних програм випуску продукції або будівництва промислових і житлових об'єктів.

Витрати на оплату праці [The charges on payment of work] – суми виплат на заробітну плату за виконану роботу робітників і службовців разом з різними нарахуваннями, у тому числі податками. Також різні види доплат: за роботу у позаурочний робочий час, у нічний час, у вихідні й святкові дні, за сумісництво, невикористані відпустки тощо. Ці суми включаються у витрати обігу і собівартість продукції.

Витрати непрямі [Costs indirect] – витрати, які входять у собівартість виробленої продукції опосередковано за допомогою спеціальних розрахунків, розподільних коефіцієнтів (наприклад, витрати, пов'язані з виготовленням додаткових приладів, або частина витрат на один різновид продукції при одноразовому виготовленні кількох видів виробів). Також належать і витрати майбутніх періодів.

Витрати обігу [Costs of the reference (manipulation)] – витрати, пов'язані зі збутом і придбанням товарів, з переміщенням у сфері обігу. Усі вони безпосередньо пов'язані з купівлею-продажем товару і обумовлені актом купівлі-продажу.

Витрати плюс [Costs plus] – метод розрахунку ціни як суми витрат плюс прибуток. Визначається як процент понад витрати.

Витрати податкові [The charges tax] – 1. Витрати суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язані зі сплатою податків. 2. Витрати (втрати) держави внаслідок встановлення пільг платникам податків, надання додаткових пільг суб'єктам підприємницької діяльності.

Витрати позавиробничі [The charges non-productive] – витрати, пов'язані з післявиробничою реалізацією продукції, що входять у її собівартість, збільшуючи ціну.

Витрати приведені [The charges given] – опосередкований показник оцінки ефективності використання основних фондів і оборотних засобів. Характеризується відношенням вартості основних фондів і оборотних засобів до загальної суми виготовленої продукції, а в торгівлі – відношенням усіх торгових витрат до загальної суми товарообороту (проданих товарів).

Витрати прямі [Costs straight linees] – виробничі витрати, пов'язані з випуском певного виду продукції чи спорудженням конкретного об'єкта. Вони входять безпосередньо у собівартість.

Витрати реалізації [Costs of realization] – загальні суми витрат, пов'язаних з реалізацією виробленої продукції, послуг. Вони входять у собівартість продукції і впливають на розмір цін.

Витрати умовно-постійні [Costs conditional – constant] – витрати, величина яких не залежить або мало залежить від зміни обсягу виробництва продукції, робіт, послуг.

Витрати фінансові [Costs financial] – витрати, проведені в результаті залучення грошових фондів, використання грошових коштів.

Власний капітал [The own capital] – 1. Належність матеріальних і нематеріальних цінностей певній юридичній або фізичній особі і забезпеченість правом вільно розпоряджатись ним. 2. Частина загального капіталу фірми, акціонерного товариства, що належить окремій фізичній чи юридичній особі. **Власний капітал (П(С)БО 1)** – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Власні кошти [Own means] – наявні у суб'єктів підприємницької і непідприємницької діяльності власні гроші та інші матеріальні цінності, що належать певним власникам (окрім орендованих, позичених, винайманих).

Готова продукція [Ready production] – виготовлена на підприємстві, завершена продукція, підготовлена до відправлення, продажу.

Грошовий потік [Cash Flow] – грошові надходження підприємства мінус його грошові виплати за певний період.

Дебіторська заборгованість [Accounts Receivable] – сума боргів, що належить підприємству (фірмі, компанії) і виникла внаслідок невиконання комерційно-господарських, фінансово-грошових зобов'язань з боку юридичних чи фізичних осіб, які є боржниками (дебіторами).

Динаміка економічних показників [Dynamics (changes) of economic parameters] – характер зміни економічних показників у часі, що визначається шляхом складання (побудови) й аналізу їх динамічних рядів. Подібні ряди являють собою сукупність значень показників у різні послідовно зростаючі роки (місяці).

Довгострокова позика [Long-term loan] – позика, надана на тривалий період, на строк понад п'ять років для реалізації (фінансового забезпечення) підприємницьких програм.

Дохід [The income] – у широкому значенні – будь-яке надходження коштів чи одержання матеріальних цінностей, які мають грошову вартість. Наприклад, дохід компанії можна характеризувати як збільшення її активів або зменшення зобов'язань, що ведуть до зростання власного капіталу.

Дохід, що оподатковується [The income taxable] – доходи юридичних і фізичних осіб, з яких вони зобов'язані сплачувати податки й збори відповідно до чинного законодавства.

Доходи майбутніх періодів [The incomes of the future periods] – доходи, одержані компанією, фірмою у нинішньому звітному періоді, але віднесені згідно з бухгалтерським обліком до майбутніх періодів.

Запозичений капітал, заборгованість [debt] – грошові суми або інше майно, яке приватна особа або організація заборгувала іншій приватній особі або організації.

Затрати [Expense] – витрати, які виникли в процесі виробництва товарів і виконання послуг з метою одержання прибутків, що належать до даного звітного періоду й включають як прямі витрати і накладні видатки, так і неопераційні витрати, наприклад, виплату відсотків по кредитах. Затрати – це зменшення власного капіталу підприємства протягом звітного періоду в результаті діяльності цього підприємства, тобто це ресурси, які були використані або спожиті протягом даного звітного періоду.

Збитки [Losses] – суми втрачених активів, наприклад, через втрати, крадіжки або зобов'язання, які виникли, скажімо, у результаті судового процесу.

Змінні витрати [Variable Costs] – витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва. Динаміка їх нерівномірна: починаючи з нуля, вони спочатку зростають дуже швидко разом зі зростанням виробництва. З подальшим розширенням обсягів виробництва виникає фактор економії, і змінні витрати зростають повільніше, ніж збільшується обсяг продукції.

Зобов'язання [Liabilities] – вимоги, які висуваються до активів підприємства кредиторами або іншими словами нерегульована заборгованість підприємства. Зобов'язання (П(С)БО 1) – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди.

Інші витрати [Other charges] – витрати, котрі поряд з основними (матеріали, енергетичні засоби, заробітна плата, амортизаційні відрахування та ін.) також впливають на підвищення собівартості продукції (робіт, послуг). До інших витрат належать: податки, збори та обов'язкові платежі податкового характеру, що належать до витрат виробництва та обігу; проценти за короткострокові кредити банків; оплата послуг зв'язку, банків, обчислювальних центрів; плата за сторожову і пожежну охорону; плата за підготовку і підвищення кваліфікації кадрів; витрати на рекламу; витрати на відрядження; представницькі витрати.

Калькуляція [Accounting] – один із різновидів структурного (постатейного) розрахунку складових від загальних витрат на одиницю виробничої (товарної) продукції, окремої роботи, послуги. Розраховується у вартісних і натуральних показниках за певною формою. Калькуляція включає такі види структурних постатейних витрат: сировина і матеріали, витрати електроенергії, заробітна плата, податки, відрахування, витрати на технічне обслуговування, на реалізацію, амортизаційні відрахування та ін.

Капітал [The capital] – 1. Економічна категорія, що виражає суспільно-виробничі відносини. 2. Вартість, яка внаслідок обороту та ефективного використання приносить додаткову вартість, прибуток (додатковий капітал). 3. Усе, що має здатність приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів та послуг і вкладені у бізнесову справу, діло. 4. Діюче джерело доходу у вигляді засобів виробництва (фізичний капітал). Під грошовим капіталом розуміють кошти, за допомогою яких купують фізичний капітал. Капітальні вкладення матеріальних засобів і грошей в економіку, у виробництво називають також інвестиціями.

Капітал активний [The capital active] – капітал, вільний від зобов'язань і боргів.

Капітал акціонерний [The capital joint-stock] – базовий, початковий, основний капітал акціонерного товариства, що створюється за рахунок випуску і продажу акцій. Становить сукупність об'єднаних індивідуальних капіталів і є різновидом недержавної (колективної, приватної) власності, що йменується акціонерною, корпоративною власністю.

Капітал амортизаційний [The capital amortisation] – капітал, що призначений для відтворення основних засобів виробництва і створюється за рахунок амортизаційних відрахувань.

Капітал позичковий [The capital extra] – капітал, що створюється за рахунок отримання кредитів, випуску та продажу облігацій, одержання коштів за іншими видами грошових зобов'язань.

Капіталовкладення [Capital investments] – сукупність економічних ресурсів, які використовуються для відтворення основних засобів.

Коефіцієнт [Factor] – (той, що виробляє) – 1. Показник, фактор, параметр, що являє собою відношення двох однорідно обчислених величин. 2. Сталий або відомий числовий множник при іншій, звичайно змінній або невідомій величині. 3. Відношення двох значень незмінної величини.

Короткостроковий кредит [The short-term credit] – грошовий кредит, що його надають банківські установи підприємствам, господарським організаціям та окремим громадянам на строк до одного року для задоволення їх виробничих потреб у додаткових обігових коштах.

Кредитори [The creditors] – особи (громадяни або юридичні особи), які надають в позичку гроші або продають в борг товари і мають право вимагати від боржника (дебітора) сплати боргу.

Кредиторська заборгованість, рахунки до оплати (Accounts Payable) – суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит. У балансі підприємства записуються як короткотермінові зобов'язання, які повинні бути оплачені протягом одного року.

Кредитоспроможність [Credit status] – сукупність фінансових і матеріальних можливостей одержання і сплати кредиту в установлені терміни й у повній сумі. Визначається наявністю у підприємства (організації) відповідних коштів, обсягів основних фондів і оборотних засобів (ліквідних активів) для гарантування своєчасної сплати передбачених договором позичених сум.

Ліквідаційна вартість [Liquidating cost] – надходження від продажу основних засобів, придатних будівельних матеріалів, деталей, металобрухту, що залишилися після припинення функціонування об'єкта.

Ліквідація [Liquidation] – припинення діяльності акціонерного товариства, компанії, фірми у зв'язку із закінченням строку, на який вони були створені, за рішенням загальних зборів, вищого органу (для державних підприємств) або за рішенням суду.

Ліквідні активи [Liquid actives] – 1. Засоби, які можна легко реалізувати, перетворивши їх у гроші.

Ліквідні кошти (Liquidity) – наявний грошовий капітал і активи, близькі до наявності з погляду можливості перетворення їх в наявний капітал з найменшими втратами. Можливість компанії оплатити свої поточні зобов'язання.

Матеріальні активи [Tangible Assets] – активи, які можна побачити або доторкнутися до них, мають матеріальну форму. До довготермінових матеріальних активів часто належать нерухоме майно та основні виробничі засоби.

Матеріальні витрати [Material costs] – частина витрат виробництва, куди входять витрати на сировину, основні та допоміжні матеріали, паливо, енергію та інші види витрат, прирівняних до матеріальних.

Менеджмент фінансовий [Management financial] – система комплексного управління фінансовими ресурсами організацій, фірм, починаючи від визначення схем фінансової структури, її складу, обсягів, фінансових коштів; виявлення основних і альтернативних джерел надходження фінансових ресурсів, оцінки їхньої структури, включаючи вибір механізмів, їх ефективний розподіл, реалізацію та використання.

Моральне старіння [Obsolescence] – знецінення основних засобів виробництва через застарілість, відсталість від показників світового рівня основних техніко-технологічних характеристик.

Моральний знос основних засобів [Obsolescence of the basic means] – старіння основних засобів виробництва через те, що їхні технічні параметри відстають від новітніх досягнень науково-технічного прогресу; відбувається їх знецінення, зниження реальної вартості, ціни.

Нагромаджений знос [The saved deterioration] – сукупне зношення основних засобів за весь час їх експлуатації, а також довготермінових активів, визначених як накопичення зносу за попередні періоди.

Невиробничі витрати підприємств [Non-productive costs of the enterprises] – витрати підприємств, пов'язані з реалізацією і збутом продукції (наприклад, експедиційно-транспортні), а також інші витрати, що не належать до виробничих, такі як відрахування чи витрати на науково-дослідні роботи, на підготовку кадрів тощо.

Незавершене будівництво [The uncompleted construction] – недобудовані й не здані в експлуатацію споруди, їхні конструктивні елементи, а також змонтоване устаткування, що його прийняв і оплатив замовник, на об'єктах, не зданих в експлуатацію. До незавершеного будівництва належать і об'єкти фактично введені в дію, але через недоробки не прийняті приймальною комісією до експлуатації.

Незавершене виробництво [The uncompleted manufacture] – предмети праці, що не є готовою продукцією і перебувають у процесі виробництва. Незавершене виробництво є частиною оборотних засобів і за ступенем готовності посідає проміжне місце між сировиною і напівфабрикатами або між напівфабрикатами й готовою продукцією.

Нематеріальні активи [Non-material actives] – цінності, що належать підприємствам і організаціям, у вигляді цінних паперів, патентів, технологічних і технічних новітніх досягнень, проектів, інших об'єктів інтелектуальної власності, орендні та інші права, які називають невідчутними цінностями. Нематеріальні активи не є речовими об'єктами, але мають вартісну, грошову оцінку.

Ненормовані оборотні кошти [The not normalized turnaround means] – кошти, що знаходяться у сфері обігу і не плануються. До них належать: кошти, вкладені у відвантажені товари, строки оплати яких не наступили; у товари відвантажені, але не оплачені вчасно покупцями; у відвантажені товари, що знаходяться на відповідальному збереженні у покупців; кошти на розрахункових рахунках у банку, на акредитивах тощо.

Неплатоспроможність [Insolvency] – неспроможність підприємства, організації чи установи своєчасно платити за своїми зобов'язаннями, що впливають з їх господарської діяльності. Поняття неплатоспроможності використовують у практиці для визначення незадовільного фінансового стану суб'єктів господарювання, що веде до банкрутства.

Нерозподілений прибуток [The not distributed (not allocated) profit] – прибуток акціонерного товариства, компанії, що залишається після сплати податків і виплати дивідендів для потреб розширеного відтворення.

Норма оборотних засобів [Norm of turnaround means] – економічно обґрунтований мінімальний розмір запасів товарно-матеріальних цінностей, достатній для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції. Обчислюється, як правило, у днях.

Норма прибутку [Rate of return] – відношення додаткової вартості до загальної суми авансованого капіталу, виражена у процентах. Характеризує ефективність використання капіталу, прибутковість підприємства. Здебільшого застосовується у системі планово-адміністративної економіки.

Норми амортизації [Norms of amortization] – річний розмір амортизаційних відрахувань, виражений у відсотках до первісної вартості основних фондів. У деяких галузях промисловості (гірничодобувна, вугільна, нафтодобувна, промисловість нерудних матеріалів та ін.), специфічні умови яких не дають можливості обчислювати амортизацію у відсотках до вартості основних фондів, норму амортизації встановлюють у грошовій формі на тону видобутих копалин.

Оборотний капітал [Working capital] – 1. Частина продуктивного капіталу, вартість якого цілком переноситься на вироблений товар і повністю повертається власникові капіталу у грошовій формі після реалізації товару (вартість сировини, палива, допоміжних матеріалів, робочої сили тощо). 2. Готівка, цінні папери, матеріально-виробничі запаси, нереалізована готова продукція, короткострокова заборгованість інших підприємств даному підприємству, тобто найбільш рухлива частина капіталу підприємства, яка легко трансформується (на відміну від основного капіталу) у грошові кошти.

Оборотні активи [Turnaround actives] – оборотні кошти підприємств, фірм, компаній, що відображаються в активі їхнього бухгалтерського балансу.

Оборотні засоби [Turnaround means] – сукупність оборотних фондів виробництва й фондів обігу, що беруть участь у виробничому процесі. За структурою оборотні засоби поділяють на матеріальні й грошові.

Оборотні фонди [Circulating capitals] – частина виробничих фондів, які повністю використовуються в кожному виробничому циклі, повністю переносять свою вартість на створену продукцію і для продовження виробництва відтворюються в натуральній і у вартісній формі після кожного виробничого циклу. Оборотні фонди складаються з двох частин: предметів праці, що перебувають на підприємстві у вигляді виробничих запасів (сировина, основні й допоміжні матеріали, паливо й пальне, куплені напівфабрикати, тара й тарні матеріали, запасні частини для поточного ремонту основних фондів); предметів праці, що вступили в процес виробництва (незавершене виробництво й витрати на освоєння нової продукції, напівфабрикати власного виробництва).

Обсяг виробництва [Volume of manufacture] – кількість виготовленої продукції та виконаних робіт за певний період часу (рік, півріччя, квартал, місяць) на певному рівні (підприємство, об'єднання, галузь, національне господарство загалом).

Обсяг реалізованої продукції [Volume of realized production] – показник, що виражає кількість реалізованої продукції за певний період (рік, півріччя, квартал, місяць).

Операційні витрати [Operational costs] – витрати об'єктів господарювання, що не пов'язані безпосередньо з розширенням виробництва й не включаються у собівартість продукції. До операційних витрат відносять витрати на дослідно-конструкторські роботи, винахідництво й раціоналізацію, експериментальне будівництво, геологорозвідувальні роботи, організацію виставок тощо. Операційні витрати фінансують, головним чином, з власних коштів.

Операційні доходи [The operational incomes] – надходження до банків, компаній від проведених за певний період фінансових, виробничих і господарських операцій. Операційні доходи включають чистий виторг від продажу, проценти з кредитів і вкладів, орендні платежі, комісійні збори та інші грошові надходження.

Основний капітал [Fixed capital] – узагальнювальний показник, що характеризує в грошовому вираженні увесь капітал підприємства, компанії (як фізичний, так і грошовий). Основний капітал включає довгофункціонуючі матеріальні цінності (земельну власність, будівлі, устаткування), фінансові вкладення (власні цінні папери, вкладення в інші підприємства, борги інших підприємств), нематеріальні активи (патенти, ліцензії, товарні знаки, проекти).

Основні засоби [The basic means] – сукупність засобів праці, що діють протягом тривалого періоду й у процесі виробництва (відтворення) поступово переносять свою вартість на виготовлений продукт. Вони відображають рівень розвитку продуктивних сил. До основних засобів належать земля, виробничі споруди, технічні й транспортні засоби, машини та обладнання.

Основні фонди [Fixed capital] – засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів і поступово, в міру зношування, переносять свою вартість на вироблену продукцію, зберігаючи при цьому свою натуральну форму. Вони поділяються на виробничі й невиробничі. До складу виробничих входять такі види засобів праці: виробничі споруди, силові й робочі машини, транспортні засоби, вимірювальні та регулювальні прилади, пристрої та лабораторне устаткування, інструменти й господарський інвентар (що використовують більше року), робоча й продуктивна худоба, маточне поголів'я птиці й бджолосім'ї, багаторічні насадження та ін. До складу невиробничих належать: будинки й споруди, устаткування й транспортні засоби установ та організацій житлово-комунального господарства, культурно-побутового обслуговування населення, охорони здоров'я, освіти, науки, мистецтва, управління та оборони.

Пасиви балансу [Passives of balance] – одна з двох частин бухгалтерського балансу, звичайно права, у якій на певну дату відображено джерела утворення коштів підприємства, організації, установи.

Період окупності [Payback Period] – кількість часу, необхідна для покриття витрат на той чи інший проект або для повернення коштів, вкладених підприємством за рахунок коштів, одержаних в результаті основної діяльності по даному проекту.

Первісна вартість основних фондів [Initial cost of a fixed capital] – сукупність грошових витрат, пов'язаних з виготовленням або придбанням основних фондів, включаючи витрати на транспортування і монтаж.

Підприємство [The enterprise] – самостійна господарсько-адміністративна самофінансована і самоуправлінська одиниця – юридична особа, яка здійснює виробничі, комерційні, торговельні та інші функції, надає послуги з метою одержання прибутку.

Платоспроможність [Payment ability] – здатність держави, юридичних і фізичних осіб повністю виконувати свої зобов'язання щодо платежів, наявність у них для цього необхідних коштів.

Позикові кошти [Extra means] – кошти, одержані як позика на певний строк.

Постійні витрати [Fixed Costs] – витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції і які фірма повинна сплачувати навіть тоді, коли вона нічого не виготовляє. До них належать грошові витрати на експлуатацію будівель, споруд і обладнання, орендна плата, виплата відсотків за кредитом, заробітна плата апарату управління, витрати на охорону.

Поточна вартість основних засобів [Current cost of the basic means] – вартість основних засобів, активів, обчислена з урахуванням зношення, залишкова вартість основних фондів.

Поточні витрати [The current costs] – грошові витрати на товари та послуги, призначені для щоденного використання або споживання.

Прибуток [Profit] – грошове вираження частини чистого доходу, який створюється на підприємствах і використовується державою та підприємствами для розвитку виробництва і забезпечення соціальних потреб членів колективу.

Прибуток бухгалтерський [Profit accounting] – прибуток від підприємницької діяльності, розрахований за бухгалтерськими документами без врахування документально незафіксованих витрат самого підприємства (підприємця), у тому числі втраченої вигоди; обчислюється як різниця між ціною (доходами від продажу) і витратами за бухгалтерськими документами.

Прибуток на власний капітал [Return on Equity (ROE)] – коефіцієнт, що одержується діленням суми чистого прибутку на суму власного капіталу компанії.

Прибуток чистий [Profit pure(clean)] – прибуток, що залишається в розпорядженні фірми (окремого підприємця) після сплати податків, відрахувань, обов'язкових платежів.

Продуктивність [Productivity] – показник ефективності виробництва, що характеризує випуск продукції в розрахунку на одиницю використаних ресурсів, інших факторів виробництва.

Продуктивність праці [Productivity of work] – показник ефективності використання ресурсів праці. Вимірюється кількістю продукції в натуральному або грошовому вираженні, виробленої одним працівником за певний час (годину, день, місяць, рік).

Реалізація продукції [Realization of production] – відпуск товарів і одержання за них грошової оплати. Відбувається між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами згідно з господарськими угодами.

Реалізована продукція [Realized production] – обсяг проданої підприємством за певний час і оплаченої покупцем продукції.

Резервний капітал [The reserve capital] – частина власного капіталу компанії, що створюється за рахунок щорічних відрахувань від прибутку. Резервний капітал є джерелом для соціального розвитку підприємства, відшкодування втрат, а також для виплати дивідендів і поповнення капіталу у випадках недостатності прибутку.

Рентабельність [Profitability] (від нім. rentabel – дохідний) – ефективність, прибутковість, дохідність підприємства або підприємницької діяльності. Кількісно рентабельність обчислюється діленням прибутку на витрати.

Рентабельність активів [Profitability of actives] – показник рівня використання активів підприємства, компанії, який визначається відношенням отриманого прибутку до суми активів.

Рентабельність власного капіталу [Profitability of the own capital] – показник ефективності використання власного капіталу, який обчислюється діленням отриманого від вкладення капіталу прибутку на суму вкладеного капіталу.

Рентабельність основного капіталу [Profitability of a fixed capital] – показник ефективності використання основного капіталу підприємства, компанії, який обчислюється відношенням отриманого прибутку до суми основного капіталу.

Рентабельність підприємства [Profitability of the enterprise] – показник використання основних засобів підприємства, його виробничих ресурсів. Загальна рентабельність підприємства визначається як відношення прибутку до середньої вартості основних і обігових коштів.

Рентабельність продажу [Profitability of sale] – показник, що характеризує дохідність операцій від продажу товарів. Визначається відношенням прибутку, отриманого від продажу, до вартості проданих товарів.

Рентабельність продукції [Profitability of production] – показник, який характеризує економічну вигідність продукції і визначається відношенням прибутку від її реалізації до повних витрат (собівартості) на її виробництво та обіг.

Ресурси фінансові [Resources financial] – грошові фонди фінансової системи, які використовуються для забезпечення безперебійного функціонування і розвитку економіки, на соціально-культурні потреби, потреби оборони й управління. Поділяються на централізовані (макроекономічний рівень) і децентралізовані (мікроекономічний рівень).

Річний баланс [Annual balance] – один із видів бухгалтерського звітнього балансу підприємства, фірми, компанії, що містить баланс доходів і видатків, прибутків і збитків тощо.

Рух грошових коштів [Movement of money resources] – зміна сум грошових коштів на банківських рахунках фізичних і юридичних осіб, перехід грошей від одного власника до іншого.

Самофінансування [Self-financing] – здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства, за якою не тільки поточні витрати, а й капіталовкладення забезпечуються за рахунок власних фінансових джерел.

Собівартість продукції [The cost price of production] – сума грошових витрат підприємства (фірми) на виробництво і збут продукції. Усі витрати поділяють на виробничі і позавиробничі. До виробничих належать витрати на сировину, матеріали, енергетичні ресурси, амортизаційні відрахування, заробітну плату, відрахування на соціальне страхування, сплату податків, процентів за кредит. До позавиробничих витрат належать витрати, пов'язані зі збутом продукції, оплата маркетингових послуг, відрахування у бюджетні фонди, на підготовку і підвищення кваліфікації кадрів, на соціальний розвиток підприємств.

Статутний капітал [The authorized capital] – зафіксований у статуті акціонерного товариства, компанії вихідний капітал у грошовому вираженні, що створюється за рахунок вибору від продажу акцій, приватних вкладів засновників, державних вкладів. Внесок у статутний капітал може здійснюватися не тільки у вигляді грошей, а й у майновій формі (будівлі, земля), а також у формі об'єктів інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, проекти).

Статутний фонд [The authorised capital] – сукупність грошових ресурсів, майна та інших матеріальних засобів, яка необхідна для започаткування і здійснення діяльності підприємства (організації, установи). Створюється за рахунок внесків (паїв) засновників підприємства, грошових надходжень від продажу акцій, державних коштів, приватних вкладів, частини доходів даного підприємства тощо.

Стійкі пасиви [Steady passives] – суми постійної нормальної кредиторської заборгованості, які за умов їх використання прирівнюються до власних обігових коштів. До стійких пасивів належать: заборгованість із заробітної плати та відрахувань на соціальне страхування, резерви наступних платежів, зобов'язання перед кредиторами щодо оплати продукції часткової готовності та деякі інші види кредиторської заборгованості.

Точка беззбитковості [Break-Even Point] – об'єм або рівень операцій, при якому сукупний дохід дорівнює сукупним витратам, тобто це точка нульового прибутку або нульових збитків.

Управління активами [Management of actives] – діяльність фірми щодо прибуткового (з мінімальним ризиком) розміщення власних і залучених коштів. Розрізняють управління поточними активами, управління оборотним і основним капіталом, перетворення ліквідних активів у фактори виробництва, розподіл потреби в новому устаткуванні, ефективність придбання тощо.

Фізичне зношення основних фондів [Physical deterioration of a fixed capital] – часткова чи повна втрата основними фондами споживчих властивостей і вартості в процесі їх експлуатації, під впливом навколишнього середовища.

Фінансовий звіт компанії [The financial report of the company] – обов'язкова форма звіту компанії, фірми, яка передбачена законодавством більшості країн світу. Він містить фінансовий баланс за звітній період, звіт про прибутки і збитки компанії, зведену доповідь керівництва компанії. Фінансовий звіт подається на розгляд зборів акціонерів і на вимогу державних фінансових органів.

Фінансовий контроль [The financial control] – 1. Контроль за веденням фінансової документації, її відповідності встановленим нормам і правилам. 2. Контроль за дотриманням законів і нормативних актів під час здійснення фінансових операцій, угод юридичними і фізичними особами.

Фінансовий план [The financial plan] – програма забезпечення потреб економіки країни, галузі, об'єднання, підприємства у фінансових ресурсах, їхнього формування і розподілу. Розробляється у формі балансу прибутків і витрат.

Фінансовий стан [Financial condition] – стан економічного суб'єкта (держави, регіону, підприємства, фірми, підприємця, сім'ї), що характеризується наявністю у нього фінансових ресурсів, забезпеченням грошовими засобами, необхідними для господарської діяльності та здійснення грошових розрахунків з іншими суб'єктами.

Фінансові відносини [The financial attitudes (relations)] – економічні зв'язки, взаємовідносини, виражені у грошовій формі.

Фінансові зобов'язання [The financial obligations] – зобов'язання, зумовлені договірно-фінансовими відносинами підприємств, компаній, фірм (обов'язкові платежі, розрахунки тощо).

Фінансові інструменти [Financial tools] – різноманітні види фінансів ринкової економіки: цінні папери, грошові зобов'язання, валюта, ф'ючерси, опціони тощо.

Фінансові показники [Financial parameters] – показники результативності фінансової діяльності підприємницької структури і, у першу чергу, використання фінансових ресурсів, які характеризують різні напрями діяльності, пов'язані з нагромадженням і використанням грошових фондів. Відношення власного капіталу до загальної балансової суми капіталу організації відбиває ступінь фінансової незалежності організації.

Фінансові резерви [Financial reserves] – кошти, зарезервовані державою, підприємствами, об'єднаннями, фірмами, організаціями для забезпечення непередбачених витрат, спеціальних потреб, усунення тимчасових фінансових труднощів і забезпечення нормальних умов діяльності.

Фінансові результати [Financial results] – результати господарської діяльності підприємств (установ, організацій) усіх форм власності загалом або окремих ланок їх роботи, виражені в грошовій формі. Визначають їх порівнянням суми витрат з одержаними доходами. Залежно від співвідношення витрат і доходів фінансові результати можуть бути у вигляді прибутків або збитків.

Фонд амортизації [Fund of amortization] – фонд грошових ресурсів, що формується за рахунок амортизаційних відрахувань і призначений для відтворення основних фондів. Величину фонду амортизації обчислюють множенням балансової вартості основних фондів на норму амортизації.

Фонд економічного стимулювання [Fund of provision of economic incentives] – грошові ресурси підприємств, установ, організацій, призначені для підвищення колективної і особистої зацікавленості працівників у розвитку виробництва і соціальної сфери, підвищення ефективності виробництва.

Фонд матеріального заохочення [Fund of material encouragement] – один із фондів економічного стимулювання працівників державних підприємств з метою створення матеріальних стимулів підвищення ефективності праці.

Фонд обігу [Fund of the reference (manipulation)] – кошти торговельних, постачальницьких і збутових організацій, а також частина коштів промислових підприємств, що використовуються у сфері обігу.

Фонд оплати праці [Fund of payment of work] – загальна сума коштів, витрачена протягом певного часу підприємствами й організаціями на заробітну плату основного виробничого персоналу, а також оплату праці працівників, що не включені у штат підприємства, але зайняті в основному виробництві.

Фонд розвитку виробництва [Fund of development of manufacture] – один із фондів економічного стимулювання, який створюється на підприємствах (в організаціях) з метою прискорення технічного переоснащення, модернізації і реконструкції виробництва. Створюється за рахунок відрахувань від прибутку за встановленими нормативами, частини амортизаційних відрахувань, виторгу від реалізації надлишкового майна, що входить до складу основних фондів, та інших надходжень.

Фонд соціального розвитку [Fund of social development] – один із фондів економічного стимулювання підприємств, призначений для розвитку їхньої соціальної сфери. Створюється за стабільними нормативами від прибутку (доходу), що залишається у їхньому розпорядженні.

Ціна [The price] – грошова оцінка (вираз) вартості уречевленої в товарі, грошове вираження вартості товару, величина його вартості. Визначається суспільно необхідним робочим часом на його виробництво і реалізацію. Вона може бути вищою, ніж величина вартості товару, якщо попит значно перевищує пропозицію і утворюється значний обсяг незадоволеного попиту населення, і навпаки – нижчою, ніж вартість в умовах перевиробництва і значного надлишку пропозиції товару.

Ціна беззбитковості [The price not of unprofitability] – ціна реалізації товару, при використанні якої товаровиробник покриває лише суму виробничих витрат, не отримуючи прибутку.

Ціна виробництва [The price of manufacture] – ціна товару, в основу якої закладено матеріальні витрати, оплату праці, загальнозаводські витрати та середній розмір прибутку у розрахунку на одиницю виробу.

Ціна відпускна [The price of realization] – ціна, за якою виробнича або оптова (гуртова) торговельна фірма реалізовує товар для подальшого продажу.

Чистий дохід [The pure (clean) income] – дохід, одержаний підприємством за вирахуванням сплачених податків, зборів.

Чистий прибуток [Pure (clean) profit] – прибуток від виробничої чи іншої підприємницької діяльності, який залишається після вирахування витрат, сплати боргових зобов'язань, податків і різних обов'язкових відрахувань.

Чисті збитки [Net Loss] – перевищення витрат над надходженнями за звітний період, негативний чистий прибуток.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України. – К. : Преса України, 1997. – 143 с.
2. Закон України «Про господарські товариства» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1991. – № 49. – Ст. 682.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1991. – № 47. – Ст. 646.
4. Закон України «Про застава» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1991. – № 47. – Ст. 642.
5. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1991. – № 29. – Ст. 377.
6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1992. – № 31. – Ст. 440.
7. Закон України «Про приватизацію державного майна» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1992. – № 24. – Ст. 348.
8. Закон України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1992. – № 24. – Ст. 350.
9. Закон України «Про оплату праці» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1992. – № 17. – Ст. 121.
10. Закон України «Про фінансовий лізинг» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1998. – № 16. – Ст. 68.
11. Закон України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1997. – № 37. – Ст. 237.
12. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1999. – № 40. – Ст. 365.
13. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 1999. – № 42–43. – Ст. 378.
14. Закон України «Про банки та банківську діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2001. – № 5–6. – Ст. 30.
15. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2002. – № 36. – Ст. 266.
16. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2006. – № 31. – Ст. 268.
17. Закон України «Про акціонерні товариства» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2008. – № 50–51. – Ст. 384.

18. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загально-обов'язкове державне соціальне страхування» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2011. – № 2–3. – Ст. 11.

19. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2016. – № 5. – Ст. 47.

20. Кримінальний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2001. – № 25–126. – Ст. 131.

21. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144.

22. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2003. – № 40–44. – Ст. 356.

23. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2010. – № 50–51. – Ст. 572.

24. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 112.

25. Митний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2012. – № 44–45, № 46–47, № 48. – Ст. 552.

26. Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» // Урядовий кур'єр. – К., 1994. – № 31 –32.

27. Положення про порядок проведення санації державних підприємств : Постанова Кабінету Міністрів України від 8 січня 1999 р. № 67.

28. Положення «Про кредитування» : затверджено постановою Правління НБУ від 28 вересня 1995 р. № 246) // Збірник нормативних актів НБУ за 1995 р. – К. : НБУ, 1996. – 240 с.

29. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 26 квітня 1996 р.

30. Азаренкова Т. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Азаренкова Т. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. – [2-ге вид., випр. і допов.]. – К. : Знання-Прес, 2006. – 287 с.

31. Бабо А. Прибыль / Бабо А. ; под общ. ред. В. И. Кузнецова. – М. : А/О Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993. – 176 с.

32. Економічна теорія: Політекономія / Базилевич В. Д., Попов В. М., Базилевич К. С., Гражевська Н. І. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.

33. Фінансова діяльність підприємства : підруч. / Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. – К. : Либідь, 2002. – 384 с.

34. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. – [2-ге вид., без змін.]. – К. : КНЕУ, 2007. – 592 с.

35. Василик О. Д. Державні фінанси України : підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 608 с.
36. Гриньова В. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – [3-тє вид., стер.]. – К. : Знання-Прес, 2006. – 423 с.
37. Гриценко Л. Л. Фінанси підприємств: практикум : навч. посіб. / Гриценко Л. Л., Дейнека О. В., Боярко І. М. – Суми : Університетська книга, 2015. – 285 с.
38. Гроші та кредит : підруч. / За ред. проф. Б. С. Івасіва. – К. : КНЕУ, 1999. – 404 с.
39. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : навч. посіб. / Жолнер І. В. – К. : НУХТ, 2012. – 335 с.
40. Лемківський А. В. Гроші та кредит : навч. посіб. / Лемківський А. В. – К : Дакор, 2005. – 528 с.
41. Захарченко В. О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства / В. О. Захарченко, С. І. Счасна // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 137–144.
42. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Зятковський І. В. – [2-ге вид., перероб. та допов.]. – К. : Кондор, 2003. – 364 с.
43. Епіфанов А. О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства / А. О. Епіфанов, В. П. Москаленко, О. В. Шипунова // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 3–11.
44. Мочерний С. В. Сутність фінансів у контексті економічних відносин / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. Я. Плахотнюк // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 16–22.
45. Національні стандарти бухгалтерського обліку: закони, положення, інструкції. – К. : Консалт, 2000. – 254 с.
46. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : підручник / Непочатенко О. О. – К. : ЦУЛ, 2013. – 504 с.
47. Онисько С. М. Фінанси підприємств : підруч. / Онисько С. М. – К. : Ліра-К, 2014. – 368 с.
48. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / Терещенко О. О. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
49. Ткаченко Н. М. Оновлена фінансова звітність в Україні : навч.-практ. посіб. / Ткаченко Н. М. – К. : Ліра-К, 2015. – 66 с.
50. Управління фінансами суб'єктів господарювання: практикум : навч. посіб. / Вожжов А. П., Сорокіна С. В., Колесова І. В. та ін. ; за ред. А. П. Вожжова. – К. : Знання, 2014. – 324 с.
51. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / Філіна Г. І. – [2-ге вид., перероб. та допов.]. – К. : Центр навч. л-ри, 2009. – 320 с.
52. Фінанси підприємств : навч. посіб. / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 268 с.

53. Фінанси підприємств : підруч. / Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін. ; за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2012. – 546 с.
54. Финнерти Дж. И. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Дж. И. Финнерти, Ч. Ф. Ли. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
55. Фурик В. Г. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Фурик В. Г. – Вінниця : ВНТУ, 2006. – 131 с.
56. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : підруч. / Шелудько В. М. – [3-тє вид., стер.]. – К. : Знання, 2015. – 535 с.
57. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С., Негашев Е. В. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 208 с.
58. Економіка підприємства : підручник / А. В. Шегда, І. В. Нахаба, Д. О. Баюра та ін. – К. : Знання, 2006. – 615 с.
59. Фінанси підприємств : теорет.-практ. посіб. / Шило В. П., Ільїна С. Б., Боровська С. С., Барабанові В. В. – К. : ВД «Професіонал», 2012. – 288 с.

Навчальне видання

**Зянько Віталій Володимирович
Фурик Василь Григорович
Вальдшмідт Інна Миколаївна**

**Фінанси підприємств
Частина 2
Навчальний посібник**

Редактор О. Ткачук

Оригінал-макет підготовлено В. Зяньком

Підписано до друку
Формат 29,7×42¼. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman.
Друк різнографічний. Ум. друк. арк.
Наклад пр. Зам. №

Вінницький національний технічний університет,
навчально-методичний відділ ВНТУ.
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95.
ВНТУ, к. 2201.
Тел. (0432) 59-87-36.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.

Віддруковано у Вінницькому національному технічному університеті
в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95.
ВНТУ, ГНК, к. 114.
Тел. (0432) 59-87-38.
publish.vntu.edu.ua; email: kivc.vntu@gmail.com.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.