

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

Г. І. БАЗЕЦЬКА

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2026

УДК 336:658.1(075.8)

Б17

Автор

Базецька Ганна Ігорівна, доцент кафедри економіки та маркетингу Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Рецензенти:

Родченко Володимир Борисович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління та адміністрування ННІ Каразінська школа бізнесу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;

Маслак Ольга Іванівна, доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

*Рекомендовано до друку Вченою радою ХНУМГ ім. О. М. Бекетова,
протокол № 7 від 3 березня 2026 р.*

Базецька Г. І.

Б17 Фінанси підприємства: навч. посіб. / Г. І. Базецька ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2026. – 214 с.

ISBN 978-966-695-648-7

Навчальний посібник підготовлений відповідно до програми навчальної дисципліни «Фінанси підприємства», яка включена в навчальні плани підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня спеціальності 051 – Економіка. Посібник містить теоретичний матеріал за темами навчальної програми з дисципліни, питання для самоконтролю, практичні та тестові завдання, кейси.

Навчальний посібник призначений для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями та може бути корисний для фахівців у сфері планування та організації фінансів підприємства. Матеріал, поданий в посібнику, надає можливість поглибити знання у підготовці організації фінансово-господарської діяльності підприємства та забезпечити підґрунтя для ухвалення ефективних управлінських рішень.

УДК 336:658.1(075.8)

© Г. І. Базецька, 2026

ISBN 978-966-695-648-7

© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2026

ЗМІСТ

ВСТУП	7
1 ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	8
1.1 Сутність і зміст фінансів підприємств, принципи їхньої організації.....	8
1.2 Функції фінансів підприємств	12
1.3 Джерела формування фінансових ресурсів підприємства.....	14
1.4 Фінансова робота на підприємстві.....	16
Тестові запитання	18
Запитання та завдання	19
Практичні завдання.....	20
2 ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ	23
2.1 Сутність грошових розрахунків підприємств.....	23
2.2 Безготівкові та готівкові розрахунки	25
2.3 Проведення касових операцій	28
2.4 Види банківських рахунків і порядок їхнього відкриття	29
Тестові запитання	32
Запитання та завдання	33
Практичні завдання.....	34
3 ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ	36
3.1 Характеристика і склад грошових надходжень підприємств.....	36
3.2 Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	37
3.3 Доходи від фінансової, інвестиційної та іншої діяльності.....	42
3.4 Формування валового і чистого доходу	43
Тестові запитання	44
Запитання та завдання	45
Практичні завдання.....	46
4 ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ	48
4.1 Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства.....	48
4.2 Формування прибутку підприємства.....	52
4.3 Розподіл прибутку підприємства	53
4.4 Використання чистого прибутку.....	54
Тестові запитання	56
Запитання та завдання	57

Практичні завдання.....	58
5 ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	60
5.1 Сутність і функції податків.....	60
5.2 Система оподаткування підприємств, її становлення в Україні.....	62
5.3 Загальна та спрощена системи оподаткування в Україні.....	64
5.4 Податковий кодекс України	66
5.5 Єдиний соціальний внесок до пенсійного фонду України.....	67
Тестові запитання	69
Запитання та завдання	70
Практичні завдання.....	70
6 ОБІГОВІ (ОБОРОТНІ) КОШТИ	73
6.1 Оборотні кошти підприємства: поняття і структура.....	73
6.2 Нормування оборотних коштів	75
6.3 Показники і шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.....	78
Тестові запитання	80
Запитання та завдання	81
Практичні завдання.....	81
7 КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	83
7.1 Необхідність і сутність кредитування суб'єктів господарювання	83
7.2 Форми та види кредитів у господарській діяльності	85
7.3 Кредитування підприємств за рахунок різних джерел	88
Тестові запитання	95
Запитання та завдання	96
Практичні завдання.....	96
8 ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ... ..	102
8.1 Склад і структура необоротних активів підприємства	102
8.2 Сутність і склад фінансового забезпечення відтворення основних засобів	107
8.3 Фінансування ремонту основних засобів	110
Тестові запитання	111
Запитання та завдання	112
Практичні завдання.....	113
9 ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ.....	115
9.1 Роль аналізу фінансового стану та його вплив на ефективну діяльність підприємства.....	115

9.2 Види, інформаційна база та завдання аналізу фінансового стану підприємства.....	116
9.3 Методика проведення аналізу фінансових показників діяльності підприємства.....	119
Тестові запитання.....	126
Запитання та завдання	127
Практичні завдання.....	128
10 ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	136
10.1 Сутність і зміст фінансового планування.....	136
10.2 Принципи та методи фінансового планування на підприємстві	139
Тестові запитання	142
Запитання та завдання	143
Практичні завдання.....	144
11 ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ	149
11.1 Теоретичні засади фінансової санації підприємств	149
11.2 Розробка плану санації	157
11.3 Фінансові джерела санації підприємства	159
Тестові запитання	160
Запитання та завдання	161
Практичні завдання.....	162
12 ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА	167
12.1 Проблема банкрутства в сучасній економіці України	167
12.2 Моделі аналізу вірогідності банкрутства підприємств.....	169
12.3 Порівняльна характеристика вітчизняної і зарубіжної методик визначення ймовірності банкрутства підприємства	172
12.4 Переваги та недоліки зарубіжних моделей визначення ймовірності банкрутства.....	174
Тестові запитання	176
Запитання та завдання	177
Практичні завдання.....	178
13 ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА НА ПІДПРИЄМСТВІ	180
13.1 Сутність економічної безпеки підприємства	180
13.2 Діагностика економічної безпеки підприємства	181
Тестові запитання	183
Запитання та завдання	184
Практичні завдання.....	185

14 КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	187
14.1 Сутність конкурентоспроможності підприємства	187
14.2 Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства	188
14.3 Методика діагностики конкурентоспроможності підприємства	190
Тестові запитання	195
Запитання та завдання	197
Практичні завдання	197
15 СУЧАСНІ МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА	200
15.1 Сутність та концепції розвитку підприємства	200
15.2 Сучасні тенденції організаційного розвитку підприємства	201
15.3 Характеристика сучасних моделей розвитку підприємства	203
15.4 Сутність трансформації, її види, напрями та форми	205
15.5 Організаційні форми та порядок проведення реструктуризації підприємств	206
Тестові запитання	208
Запитання та завдання	208
Практичні завдання	210
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	212

ВСТУП

Фінанси підприємств становлять основу фінансової системи держави, оскільки саме на мікрорівні створюється валовий внутрішній продукт, формуються національні доходи та акумулюються ресурси для соціально-економічного розвитку суспільства. В умовах динамічного ринкового середовища, посилення конкуренції та інтеграційних процесів, фінансова діяльність підприємств трансформується у складну систему управління грошовими відносинами, що виникають у процесі формування, розподілу та використання капіталу, доходів і грошових фондів.

Ефективна організація фінансів підприємства є ключовим інструментом забезпечення його фінансової стійкості, платоспроможності та інвестиційної привабливості. Вона охоплює широке коло питань: від оптимізації розрахункових операцій та управління обіговими коштами до складних механізмів формування прибутку, оподаткування та фінансового забезпечення відтворення необоротних активів. У сучасній економічній парадигмі фінанси підприємств розглядаються не лише як ресурсне забезпечення виробництва, а як стратегічний чинник підвищення ринкової вартості бізнесу та засіб мінімізації господарських ризиків.

Цей навчальний посібник спрямований на системне висвітлення теоретичних засад та практичних аспектів функціонування фінансів підприємств. У ньому розкрито сутність фінансових ресурсів, механізми грошових розрахунків, особливості формування виручки та прибутку в умовах діючої податкової системи України. Окрему увагу приділено методології оцінювання фінансового стану, інструментам фінансового планування та методам санації підприємств у кризових ситуаціях. Комплексний підхід до викладу матеріалу дозволяє майбутнім фахівцям опанувати інструментарій ухвалення обґрунтованих управлінських рішень, що базуються на об'єктивних закономірностях руху грошових потоків.

Матеріал посібника структуровано так, щоб забезпечити глибоке розуміння взаємозв'язків між внутрішніми виробничими процесами та зовнішніми фінансовими зобов'язаннями підприємства перед державою, кредиторами та контрагентами. Посібник стане надійним підґрунтям для формування професійних компетентностей у сфері фінансового менеджменту та аналізу, необхідних для ефективного функціонування в умовах сучасної економіки.

1 ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

- 1.1 Сутність і зміст фінансів підприємств, принципи їхньої організації.
- 1.2 Функції фінансів підприємств.
- 1.3 Джерела формування фінансових ресурсів підприємства.
- 1.4 Фінансова робота на підприємстві.

1.1 Сутність і зміст фінансів підприємств, принципи їхньої організації

Фінанси підприємств становлять відносно відокремлену складову державної фінансової системи, що охоплює широкий спектр грошових відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням капіталу, доходів та різноманітних грошових фондів у процесі кругообігу коштів суб'єкта господарювання. Саме на рівні підприємств формується значна частина доходів економіки, які в подальшому перерозподіляються у національному господарстві та виступають важливим джерелом економічного розвитку й соціального прогресу суспільства.

Фінанси підприємств необхідно чітко розмежовувати з такими поняттями, як гроші, грошові кошти чи фінансові ресурси. Гроші та фінансові ресурси характеризуються можливістю кількісної зміни – їхній обсяг може зростати або зменшуватися залежно від умов господарювання. Натомість фінанси підприємств відображають систему економічних відносин, матеріальною основою яких є гроші. Тому фінанси як категорія не підлягають безпосередньому кількісному вимірюванню, оскільки вони відображають саме характер і зміст економічних взаємозв'язків.

Фінанси підприємств можна визначити як сукупність економічних відносин, що виникають у процесі формування та отримання грошових фондів підприємства, розподілу доходів і накопичень, а також їхнього ефективного використання для забезпечення виконання основних функцій і завдань суб'єкта господарювання, здійснення розширеного відтворення та розвитку соціально-економічної сфери.

До фінансів підприємств належить низка грошових відносин, що виникають між різними учасниками економічної діяльності.

По-перше, це грошові відносини між підприємством і його засновниками. Вони виникають у процесі формування статутного капіталу підприємства і пов'язані з надходженням пайових або інших внесків засновників, а також із можливим отриманням коштів із державного бюджету. Статутний фонд виступає основним джерелом формування власних основних і оборотних коштів підприємства.

По-друге, важливу роль відіграють грошові відносини між підприємствами та іншими суб'єктами господарювання – постачальниками, покупцями, підрядними чи будівельними організаціями. Такі відносини

виникають у процесі здійснення господарських операцій, пов'язаних із купівлею та продажем продукції, виконанням робіт або наданням послуг.

По-третє, фінансові відносини формуються між підприємствами та елементами фінансово-кредитної системи, зокрема державним бюджетом, централізованими фондами, банківськими установами та страховими організаціями. У межах цих взаємозв'язків здійснюється сплата податків і обов'язкових платежів, перерахування страхових внесків, отримання та погашення банківських кредитів, проведення безготівкових розрахунків, а також отримання страхових компенсацій.

По-четверте, важливою складовою є грошові відносини між підприємством та його працівниками. Вони виникають під час формування фонду оплати праці, нарахування та виплати заробітної плати, здійснення матеріального стимулювання, виплати дивідендів власникам акцій, утримання податків та відшкодування збитків.

Крім того, існують внутрішні фінансові відносини в межах самого підприємства. Вони проявляються у процесі розподілу отриманих доходів і накопичень, формування різних цільових фондів і резервів грошових коштів, необхідних для забезпечення стабільної діяльності суб'єкта господарювання.

Фінансово-господарська діяльність підприємства, а також процес його створення та функціонування нерозривно пов'язані з грошовими відносинами. Саме вони опосередковують виробництво й реалізацію продукції, формування доходів і накопичень та їхній подальший розподіл за видами діяльності підприємства і відповідними напрямками використання. У зв'язку з цим у системі фінансів підприємств виділяють їхні об'єкти і суб'єкти.

Об'єктом фінансів підприємств виступають економічні відносини, що виникають у процесі формування, розподілу та використання доходів і накопичень, а також створення і використання фондів грошових коштів.

Суб'єктами фінансів підприємств є самі підприємства та організації, банківські установи, бюджетні органи, позабюджетні фонди, а також інші учасники зовнішнього економічного середовища, з якими підприємство вступає у фінансові взаємодії.

Матеріальною передумовою виникнення та функціонування фінансів виступають гроші, які є основою реалізації відповідних економічних відносин у діяльності підприємств.

Головне призначення фінансів підприємств полягає у забезпеченні ефективного розподілу доходів і накопичень, що здійснюється через формування відповідних фондів грошових ресурсів (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Призначення фінансів підприємств

Матеріальною основою функціонування фінансів підприємств є процес виробництва продукції, оскільки саме в результаті її реалізації формуються доходи суб'єктів господарювання та створюються відповідні грошові фонди.

Матеріальний зміст фінансів підприємств становлять фонди грошових коштів, що формуються у процесі розподілу отриманих доходів і накопичень.

Таблиця 1.1 – Основні принципи організації фінансів

	Принципи			
	Демократичний централізм	Плановість	Господарський (комерційний) розрахунок	Самофінансування
Сутність принципу	передбачає поєднання державного регулювання фінансових процесів із певною економічною самостійністю підприємств. З одного боку, держава вилучає частину доходів підприємств до централізованих фондів, передусім до державного бюджету, через систему податків і обов'язкових платежів. З іншого боку, підприємства мають можливість самостійно здійснювати виробничо-фінансову діяльність, а також приймати рішення щодо розподілу та використання власних доходів і накопичень	передбачає організацію фінансової діяльності підприємства на основі фінансового планування. У процесі складання фінансових планів враховуються основні виробничі показники, визначається потреба у фінансових ресурсах і джерела їхнього формування, необхідні для реалізації запланованих виробничих і господарських завдань	базується на економічній самостійності підприємства та його відповідальності за результати діяльності. Він передбачає самоокупність діяльності, матеріальну зацікавленість працівників у досягненні високих результатів, матеріальну відповідальність за ухвалені рішення, а також постійний контроль за ефективністю господарювання	означає, що основним джерелом розвитку підприємства виступають власні фінансові ресурси. За рахунок цих коштів здійснюється матеріальне стимулювання працівників, сплачуються обов'язкові платежі до бюджету, фінансуються амортизаційні відрахування та заходи щодо розширення і модернізації виробництва. Водночас самофінансування не виключає можливості використання довгострокових банківських кредитів, які надаються на поворотній і платній основі

Коментарі до таблиці.

1. Самоокупність діяльності підприємства означає покриття всіх виробничих і фінансових витрат за рахунок власних доходів, а також отримання прибутку, необхідного для формування накопичень, сплати податків до бюджету та матеріального стимулювання працівників. Для забезпечення роботи підприємства на принципах самоокупності рівень рентабельності повинен становити приблизно 8–15 % від собівартості реалізованої продукції або наданих послуг. Іншими словами, на кожні 100 грн витрат підприємство має отримувати 8–15 грн прибутку.

2. Для функціонування підприємства на засадах самофінансування рівень рентабельності має бути значно вищим – приблизно 30–35 % від собівартості реалізованої продукції або послуг, що забезпечує достатній обсяг власних фінансових ресурсів для подальшого розвитку.

Фінанси підприємств характеризуються *певними ознаками*, які можна поділити на загальні та специфічні.

До **загальних** ознак належить те, що фінанси підприємств відображають економічні відносини, пов'язані з грошовим оборотом у господарській діяльності. Вони мають розподільний характер, оскільки пов'язані з процесом формування та використання грошових надходжень і ресурсів.

Специфічні ознаки фінансів підприємств проявляються у тому, що відповідні фінансові відносини виникають у процесі первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту. У межах цього процесу відбувається формування децентралізованих фондів грошових коштів. Безпосереднім суб'єктом таких відносин виступає саме підприємство як самостійний суб'єкт господарювання.

Фінансові відносини підприємства можуть бути поділені на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фінансові відносини формуються всередині підприємства і пов'язані з його внутрішнім середовищем. До них належать взаємозв'язки між структурними підрозділами, працівниками, керівництвом, засновниками та іншими внутрішніми учасниками діяльності.

Зовнішні фінансові відносини виникають у процесі взаємодії підприємства із зовнішнім економічним середовищем. Вони охоплюють відносини з контрагентами, споживачами, державними органами, банківськими установами, страховими організаціями та іншими елементами фінансово-кредитної системи.

1.2 Функції фінансів підприємств

Фінанси підприємств виконують дві основні функції – розподільну та контрольну. Окрім них, важливу роль відіграють функції формування грошових фондів підприємства, стимулювання та регулювання його розвитку. Водночас зазначені функції мають похідний характер і впливають із реалізації двох базових функцій фінансів підприємств.

Таблиця 1.2 – Основні функції фінансів підприємств

Назва	Розподільна	Контрольна
Зміст	Розподіл отриманих господарюючими суб'єктами доходів (виручки) і накопичень за такими напрямками: • відшкодування вартості засобів виробництва, спожитих у процесі виробництва; • відшкодування валового доходу на фонд оплати роботи працівників; • відшкодування отриманого чистого доходу (прибутку) на сплату податків і платежів до бюджету, у фонди підприємства	Види контролю: • державний; • внутрішньогосподарський; • аудиторський; • громадський контроль. Завдяки контролю здійснюється цільовий розподіл фондів підприємства, відбувається перевірка правильності витрачання його фінансових ресурсів згідно з діючим законодавством і нормативними документами. Методи фінансового контролю: • аналіз; • обстеження; • нагляд; • ревізія; • перевірка

З метою здійснення фінансового контролю на підприємстві встановлюються відповідні нормативи, у яких визначаються обсяги грошових фондів та джерела їхнього формування. Такі нормативи дають змогу регламентувати використання фінансових ресурсів і забезпечити раціональне управління ними.

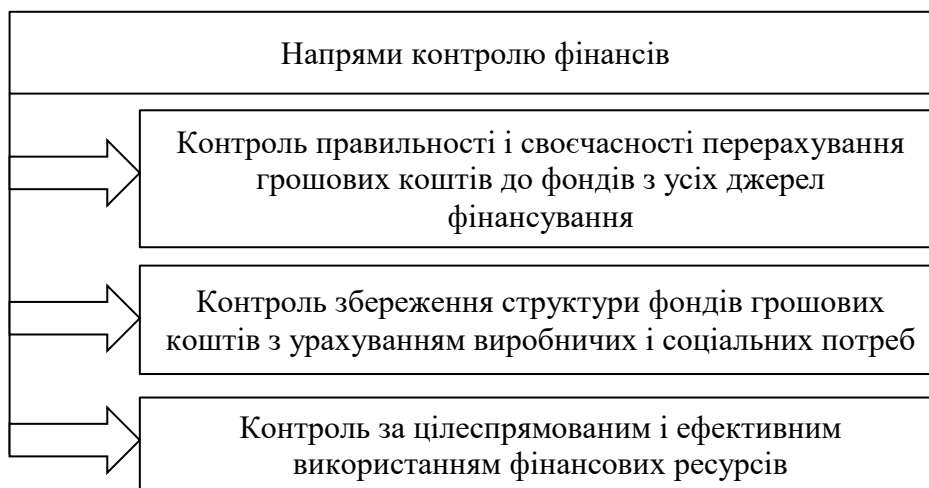


Рисунок 1.2 – Напрями контролю фінансів

Реалізація контрольної функції фінансів підприємства здійснюється за трьома основними напрямками (рис. 1.2).

1.3 Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність активів, власних грошових доходів і зовнішніх надходжень, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання та використовуються для виконання його фінансових зобов'язань, покриття поточних витрат, забезпечення розширення виробництва, а також здійснення економічного стимулювання діяльності (рис. 1.3).

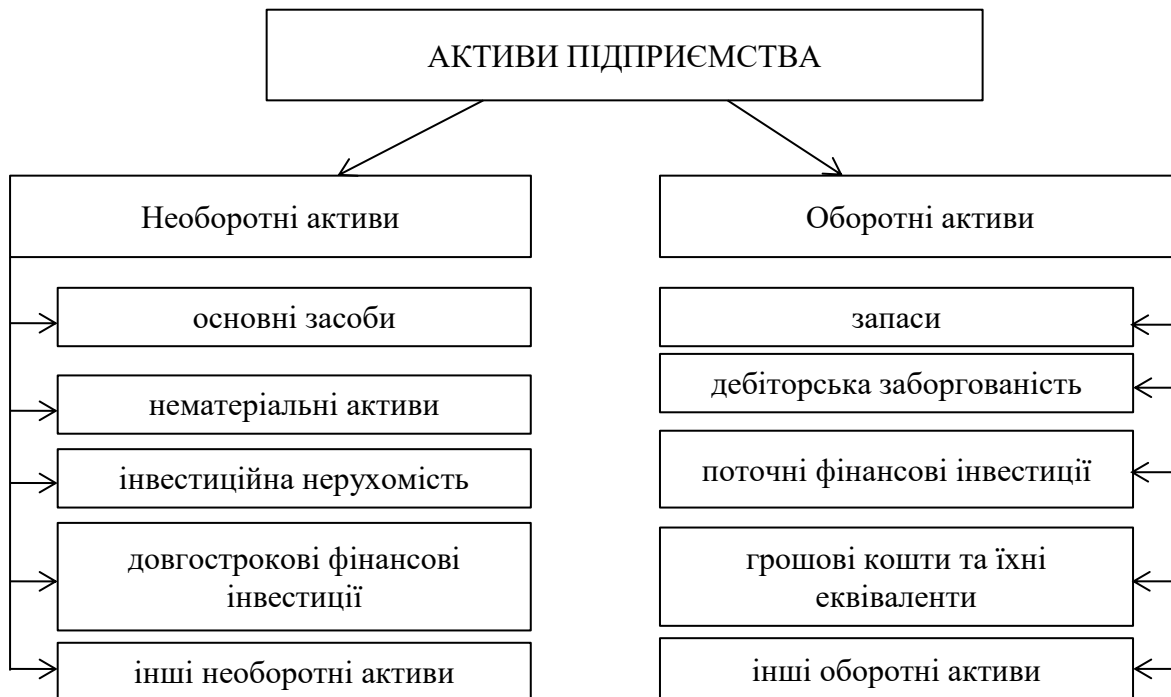


Рисунок 1.3 – Склад активів підприємства

На сьогодні необоротні активи підприємства розглядаються переважно за балансом підприємства (у межах проведення аналізу фінансового та майнового стану) і розглядаються за такими структурними елементами:

- 1) нематеріальні активи;
- 2) незавершені капітальні інвестиції;
- 3) основні засоби;
- 4) інвестиційна нерухомість;
- 5) довгострокові біологічні активи;
- 6) довгострокові та інші фінансові інвестиції;
- 7) довгострокова дебіторська заборгованість;
- 8) відстрочені податкові активи;
- 9) інші необоротні активи.

Оборотні активи за балансом складаються з таких елементів:

- 1) запаси;
- 2) поточні біологічні активи;

3) дебіторська заборгованість: дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; дебіторська заборгованість за виданими авансами, бюджету (зокрема з податку на прибуток), інша дебіторська заборгованість;

4) поточні фінансові інвестиції;

5) грошові кошти та їхні еквіваленти;

6) витрати майбутніх періодів;

7) інші оборотні активи.

Варто також пам'ятати, що оборотні активи підприємства можна розглядати як сукупність обігових фондів та фондів обігу.

До обігових фондів відносяться:

– обігові кошти у виробничих запасах (крім готової продукції);

– обігові кошти у виробництві.

Фонди обігу містять:

– готову продукцію;

– дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги;

– дебіторську заборгованість за розрахунками;

– грошові кошти та їхній еквівалент.

Фінансові ресурси підприємства можна класифікувати за такими ознаками:

1. За кругообігом:

– початкові (сформовані за рахунок статутного капіталу);

– прирощені (насамперед формуються за рахунок власних джерел – прибутку та амортизаційного фонду).

2. За використанням:

– матеріалізовані (основні засоби);

– в обігу (обігові кошти).

3. За правом власності:

– власні (фінансуються за рахунок акціонерного та приватного власного капіталу);

– надані (сформовані за рахунок державних коштів (бюджетні асигнування, надходження з цільових фондів) та корпоративних централізованих фондів);

– позичені (фінансуються за рахунок коштів, які були залучені у фінансово-кредитній системі або на фінансовому ринку).

Таблиця 1.3 – Джерела формування фінансових ресурсів

Власний капітал	Позиковий та залучений капітал
– статутний капітал; – пайові та інші внески; – амортизаційний фонд; – прибуток; – кошти, прирівняні до власних	– кредити; – інвестиції; – кошти, мобілізовані на фінансовому ринку; – кредиторська заборгованість

4. За формою реалізації:

- матеріальні (основні засоби, запаси, незавершене виробництво);
- нематеріальні (нематеріальні активи);
- фінансові (кошти у вигляді дебіторської заборгованості, на рахунках у банках та касі, а також у формі поточних фінансових інвестицій).

Науковці виділяють два типи джерел формування фінансових ресурсів.

1.4 Фінансова робота на підприємстві

Фінансова робота – це сукупність управлінських дій, пов'язаних з організацією та управлінням фінансами підприємства, які спрямовані на забезпечення безперервного відтворення фінансових ресурсів, їхнього ефективного використання, а також на контроль за дотриманням фінансової дисципліни.

Фінансова робота також передбачає процес визначення обсягів фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення різних напрямів діяльності підприємства, зокрема:

- виконання планів економічного і соціального розвитку підприємства, а також своєчасного виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, податковими органами, банківськими установами, іншими підприємствами та працівниками;

- повного і своєчасного забезпечення виробничого процесу необхідними матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами;

- здійснення ефективної інвестиційної діяльності, спрямованої на розвиток підприємства та підвищення результативності його функціонування.

Фінансова робота на підприємстві переслідує дві цілі (рис. 1.4).

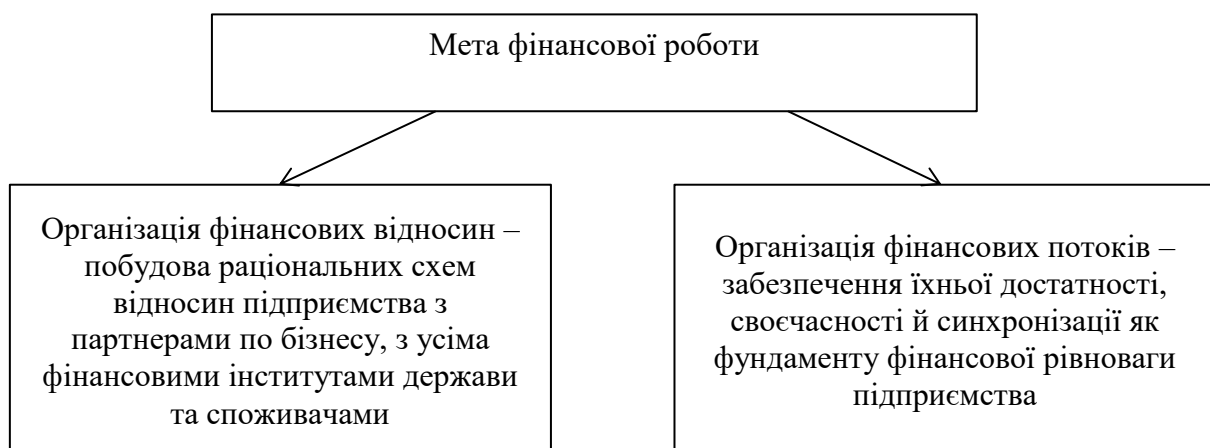


Рисунок 1.4 – Мета фінансової роботи на підприємстві

До основних завдань фінансової роботи на підприємстві належать такі:

- забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для безперервного здійснення виробничого процесу;
- виконання фінансових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання, державним бюджетом, банківськими установами та споживачами;
- формування джерел фінансування, достатніх для забезпечення потреб у фінансових ресурсах, реалізації процесу розширеного відтворення, розвитку соціальної інфраструктури підприємства та матеріального стимулювання працівників;
- ефективне та раціональне використання основних і оборотних активів підприємства;
- виявлення резервів зростання доходів і прибутку, підвищення рівня рентабельності та платоспроможності, зміцнення фінансового стану підприємства і підвищення результативності його фінансово-господарської діяльності;
- залучення додаткових джерел формування фінансових ресурсів і забезпечення їхнього інвестування з максимальною економічною віддачею;
- здійснення контролю за цільовим, ефективним і раціональним використанням фінансових ресурсів, а також за дотриманням фінансової дисципліни.

Організацію та здійснення фінансової роботи на підприємстві забезпечує фінансова служба або фінансовий відділ. До складу цього структурного підрозділу зазвичай входять:

- планово-економічний сектор;
- фінансовий сектор;
- розрахунковий сектор;
- сектор оперативно-касової роботи.

На підприємствах малого бізнесу виконання функцій фінансової роботи може покладатися безпосередньо на бухгалтера або керівника підприємства.

Загалом фінансова робота на підприємстві організовується за п'ятьма основними напрямками.

Таблиця 1.4 – Напрями фінансової роботи на підприємствах

Напрямок	Зміст роботи
1	2
Прогнозування	передбачає аналіз і передбачення змін ринкової кон'юнктури, економічної ситуації в країні, політичних факторів, а також оцінку поведінки контрагентів, партнерів і споживачів продукції. Таке прогнозування дає змогу підприємству завчасно враховувати можливі ризики та визначати перспективні напрями діяльності

Продовження таблиці 1.4

1	2
Фінансове планування	включає розроблення виробничих, фінансових та інвестиційних планів, у межах яких визначається потреба підприємства у фінансових ресурсах, а також джерела їхнього формування. Під час планування обов'язково враховується обмеженість ресурсів і можливі фінансові ризики, що дозволяє забезпечити більш обґрунтоване ухвалення управлінських рішень
Поточна фінансова робота	передбачає забезпечення виконання встановлених показників, а також своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед постачальниками, покупцями, банківськими установами, державним бюджетом і цільовими фондами
Оперативна фінансова робота	включає моніторинг грошових потоків, пошук надійних і економічно вигідних партнерів для співпраці та укладення з ними договорів. Також у межах цього напряму підтримуються фінансові відносини між структурними підрозділами підприємства – філіями, цехами, відділами, виробничими бригадами та працівниками. Окрім цього, здійснюється врегулювання фінансових відносин із різними органами та структурами, що пов'язані з внутрішньогалузевим перерозподілом фінансових ресурсів
Контрольно-аналітична робота	передбачає зіставлення фактичних результатів із запланованими показниками, оцінку ефективності планування і точності прогнозів з метою подальшого коригування планів. У межах цього напряму також контролюється дотримання встановлених норм, ставок і тарифів, аналізується доцільність використання фінансових ресурсів та джерела їхнього формування. Крім того, проводиться пошук додаткових ринків збуту, резервів виробничих потужностей і можливостей підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства

Фінансову роботу на підприємстві здійснюють на основі Господарського кодексу України, спеціальних інструкцій, вказівок фінансових і банківських органів.

Тестові запитання

1. Фінанси підприємств – це:
 - а) гроші, грошові кошти;
 - б) система економічних відносин;
 - в) кредитні ресурси;
 - г) матеріальні активи.
2. Укажіть, що таке рентабельний:
 - а) який фінансує сам себе;
 - б) який не має боргів перед кредитними установами;
 - в) який вчасно платить податки;
 - г) який виправдовує затрати, дає прибутки?

3. Поміркуйте та укажіть, хто здійснює внутрішньогосподарський контроль цільового розподілу фондів підприємства:

- а) державні контролюючі органи;
- б) суб'єкт господарювання;
- в) суспільство;
- г) органи незалежного зовнішнього аудиту?

4. Що не входить до інструментарію фінансового контролю підприємства:

- а) аналіз;
- б) планування діяльності підприємства;
- в) нагляд;
- г) ревізія?

5. До необоротних активів підприємства належить:

- а) готова продукція;
- б) обігові кошти у виробництві;
- в) грошові кошти та їхній еквівалент;
- г) довгострокова дебіторська заборгованість.

6. До складу залучених джерел формування фінансових ресурсів підприємства не належать:

- а) кредити та кредиторська заборгованість;
- б) пайові внески;
- в) кошти, мобілізовані на фінансовому ринку;
- г) амортизаційні відрахування.

7. Який напрям фінансової роботи на підприємствах передбачає забезпечення своєчасного виконання зобов'язань перед фінансово-кредитними установами:

- а) прогнозування;
- б) планування;
- в) оперативна робота;
- г) контрольно-аналітична робота?

8. Дайте визначення: «Фінансові ресурси – це...».

9. Дайте визначення: «Фінансова робота – це...».

10. Контрольно-аналітична робота містить:

- а) моніторинг грошових потоків підприємства;
- б) порівняння результатів роботи підприємства із планами;
- в) складання планів;
- г) прогнозування динаміки розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Запитання та завдання

1. Як ви розумієте, чому необхідно вивчати основи фінансів підприємств?

2. Яким фахівцям, окрім спеціалістів із економіки, можуть стати в нагоді знання основ фінансів підприємств?

3. Поясніть, як ви розумієте різницю між грошовими відносинами підприємства з власними працівниками та грошовими відносинами підприємства з банками?

4. У чому може проявлятися кожний тип відносин?

5. Чому один із принципів організації фінансів названо демократичним централізмом? Як ви розумієте зміст цього поняття?

6. Чим відрізняються самоокупність і самофінансування? За необхідності зверніться для відповіді до додаткових джерел інформації.

7. Хто здійснює розподільну функцію фінансів, а хто – контрольну?

8. Поміркуйте, що може належати до нематеріальних активів підприємства.

9. Проаналізувавши таблицю 1.3, сформулюйте, чим власний капітал відрізняється від залученого.

10. Поміркуйте, із якою метою розробляють фінансові плани підприємств. Спробуйте визначити, яку інформацію має містити фінансовий план, наприклад, цеху з виробництва товарів народного споживання, де працюють до 20 осіб.

Практичні завдання

Задача 1

Підприємство на звітну дату мало такі дані за балансом:

- зареєстрований (пайовий) – 8 000 тис. грн;
- капітал у дооцінках – 300 тис. грн;
- додатковий капітал – 90 тис. грн;
- резервний капітал – 600 тис. грн;
- нерозподілений прибуток – 100 тис. грн;
- неоплачений капітал – 20 тис. грн;
- вилучений капітал – 15 тис. грн;
- довгострокові кредити банків – 150 тис. грн;
- інші довгострокові зобов'язання – 40 тис. грн;
- відстрочені податкові зобов'язання – 80 тис. грн;
- довгострокові забезпечення виплат персоналу – 400 тис. грн;
- цільове фінансування – 500 тис. грн;
- короткострокові кредити банків – 300 тис. грн;
- поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – 60 тис. грн;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 900 тис. грн;
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками:
 - зі страхування – 40 тис. грн;
 - з оплати праці – 150 тис. грн;
 - з одержаних авансів – 600 тис. грн;
 - з учасниками – 500 тис. грн;

- із внутрішніх розрахунків – 350 тис. грн;
- доходи майбутніх періодів – 40 тис. грн.

Необхідно визначити обсяг джерел формування фінансових ресурсів, заповнивши таблицю.

Таблиця 1 – Обсяг та структура джерел формування фінансових ресурсів

Джерела формування фінансових ресурсів	тис. грн	%
а) власні		
б) позикові		
в) залучені		
Всього:		100,0

Задача 2

Підприємство має такі види витрат:

1. Вартість придбання сировини для виробництва.
2. Амортизація обладнання.
3. Вартість хімікатів, використаних у лабораторії.
4. Винагорода, яка виплачується персоналу по збуту у вигляді комісійних.

5. Зарплата секретаря директора.
6. Торговельні знижки.
7. Відпускні для виробничих робітників.
8. Зарплата охорони складу сировини.
9. Реклама.
10. Орендна плата за склад готової продукції.
11. Зарплата співробітника лабораторії.
12. Страхівка приміщень.
13. Зарплата контролера цеху.
14. Вартість заправки картриджів у головному корпусі.
15. Вартість спеціального захисного одягу для операторів.

Необхідно:

1. Розташувати зазначені витрати за категоріями:
 - витрати на реалізацію продукції;
 - виробничі накладні витрати;
 - адміністративні накладні витрати;
 - витрати на наукові дослідження.
2. У якому випадку зарплата виробничого персоналу відноситься не до змінних, а до постійних витрат.

Задача 3

Підприємство має три цехи та використовує систему обліку за центрами відповідальності. Звіт керівництву надає керівник кожного центру відповідальності (директор з виробництва, директор з маркетингу та фінансовий директор). За вихідними даними щодо запланованих бюджетом та фактичних витрат необхідно скласти звіти про виконання бюджетів центрами відповідальності.

Таблиця 2 – Вихідні дані за I квартал, тис. грн

Центр відповідальності	Заплановані бюджетом витрати	Фактичні витрати
Сировина та матеріали	258,4	234,7
Напівфабрикати	29,5	29,5
Зарплата начальника цеху 1	52	52
Зарплата начальника цеху 2	48	48
Зарплата начальника цеху 3	51	51
Зарплата виробничого персоналу	361,2	361,8
Використання обладнання	27	32,3
Комунальні послуги	25,5	30,2
Допоміжні матеріали	105,0	70,1
Додаткова зарплата	69,0	109,5
Витрати на рекламу	12,0	12,0
Витрати на дослідження ринку	8,0	7,1
Інші адміністративні витрати	13,8	13,6
Участь у виставках-ярмарках	9,4	9,4
Залучення обладнання у лізинг	51,3	52,0
Залучення інвестицій	42,7	40,4
Залучення короткострокового кредиту	38,1	39,0

2 ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Сутність грошових розрахунків підприємств.

2.2 Безготівкові та готівкові розрахунки.

2.3 Проведення касових операцій.

2.4 Види банківських рахунків і порядок їхнього відкриття.

2.1 Сутність грошових розрахунків підприємств

У процесі купівлі та продажу товарів, надання послуг, виконання грошових зобов'язань, а також під час розподілу і перерозподілу грошових коштів здійснюється значна кількість різноманітних платежів і розрахунків. Сукупність усіх цих платежів формує грошовий оборот.

Грошовий оборот становить процес руху грошей у сфері розподілу та обміну, через який розкривається економічна сутність грошей в їхньому русі.

Розглядаючи теоретичні засади грошового обороту, необхідно враховувати кілька важливих положень.

По-перше, гроші не можуть існувати ізольовано від економічних зв'язків, оскільки вони виконують функцію обслуговування потреб населення, суб'єктів господарювання, держави та світової економіки.

По-друге, у процесі грошового обороту формуються різноспрямовані грошові потоки, що відображають рух коштів між різними учасниками економічних відносин.

По-третє, ключову роль у функціонуванні грошового обороту відіграють банківські установи, оскільки саме вони безпосередньо впливають на обсяг і структуру грошової маси.

По-четверте, на стан грошового обороту негативно впливають неплатежі, тому важливо забезпечувати узгоджене формування потоків економічних ресурсів, а також грошових потоків доходів і споживчих витрат.

По-п'яте, використання бартерних операцій призводить до деформації грошового обороту, оскільки у цьому випадку ускладнюється забезпечення еквівалентності обміну.

Загальна грошова маса складається з грошей двох типів – активних і пасивних (рис. 2.1).

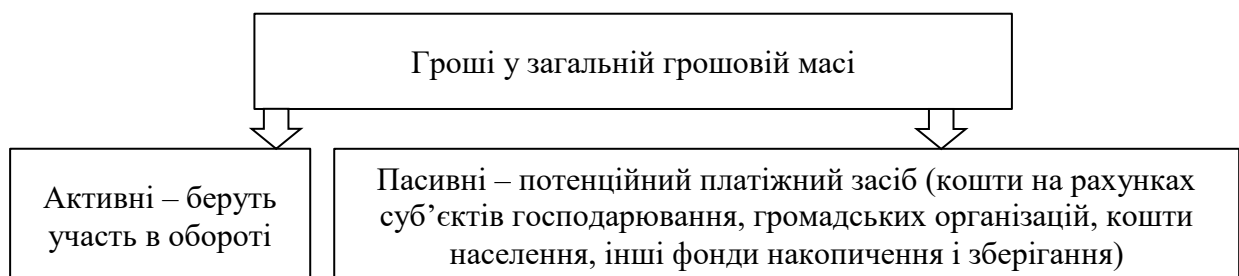


Рисунок 2.1 – Типи грошей в загальній грошовій масі

Кількість грошей, що безпосередньо перебувають у грошовому обороті, зазвичай є меншою за загальну суму грошової маси, оскільки частина коштів зосереджується у фондах накопичення та заощадження. Проте ці кошти не залишаються поза економічним обігом назавжди, адже з часом вони залучаються до активного грошового обороту.

На рівні підприємства обсяг і структура грошового обороту значною мірою визначаються особливостями виробничого процесу та характером споживання ресурсів. Наприклад, тривалий виробничий цикл, що потребує формування значних виробничих запасів, спричиняє збільшення обсягу платежів, пов'язаних із їхнім придбанням. Водночас підвищення трудомісткості продукції зумовлює зростання витрат, пов'язаних із оплатою праці.

У діяльності підприємства грошові кошти використовуються для задоволення різних господарських потреб. Розрахунки за кожним напрямом використання коштів здійснюються на основі відповідного документообігу та перебувають під контролем фінансових органів і банківських установ, які застосовують різні методи контролю та регулювання. Структуру грошового обороту підприємства подано на рисунку 2.2.

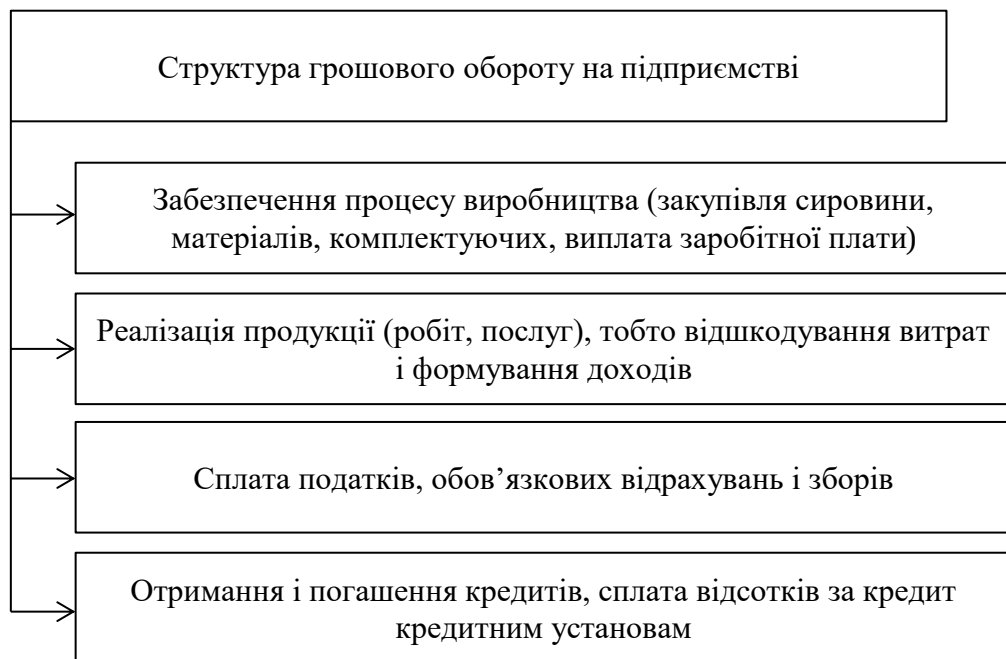


Рисунок 2.2 – Структура грошового обороту на підприємстві

Ефективність організації грошових розрахунків безпосередньо впливає на швидкість їхнього проведення, а отже, і на фінансовий стан суб'єктів господарювання.

2.2 Безготівкові та готівкові розрахунки

Грошова маса, що перебуває в обігу, функціонує у двох основних формах – готівковій та безготівковій. Поділ грошового обороту на ці дві форми є важливим інструментом державного регулювання обсягів і структури грошової маси.

Переважаюча частина грошового обороту припадає на безготівкові розрахунки. Вони широко застосовуються у всіх сферах господарської діяльності – у відносинах між підприємствами та організаціями, банківськими і фінансовими установами, а також у розрахунках із громадянами. Безготівкові платежі мають значні переваги, оскільки дають змогу зменшити витрати, пов'язані з організацією грошового обігу, а також забезпечують можливість ефективного державного контролю та регулювання фінансових потоків.

Сфери використання готівкових і безготівкових розрахунків чітко розмежовані, проте між ними існує тісний взаємозв'язок. Хоча готівкові розрахунки традиційно застосовуються переважно для обслуговування населення, поступово все більша частка таких операцій переводиться у безготівкову форму. Це стосується, зокрема, виплати заробітної плати, пенсій, соціальних виплат та різних видів матеріальної допомоги. Значною мірою цьому сприяє поширення використання платіжних карток і сучасних електронних платіжних систем.

Безготівкові розрахунки здійснюються шляхом проведення записів на банківських рахунках, що відображають процес списання коштів з рахунка платника та їхнього зарахування на рахунок отримувача.

Варто також враховувати, що підприємства, які використовують готівкову форму розрахунків, зобов'язані здавати отриману готівку до банківських установ у встановлені строки, залишаючи в касі лише незначну суму коштів у межах визначеного ліміту. Водночас для здійснення готівкових виплат підприємства повинні отримувати необхідні кошти в банку у встановленому порядку.

Основні сфери використання грошових розрахунків подано на рисунку 2.3.

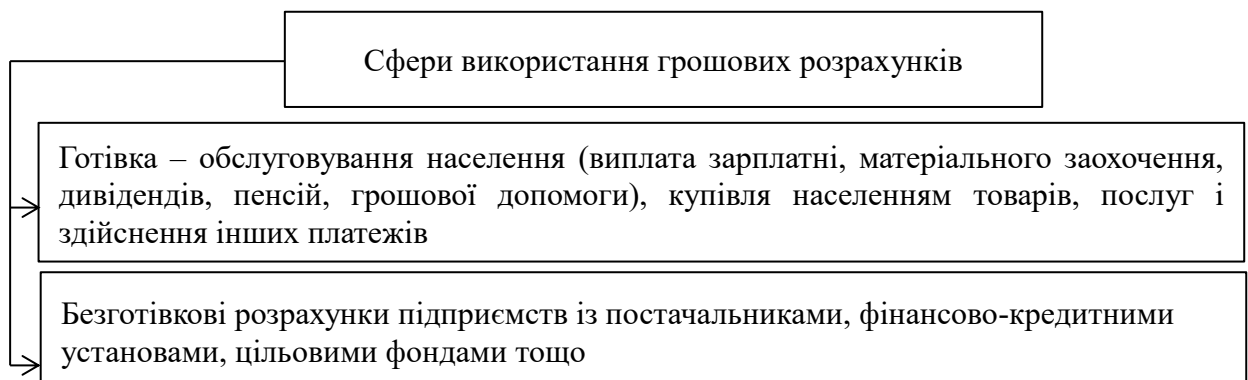


Рисунок 2.3 – Сфери використання готівкових та безготівкових розрахунків

Підприємства можуть здійснювати розрахунки з бюджетом, державними цільовими фондами та постачальниками як у готівковій, так і в безготівковій формі. Водночас у разі наявності податкової заборгованості між покупцем і постачальником продукції розрахунки повинні проводитися лише у безготівковій формі.

Готівкова та безготівкова форми розрахунків тісно взаємопов'язані між собою. Наприклад, отримуючи виручку від реалізації продукції у безготівковій формі, підприємство змушене звертатися до банківської установи для отримання готівкових коштів, необхідних для виплати заробітної плати, покриття окремих витрат та здійснення господарських потреб.

Підприємства торгівлі та сфери послуг зазвичай отримують оплату за продані товари або надані послуги у готівковій формі. Разом із тим їхні розрахунки з постачальниками, банківськими установами, фінансово-кредитними організаціями та цільовими фондами здебільшого здійснюються безготівково.

У практиці господарської діяльності розрізняють два основні типи безготівкових розрахунків.

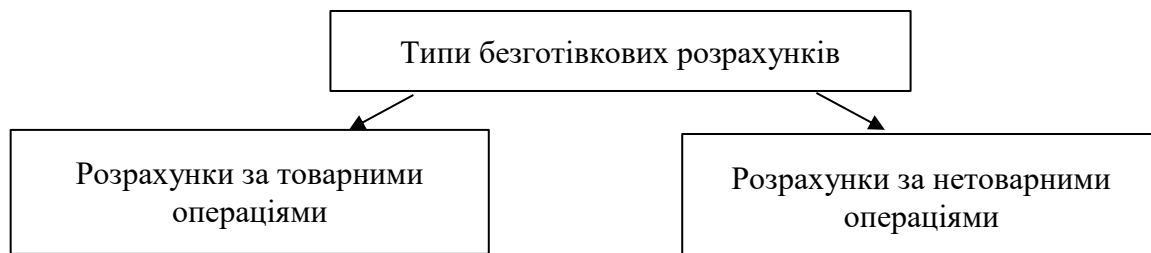


Рисунок 2.4 – Типи безготівкових розрахунків

Розрахунки за товарними операціями пов'язані з процесом реалізації продукції, виконанням робіт і наданням послуг. Саме ці розрахунки займають основну частку у грошовому обороті держави та забезпечують функціонування поточної фінансово-господарської діяльності підприємств. Від їх своєчасності та ефективності значною мірою залежать і розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за нетоварними операціями пов'язані передусім із фінансовими відносинами підприємств із кредитною системою, бюджетами різних рівнів, а також із виконанням зобов'язань щодо сплати фінансових санкцій. Такі розрахунки здійснюються зазвичай після завершення процесу реалізації продукції та завершення відповідного етапу кругообігу коштів підприємства. До них належать виплати заробітної плати працівникам, сплата податків і зборів до бюджетів та фондів державного соціального страхування, а також спрямування коштів на капітальні вкладення або проведення капітального ремонту.

Залежно від територіального розташування підприємств – покупців і продавців – та банківських установ, що їх обслуговують, безготівкові розрахунки поділяють на місцеві, міжміські та міжнародні.

Безготівкові розрахунки здійснюються через банківські установи, у яких відкриті рахунки суб'єктів господарювання. Проведення таких операцій відбувається шляхом відповідних записів на банківських рахунках, коли кошти списуються з рахунка платника та зараховуються на рахунок отримувача. Крім того, розрахунки можуть здійснюватися шляхом взаємозаліку вимог і зобов'язань між покупцем і постачальником продукції.

Залежно від того, які саме розрахункові документи використовуються для проведення платежів, розрізняють різні форми безготівкових розрахунків. Розрахунковий документ – це належно оформлений документ, що є підставою для переказу грошових коштів.

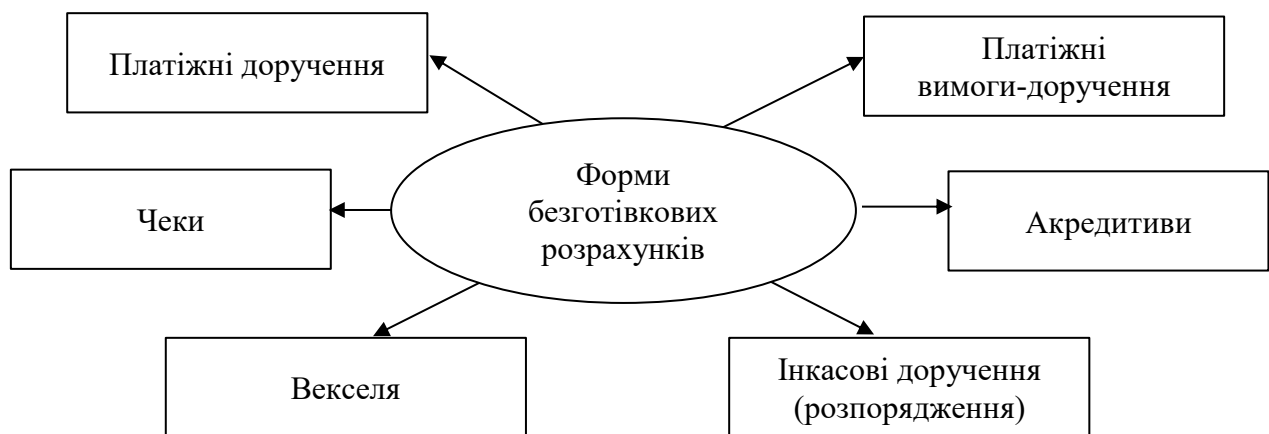


Рисунок 2.5 – Форми безготівкових розрахунків

Платіжні вимоги та інкасові доручення застосовуються у випадках примусового стягнення коштів у безспірному порядку. Такі документи використовують, зокрема, під час стягнення сум фінансових санкцій, погашення податкової заборгованості перед бюджетом, а також сплати штрафів, нарахованих державними податковими органами.

Підготовку розрахункових документів здійснюють безпосередньо платник або постачальник, а в окремих випадках – банківська установа, яка обслуговує відповідну операцію.

Проведення безготівкових розрахунків у господарському обороті регулюється чинними законодавчими актами та інструктивними документами. Методичне керівництво щодо розроблення форм і засобів розрахунків у національній економіці, встановлення правил документообігу, а також організації банківського контролю за здійсненням розрахункових операцій здійснює Національний банк України.

2.3 Проведення касових операцій

На підприємствах здійснюються різні касові операції, зокрема приймання та видача готівкових коштів. Порядок проведення таких операцій визначається нормативними актами Національного банку України. Встановлені правила поширюються на всі підприємства незалежно від форми власності та виду діяльності, а також на фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, за винятком банківських установ і підприємств зв'язку.

Підприємства, що мають відкриті поточні рахунки в банківських установах, зобов'язані зберігати свої грошові кошти саме на цих рахунках. Готівкові кошти з рахунків можуть отримуватися не лише для виплати заробітної плати, матеріального заохочення, покриття витрат на відрядження або загальногосподарські потреби, але й для інших цілей, зокрема для розрахунків за придбану сировину, матеріали, товари тощо.

Отримання готівки з поточного рахунка здійснюється за допомогою грошового чека. Оформлюючи грошовий чек, підприємство доручає банківській установі видати уповноваженій особі зазначену у документі суму коштів. При цьому під час заповнення чека забороняється робити виправлення, оскільки вони можуть викликати сумніви щодо достовірності документа.

Для здійснення розрахунків готівкою підприємства використовують певний перелік документів, зокрема: податкові накладні; прибуткові та видаткові касові ордери; касові або товарні чеки; квитанції; договори купівлі-продажу; акти закупівлі товарів, виконання робіт або надання послуг, а також інші документи, що підтверджують здійснення господарських операцій, які підлягають оплаті.

Форма податкової накладної, порядок ведення книг обліку придбання та продажу товарів (робіт і послуг), правила їхнього заповнення та система обліку відповідних операцій визначаються Державною податковою службою України.

Для підприємств, що мають банківські рахунки і здійснюють операції з готівкою, встановлюється ліміт залишку готівкових коштів у касі. Такий ліміт визначається банком за місцем відкриття рахунка з урахуванням режиму роботи підприємства, специфіки його діяльності, віддаленості від банку, обсягів касових оборотів, а також строків і порядку здавання готівки до банківської установи.

Підприємства мають право зберігати в касі готівкові кошти лише в межах встановленого ліміту. За потреби протягом року цей ліміт може переглядатися. До моменту встановлення нового ліміту на поточний рік діє показник, визначений на попередній період.

Колективні сільськогосподарські кооперативи та селянські спілки самостійно визначають суму готівкових коштів, що можуть постійно зберігатися у їхніх касах. Про встановлений обсяг вони повинні повідомляти

банківські установи, які їх обслуговують, у першому кварталі кожного року. Із коштів, що знаходяться у касі, такі підприємства можуть здійснювати поточні витрати, за винятком виплат заробітної плати та дивідендів.

Ліміт залишку готівки в касі не встановлюється для фермерських господарств, діяльність яких пов'язана винятково з виробництвом, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції, а також для фізичних осіб – підприємців.

Готівкові кошти, що перевищують встановлений ліміт, підприємства повинні здавати до банку у строки, визначені обслуговуючою банківською установою. Такі кошти зараховуються на банківські рахунки підприємства. У випадку, коли ліміт залишку готівки не встановлено, вся готівка, що перебуває у касі на кінець робочого дня, підлягає здаванню до банку.

Приймання готівкових коштів у касу підприємства здійснюється на підставі належно оформлених прибуткових касових ордерів, які підписує головний бухгалтер або уповноважена ним особа. Видача готівки проводиться за видатковими касовими ордерами або на підставі правильно оформлених платіжних чи розрахунково-платіжних відомостей. Усі операції з надходження та видачі готівки в національній валюті обов'язково реєструються у касовій книзі підприємства.

У підприємствах сфери торгівлі, громадського харчування та надання послуг приймання і облік готівки, що надходить від населення, здійснюється із застосуванням реєстраторів розрахункових операцій (РРО) або товарно-касових книг. Порядок використання РРО встановлюється Державною податковою службою України.

Кожне підприємство, яке має касу, веде одну касову книгу. Якщо підприємство має структурні підрозділи, що проводять касові операції з готівкою, такі підрозділи також повинні вести власні касові книги незалежно від того, чи ведуть вони окремий баланс.

Записи до касової книги здійснює касир після кожної операції приймання або видачі коштів на підставі відповідних касових документів. Наприкінці кожного робочого дня касир підраховує залишок готівки у касі на наступний день і передає до бухгалтерії звіт про проведені операції. Контроль за правильністю ведення касової книги здійснює головний бухгалтер підприємства.

2.4 Види банківських рахунків і порядок їхнього відкриття

Для зберігання грошових коштів та проведення банківських операцій суб'єкти підприємницької діяльності – як юридичні, так і фізичні особи – відкривають рахунки у банківських установах за власним вибором і за згодою відповідного банку. Підприємство має право відкривати один або декілька поточних рахунків у національній валюті, а також рахунки в іноземній валюті.

Усі суб'єкти господарювання та банківські установи повинні дотримуватися вимог чинного законодавства щодо порядку відкриття та обслуговування рахунків. У разі порушення встановлених правил відповідальність несуть як суб'єкти підприємницької діяльності, так і комерційні банки.

Підприємства та їхні структурні підрозділи можуть відкривати рахунки різних видів як у національній, так і в іноземній валюті залежно від характеру господарської діяльності та потреб у здійсненні фінансових операцій.

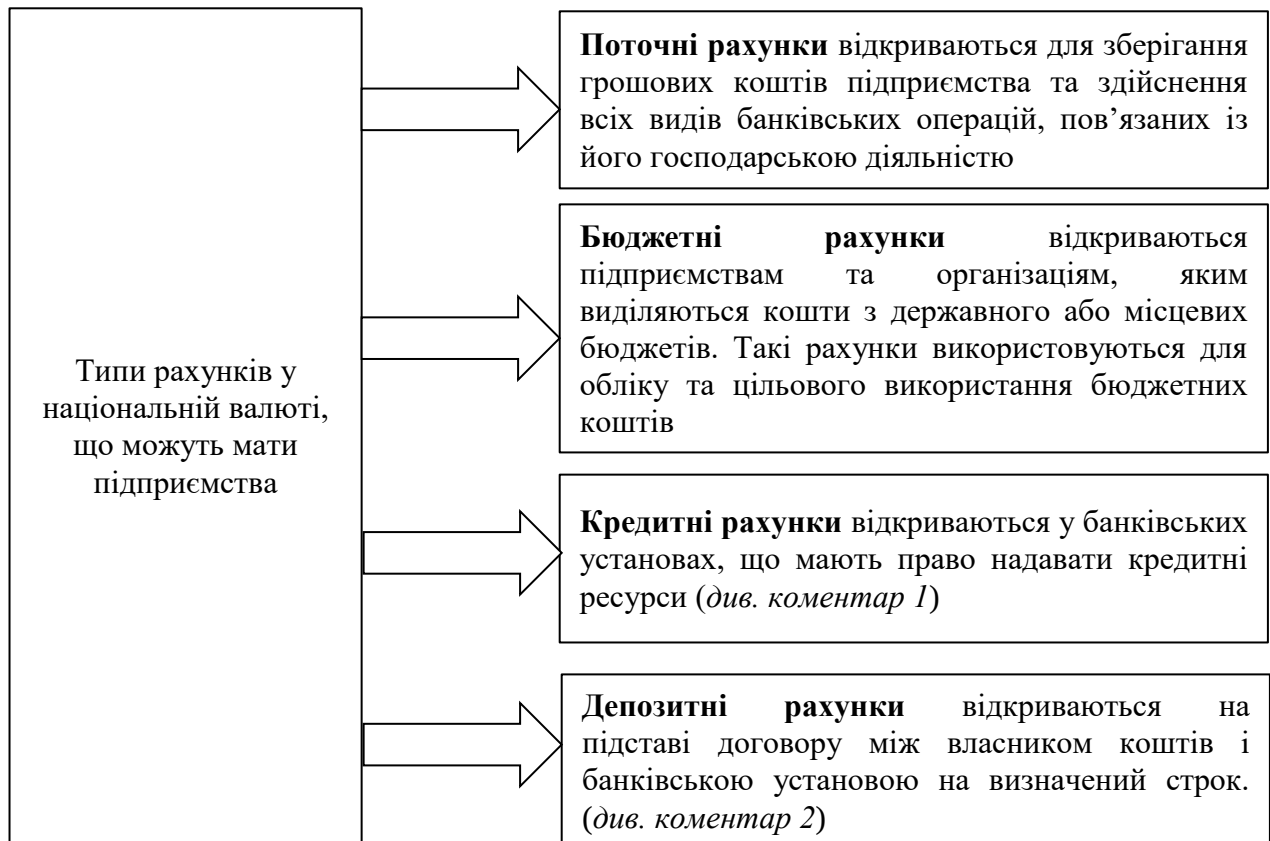


Рисунок 2.6 – Типи рахунків підприємства у національній валюті

Коментарі до схеми.

1. Кредитні рахунки призначені для обліку кредитів, наданих шляхом оплати розрахункових документів або переказу коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов укладеної кредитної угоди.

2. Кошти на депозитний рахунок зазвичай перераховуються з поточного рахунка підприємства, а після завершення встановленого строку зберігання повертаються на цей рахунок. Нараховані відсотки за депозитом можуть бути зараховані на поточний рахунок або спрямовані на збільшення суми депозиту. При цьому здійснення розрахункових операцій і видача готівки з депозитного рахунка не допускаються.

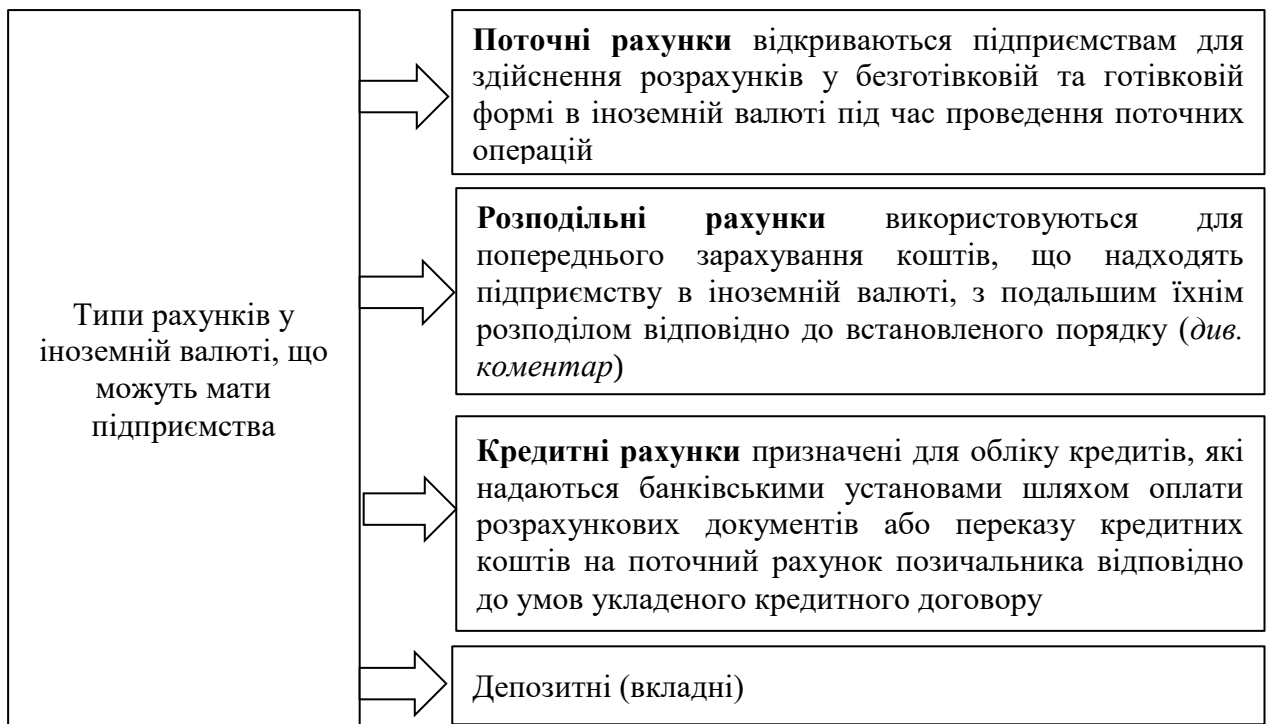


Рисунок 2.7 – Типи рахунків підприємства в іноземній валюті

Коментар до схеми.

Кошти в іноземній валюті, зараховані на розподільний рахунок і такі, що не підлягають обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України, використовуються відповідно до їхнього цільового призначення.

Гривневий еквівалент іноземної валюти, яка була зарахована на розподільний рахунок і відповідно до чинного законодавства підлягає продажу на міжбанківському валютному ринку України, після проведення такої операції у встановленому порядку зараховується на поточний рахунок підприємства.

Для відкриття поточних рахунків у національній або іноземній валюті підприємства подають до банківських установ відповідний пакет документів. До нього належать:

- заява на відкриття рахунка, підписана керівником підприємства та головним бухгалтером;
- нотаріально засвідчена копія свідоцтва про державну реєстрацію, виданого органом державної виконавчої влади або іншим уповноваженим органом;
- копія статуту (положення) підприємства, засвідчена нотаріально або органом, який здійснював реєстрацію. Банк, що відкриває поточний рахунок, робить відповідну позначку про відкриття рахунка на примірнику статуту (положення), де міститься відмітка про взяття підприємства на податковий облік, після чого цей документ повертається власнику рахунка;
- копія документа, що підтверджує взяття підприємства на облік у податковому органі;

– картка зі зразками підписів осіб, уповноважених розпоряджатися рахунком та підписувати розрахункові документи, із відбитком печатки підприємства;

– копія документа про реєстрацію підприємства в Пенсійному фонді України, засвідчена нотаріально або органом, який його видав.

Якщо поточний рахунок в іноземній валюті відкривається у тому самому банку, де вже відкрито рахунок у національній валюті, підприємству достатньо подати заяву на відкриття рахунка та картку зі зразками підписів і відбитком печатки.

У разі реорганізації підприємства (злиття, перетворення або виділення) рахунок підлягає переоформленню. Для цього до банку подають ті самі документи, що й при створенні підприємства. Якщо змінюється назва підприємства, банку необхідно надати заяву власника рахунка, нову копію свідоцтва про державну реєстрацію та зміни до установчих документів. У випадку зміни виду діяльності підприємства до банківської установи подається нова редакція статуту (положення).

У разі ліквідації підприємства його основний рахунок переоформлюється на ім'я ліквідаційної комісії. Для цього до банку подається рішення про ліквідацію підприємства, а також нотаріально засвідчена картка зі зразками підписів уповноважених членів ліквідаційної комісії та відбитком печатки підприємства, що ліквідується. Після цього ліквідаційна комісія здійснює необхідні заходи щодо закриття всіх додаткових рахунків підприємства.

Тестові запитання

1. Що створює грошовий оборот на окремому підприємстві:
 - а) тільки купівля сировини;
 - б) тільки виплата зарплатні;
 - в) тільки сплата податків;
 - г) сукупність усіх платежів?
2. Укажіть синонім до терміна «готівка».
 - а) умовні гроші;
 - б) наявні гроші;
 - в) криптовалюта;
 - г) векселя.
3. Із чим пов'язані розрахунки за товарними операціями:
 - а) із виплатами кредитів;
 - б) із реалізацією продукції;
 - в) із сплатою фінансових санкцій;
 - г) із сплатою податків?
4. Яка державна установа (який орган влади) регламентує порядок ведення касових операцій в Україні:
 - а) Національний банк;
 - б) Кабінет міністрів;

- в) Державна податкова адміністрація;
 - г) Верховна Рада?
5. Яка установа визначає в Україні порядок застосування електронних контрольно-касових апаратів:
- а) Міністерство фінансів;
 - б) Державна податкова адміністрація;
 - в) місцеві держадміністрації;
 - г) Верховний суд?
6. Як називають тип рахунку в національній валюті, що призначений для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів банківських операцій:
- а) бюджетний;
 - б) депозитний;
 - в) кредитний;
 - г) поточний?
7. Який документ не входить до переліку паперів, необхідних для відкриття поточних рахунків:
- а) індивідуальний податковий номер;
 - б) заява на відкриття рахунка;
 - в) копія свідоцтва про державну реєстрацію;
 - г) копія статуту?
8. Продовжте визначення: «Грошовий оборот – це...».
9. Продовжте визначення: «Пасивні гроші – це...».
10. Запишіть 3–4 цілі, на які підприємства можуть отримувати готівку з власного рахунка.

Запитання та завдання

1. Від чого залежить обсяг грошового обороту на підприємстві?
2. Поміркуйте, що може впливати на обсяг грошового обороту на підприємстві міської інфраструктури, де працюють 800 осіб?
3. Які розрахунки підприємство може водночас здійснювати готівкою або у безготівковий спосіб?
4. У чому полягає різниця між платіжними дорученнями та платіжними вимогами-дорученнями? Для відповіді на запитання самостійно знайдіть додаткову інформацію.
5. Яку роль у грошових операціях відіграє грошовий чек?
6. Дайте своїми словами визначення поняттю «грошовий чек».
7. Як ви гадаєте, навіщо встановлюють ліміти залишку готівки в касі для підприємств, що мають рахунки в банках і здійснюють касові операції з готівкою?
8. Якими нормативними документами регулюється процес встановлення ліміту готівки у касі підприємства?
9. У чому полягає принципова різниця між рахунками підприємства в іноземній та національній валюті?

10. У якому випадку проводяться розрахунки за нетоварними операціями?

Практичні завдання

Завдання 1

Заповніть платіжне доручення

0410001

ПЛАТІЖНЕ ДОРУЧЕННЯ № _____

від «____» _____ 20__ р.

Одержано банком
«____» _____ 20__ р.

Платник				
Код				
Банк платника		Код банку	ДЕБЕТ рах. N	СУМА
Отримувач				
Код			КРЕДИТ рах. N	
Банк одержувача		Код банку		
Сума словами				
Призначення платежу				
ДР				
М.П.	Підпис	_____	Проведено банком	
		_____	«____» _____ 20__ р.	
			Підпис банку	

Завдання 2

Заповніть платіжну вимогу-доручення

ПЛАТІЖНА ВИМОГА – ДОРУЧЕННЯ №

від _____

0410002

Одержано банком

«_____»

20__р.

Платник

Код

Банк платника

код банку

ДЕБЕТ рах. №

СУМА

Отримувач

Код

Банк отримувача

код банку

КРЕДИТ рах. №

Призначення
платежу

ДР

Підписи
отримувача

М.П.

Сума до оплати словами

ДЕБЕТ рах. №

СУМА ДО
ОПЛАТИ

--	--

КРЕДИТ рах. №

М.П.

Підписи

Проведено банком

«_____» _____

20__р.

підпис банку

3 ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

3.1 Характеристика і склад грошових надходжень підприємств.

3.2 Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг.

3.3 Доходи від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності.

3.4 Формування валового і чистого доходу.

3.1 Характеристика і склад грошових надходжень підприємств

Грошові надходження підприємств поділяють на дві групи залежно від їхніх джерел.

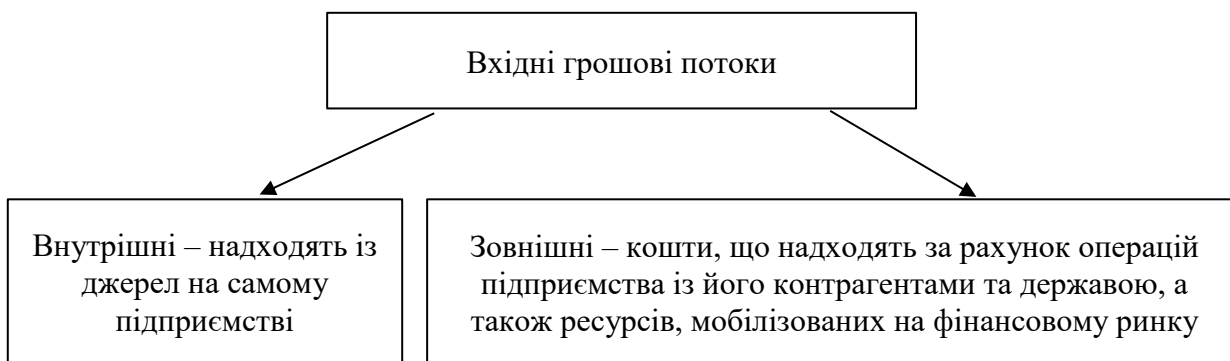


Рисунок 3.1 – Види грошових потоків підприємства

Співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел надходження коштів на підприємство визначається сферою його діяльності та організаційно-правовою формою. У країнах із розвиненою ринковою економікою основна частина фінансових ресурсів формується саме за рахунок внутрішніх джерел – їхня частка зазвичай становить приблизно 60–70 %.

До внутрішніх і зовнішніх грошових надходжень підприємства належать:

- доходи від основної (операційної) діяльності, зокрема виручка від реалізації продукції, товарів, виконаних робіт і наданих послуг;

- доходи від іншої операційної діяльності, які виникають у результаті реалізації оборотних активів та іноземної валюти, операційної оренди, операційних курсових різниць, отримання пені, штрафів і неустойок, списання кредиторської заборгованості, а також у вигляді грантів, субсидій та інших надходжень;

- доходи від фінансової діяльності, що пов'язані зі спільною діяльністю, інвестуванням в асоційовані чи дочірні підприємства, отриманням дивідендів, відсотків за облігаціями та інших фінансових доходів;

- доходи від іншої звичайної діяльності, які формуються внаслідок реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних та інших необоротних активів, ліквідації необоротних активів, виникнення

неопераційних курсових різниць, отримання безоплатних оборотних активів, а також у результаті уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;

– доходи від надзвичайних подій, що включають відшкодування збитків, спричинених надзвичайними ситуаціями, та інші надзвичайні надходження.

Грошові надходження підприємства відіграють важливу роль у процесі кругообігу коштів. Саме завдяки їм відбувається відшкодування витрат, вкладених у виробництво, формуються доходи та різні грошові фонди. Це створює економічні передумови для нового циклу виробництва і реалізації продукції, розвитку та розширення господарської діяльності підприємства, а також для зростання його власного капіталу.

3.2 Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг

Для підприємства-виробника успішна реалізація продукції є одним із ключових показників ефективності його виробничої та комерційної діяльності. Вона свідчить про те, що виготовлена продукція за своїми споживчими властивостями, рівнем якості, ціною та асортиментом відповідає потребам покупців і сформованому попиту на ринку. Якщо продукція швидко реалізується і знаходить свого споживача, це означає, що підприємство правильно визначило напрями виробництва, обрало оптимальну номенклатуру товарів і врахувало вимоги ринку.

Реалізація продукції також відображає конкурентоспроможність підприємства, оскільки покупці віддають перевагу тим товарам, які мають кращі характеристики порівняно з продукцією інших виробників. Високий рівень реалізації свідчить про ефективну організацію виробництва, належну якість продукції, правильну цінову політику та ефективну систему збуту.

Крім того, реалізація продукції є завершальною стадією кругообігу коштів підприємства. Саме на цьому етапі відбувається відшкодування витрат, понесених у процесі виробництва, та формування виручки від реалізації. Отримані кошти створюють фінансову основу для подальшого функціонування підприємства, забезпечують можливість відновлення виробничого процесу, здійснення інвестицій у розвиток виробництва, а також формування прибутку.

Таким чином, обсяг і результати реалізації продукції є важливими індикаторами стану підприємства, його фінансової стабільності та перспектив подальшого розвитку.

Методи визначення моменту реалізації продукції мають важливе значення для організації обліку доходів підприємства, формування фінансових результатів та визначення податкових зобов'язань. У господарській практиці застосовують два основні підходи – **метод нарахування** та **касовий метод**.

Метод нарахування передбачає визнання доходу від реалізації продукції у момент передачі товару покупцеві, незалежно від того, чи були

фактично отримані грошові кошти. Зазвичай таким моментом вважається відвантаження продукції або передання її споживачу разом із переходом права власності на товар.

Відповідно до цього методу виручка визнається тоді, коли підприємство виконало свої зобов'язання перед покупцем, тобто поставило продукцію, виконало роботи або надало послуги. Водночас оплата може надійти пізніше – через певний проміжок часу після відвантаження.

Метод нарахування є найпоширенішим у сучасній системі бухгалтерського обліку, оскільки він дозволяє більш точно відображати реальні результати господарської діяльності підприємства. Доходи та витрати відносять до того звітного періоду, у якому вони виникли, незалежно від фактичного руху грошових коштів.

Застосування методу нарахування має низку переваг. По-перше, він забезпечує більш об'єктивне відображення фінансових результатів підприємства. По-друге, дозволяє зіставити доходи з витратами, пов'язаними з виробництвом і реалізацією продукції. По-третє, дає можливість здійснювати більш точне фінансове планування та аналіз діяльності.

Водночас використання цього методу може призводити до ситуації, коли підприємство визнає дохід і сплачує податки ще до фактичного надходження коштів від покупців. Це створює додаткове навантаження на ліквідність підприємства та потребує ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Касовий метод ґрунтується на принципі фактичного руху грошових коштів. Відповідно до цього підходу дохід від реалізації продукції визнається лише після надходження оплати від покупця на банківський рахунок підприємства або до його каси.

Отже, моментом реалізації вважається саме отримання коштів за продану продукцію, виконані роботи чи надані послуги. До цього часу операція не вважається завершеною з погляду формування доходу.

Касовий метод є більш простим з погляду організації обліку, оскільки всі доходи фіксуються на основі фактичних грошових надходжень. Він також дозволяє уникнути ситуації, коли підприємство змушене сплачувати податки з доходів, які ще не отримані.

Однак цей метод має і певні недоліки. Зокрема, він не завжди дає можливість точно відобразити економічний результат діяльності підприємства за певний період, оскільки доходи можуть надходити із затримкою. У такому разі фінансові результати різних періодів можуть бути викривлені.

Касовий метод застосовується переважно на малих підприємствах або у випадках, коли законодавство дозволяє використовувати спрощені системи обліку.

Таким чином, метод нарахування і касовий метод відрізняються насамперед моментом визнання доходу. У першому випадку дохід відображається під час відвантаження продукції або передачі права

власності, а в другому – лише після фактичного отримання грошових коштів від покупця. Обидва підходи мають свої переваги та особливості застосування залежно від умов господарської діяльності підприємства.

Обсяг виручки від реалізації продукції формується під впливом сукупності різних факторів.

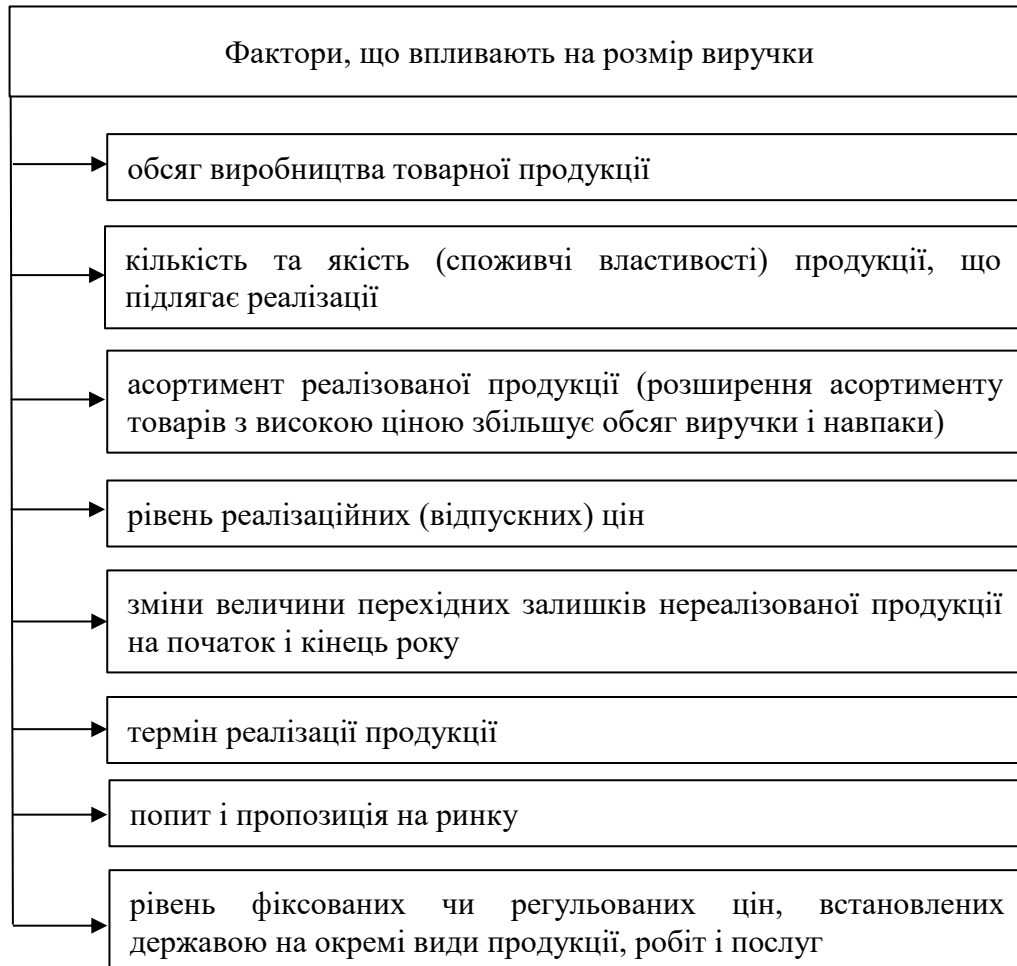


Рисунок 3.2 – Фактори впливу на виручку підприємства

Серед чинників, що впливають на величину виручки підприємства, виділяють фіксовані та регульовані ціни. Водночас у ринкових умовах функціонує ще один вид цін – вільні.

Фіксовані ціни встановлюються державою в адміністративному порядку. Їх зазвичай застосовують щодо товарів і послуг першої необхідності, а також продукції, виробництво якої здійснюється державою монопольно, наприклад природного газу, електроенергії та деяких інших ресурсів. Регульовані ціни передбачають державне регулювання рівня рентабельності окремих соціально значущих товарів, зокрема хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування та інших товарів масового споживання. Рівень рентабельності у таких випадках визначається за допомогою індикативних цін, тобто встановленням мінімальних і

максимальних меж ціни. Вільні ціни формуються безпосередньо на ринку під впливом співвідношення попиту і пропозиції та встановлюються за домовленістю між постачальниками і споживачами продукції.

Під час формування вільних цін за основу беруть собівартість продукції та запланований прибуток, який визначається через рівень планової рентабельності. Після цього до ціни додають акцизний збір, якщо продукція належить до підакцизних товарів, а також податок на додану вартість.

Розрахунок ціни продукції можна здійснити за кількома формулами.

$$Ц1 = C + П, \quad (3.1)$$

де Ц1 – ціна продукції (ціна виробника продукції);

С – собівартість продукції;

П – прибуток.

$$Ц2 = C + П + ПДВ, \quad (3.2)$$

де Ц2 – ціна продукції з податком на додану вартість;

ПДВ – податок на додану вартість.

$$Ц3 = C + П + АЗ + ПДВ, \quad (3.3)$$

де Ц3 – ціна продукції з акцизним збором і податком на додану вартість;

АЗ – акцизний збір.

Відтак повну роздрібну ціну продукції можна розрахувати за формулою:

$$Ц4 = C + П + АЗ + ПДВ + ТН, \quad (3.4)$$

де Ц4 – роздрібна ціна продукції;

ТН – торгова націнка.

Залежно від того, кому саме реалізується продукція, застосовують відпускні або роздрібні ціни. У разі продажу продукції посередникам великими партіями або оптовими обсягами використовують відпускні ціни. Посередницькі організації також продають придбану продукцію роздрібним торговим підприємствам за цінами, до складу яких включено збутові націнки. Надалі роздрібні торгові організації реалізують товари безпосередньо кінцевим споживачам за роздрібними цінами, що містять торговельну націнку. У випадках, коли реалізація товарів здійснюється за фіксованими цінами, торгові підприємства отримують торговельну знижку.

У ринковій економіці ціна виступає одним із найважливіших інструментів регулювання виробництва і споживання. Вона безпосередньо

впливає на співвідношення попиту та пропозиції на ринку, визначає рівень зацікавленості виробників у випуску певної продукції та формує поведінку споживачів під час придбання товарів.

З процесом реалізації продукції тісно пов'язане поняття **планової виручки від реалізації продукції**. Планова виручка від реалізації продукції становить суму коштів, що надходить на рахунок підприємства від продажу виробленої продукції. Вона виступає основним джерелом формування грошових доходів і фінансових ресурсів підприємства. Величина виручки визначає можливість відшкодування витрат, понесених у процесі виробництва, формування прибутку, а також своєчасність і повноту сплати податків, виконання зобов'язань перед бюджетом і погашення банківських кредитів. Таким чином, виручка від реалізації продукції є важливою фінансовою категорією, що відображає систему грошових відносин між виробниками (постачальниками) та споживачами продукції.

Розмір планової виручки від реалізації продукції визначають шляхом множення кількості реалізованих виробів на їхню реалізаційну ціну. Після цього отримані суми підсумовують за всією номенклатурою продукції, що реалізується підприємством.

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів визначають за формулою:

$$B = P \times C, \quad (3.5)$$

де B – виручка;

P – кількість реалізованих виробів;

C – ціна реалізації кожного виробу.

Обсяг реалізації можна розрахувати залежно від товарного випуску виробів у плановому періоді, додаючи залишки виробів на початок планового періоду і віднімаючи їх на кінець планового періоду. Плановий обсяг реалізації рахують за формулою:

$$P = 31 + T - 32, \quad (3.6)$$

де P – обсяг реалізації в плановому періоді;

31 – залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок планового періоду;

T – випуск товарної продукції в плановому періоді;

32 – залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

Реалізаційні ціни у плановому періоді встановлюють на основі цін, що діяли у базовому періоді, з урахуванням очікуваних змін у майбутньому періоді. Водночас враховують можливі коливання попиту і пропозиції на

ринку, зміну кон'юнктури, рівень конкуренції, а також інші фактори, що можуть впливати на формування ціни продукції.

Якщо підприємство виробляє широкий асортимент продукції, планування обсягу реалізації доцільно здійснювати за допомогою комбінованого методу. За такого підходу виручку від реалізації основних видів продукції визначають методом прямого розрахунку. Водночас для обчислення виручки від реалізації продукції додаткового асортименту застосовують укрупнений метод.

Для проведення таких розрахунків враховують обсяг товарної продукції за всією номенклатурою виробів. До вартості товарного випуску додають вартість залишків продукції на початок планового періоду, після чого від отриманої суми віднімають очікувану вартість залишків на кінець планового періоду. При цьому розрахунки виконують як за відпускними вільними цінами, так і за показниками собівартості продукції.

3.3 Доходи від фінансової, інвестиційної та іншої діяльності

Окрім доходів від операційної діяльності, підприємства можуть отримувати грошові надходження від фінансової, інвестиційної та іншої діяльності. Такі доходи відіграють важливу роль у формуванні фінансових результатів підприємства, оскільки дають змогу ефективніше використовувати наявні ресурси, диверсифікувати джерела прибутку та підвищувати загальну фінансову стійкість суб'єкта господарювання.

Інвестиційна діяльність пов'язана з придбанням, використанням і реалізацією необоротних активів, а також із вкладенням коштів у фінансові інструменти інших підприємств. Доходи від такої діяльності можуть виникати внаслідок реалізації основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів або фінансових інвестицій, таких як акції чи облігації інших підприємств. Інвестиційна діяльність також передбачає отримання доходів від участі в капіталі інших суб'єктів господарювання, що може проявлятися у формі дивідендів або доходів від спільної діяльності.

Здійснюючи фінансові інвестиції, підприємство повинно використовувати переважно тимчасово вільні фінансові ресурси, які не залучені до виробничого процесу. Разом із тим важливо зберігати певний рівень ліквідності, тобто мати достатній обсяг коштів або швидколіквідних активів для покриття можливих непередбачених витрат. Такими активами можуть бути залишки коштів на банківських рахунках або високоліквідні цінні папери, зокрема державні облігації чи казначейські зобов'язання.

Фінансова діяльність підприємства охоплює операції, що призводять до зміни обсягу та структури власного і позикового капіталу. У межах такої діяльності підприємство може отримувати кошти у вигляді кредитів і позик, випускати власні цінні папери, залучати інвестиції від власників або інших інвесторів. До фінансових доходів можуть належати, зокрема, відсотки за

фінансовими інструментами, дивіденди від фінансових вкладень, а також інші доходи, пов'язані з операціями на фінансовому ринку.

Крім того, підприємства можуть отримувати доходи від **іншої діяльності**, які не пов'язані безпосередньо з операційними процесами виробництва та реалізації продукції. До таких доходів належать, наприклад, надходження від здавання майна в оренду. Передача в оренду будівель, споруд, обладнання або техніки може здійснюватися як у формі звичайної оренди, так і у формі фінансового лізингу.

Лізинг становить особливу форму довгострокової оренди, за якої право користування майном передається іншому суб'єкту господарювання на платній основі та на визначений договором строк. Об'єктами лізингових операцій є матеріальні активи, що належать до основних засобів підприємства. У лізингових відносинах зазвичай беруть участь три сторони: постачальник майна, лізингова компанія, яка придбаває це майно та передає його у користування, і орендар, що отримує майно для використання протягом установленого періоду.

Окремим джерелом доходів підприємства можуть бути **курсіві різниці**, які виникають у процесі здійснення валютних операцій або внаслідок переоцінки коштів, що зберігаються на валютних рахунках. За сприятливих змін валютного курсу підприємство може отримувати додатковий фінансовий результат.

Таким чином, доходи від фінансової, інвестиційної та іншої діяльності доповнюють доходи від операційної діяльності та сприяють формуванню загального фінансового результату підприємства. Рациональне використання цих джерел доходу дає можливість підвищити ефективність господарської діяльності та забезпечити стабільний розвиток підприємства.

3.4 Формування валового і чистого доходу

Грошові надходження від реалізації продукції формують виручку підприємства. Вона є первинною формою доходу та відображає загальну суму коштів, отриманих або належних до отримання підприємством за реалізовану продукцію, виконані роботи чи надані послуги. Саме виручка забезпечує відшкодування витрат виробництва, виконання фінансових зобов'язань підприємства та формування фінансових результатів його діяльності.

Валовий дохід підприємства становить повну суму виручки від реалізації продукції за встановленими цінами. До його складу входить уся сума коштів, що сплачується покупцями за продукцію, включаючи непрямі податки, які входять до ціни товару. Таким чином, валовий дохід відображає загальний обсяг грошових надходжень від реалізації продукції.

Однак частина цих коштів не належить підприємству, оскільки підлягає перерахуванню до бюджету у вигляді непрямих податків. До таких податків належать передусім податок на додану вартість та акцизний податок, які включаються до ціни продукції та сплачуються споживачами у складі її вартості.

Після вилючення з валового доходу непрямих податків визначають **чистий дохід від реалізації продукції**. Чистий дохід становить ту частину грошових надходжень, яка фактично залишається у розпорядженні підприємства після перерахування до бюджету податку на додану вартість, акцизного податку та інших непрямих платежів, що входять до ціни продукції.

Чистий дохід характеризує реальний обсяг коштів, отриманих підприємством від реалізації продукції. Саме він використовується для покриття витрат на виробництво і реалізацію продукції, здійснення розрахунків з контрагентами, виконання фінансових зобов'язань та формування прибутку підприємства.

Отже, формування доходу від реалізації продукції відбувається у такій послідовності: спочатку підприємство отримує валовий дохід у вигляді виручки від реалізації продукції, після чого з нього вилучаються непрямі податки, і в результаті визначається чистий дохід підприємства.

Тестові запитання

1. Що не входить до категорії доходів від фінансових операцій:
 - а) інвестиції;
 - б) отримані дивіденди;
 - в) виручка від реалізації продукції;
 - г) отримані відсотки за облігаціями?
2. Що не входить до категорії доходів від основної (операційної) діяльності:
 - а) відшкодування збитків від надзвичайних подій;
 - б) виручка від реалізації продукції;
 - в) виручка від реалізації робіт;
 - г) виручка від реалізації послуг?
3. Який фактор не впливає на розмір виручки:
 - а) заробітна платня працівників;
 - б) асортимент реалізованої продукції;
 - в) попит і пропозиція на ринку;
 - г) обсяг виробництва товарної продукції?
4. За якою формулою можна підрахувати обсяг реалізації:
 - а) $\Pi_2 = C + П + ПДВ$;
 - б) $\Pi_4 = C + П + АЗ + ПДВ + ТН$;
 - в) $B = P \times \Pi$;
 - г) $P = Z_1 + T - Z_2$?

5. Укажіть правильне визначення. Лізинг – це:
 - а) вид депозиту;
 - б) форма оренди;
 - в) гра на різниці валютних курсів;
 - г) ціна продукції з податком на додану вартість.
6. Різницею між чим є валовий дохід:
 - а) між вартістю додаткового продукту та прибутком;
 - б) між чистим доходом і прибутком;
 - в) між виручкою та сумою податкових платежів;
 - г) між виручкою та матеріальними й амортизаційними витратами?
7. Показником чого є валовий дохід:
 - а) рівня зарплатні;
 - б) економічної ефективності підприємства;
 - в) доходу власників підприємства;
 - г) рівня сплати податків?
8. Продовжте визначення: «Виручка від реалізації продукції – це...».
9. Продовжте визначення: «Регульовані ціни – це...».
10. Дайте визначення поняття «планова виручка від реалізації продукції».

Запитання та завдання

1. Які грошові надходження підприємства можна віднести до зовнішніх, а які до внутрішніх?
2. Поміркуйте, як велика кількість пропозицій одного типу товарів може впливати на розмір виручки підприємства, що випускає цей товар?
3. На вашу думку, чому інвестувати потрібно надлишкові, вільні фінансові ресурси?
4. Як ви вважаєте, у що вигідно інвестувати в наш час? Обґрунтуйте свою думку.
5. Спробуйте схематично (або у вигляді формул) зобразити різницю між виручкою, валовим доходом і чистим доходом.
6. Що впливатиме на процес формування ціни?
7. Які податки та у який спосіб включаються в ціну продукції?
8. Охарактеризуйте доходи підприємства від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.
9. Охарактеризуйте позитивний та від’ємний грошові потоки.
10. У чому причини виникнення незбалансованого грошового потоку?

Практичні завдання

Задача 1

Розрахуйте прогнозний обсяг валових доходів підприємства за такими даними:

Показники	Од. виміру	Кількість
Залишок нереалізованої продукції на початок року	тис. грн	128
Прогноз випуску товарної продукції за собівартістю	тис. грн	125 000
Залишки нереалізованої продукції на кінець року	тис. грн	750
Виручки від реалізації	тис. грн	?
Рентабельність реалізованої продукції	%	30
Доходи від реалізації цінних паперів	тис. грн	85
Емісійний дохід	тис. грн	44
Виплачені підприємству дивіденди	тис. грн	132
Доходи, що були отримані у вигляді штрафів	тис. грн	7
Всього валових доходів	тис. грн	?

Задача 2

Визначити обсяг виручки від реалізації продукції за відпускними цінами (з ПДВ) за такими даними:

Назва виробів	Залишки нереалізованої продукції на початок періоду, шт.	Випуск товарної продукції в плановому періоді, шт.	Залишки нереалізованої продукції на кінець періоду, шт.	Оптова ціна виробу (без ПДВ), грн
Продукція 1	550	8 540	362	129
Продукція 2	750	14 972	28	351
Продукція 3	20	720	45	287

Задача 3

Розрахуйте дохід підприємства за рік від фінансової та інвестиційної діяльності за такими даними:

Операція	Сума, тис. грн
Здійснення інвестицій у спільну діяльність	259 020
Здійснення інвестицій у дочірні підприємства	123 548
Отримання дивідендів	88 050
Інші доходи від фінансових операцій	70 648
Реалізація фінансових інвестицій	215 486
Дооцінка необоротних активів	215 486
Уцінка фінансових інвестицій	189 254
Сплата відсотків	854

Задача 4

Розрахувати обсяг виручки від реалізації продукції за оптовими цінами без ПДВ методом прямого рахунку за такими даними:

Назва виробів	Залишки нереалізованої продукції на початок планового періоду, шт.	Очікуваний обсяг випуску товарної продукції, шт.	Залишки нереалізованої продукції на кінець планового періоду, шт.	Собівартість одиниці продукції, грн	Рентабельність одиниці виробу, %
Продукція 1	78	5 487	84	158	28
Продукція 2	54	5 216	24	216	32
Продукція 3	98	7 842	76	324	35

Задача 5

Визначити величину валового і чистого доходу підприємства за такими даними:

Операція	Сума, тис. грн
Реалізовано продукції за звітний період	954
Амортизаційні відрахування	402
Заробітна плата персоналу	547

4 ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

4.1 Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства.

4.2 Формування прибутку підприємства.

4.3 Розподіл прибутку підприємства.

4.4 Використання чистого прибутку.

4.1 Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства

Кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є **прибуток**. Він відображає економічний підсумок функціонування підприємства за певний період і виступає одним із найважливіших показників ефективності його діяльності. Прибуток характеризує здатність підприємства створювати додану вартість, забезпечувати самофінансування та формувати фінансові ресурси для подальшого розвитку.

У загальному вигляді прибуток визначається як **різниця між доходами, отриманими від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), та витратами, пов'язаними з її виробництвом і реалізацією**. Отже, прибуток формується в процесі господарської діяльності підприємства як результат перевищення отриманих доходів над понесеними витратами. Якщо ж витрати перевищують доходи, підприємство зазнає збитків.

Формування прибутку є складним економічним процесом, що залежить від багатьох факторів. Насамперед на його величину впливають обсяги виробництва та реалізації продукції, рівень цін на продукцію, собівартість виробництва, ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також стан ринкового середовища. Важливу роль відіграє і структура витрат підприємства, оскільки зниження витрат виробництва безпосередньо сприяє збільшенню прибутку.

Формування прибутку починається з процесу отримання доходу від реалізації продукції. На цьому етапі підприємство здійснює виробництво товарів або надання послуг, після чого відбувається їхня реалізація на ринку. Отримана виручка є основним джерелом покриття витрат підприємства та формування прибутку. Частина цієї виручки спрямовується на відшкодування витрат, пов'язаних із виробництвом продукції, зокрема витрат на сировину, матеріали, оплату праці, енергоносії, амортизацію основних засобів та інші витрати. Лише після покриття цих витрат формується фінансовий результат діяльності підприємства.

Прибуток відіграє важливу роль у функціонуванні підприємства та розвитку економіки загалом. Насамперед він є **основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства**, які можуть бути використані для розширення виробництва, модернізації обладнання,

впровадження нових технологій, підвищення якості продукції та освоєння нових ринків збуту. Крім того, прибуток забезпечує можливість формування різних фондів підприємства, зокрема резервного, інвестиційного та інших цільових фондів.

Важливим є і те, що прибуток виступає **джерелом наповнення державного бюджету**, оскільки з нього сплачуються податки та інші обов'язкові платежі. Таким чином, частина прибутку підприємств використовується для фінансування державних програм, розвитку соціальної сфери, інфраструктури та інших суспільних потреб.

Окрім цього, прибуток має значний вплив на **інвестиційну привабливість підприємства**. Високий рівень прибутковості свідчить про ефективність діяльності підприємства і підвищує довіру інвесторів, кредиторів і партнерів. Для кредиторів прибуток є показником платоспроможності підприємства та його здатності своєчасно виконувати фінансові зобов'язання. Для інвесторів він виступає критерієм доцільності вкладення капіталу.

Таким чином, прибуток є не лише підсумковим фінансовим результатом діяльності підприємства, а й важливим економічним показником, який характеризує ефективність господарювання, впливає на фінансову стійкість підприємства, його конкурентоспроможність та можливості подальшого розвитку. Саме тому раціональне формування і ефективне використання прибутку є одним із ключових завдань фінансового управління підприємством. Загальна формула розрахунку прибутку:

$$\text{Прибуток} = \text{Виручка (дохід)} - \text{Витрати.} \quad (4.1)$$

Величина прибутку є важливим економічним показником для різних учасників господарських відносин, оскільки саме вона характеризує фінансову результативність діяльності підприємства та рівень його економічної надійності. На основі показників прибутковості різні суб'єкти економічної системи можуть оцінювати фінансовий стан підприємства, перспективи його розвитку та здатність виконувати свої фінансові зобов'язання.

Зокрема, **кредитори** аналізують розмір отриманого прибутку для оцінювання спроможності підприємства своєчасно погашати кредити та сплачувати відсотки за користування позиковими коштами. Стабільне отримання прибутку свідчить про фінансову стійкість підприємства та зменшує ризик неповернення кредитних ресурсів.

Інвестори, зі свого боку, розглядають прибуток як один із ключових критеріїв доцільності вкладення капіталу. Високий рівень прибутковості підприємства підвищує його інвестиційну привабливість, оскільки створює можливість отримання доходу у вигляді дивідендів або зростання вартості вкладеного капіталу.

Водночас **постачальники** оцінюють за рівнем прибутку платоспроможність підприємства та його здатність своєчасно розраховуватися за поставлену сировину, матеріали та інші ресурси. Таким чином, величина прибутку виступає важливим орієнтиром для всіх учасників економічних відносин, які взаємодіють із підприємством у процесі його господарської діяльності.

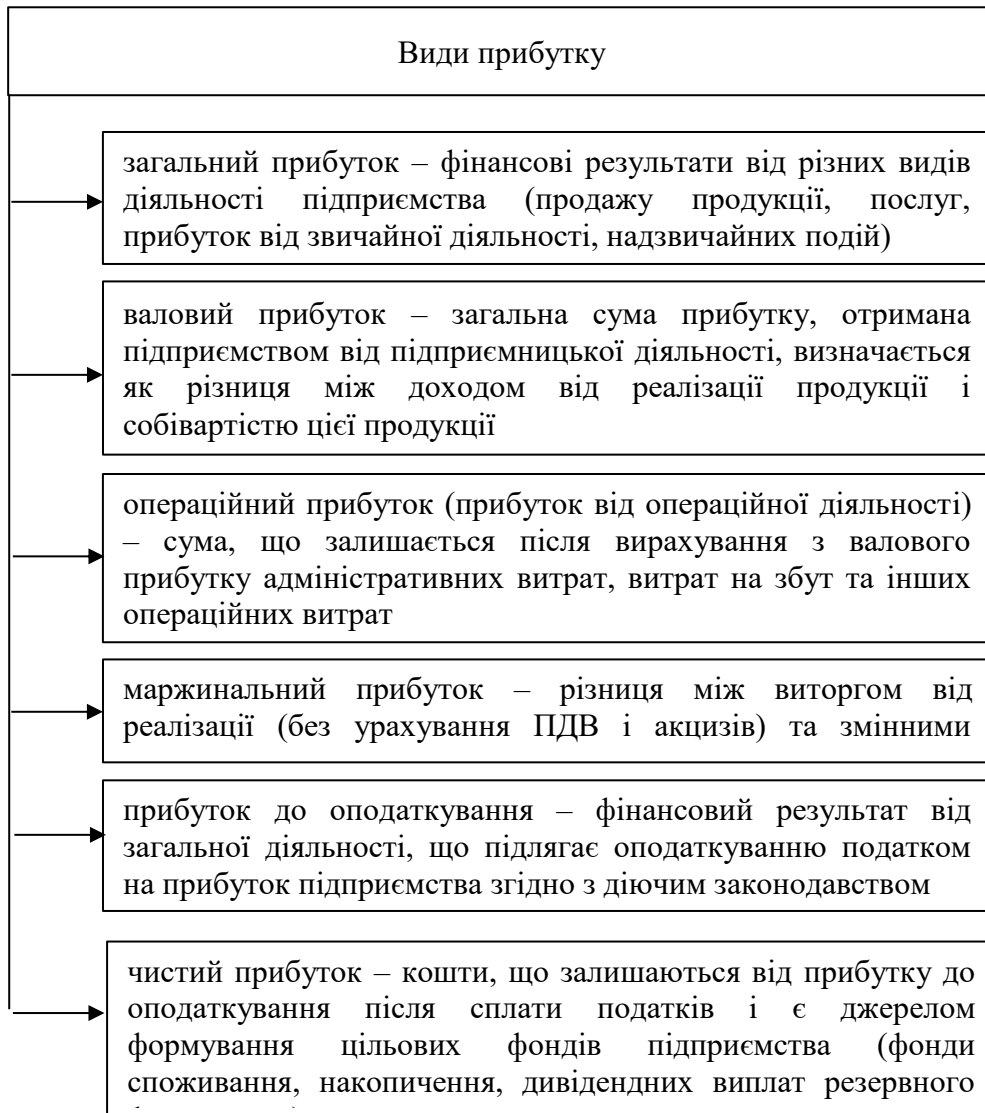


Рисунок 4.1 – Види прибутку підприємства

Як найважливіша категорія ринкових відносин прибуток виконує низку функцій.

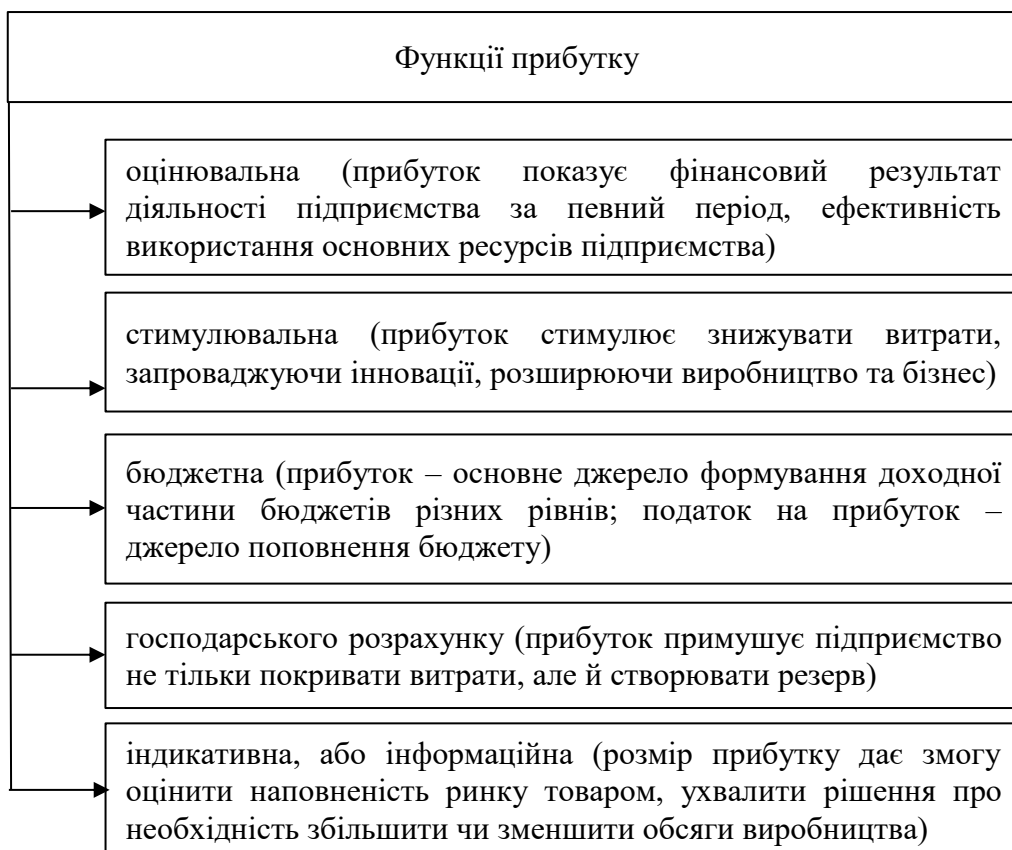


Рисунок 4.2 – Функції прибутку підприємства

Прибуток є однією з ключових економічних категорій товарного виробництва, що відображає систему економічних відносин, які виникають у процесі суспільного виробництва. З економічного погляду прибуток виступає важливим рушійним фактором розвитку ринкової економіки, джерелом розширення виробництва та необхідним елементом процесу відтворення.

З соціального погляду прибуток є основою зростання добробуту власника підприємства, а також своєрідною винагородою за прийняття підприємницького ризику і виконання функцій організації та управління виробництвом. Наявність прибутку стимулює підприємців до активної господарської діяльності, впровадження нових технологій, раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, а також до пошуку більш ефективних способів організації виробництва.

Водночас прагнення до отримання максимального прибутку іноді може супроводжуватися використанням недобросовісних методів господарювання, зокрема штучним завищенням цін, монополізацією ринку або застосуванням демпінгової цінової політики. Саме тому важливо розглядати прибуток передусім як джерело розвитку суспільного виробництва і економічного зростання, а не лише як засіб особистого збагачення.

4.2 Формування прибутку підприємства

Прибуток є об'єктивною економічною категорією, формування якої зумовлюється дією загальноекономічних закономірностей. На його величину впливають суспільні процеси, а також зміни, що відбуваються у сфері виробництва і розподілу валового внутрішнього продукту.

Разом із тим прибуток виступає підсумковим показником фінансово-господарської діяльності підприємства як суб'єкта господарювання. Він відображає кінцевий результат виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємства. Тому на процес формування прибутку впливають різні фактори, зокрема сфера діяльності підприємства, галузь економіки, форма власності, а також встановлений порядок визначення фінансових результатів. Важливе значення мають і методи обчислення собівартості продукції (робіт, послуг), а також склад і величина загальногосподарських витрат.

Процес формування чистого прибутку підприємства може бути поданий у вигляді відповідної схеми.



Рисунок 4.3 – Формування чистого прибутку підприємства

4.3 Розподіл прибутку підприємства

Отриманий підприємством прибуток може використовуватися для задоволення різних економічних потреб. Насамперед частина прибутку, що підлягає вилученню відповідно до чинного законодавства, спрямовується до державного бюджету. За рахунок цих надходжень формуються фінансові ресурси держави та забезпечується фінансування бюджетних видатків. Крім того, прибуток виступає важливим джерелом формування власних фінансових ресурсів підприємства, які використовуються для забезпечення його подальшої господарської діяльності.

Отже, прибуток, отриманий підприємством, виступає об'єктом розподілу. У процесі розподілу прибутку можна виділити два основні етапи.

Перший етап – це розподіл загального прибутку. На цьому етапі основними учасниками розподілу є держава та підприємство. У результаті такого розподілу кожна зі сторін отримує визначену частку прибутку. Співвідношення між часткою прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, і часткою, яка спрямовується до бюджету, залежить від податкової політики держави щодо суб'єктів господарювання.

Другий етап – це розподіл прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства після здійснення обов'язкових платежів до бюджету. На цьому етапі кошти можуть спрямовуватися до різних цільових фондів підприємства, з яких фінансуються відповідні витрати. Крім того, частина прибутку може використовуватися для виплати дивідендів власникам підприємства та задоволення інших потреб господарської діяльності.

Розподіл прибутку підприємства можна подати у вигляді схеми.

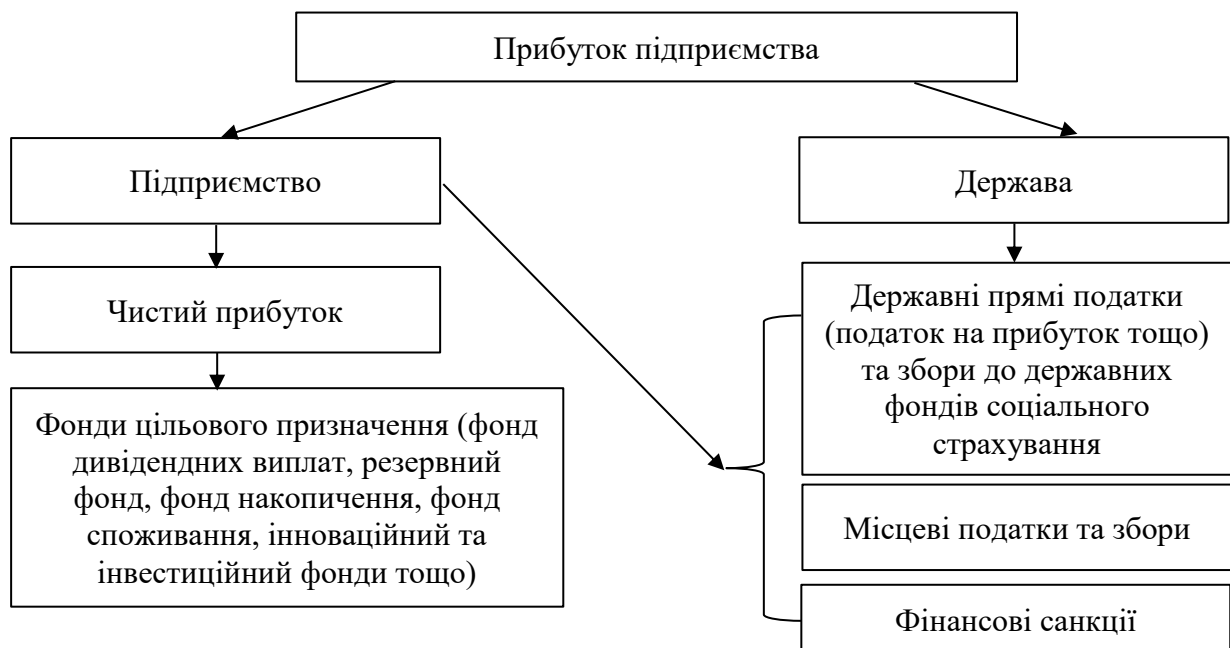


Рисунок 4.4 – Розподіл прибутку підприємства

4.4 Використання чистого прибутку

У 1992 році відповідно до Указу Президента України «Про перехід України до загальноприйнятої у міжнародній практиці системи обліку та статистики» в державі було започатковано процес удосконалення національної системи бухгалтерського обліку. Як випливає зі змісту цього документа, головною метою реформування було створення системи обліку, яка відповідала б міжнародним стандартам і загальноприйнятим принципам фінансової звітності. У подальшому, у 1998 році, Кабінет Міністрів України прийняв постанову «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів». У межах реалізації цієї програми у 1999 році було ухвалено Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», який встановив правові засади організації бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних вимог. Закон набув чинності з 1 січня 2000 року.

До впровадження національних стандартів бухгалтерського обліку підприємства використовували чистий прибуток переважно для поповнення цільових грошових фондів або безпосереднього фінансування різних витрат, пов'язаних із господарською діяльністю.

Важливим етапом у розвитку нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності стало введення в дію у 2003 році Господарського кодексу України. Цим документом були визначені основні принципи здійснення підприємницької діяльності. Зокрема, відповідно до статті 44 Господарського кодексу України підприємство має право самостійно розпоряджатися прибутком, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, передбачених законодавством. У статті 57 Кодексу передбачено, що порядок розподілу прибутку визначається статутом підприємства або іншими установчими документами.

Отже, суб'єкти підприємницької діяльності самостійно визначають напрями використання чистого прибутку, зокрема й прибутку, накопиченого у попередні роки (нерозподіленого прибутку). Власники підприємства – засновники або учасники – мають право на отримання дивідендів за результатами діяльності підприємства. Дивіденди фактично є частиною чистого прибутку, що розподіляється між власниками корпоративних прав, які мають право на отримання доходу від діяльності підприємства (ст. 167 Господарського кодексу України). Саме тому рішення щодо розподілу чистого прибутку ухвалюються не підприємством як таким, а його власниками.

На етапі створення підприємства засновники можуть визначати основні напрями використання чистого прибутку. Надалі ці положення можуть змінюватися у процесі діяльності суб'єкта господарювання шляхом внесення відповідних змін до установчих документів. Якщо установчими документами передбачено, що розподіл чистого прибутку здійснюється на підставі

рішення загальних зборів засновників (учасників), то обсяг прибутку, який підлягає розподілу, визначається відповідними протоколами таких зборів. Таким чином, для бухгалтерського та податкового обліку установчі документи підприємства, а також протоколи зборів засновників (учасників) можуть виступати документальною підставою для відображення операцій, пов'язаних із розподілом чистого доходу.

Розподіл чистого прибутку відображено в схемі.

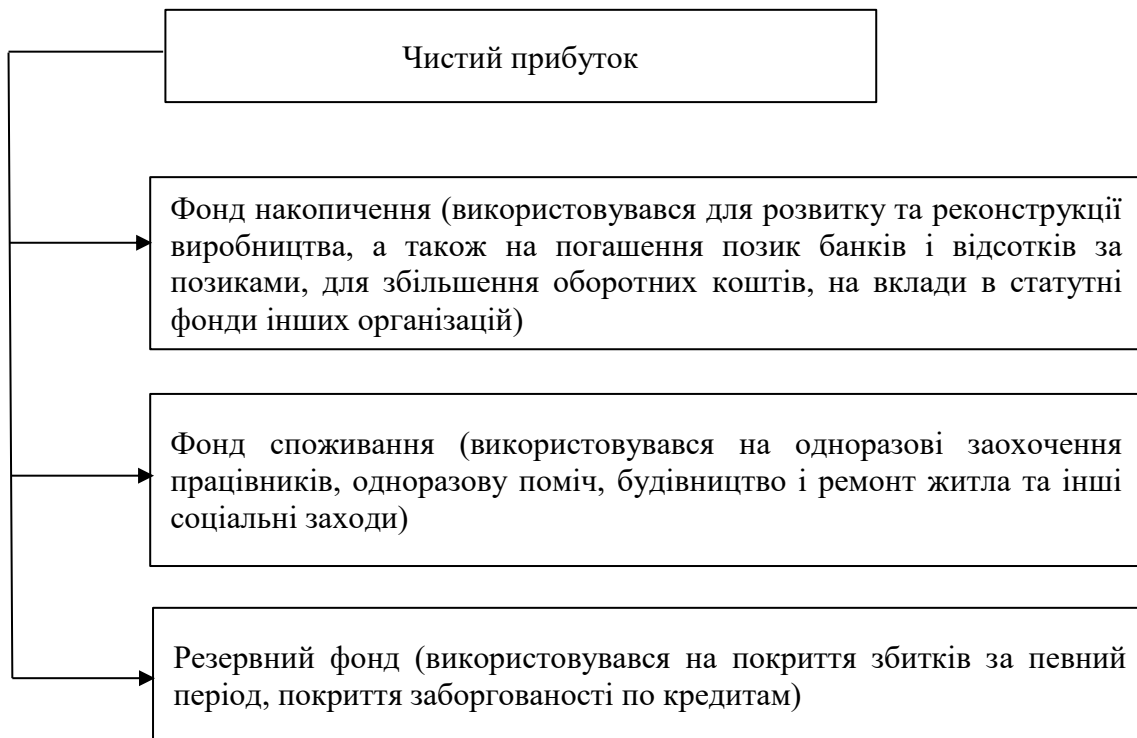


Рисунок 4.5 – Розподіл чистого прибутку підприємства

Принципове значення у процесі розподілу чистого прибутку має досягнення раціонального співвідношення між фондом накопичення та фондом споживання. У період функціонування адміністративно-командної системи управління економікою це співвідношення значною мірою визначалося державою. Водночас на підприємствах формувалися різні цільові фонди, за рахунок яких фінансувалися окремі напрями господарської діяльності. Окрім фондів, що традиційно відображаються у схемах розподілу прибутку (фонду накопичення та фонду споживання), на практиці можуть формуватися й інші фонди, зокрема фонд дивідендних виплат, інноваційний фонд, інвестиційний фонд, фонд соціального розвитку, фонд матеріального стимулювання та інші цільові фонди, призначені для фінансування конкретних напрямів діяльності підприємства.

Після реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів підходи до розподілу і використання прибутку підприємств зазнали змін. У сучасних умовах чистий

прибуток розподіляється відповідно до рішень власників підприємства і може спрямовуватися на такі основні цілі:

- формування резервного фонду;
- виплату дивідендів власникам (учасникам, акціонерам);
- поповнення статутного капіталу;
- інші напрями використання, пов'язані з розвитком підприємства.

Частина чистого прибутку, яка не була використана на зазначені цілі, залишається у розпорядженні підприємства у вигляді **нерозподіленого прибутку**. Нерозподілений прибуток становить накопичений фінансовий результат попередніх періодів, що не був спрямований на виплату дивідендів або інші цільові витрати. Він відображається у складі власного капіталу підприємства та є важливим внутрішнім джерелом фінансування його розвитку.

У процесі діяльності підприємства нерозподілений прибуток може щорічно збільшуватися за рахунок частини чистого прибутку, що залишається після його розподілу. Накопичення такого прибутку сприяє зміцненню фінансової стійкості підприємства, підвищенню його інвестиційних можливостей і збільшенню вартості власного капіталу. У подальшому ці кошти можуть бути використані для розширення виробництва, реалізації інвестиційних проєктів, впровадження інновацій або інших стратегічних потреб підприємства.

Тестові запитання

1. Який вид прибутку можна обчислити за формулою «Виторг від реалізації (без урахування ПДВ і акцизів) – змінні витрати»:

- а) чистий;
- б) валовий;
- в) маржинальний;
- г) до оподаткування?

2. Як називають здатність прибутку слугувати індикатором ринку, оцінювати наповненість ринку послугами або товаром:

- а) індикативна;
- б) оцінювальна;
- в) стимулювальна;
- г) стратегічна?

3. Що є вихідною основою формування чистого прибутку підприємства:

- а) чистий прибуток;
- б) виручка;
- в) собівартість реалізованих товарів (послуг);
- г) валовий прибуток?

4. Що є кінцевим результатом формування чистого прибутку підприємства:

- а) виручка;
- б) валовий прибуток;
- в) чистий прибуток
- г) цільові фонди?

5. Коли було введено закон про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні:

- а) 1992 року;
- б) 1998 року;
- в) 2000 року;
- г) 2001 року?

6. Якою була мета введення національних стандартів бухгалтерського обліку:

- а) зробити облік більш зручним;
- б) збільшення надходжень до держбюджету;
- в) гармонізація системи обліку з міжнародними стандартами;
- г) перехід на електронний документообіг?

7. Кошти якого фонду використовувалися для розвитку виробництва та погашення кредитів до введення національних стандартів бухгалтерського обліку:

- а) фонд накопичення;
- б) зарплатний фонд;
- в) фонд споживання;
- г) резервний фонд?

8. Продовжте визначення: «Прибуток – це...».

9. Продовжте визначення: «Маржинальний прибуток – це...».

10. Назвіть (запишіть) учасників розподілу загального прибутку.

Запитання та завдання

1. Поясніть різницю між валовим та чистим прибутком.
2. Поміркуйте, як показник прибутку підприємства за квартал (рік) може допомогти керівництву спланувати стратегію дій у майбутньому?
3. Які існують погляди на прибуток? Чим вони відрізняються?
4. До чого вдаються власники підприємств для отримання максимальних прибутків?
5. Поміркуйте, як можна максимізувати прибутки підприємств матеріальної та нематеріальної сфери виробництва?
6. Складіть письмовий коментар до схеми «Формування чистого прибутку підприємства».
7. Запишіть визначення економічних понять, відображених у схемі «Формування чистого прибутку підприємства».
8. Зробіть припущення, за якими принципами керівництво підприємства має розподіляти чистий прибуток на різні потреби.

9. Які нормативні або законодавчі акти регулюють процес розподілу прибутку підприємства.

10. Чи обов'язковим є створення резервного фонду на підприємстві?

Практичні завдання

Задача 1

Підприємство у звітному періоді виробило продукції на суму 5 487 тис. грн, собівартість якої складає 2 557 тис. грн. Протягом року було реалізовано також продукцію підсобного господарства на суму 129 тис. грн, собівартість якої складає 78 тис. грн. Підприємство також одержало штрафи за порушення договірної дисципліни від контрагентів на суму 12 тис. грн. За позареалізаційними операціями наявні збитки у сумі 2,4 тис. грн. Підприємство наприкінці року погасило відсотки за довгостроковим банківським кредитом у сумі 48,6 тис. грн, а також заборгованість за енергоносії в сумі 12 тис. грн.

Розрахуйте величину фондів споживання та нагромадження підприємства, які формуються у співвідношенні 1 : 3.

Задача 2

Розрахуйте показники рентабельності роботи підприємства за такими даними:

Продукція	Річний обсяг реалізації, шт.	Повна собівартість виробу, грн	Норма рентабельності, %
1	125	28	15
2	524	24	17
3	348	32	25

Середньорічна вартість основних виробничих засобів 2 218 тис. грн і нормованих оборотних засобів 1 578 тис. грн.

Задача 3

Розрахуйте обсяг реалізованої продукції, її собівартість та прибуток, що отримає підприємство від її реалізації. Залишок готової продукції на складі на початок року складає 572 тис. грн, собівартість яких 268 тис. грн. Випуск товарної продукції в плановому році складає 4 647 тис. грн, її собівартість – 1 087 тис. грн. Залишок готової продукції на складі на кінець року складає 317 тис. грн, собівартість яких 104 тис. грн.

Задача 4

Підприємство реалізувало 480 тис. штук продукції, собівартість якої складає 780 грн/шт., а її рентабельність дорівнює 18 %. Загальновиробничі витрати становлять 85 %, позавиробничі витрати – 5 %. Визначити прибуток підприємства від реалізації та оптову ціну виробів.

Задача 5

Є такі дані за трьома підприємствами, які випускають однакову продукцію:

Підприємство	Собівартість, грн/шт.	Обсяг випуску, тис. шт.	Нормативна рентабельність виробу, %
1	180	22	23
2	200	28	
3	210	17	

Визначити прибуток та рентабельність виробу на кожному з трьох підприємств.

5 ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

- 5.1 Сутність і функції податків.
- 5.2 Система оподаткування підприємств, її становлення в Україні.
- 5.3 Загальна та спрощена системи оподаткування в Україні.
- 5.4 Податковий кодекс України.
- 5.5 Єдиний соціальний внесок до пенсійного фонду України.

5.1 Сутність і функції податків

Податки як форма фінансових відносин виникли одночасно з появою держави. Податки становлять обов'язкові платежі, що встановлюються державою для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фондів грошових коштів, зокрема державного бюджету та державних цільових фондів, які використовуються для фінансування суспільних потреб. Обов'язкові платежі можуть існувати не лише у формі податків, а й у вигляді плати за використання природних ресурсів або різних цільових відрахувань.

Відповідно до положень Податкового кодексу України виділяють такі елементи податку:

- 1) платники податку;
- 2) об'єкт оподаткування;
- 3) база оподаткування;
- 4) ставка податку;
- 5) порядок обчислення податку;
- 6) податковий період;
- 7) строки та порядок сплати податку;
- 8) строки та порядок подання звітності щодо обчислення і сплати податку.

Податки істотно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств.



Рисунок 5.1 – Показники фінансово-господарської діяльності, на які впливають податки

Зазначений вплив здійснюється через окремі елементи системи оподаткування.

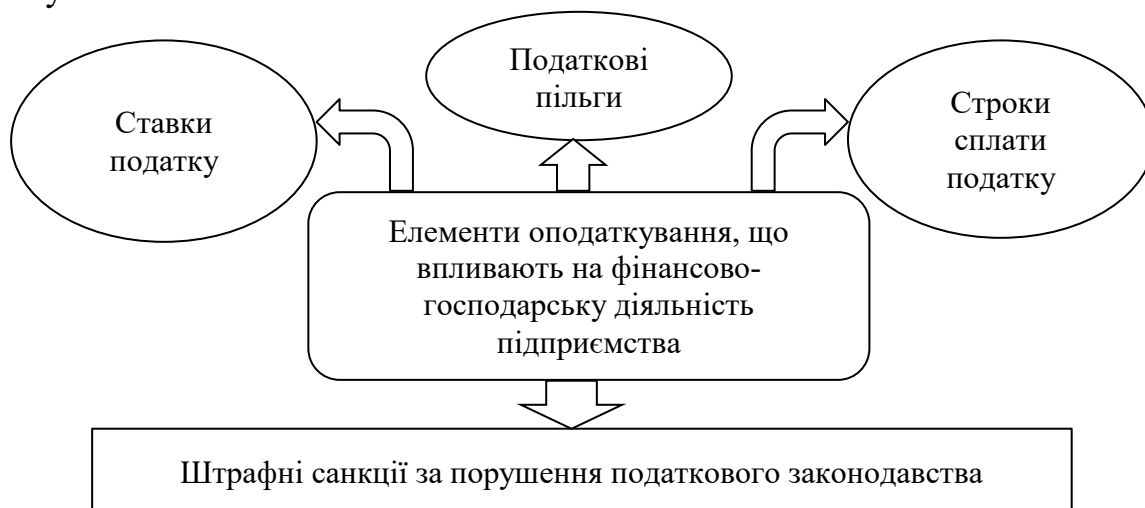


Рисунок 5.2 – Елементи оподаткування, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства

Податки виконують низку важливих функцій у фінансовій системі держави. До основних належать такі:

1) фіскальна функція – полягає у формуванні доходної частини державного бюджету. За рахунок податкових надходжень забезпечується значна частина фінансових ресурсів держави, причому істотну частку становлять непрямі податки;

2) регулювальна функція – проявляється у впливі податків на різні напрями та показники діяльності суб'єктів господарювання. За допомогою податкових механізмів, пільг і ставок держава може стимулювати розвиток окремих видів діяльності або, навпаки, стримувати їх;

3) розподільна функція – пов'язана з перерозподілом частини валового внутрішнього продукту між різними учасниками фінансової системи через бюджет та інші державні фонди;

4) стимулювальна функція – полягає у створенні умов для розвитку підприємництва, стимулюванні утворення нових підприємств, залученні інвестицій, підтримці інноваційної діяльності та активізації зовнішньоекономічних зв'язків;

5) контролювальна функція – забезпечує можливість держави здійснювати контроль за формуванням і використанням фінансових ресурсів, а також оцінювати ефективність податкової системи та податкової політики загалом.

5.2 Система оподаткування підприємств, її становлення в Україні

Система оподаткування становить сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів), які справляються у порядку, встановленому законодавством держави, та надходять до бюджетів різних рівнів і державних цільових фондів. Вона є важливим елементом функціонування державних інститутів. Кожна держава формує власну систему оподаткування, враховуючи досвід інших країн, стан національної економіки, рівень розвитку ринкових відносин, необхідність розв'язання конкретних економічних і соціальних завдань, а також національні особливості.

Формування системи оподаткування в Україні розпочалося після ухвалення 25 червня 1991 року Закону України «Про систему оподаткування». У цьому законі було визначено основні принципи побудови та функціонування податкової системи, встановлено перелік податків і зборів, визначено коло платників і об'єкти оподаткування. Прийняття цього нормативного акта заклало підґрунтя для подальшого розвитку національної системи оподаткування.

З урахуванням змін у податковій політиці держави та потреби вдосконалення податкового регулювання 2 лютого 1994 року було прийнято нову редакцію Закону «Про систему оподаткування». Наступний, третій варіант цього закону Верховна Рада України ухвалила 18 лютого 1997 року.

У цій редакції закону більш чітко були визначені принципи побудови податкової системи, права, обов'язки та відповідальність платників податків, види податків і зборів, а також порядок їхнього зарахування до бюджетів та державних цільових фондів.

У 2011 році зазначений закон утратив чинність у зв'язку з введенням у дію Податкового кодексу України. Відповідно до Податкового кодексу податкове законодавство України базується на низці принципів.

До основних принципів належать:

1) **загальність оподаткування** – кожна особа зобов'язана сплачувати податки і збори, встановлені цим Кодексом та законами з питань митної справи, платником яких вона є відповідно до законодавства;

2) **рівність усіх платників перед законом, недопущення податкової дискримінації** – забезпечення однакового підходу до всіх платників незалежно від соціальної, расової, національної чи релігійної належності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи або походження капіталу;

3) **невідворотність відповідальності** – у разі порушення податкового законодавства настає відповідальність, передбачена законом;

4) **презумпція правомірності рішень платника податку** – у разі неоднозначного трактування норм законодавства рішення ухвалюється на користь платника податків;

5) **фіскальна достатність** – встановлення податків і зборів з урахуванням необхідності забезпечення збалансованості доходів і витрат бюджету;

6) **соціальна справедливість** – встановлення податків відповідно до платоспроможності платників;

7) **економічність оподаткування** – витрати на адміністрування податків повинні бути значно меншими за обсяг надходжень від їхньої сплати;

8) **нейтральність оподаткування** – податки не повинні створювати переваг або обмежень щодо конкурентоспроможності платників;

9) **стабільність** – зміни до елементів податків і зборів не можуть вноситися пізніше ніж за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, у якому вони застосовуватимуться; протягом бюджетного року ставки та пільги не змінюються;

10) **рівномірність і зручність сплати** – строки сплати податків установлюються з урахуванням потреби своєчасного надходження коштів до бюджету та зручності їхньої сплати платниками;

11) **єдиний підхід до встановлення податків і зборів** – на законодавчому рівні визначаються всі обов’язкові елементи податку.

До запровадження Податкового кодексу України система оподаткування будувалася на таких принципах:

- обов’язковість;
- рівнозначність і пропорційність;
- рівність платників та недопущення податкової дискримінації;
- стимулювання підприємницької діяльності та інвестиційної активності;

- сприяння науково-технічному прогресу, технологічному оновленню виробництва та виходу вітчизняних виробників на світові ринки високотехнологічної продукції;

- соціальна справедливість;
- стабільність;
- економічна обґрунтованість;
- рівномірність сплати;
- компетентність;
- єдиний підхід;
- доступність.

У межах системи оподаткування можна виділити дві основні підсистеми:

- 1) оподаткування юридичних осіб (підприємств);
- 2) оподаткування фізичних осіб.

Підприємства як суб’єкти господарювання сплачують як загальнодержавні, так і місцеві податки і збори.

До загальнодержавних податків і зборів належать платежі, встановлені Податковим кодексом України, які є обов’язковими до сплати на всій території держави, за винятком випадків, передбачених законодавством.

До місцевих податків і зборів належать платежі, що встановлюються відповідно до переліку та в межах граничних ставок, визначених Податковим кодексом України, рішеннями сільських, селищних і міських рад у межах їхніх повноважень, і підлягають обов’язковій сплаті на території відповідних територіальних громад.

Таблиця 5.1 – Структура податків і зборів (згідно з чинним законодавством України)

Загальнодержавні податки і збори	Місцеві податки і збори
• прямі податки (сплачуються виробниками продукції): податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, рентна плата, екологічний податок; • непрямі податки (сплачуються споживачами продукції): податок на додану вартість (ПДВ), акцизний збір, мито; • збори: на обов’язкове державне пенсійне страхування; військовий збір (тимчасовий)	• податок на майно (складається з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортного податку; плати за землю); • єдиний податок; • збори: за паркування транспортних засобів; туристичний збір

Економічний аналіз чинної системи оподаткування України свідчить про наявність низки суттєвих проблем і недоліків. Серед основних можна виділити такі:

1) **нестабільність податкової системи** – часті зміни у податковому законодавстві, що стосуються окремих податків і порядку їхнього справляння, створюють невизначеність для суб’єктів господарювання та ускладнюють планування підприємницької діяльності;

2) **переважно фіскальна спрямованість системи** – податкова система значною мірою орієнтована на наповнення бюджету, тоді як її регулювальний потенціал щодо стимулювання економічного розвитку та підтримки підприємництва використовується недостатньо;

3) **складність і громіздкість податкової системи** – значна кількість податків, складність порядку їхнього нарахування та сплати, а також складні процедури розрахунків за окремими податками ускладнюють діяльність підприємств і підвищують витрати на податкове адміністрування.

5.3 Загальна та спрощена системи оподаткування в Україні

Законом, що регулює порядок справляння податків і зборів в Україні, є **Податковий кодекс України**, ухвалений у 2010 році. Цей нормативно-правовий акт визначає принципи побудови податкової системи, перелік податків і зборів, порядок їхнього обчислення та сплати, а також права й обов’язки платників податків і контролювальних органів.

Податковий кодекс України передбачає **дві системи оподаткування для суб'єктів господарювання: загальну та спрощену.**

Загальна система оподаткування застосовується у випадку, якщо під час державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності (фізичної або юридичної особи) не подається заява про використання спрощеної системи оподаткування. За цією системою працює більшість підприємств. Вона передбачає сплату загальнодержавних і місцевих податків і зборів, установлених Податковим кодексом України, а також ведення повного бухгалтерського і податкового обліку.

Основними податками, які сплачують підприємства на загальній системі оподаткування, є **податок на прибуток підприємств**, ставка якого становить 18 % від об'єкта оподаткування (прибутку підприємства за звітний період), а також **податок на додану вартість (ПДВ)** зі ставкою 20 %. Крім цих платежів підприємства можуть сплачувати інші податки та збори залежно від виду діяльності, зокрема податок на майно, екологічний податок, рентні платежі, місцеві податки та збори, транспортний податок тощо.

Загальна система оподаткування передбачає ведення повного обліку доходів і витрат, складання фінансової звітності та подання податкових декларацій до контролювальних органів. Вона не встановлює обмежень щодо обсягів доходу, кількості працівників чи напрямів діяльності підприємства, однак потребує більш складного адміністрування податків.

Спрощена система оподаткування є спеціальним податковим режимом, який застосовується переважно суб'єктами малого підприємництва. Перехід на цю систему здійснюється добровільно шляхом подання відповідної заяви до контролювального органу. Спрощена система передбачає заміну сплати окремих податків і зборів **єдиним податком**, а також ведення спрощеного обліку та звітності.

Платники єдиного податку поділяються на **чотири групи**.

Перша група – це фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих працівників і здійснюють роздрібну торгівлю з торговельних місць на ринках або надають побутові послуги населенню. Для таких платників установлюється фіксована ставка єдиного податку, яка визначається місцевими органами влади в межах, установлених Податковим кодексом.

Друга група – фізичні особи-підприємці, які надають послуги населенню або платникам єдиного податку, здійснюють виробництво чи продаж товарів, а також діяльність у сфері ресторанного господарства. Вони можуть використовувати найману працю в обмеженій кількості. Ставка податку для цієї групи також встановлюється у фіксованому розмірі місцевими органами влади.

Третя група – платниками можуть бути як фізичні особи-підприємці, так і юридичні особи. Для цієї групи встановлюється відсоткова ставка єдиного податку від отриманого доходу: **5 % від доходу** у разі включення

податку на додану вартість до складу єдиного податку або **3 % від доходу**, якщо платник єдиного податку додатково сплачує ПДВ.

Четверта група – призначена для сільськогосподарських товаровиробників. Сума податку для цієї групи визначається залежно від площі сільськогосподарських угідь або земель водного фонду, які перебувають у власності чи користуванні платника.

Разом з тим спрощена система оподаткування має певні обмеження щодо видів діяльності. Зокрема, її не можуть застосовувати суб'єкти господарювання, що здійснюють діяльність у сфері організації азартних ігор, обміну іноземної валюти, виробництва та продажу підакцизних товарів, організації гастрольних заходів та деяких інших видів діяльності, визначених Податковим кодексом України.

Отже, загальна система оподаткування є універсальною для всіх підприємств і не має обмежень щодо масштабів діяльності, тоді як спрощена система призначена для підтримки малого бізнесу та передбачає спрощений порядок оподаткування, обліку та звітності.

5.4 Податковий кодекс України

Як уже було сказано, механізм стягнення податків регулює Податковий кодекс. До його прийняття норми сплати податків визначалися окремими законами (наприклад, законом від 1991 р. «Про податок на додану вартість», від 1994 р. «Про оподаткування прибутку підприємств»). Податковий кодекс уніфікував нормативну базу оподаткування в Україні. Окрім уніфікації норм, прийняття кодексу переслідувало такі цілі:

- 1) забезпечення стабільності системи оподаткування;
- 2) зменшення кількості податків;
- 3) зменшення ставки податків.

Податковий кодекс містить 20 розділів.

Таблиця 5.2 – Зміст Податкового кодексу України

Ч. ч.	Розділ	Зміст (примітки)
1	2	3
1	Загальні положення	Визначення сфери дії документу, понять податкового права; перелік податків і платників податків, їхніх прав і обов'язків, функцій і прав контролювальних органів та ін.
2	Адміністрування податків, зборів, платежів	Визначення порядку адміністрування податків та зборів, порядку контролю за дотриманням вимог податкового та іншого законодавства
3	Податок на прибуток підприємств	Визначення правил стягнення з підприємств податку на прибуток
4	Податок з доходів фізичних осіб	Правила оподаткування доходів фізичних осіб і суб'єктів підприємницької діяльності підприємців
5	Податок на додану вартість	Визначення правил стягнення ПДВ

Продовження таблиці 5.2

1	2	3
6	Акцизний податок	Визначення правил стягнення акцизного податку
7	Збір за першу реєстрацію транспортного засобу	Визначення правил стягнення збору за реєстрацію транспортного засобу
8	Екологічний податок	Визначення правил стягнення екологічного податку
9	Рентна плата	Визначення правил стягнення рентної плати
10	Рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні	Втратив чинність. Розділ вилучено з кодексу
11	Плата за користування надрами	Розділ вилучено з кодексу
12	Податок на майно	Визначення правил стягнення податку на майно
13	Плата за землю	Розділ вилучено з кодексу
14	Спеціальні податкові режими	Перелік правових засад застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності
15	Збір за користування радіочастотним ресурсом України	Розділ вилучено з кодексу
16	Збір за спеціальне використання води	Розділ вилучено з кодексу
17	Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	Розділ вилучено з кодексу
18	Особливості оподаткування платників податків в умовах дії угоди про розподіл продукції	Порядок оподаткування інвестора під час виконання угоди про розподіл продукції; особливості сплати податку на прибуток, ПДВ, справляння рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин; особливості здійснення контролю за виконанням угоди про розподіл продукції
19	Прикінцеві положення	Визначення строків, коли норми кодексу набирають чинність
20	Перехідні положення	Перехідні положення оподаткування (особливості справляння податку на доходи фізичних осіб, ПДВ, податку на прибуток підприємств та ін.)

5.5 Єдиний соціальний внесок до пенсійного фонду України

Донедавна в Україні існували чотири окремі відрахування на соціальні потреби: до фондів страхування на випадок безробіття, до Пенсійного фонду, із тимчасової втрати працездатності та від нещасних випадків на виробництві. Саме 1 січня 2011 року було уведено єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ), що замінив собою ці відрахування.

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється в системі загальнообов’язкового державного соціального страхування в обов’язковому порядку та на регулярній основі. Його метою є забезпечення захисту прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (пенсій, допомоги по безробіттю, виплат у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності тощо).

Основним нормативно-правовим актом, що регулює питання справляння ЄСВ, є Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI, ухвалений Верховною Радою 08.07.2010 року (введений у дію з 1 січня 2011 року).

На сучасному етапі адміністрування єдиного внеску (збором, веденням обліку та контролем за повнотою сплати) займається Державна податкова служба України (ДПС). Облік застрахованих осіб у Реєстрі застрахованих осіб здійснює Пенсійний фонд України.

Суб’єкти сплати (платники) ЄСВ

Згідно із законодавством, до платників єдиного внеску належать:

1. Роботодавці: юридичні особи та фізичні особи-підприємці, які використовують працю найманих працівників.
2. Фізичні особи-підприємці (ФОП): як на загальній, так і на спрощеній системі оподаткування.
3. Особи, які провадять незалежну професійну діяльність: наукову, літературну, артистичну, художню, освітню або викладацьку, медичну, юридичну практику (зокрема адвокатську, нотаріальну діяльність), а також релігійну (місіонерську) діяльність.
4. Особи, які беруть добровільну участь у системі соціального страхування.
5. Члени фермерських господарств (якщо вони не належать до осіб, які підлягають страхуванню на інших підставах).
6. Державні органи, що забезпечують сплату внесків за певні категорії громадян (наприклад, за непрацюючого чоловіка / дружину працівника дипломатичної служби за кордоном).

Еволюція та розмір ставки ЄСВ

Ставка єдиного внеску зазнала суттєвої трансформації з моменту впровадження системи у 2011 році:

- період 2011–2015 рр.: система була багатокомпонентною. Ставка залежала від класу професійного ризику виробництва (від 36,76 % до 49,7 %) та додатково утримувався внесок безпосередньо із заробітної плати працівника (3,6 %). Це створювало значне податкове навантаження на фонд оплати праці;
- реформа 2016 року: з метою детінізації економіки ставки були уніфіковані. Було скасовано утримання внеску з працівника та встановлено єдину ставку для роботодавців – 22 %;

– поточний стан (2025 рік): основна ставка залишається на рівні 22 %. Для підприємств, де працюють особи з інвалідністю, встановлено пільгову ставку 8,41 %.

База нарахування

Базою нарахування ЄСВ є сума нарахованої кожній застрахованій особі заробітної плати або доходу від підприємницької діяльності. Законодавством встановлено:

- мінімальний страховий внесок: розраховується як добуток мінімальної заробітної плати та ставки 22 %;
- максимальна величина бази нарахування: дорівнює 15 розмірам мінімальної заробітної плати, встановленої на момент нарахування.

Тестові запитання

1. У чому полягає фіскальна функція податків:
 - а) у розподілі ВВП;
 - б) у стимулюванні інвестицій;
 - в) у контролі роботи податкової системи;
 - г) у наповненні держбюджету?
2. Хто сплачує непрямі податки:
 - а) постачальники сировини для вироблення продукції;
 - б) споживачі продукції;
 - в) виробники продукції;
 - г) продавці продукції?
3. Який податок не є непрямим:
 - а) податок на прибуток;
 - б) податок на додану вартість;
 - в) акцизний збір;
 - г) мито?
4. Який збір належить до місцевих, а не до загальнодержавних:
 - а) за користування радіочастотним ресурсом України;
 - б) за спеціальне використання води;
 - в) за паркування транспортних засобів;
 - г) за спеціальне використання лісових ресурсів?
5. Коли в Україні було ухвалено першу редакцію Закону «Про систему оподаткування» :
 - а) 1991 р.;
 - б) 1994 р.;
 - в) 1997 р.;
 - г) 1998 р. ?
6. Коли було прийнято Податковий кодекс України:
 - а) 1991 р.;
 - б) 2004 р.;
 - в) 2010 р.;

г) 2012 р?

7. Укажіть мету стягнення єдиного соціального внеску:

- а) забезпечення права на безкоштовну середню освіту;
- б) забезпечення надходжень до бюджетів підприємств;
- в) забезпечення надходжень до Державного дорожнього фонду;
- г) забезпечення права на отримання страхових виплат.

8. Продовжте визначення: «Податок – це...».

9. Продовжте визначення: «Система оподаткування – це...».

10. Запишіть, у чому виявляється регулююча функція податків.

Запитання та завдання

1. Обґрунтуйте необхідність існування та своєчасної сплати податків.

2. Уважно прочитайте перелік принципів побудови системи оподаткування, визначених Податковим Кодексом України. Як ви вважаєте, які з них найважливіші? Чому?

3. Поміркуйте, чому в Україні не вдається дотримуватися усіх принципів роботи системи оподаткування. На ваш погляд, які з них порушуються найчастіше?

4. Чим зумовлена необхідність регулярно змінювати правила та норми стягнення податків?

5. Чому постійні зміни в законодавчих актах щодо оподаткування вважають суттєвим недоліком системи оподаткування?

6. У чому полягає різниця між загальною та спрощеною системами оподаткування?

7. Чи доцільно юридичним особам застосовувати спрощену систему оподаткування? В яких випадках?

8. Які податки та збори формують дохідну частину місцевих бюджетів?

9. Що становить єдиний соціальний внесок? Хто є його платниками? Який розмір єдиного соціального внеску?

10. Чи доцільно застосування єдиного соціального внеску замість чотирьох окремих зборів в Державні фонди соціального страхування?

Практичні завдання

Задача 1

Для виробництва продукції підприємство придбало матеріалів на суму 125 970 грн з ПДВ. Вартість виготовленої та реалізованої продукції складає 358 700 грн з ПДВ. Визначте суму ПДВ, яку необхідно сплатити до бюджету, а також суму податкового зобов'язання.

Задача 2

Підприємство придбало товарів на суму 528 300 грн, також їм було реалізовано товарів на суму 1 254 873 грн. Визначити суму ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету.

Задача 3

Підприємство відвантажило продукції згідно контракту на суму 257 450 грн з ПДВ. Постачальнику за одержану продукцію перераховано 128 460 грн з ПДВ, а придбано товару за контрактом на суму 30 000 грн з ПДВ. Визначити величину ПДВ, який необхідно сплатити до бюджету, або визначити величину бюджетного відшкодування.

Задача 4

Визначити величину ПДВ, який підлягає сплаті в бюджет, або величину бюджетного відшкодування за таких умов (зокрема ПДВ):

- 1) одержано передплату від покупця згідно з контрактом – 50 000 грн;
- 2) відвантажено продукції за контрактом на суму – 60 000 грн;
- 3) отримано аванс від покупця згідно з договором – 18 000 грн;
- 4) придбано матеріалів від постачальника, з контрактом на суму – 24 000 грн.

Задача 5

Визначити величину ПДВ, який підлягає сплаті в бюджет або величину бюджетного відшкодування за таких умов:

- 1) придбано товару за контрактом в постачальника на суму – 60 000 грн;
- 2) придбано сировину згідно з договором у постачальника на суму – 18 000 грн;
- 3) відвантажено продукції за контрактом на суму 90 000 грн (зокрема ПДВ);
- 4) отримана передплата від покупця згідно з контрактом на суму 45 000 грн.

Задача 6

Визначити величину ПДВ, який підлягає сплаті в бюджет або величину бюджетного відшкодування за таких умов:

- 1) одержано передплату за контрактом – 78 300 грн;
- 2) відвантажено продукції за контрактом – 152 460 грн;
- 3) придбано сировини згідно договору від постачальника на суму 107 700 грн.

Задача 7

Підприємство реалізує лікарські препарати для населення. В червні виручка від реалізації ліків склала 8 750 тис. грн. У цьому ж місяці підприємство закупило партію ліків для продажу на суму 9 210 тис. грн, також проведена оплата за оренду магазину в розмірі 250 тис. грн (зокрема ПДВ). Розрахувати платежі до бюджету з ПДВ за червень 2021 р.

Задача 8

Визначити величину ПДВ, який підлягає сплаті в бюджет, або величину бюджетного відшкодування за таких умов (зокрема ПДВ):

- 1) одержано передплату від покупця згідно з контрактом – 65 000 грн;
- 2) відвантажено продукції за контрактом на суму – 42 000 грн;
- 3) отримано аванс від покупця згідно з договором – 38 000 грн;
- 4) придбано матеріалів від постачальника, згідно з контрактом на суму – 21 000 грн.

Задача 9

Підприємство «Сільмаш» у звітному кварталі відвантажило цукор на суму 2 548 тис. грн (з ПДВ); оприбуткувало паливо на суму 780 тис. грн (з ПДВ); отримало пеню від постачальника за несвоєчасне постачання товару в сумі 45 тис. грн; надало безповоротну фінансову допомогу неприбутковій організації в сумі 840 тис. грн. Оподатковуваний прибуток попереднього звітного року склав 8 497 тис. грн. Визначити суму податку з прибутку, яку повинно сплатити підприємство.

Задача 10

Підприємство «Сільмаш» у звітному кварталі відвантажило цукор на суму 2 548 тис. грн (з ПДВ); оприбуткувало сировину на суму 1 570 тис. грн (з ПДВ). Визначити суму ПДВ, яку підприємство має право віднести до податкового кредиту.

6 ОБІГОВІ (ОБОРОТНІ) КОШТИ

6.1 Оборотні кошти підприємства: поняття і структура.

6.2 Нормування оборотних коштів.

6.3 Показники і шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.

6.1 Оборотні кошти підприємства: поняття і структура

У економіці підприємства важливе місце посідає поняття **виробничих фондів**. До їхнього складу належать сировина, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонту, малоцінні й швидкозношувані предмети (МШП), незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення, а також витрати майбутніх періодів.

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати **основні виробничі фонди, оборотні фонди та фонди обігу**.

Основні виробничі фонди – це засоби праці, які мають вартість і використовуються у виробничому процесі протягом тривалого часу, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми та розмірів. До них належать будівлі, споруди, транспортні засоби, інструменти та інші засоби виробництва. Їхня вартість переноситься на собівартість виготовленої продукції поступово через механізм нарахування амортизації.

Оборотні фонди становлять предмети праці, які повністю споживаються протягом одного виробничого циклу та змінюють або повністю втрачають свою натуральну форму. Вони беруть участь лише в одному циклі виробництва і повністю переносять свою вартість на створений продукт. До складу оборотних фондів належать:

- предмети праці (сировина, матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини тощо);
- засоби праці з терміном використання до одного року (інструменти, спеціальний одяг);
- незавершене виробництво;
- витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу – це кошти торговельних, постачальницьких і збутових організацій, а також частина ресурсів промислових підприємств, які функціонують у сфері обігу. На підприємствах вони є складовою оборотних засобів, що забезпечують рух товарів до кінцевого споживача через сферу товарного обігу. До фондів обігу підприємства належать:

- готова продукція, що знаходиться на складах підприємства;
- товари, відвантажені споживачам, але ще не оплачені ними;
- готівкові кошти, кошти в розрахунках і короткострокові цінні папери.

Отже, у сфері виробництва функціонують оборотні виробничі фонди, тоді як процес реалізації продукції забезпечують фонди обігу.

Оборотні фонди та фонди обігу формуються за рахунок **обігових (оборотних) коштів**. Таким чином, оборотні кошти – це грошові ресурси, авансовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу з метою забезпечення безперервності процесів виробництва і реалізації продукції.

У процесі функціонування оборотні кошти здійснюють **кругообіг**, проходячи три послідовні стадії.



Рисунок 6.1 – Стадії кругообігу оборотних коштів

Після реалізації товарної продукції отримана виручка розподіляється у такий спосіб: одна її частина спрямовується на відновлення авансованих оборотних коштів, а інша – на формування накопичень, які підприємство використовує відповідно до затверджених планів розвитку.

Послідовне проходження трьох стадій кругообігу забезпечує безперервність руху оборотних коштів і створює необхідні умови для стабільного функціонування підприємства.

Залежно від порядку планування та контролю оборотні кошти поділяють на **нормовані** та **ненормовані**. До нормованих належать оборотні кошти, що знаходяться у виробничих запасах, незавершеному виробництві, витратах майбутніх періодів, а також у залишках готової продукції на складах підприємства.

Ненормовані оборотні кошти включають фонди обігу, за винятком готової продукції, що зберігається на складах підприємства.



Рисунок 6.2 – Структура оборотних коштів

Структуру оборотних коштів можна подати схематично (рис. 6.2).

6.2 Нормування оборотних коштів

Нормування – це визначення розміру оборотних коштів, необхідних для створення мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей і забезпечення безперервного процесу виробництва.

Використовують три методи розрахунку нормативів оборотних коштів.

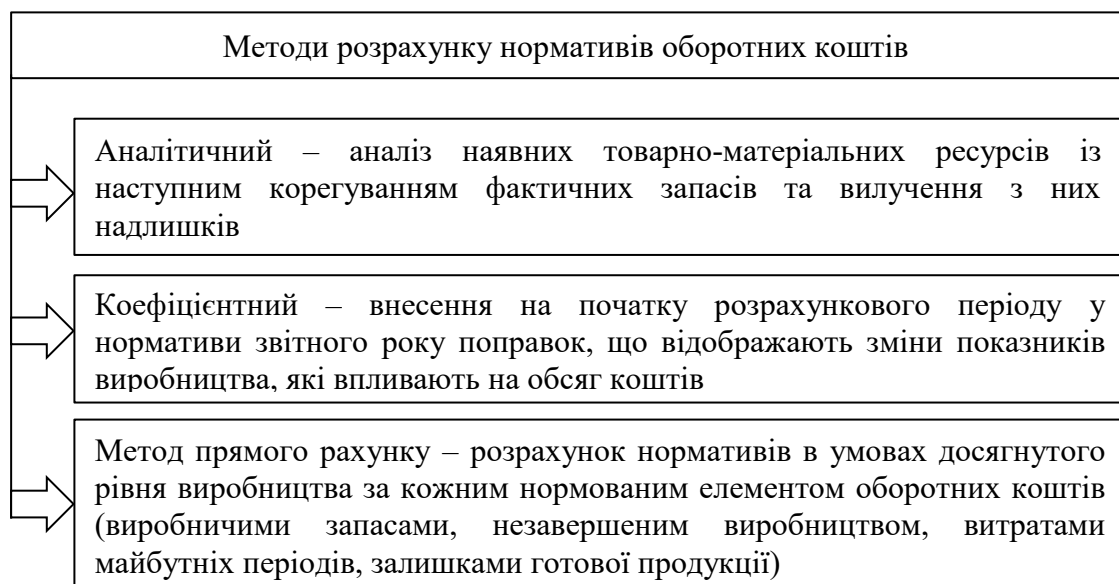


Рисунок 6.3 – Методи розрахунку нормативів оборотних коштів

Основним методом визначення потреби в оборотних коштах є **нормативний метод**, тоді як інші методи використовують як допоміжні. Згідно з цим підходом розраховують чотири основні нормативи оборотних коштів.

1. Норматив оборотних коштів у виробничих запасах.

Виробничі запаси – це товарно-матеріальні цінності, які обліковують за окремими найменуваннями та включають до інвентаризаційних описів. До складу виробничих запасів входять матеріальні ресурси, що використовуються у виробничому процесі. Частина таких запасів належить до оборотних фондів (сировина, матеріали, паливо), а інша – до основних фондів (запасні частини, інструменти, виробничий інвентар).

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах, що належать до оборотних фондів, визначають шляхом множення **середньодобового споживання матеріальних ресурсів у вартісному виразі на норму запасу в днях**. Такий розрахунок дає змогу визначити мінімально необхідну величину оборотних коштів, яка забезпечує безперервність виробничого процесу.

$$N_{\text{вир.зап.}} = D \times Z_{\text{дн}}, \quad (6.1)$$

де D – денна потреба у певному ресурсі;

$Z_{\text{дн.}}$ – норма запасу в днях.

Точність визначення нормативу значною мірою залежить від правильності встановлення запасів матеріальних ресурсів. На підприємствах формуються різні види запасів залежно від їхнього призначення:

- **транспортний запас** – характеризує період перебування товарно-матеріальних цінностей у дорозі від постачальника до підприємства-споживача;

- **підготовчий запас** – формується на час, необхідний для приймання матеріалів, перевірки їхньої якості, складування та підготовки до використання у виробництві;

- **поточний запас** – призначений для забезпечення безперервності виробничого процесу матеріальними ресурсами між двома черговими поставками;

- **резервний (страховий) запас** – створюється на випадок можливих перебоїв у постачанні матеріальних ресурсів.

Максимальний норматив запасу в днях визначають шляхом підсумовування показників усіх чотирьох видів запасів. Норматив оборотних коштів у виробничих запасах, що належать до основних фондів, визначають на підставі встановлених норм запасу деталей у розрахунку на одиницю ремонтної складності.

2. Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві.

Нормування незавершеного виробництва застосовується у випадках, коли тривалість виробничого циклу перевищує два місяці. Величина такого

нормативу залежить від середньодобового обсягу випуску продукції, розрахованого за фактичною виробничою собівартістю, тривалості виробничого циклу та коефіцієнта наростання витрат. Розрахунок цього нормативу здійснюється за відповідною формулою:

$$H_{\text{нез.вир.}} = T_y \times V_g \times K_{\text{нв}}, \quad (6.2)$$

де T_y – середня тривалість виробничого циклу в днях;

V_g – середньодобовий випуск товарної продукції;

$K_{\text{нв}}$ – коефіцієнт наростання витрат (собівартість у незавершеному виробництві).

Перед розрахунком нормативу необхідно визначити **коефіцієнт наростання витрат**. Його обчислюють на основі розподілу витрат за днями виробничого циклу. Такий підхід дає можливість врахувати нерівномірність формування витрат у процесі виготовлення продукції.

У випадках, коли номенклатура виробів є значною і детальний розподіл витрат за кожним виробом ускладнений, коефіцієнт наростання витрат визначають за узагальненою формулою:

$$K_{\text{нв}} = C_{\text{нц}} \times 0,5C_{\text{рц}}/C_{\text{в}}, \quad (6.3)$$

де $C_{\text{нц}}$ – первісні витрати на початок виробничого циклу;

$C_{\text{рц}}$ – решта витрат на виготовлення виробу;

$C_{\text{в}}$ – виробнича собівартість виробу.

3. Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів визначають з урахуванням залишку таких витрат на початок планового періоду, а також суми витрат, які планується здійснити протягом розрахункового періоду. При цьому із загальної суми віднімають частину витрат, що буде погашатися у наступних періодах за рахунок включення їх до собівартості продукції.

Норматив обчислюють за формулою:

$$H_{\text{вмп}} = B_{\text{п}} \times B_{\text{пл}} - B_{\text{погаш.пл.}}, \quad (6.4)$$

де $B_{\text{п}}$ – залишок витрат на початок планового періоду;

$B_{\text{пл}}$ – витрати, що будуть здійснені у плановому періоді;

$B_{\text{погаш.пл.}}$ – витрати, що буде погашено за рахунок собівартості у плановому періоді.

4. Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції

Норматив оборотних коштів у запасах готової продукції визначають шляхом множення вартості одностороннього випуску готової продукції на встановлену норму її запасу, виражену в днях. Такий розрахунок дає можливість визначити необхідний обсяг оборотних коштів, який забезпечує

зберігання готових виробів на складі підприємства до моменту їхньої реалізації.

$$H_{\text{гп}} = P_{\text{д}} \times Z_{\text{дн}}, \quad (6.5)$$

де $P_{\text{д}}$ – середньодобовий випуск продукції;

$Z_{\text{дн}}$ – норма запасу готових виробів у днях.

Норма запасу, зі свого боку, формується з урахуванням кількості днів, необхідних для підготовки готової продукції до реалізації, її комплектування, пакування, оформлення розрахункових документів, а також подання платіжних доручень до банківської установи.

На підставі окремих нормативів визначають **сукупний норматив оборотних коштів**. Сукупний норматив оборотних коштів на розрахунковий (плановий) період становить загальну суму нормативів, розрахованих за окремими елементами оборотних коштів, зокрема за виробничими запасами, незавершеним виробництвом, витратами майбутніх періодів і залишками готової продукції.

6.3 Показники і шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства

Для кожного підприємства надзвичайно важливим є **раціональне та ефективне використання оборотних коштів**, оскільки саме вони забезпечують безперервність виробничого процесу, стабільність фінансово-господарської діяльності та своєчасне виконання зобов'язань перед контрагентами. Оборотні кошти обслуговують усі стадії кругообігу капіталу підприємства – від придбання виробничих запасів до реалізації готової продукції та отримання виручки. Тому рівень їхнього ефективного використання безпосередньо впливає на фінансові результати діяльності підприємства, його платоспроможність і конкурентоспроможність на ринку.

Важливість аналізу ефективності використання оборотних коштів пояснюється тим, що надмірне накопичення матеріальних запасів або значні залишки готової продукції на складах призводять до відволікання фінансових ресурсів з господарського обороту. У таких випадках кошти, які могли б бути спрямовані на розвиток виробництва, інвестиції чи інші потреби підприємства, фактично залишаються «замороженими» у запасах. Водночас недостатній обсяг оборотних коштів може спричинити перебої у постачанні матеріальних ресурсів, зупинку виробничого процесу або порушення договірних зобов'язань перед партнерами.

Ефективне управління оборотними коштами передбачає оптимальне співвідношення між їхнім обсягом і потребами підприємства. Підприємство повинно підтримувати такий рівень оборотних коштів, який забезпечує безперервність виробництва, але водночас не допускає їхнього надлишкового

накопичення. Для цього здійснюється постійний аналіз структури оборотних коштів, оцінюється швидкість їхнього обігу, контролюється стан розрахунків з покупцями та постачальниками, а також ефективність використання виробничих запасів.

Оцінювання ефективності використання оборотних коштів має важливе значення і для фінансового планування діяльності підприємства. Воно дозволяє визначити, наскільки раціонально використовуються фінансові ресурси, чи достатньо швидко вони повертаються у господарський оборот та якою мірою забезпечують формування прибутку. Крім того, результати такого аналізу дають можливість виявити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства, оптимізувати структуру оборотних активів і покращити управління фінансовими потоками.

Ефективність використання оборотних коштів характеризується рядом спеціальних показників, які дозволяють оцінити швидкість їхнього обігу, ступінь завантаження у виробничому процесі та результативність їхнього використання у господарській діяльності підприємства. Саме ці показники використовують для комплексної оцінки стану оборотних коштів і ухвалення управлінських рішень щодо підвищення ефективності їхнього використання.

Таблиця 6.1 – Основні показники ефективності використання оборотних коштів

Показник	Спосіб обчислення
Коефіцієнт оборотності – кількість оборотів за рік	Відношення реалізованої за рік продукції (РП) до середньорічного залишку нормованих оборотних коштів (С зал): $K_{об} = РП / С_{зал}$
Коефіцієнт завантаження – обсяг оборотних коштів на кожну грошову одиницю реалізованої продукції	Величина, обернена коефіцієнту оборотності: $K_{зав} = С_{зал} / РП = 1 / K_{об}$
Тривалість одного обороту в днях – швидкість обороту	Співвідношення кількості днів у розрахунковому періоді (квартал – 90, рік – 360) і коефіцієнта оборотності за той самий час: $T_{об} = T / K_{об},$ де Т – період у днях
Рентабельність	Відношення прибутку підприємства до вартості його оборотних коштів: $P = \Pi / ОбК$

З метою підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства можуть застосовувати низку організаційно-економічних заходів. До основних із них належать:

- раціоналізація обсягів виробничих запасів і ресурсів, що знаходяться у незавершеному виробництві;
- зменшення тривалості виробничого циклу;

- удосконалення системи матеріально-технічного постачання;
- прискорення процесу реалізації виготовленої продукції.

Прискорення оборотності фінансових ресурсів сприяє зниженню потреби підприємства в оборотних коштах і забезпечує можливість їхнього часткового вивільнення з господарського обороту.

Тестові запитання

1. Укажіть, що не входить до оборотних фондів:
 - а) предмети праці;
 - б) засоби праці з невеликим терміном експлуатації;
 - в) готова продукція на складі;
 - г) незавершене виробництво?
2. Яку сферу обслуговують фонди обігу:
 - а) виробництва продукції;
 - б) реалізації продукції;
 - в) інвестування у виробництво;
 - г) постачання сировини та матеріалів, необхідних для виробництва?
3. Яка послідовність стадій кругообігу оборотних коштів:
 - а) виробнича → товарна → грошова;
 - б) грошова → товарна → грошова;
 - в) товарна → виробнича → грошова;
 - г) грошова → виробнича → товарна?
4. Укажіть, що визначають нормуванням:
 - а) розмір оборотних коштів;
 - б) розмір основних фондів;
 - в) загальну кількість виробленого товару;
 - г) кількість продукції на складах?
5. Що аналізують за допомогою аналітичного методу розрахунку нормативів оборотних коштів:
 - а) темпи виробництва;
 - б) наявні товарно-матеріальні ресурси;
 - в) прибуток;
 - г) собівартість продукції?
6. За якою формулою обчислюють норматив оборотних коштів у виробничих запасах:
 - а) $V_{\text{п}} + V_{\text{пл}} - V_{\text{погаш. пл.}}$;
 - б) $C_{\text{нц}} + 0,5 C_{\text{рц}}/C_{\text{в}}$;
 - в) $D \times Z_{\text{дн.}}$;
 - г) $P_{\text{д}} \times Z_{\text{дн.}}$?
7. Який показник відображає коефіцієнт завантаження:
 - а) обсяг оборотних коштів на грошову одиницю реалізованої продукції;
 - б) кількість оборотів за рік;
 - в) рентабельність виробництва;

- г) швидкість обороту?
8. Продовжте визначення: «Основні виробничі фонди – це...».
9. Продовжте визначення: «Обігові кошти – це...».
10. Запишіть, що відносять до ненормованих обігових коштів.

Запитання та завдання

1. Поясніть різницю між основними, оборотними фондами та фондом обігу.
2. У чому різниця між нормованими і ненормованими обіговими коштами?
3. Поміркуйте, чому підприємству важливо ефективно використовувати оборотні кошти.
4. Яку вигоду може дати підприємству ефективне використання оборотних коштів?
5. Які підприємства мають у структурі активів незначну частку оборотних коштів?
6. Навіщо підвищувати ефективність використання оборотних коштів?
7. Якими показниками оцінюють ефективність використання оборотних коштів?
8. Як ви розумієте, що таке рентабельність?
9. Як можна підвищити рентабельність оборотних коштів підприємства?
10. Користуючись додатковими джерелами інформації, складіть статтю до слова «рентабельність» для словника економічних термінів.

Практичні завдання

Задача 1

Визначити плановий норматив оборотних коштів підприємства на I квартал, якщо відомо:

- 1) програма випуску виробів у I кварталі планового року: виріб А – 50 шт.; виріб Б – 60 шт.;
- 2) вихідні дані для розрахунку нормативу оборотних коштів у виробничих запасах по основних матеріалах і напівфабрикатах наведені в таблиці:

Види матеріалів	Норма витрат на один виріб, кг		Інтервал між поставками, дні	Транспортний запас, дні	Ціна, тис. грн/т
	А	Б			
Матеріал 1	80	100	20	5	150
Матеріал 2	20	15	60	5	380
Матеріал 3	50	75	30	–	120
Матеріал 4	15	25	90	10	200

3) виробнича собівартість випуску товарної продукції у I кварталі планового року складає 576 800 грн, середня тривалість виробничого циклу становить 8 дн., коефіцієнт наростання витрат – 0,83;

4) норматив оборотних засобів у залишках готової продукції на складі становить 21 790 грн, у витратах майбутніх періодів 19 500 грн;

5) зробити висновки щодо забезпеченості підприємства оборотними коштами, якщо середній залишок нормованих оборотних коштів у I кварталі планового року склав 90 250 грн.

Задача 2

На виробничому підприємстві розроблена виробнича програма в розмірі 500 виробів на рік. На один виріб передбачається витрата матеріалів в розмірі 258 грн. Тривалість виробничого циклу становить 17 днів. Собівартість одиниці виробів дорівнює 1 785 грн. Коефіцієнт наростання витрат в незавершеному виробництві становить 0,66. Витрата матеріалів на один виріб становить 516 грн, норма запасу дорівнює 32 дням. Норма запасу готових виробів дорівнює 8 дням. Розрахуйте норматив оборотних коштів за такими елементами: незавершене виробництво, готова продукція, виробничі запаси матеріалів, а також варто розрахувати загальну суму нормованих оборотних коштів.

Задача 3

Розрахувати нормативи оборотних активів за елементами та загальний норматив за такими даними:

Показник	Значення
Виробнича програма, виробів	1 250
Собівартість виробу, грн	640
Тривалість виробничого циклу при рівномірному наростанні витрат, днів	45
Витрати на основні матеріали у складі собівартості виробу, грн	480
Норма запасу основних матеріалів, днів	12
Витрати допоміжних матеріалів на річний випуск, грн	2 458 670
Норма запасу допоміжних матеріалів, днів	41
Витрати палива, грн	1 548 377
Норма запасу палива, днів	25
Норматив інших виробничих запасів, грн	128 943
Норма запасу готової продукції, днів	5

Задача 4

Визначте норматив оборотних коштів для спецодягу, якщо кількість основних працівників 850 осіб, допоміжних – 124 особи. Витрати на одного працівника основного виробництва становлять 104 400 грн/рік, на робочого допоміжного виробництва – 82 800 грн/рік. Норму запасу прийняти 45 днів.

Задача 5

Розрахувати норматив оборотних коштів підприємства, якщо: норматив оборотних коштів у виробничих запасах становить 167 тис. грн; норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві – 64 тис. грн; залишки витрат майбутніх періодів на початок року – 48 тис. грн, витрати на освоєння нової продукції за планом на рік – 79 тис. грн; план списання витрат на собівартість – 71 тис. грн; норма запасу на підготовку готової продукції до відправлення, очікування транспортних засобів та виписку розрахункових документів – 8 днів. Випуск продукції в IV кварталі – 14 200 т, повна собівартість 1 т – 480 грн.

7 КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

7.1 Необхідність і сутність кредитування суб'єктів господарювання.

7.2 Форми та види кредитів у господарській діяльності.

7.3 Кредитування підприємств за рахунок різних джерел.

7.1 Необхідність і сутність кредитування суб'єктів господарювання

В економічній практиці існують два основні зовнішні джерела залучення грошових ресурсів: **бюджетні асигнування** та **кредитування**. Бюджетне асигнування становить повноваження, надане розпоряднику бюджетних коштів відповідно до бюджетного призначення, яке дозволяє брати бюджетні зобов'язання та здійснювати платежі з певною метою в процесі виконання бюджету. Однак можливість отримання бюджетних асигнувань мають лише окремі суб'єкти господарювання, тому цей механізм не можна розглядати як універсальне джерело фінансових ресурсів для підприємств. У зв'язку з цим основним і загальнодоступним способом залучення коштів залишається кредит.

Кредит – це форма позичкового капіталу, що надається у грошовій або товарній формі на умовах повернення у визначений строк. Водночас позичковий капітал – це капітал, який передається у позику та приносить його власнику дохід у вигляді відсотків за користування позиковими коштами.

Функціонування підприємства в умовах ринкової економіки практично неможливе без періодичного використання різних форм кредитування.

Виникнення кредитних відносин зумовлене специфікою товарного виробництва. У процесі товарного обміну часто виникає часовий розрив між рухом товару та його грошовим еквівалентом, тобто грошова форма вартості певною мірою відокремлюється від товарної. Якщо рух товарних потоків випереджає рух грошових коштів, підприємства-споживачі не завжди мають

необхідні фінансові ресурси для своєчасної оплати отриманих товарів. У виробника відсутність виручки від реалізації продукції також ускладнює здійснення фінансово-господарської діяльності без додаткових фінансових вкладень. У таких умовах нормальний процес відтворення може бути порушений. Якщо ж, навпаки, рух грошових потоків випереджає рух товарів, на підприємствах можуть утворюватися тимчасово вільні грошові кошти. У результаті виникає суперечність між постійним вивільненням коштів у процесі кругообігу оборотних засобів і необхідністю їхнього безперервного використання у виробничій діяльності.

Формування системи кредитних відносин пов'язане з потребою забезпечити безперервність процесу відтворення в умовах тимчасового вивільнення коштів в одних підприємств і виникнення потреби в них у інших. Поява кредиту зумовлена не лише часовою різницею між відвантаженням товару та його оплатою, а й необхідністю погодження умов відстрочення платежу шляхом укладання відповідної кредитної угоди між учасниками кредитних відносин.

У сучасних умовах оборот товарів не є єдиною причиною виникнення кредитних відносин. Такі відносини формуються під час здійснення різноманітних фінансових операцій, пов'язаних із виникненням заборгованості між учасниками економічної діяльності.

Суб'єктами кредитних відносин виступають дві сторони: **кредитор і позичальник**.

Ухвалюючи рішення про надання кредиту, кредитор передусім оцінює особливості кругообігу оборотних коштів підприємства-позичальника, які залежать від різних об'єктивних і суб'єктивних факторів.

Таблиця 7.1 – Фактори, що впливають на кругообіг оборотних коштів підприємств

Об'єктивні фактори	Суб'єктивні фактори
– галузева приналежність підприємства; – характер виробничого процесу; – сезонність виробництва	– рівень організації виробництва; – рівень організації збуту та постачання

На підприємствах потреба у залученні кредитних ресурсів зазвичай виникає у випадках, коли обсяг виробничих запасів перевищує величину власних оборотних коштів, тобто формуються наднормативні запаси. Подібна ситуація може виникати внаслідок сезонного характеру постачання матеріальних ресурсів, нерівномірності їхнього надходження або дострокових поставок з боку постачальників. Використання кредитних ресурсів дає можливість підприємству своєчасно здійснювати розрахунки з постачальниками. Таким чином, кредит сприяє підтриманню безперервності кругообігу виробничих фондів підприємства, прискорює рух матеріальних і грошових ресурсів та підвищує ефективність фінансово-господарської діяльності.

Планування потреби підприємства у кредиті для формування оборотних коштів здійснюється у два основні етапи.

I етап – визначення загальної потреби в оборотних коштах, а також її розподіл за окремими напрямками використання, зокрема для формування виробничих запасів, фінансування незавершеного виробництва та створення запасів готової продукції.

II етап – встановлення необхідного обсягу кредитних ресурсів для збільшення оборотних коштів підприємства. Для цього використовується відповідна формула розрахунку:

$$K_{o.б.} = ОК - ОК_{п} - ОК_{пр} + КЗ, \quad (7.1)$$

де $K_{o.б.}$ – необхідний розмір кредиту, що залучають в оборотні кошти;

$ОК$ – потреба в оборотних коштах;

$ОК_{п}$ – власні оборотні кошти на початок періоду;

$ОК_{пр}$ – поповнення оборотних коштів за рахунок прибутку підприємства;

$КЗ$ – зменшення кредиторської заборгованості.

Потребу підприємства у кредитах для реалізації інвестиційних проєктів визначають на основі розробленої інвестиційної програми з урахуванням наявних власних джерел фінансування. До власних коштів, що можуть використовуватися для фінансування інвестиційних програм, належать амортизаційні відрахування, а також частина прибутку підприємства, спрямована на реконструкцію виробництва, технічне переоснащення або здійснення нового будівництва.

Після виконання розрахунків потреби підприємства у кредитних ресурсах банк визначає строк їхнього використання. **Період залучення кредиту** – це проміжок часу від моменту надання банком кредитних коштів до повного їхнього повернення разом із виплатою відсотків за користування кредитом.

7.2 Форми та види кредитів у господарській діяльності

Існує кілька підходів до класифікації кредитів залежно від різних критеріїв. Кредити можуть відрізнятися:

- за суб'єктом, який надає кредит (кредитором);
- за формою позики;
- за цільовим призначенням позикових коштів;
- за строками надання;
- за видом забезпечення;
- за порядком надання кредитних ресурсів.

Залежно від того, хто виступає кредитором, виділяють **дві основні групи кредитів**, у межах яких розрізняють **чотири основні види кредитування**.

В Україні лізингові послуги традиційно надають переважно спеціалізовані лізингові компанії, тому цей вид кредитування зазвичай відносять до групи небанківських кредитів. Водночас у сучасних умовах лізингові операції можуть здійснювати і банківські установи, які або створюють власні лізингові компанії, або безпосередньо беруть участь у фінансуванні лізингових угод.

Банківський і державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі, тоді як лізинговий та комерційний кредити зазвичай мають товарну форму. Погашення банківського і державного кредитів, а також більшості комерційних кредитів здійснюється у грошовій формі. Лізинговий кредит може повертатися у грошовій, товарній або змішаній формах залежно від умов укладеної угоди.



Рисунок 7.1 – Види кредитування залежно від кредитора

Підприємства можуть залучати кредитні ресурси для придбання товарно-матеріальних запасів, устаткування та інших активів, розширення і модернізації виробничих потужностей, а також для викупу окремих виробничих комплексів або підприємств загалом. Залежно від цільового призначення кредити поділяють на такі, що спрямовуються на:

- фінансування оборотних коштів;
- фінансування основних засобів;
- викуп приватизованого підприємства.

За строками надання кредити поділяють на три основні види.

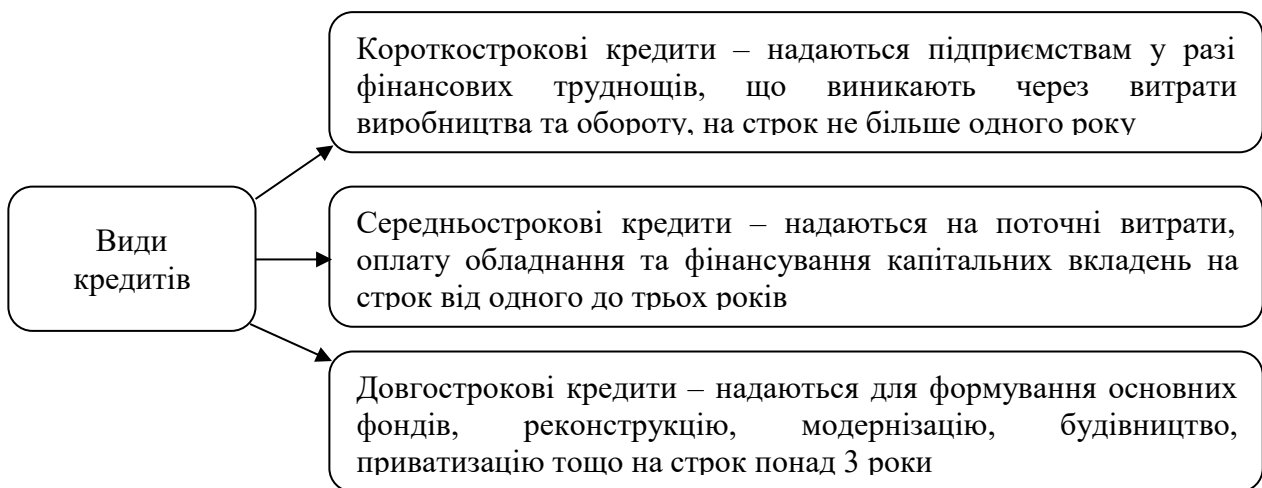


Рисунок 7.2 – Види кредитів за терміном надання

Об'єктами короткострокового кредитування зазвичай є оборотні кошти підприємства. До них належать виробничі запаси (сировина, матеріали, запасні частини, паливо, інструменти), незавершене виробництво та напівфабрикати, витрати майбутніх періодів, готова продукція і товари, а також платіжні й розрахункові операції з постачальниками та покупцями.

Об'єктами середньострокового і довгострокового кредитування виступають інвестиції у розвиток підприємства, зокрема капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією виробництва, технічним переоснащенням та іншими витратами, які сприяють збільшенню вартості основних засобів.

У сучасних умовах в Україні найбільш поширеними залишаються короткострокові кредити.

Залежно від форми забезпечення розрізняють дві групи кредитів.

Таблиця 7.2 – Групи кредитів залежно від форми забезпечення

Група кредитів	Забезпечені	Бланкові
Сутність	Гарантуються різними активами: нерухомістю, цінними паперами, товарно-матеріальними цінностями, дебіторською заборгованістю, правами підприємств на інтелектуальну власність і землю	Видаються тільки під зобов'язання позичальника повернути кредит (зазвичай на термін не більше 10 днів)

Залежно від порядку надання позикових коштів розрізняють три основні види кредитів.

1. Прямі кредити – надаються підприємству одним кредитором. У цьому випадку кредитна угода укладається безпосередньо між кредитором і позичальником, а всі зобов'язання щодо надання та повернення кредиту виконуються сторонами договору.

2. Консорціумні кредити – надаються групою кредиторів у випадках, коли підприємству-позичальнику необхідна значна сума коштів, яку один кредитор не може надати самостійно. Зазвичай організацію такого консорціуму бере на себе банк, обраний підприємством, який виконує функції головного банку та координує взаємодію між усіма учасниками кредитної угоди.

3. Позики участі – передбачають передачу (переуступку) банком частини наданого кредиту іншим кредиторам. У деяких випадках така передача може здійснюватися навіть без попереднього повідомлення підприємства-позичальника.

В Україні найбільш поширеним видом кредитування залишаються прямі кредити.

7.3 Кредитування підприємств за рахунок різних джерел

Банківське кредитування

Найбільш поширеною формою кредитування є **банківський кредит**. Банківські кредити класифікують за різними ознаками, зокрема за цільовим призначенням, строками надання, видом відсоткової ставки, валютою кредиту та способом обслуговування позики.

Щодо цільового використання кредитних ресурсів, чинне законодавство України встановлює певні обмеження. Зокрема, забороняється надання кредитів підприємствам для покриття збитків від господарської діяльності, для формування або збільшення статутних фондів банків, а також для здійснення платежів до бюджету і державних позабюджетних фондів.

Банківські кредити не надаються підприємствам:

- щодо яких порушено справу про банкрутство (за винятком випадків кредитування заходів фінансової санації);
- які уклали контракти, що не передбачають належного захисту позичальника від можливих втрат, пов'язаних із затримками постачання товарів;
- які мають прострочену заборгованість за раніше отриманими кредитами.

Підприємства можуть отримувати банківські кредити як із **фіксованою**, так і з **плаваючою відсотковою ставкою**, а також у **національній або іноземній валюті**. У разі залучення кредитів в іноземній валюті від іноземних кредиторів підприємство повинно отримати відповідний дозвіл Національного банку України.

Основні види банківських кредитів та інші послуги кредитного характеру, що можуть надаватися підприємствам, відображено у схемі (рис. 7.3):

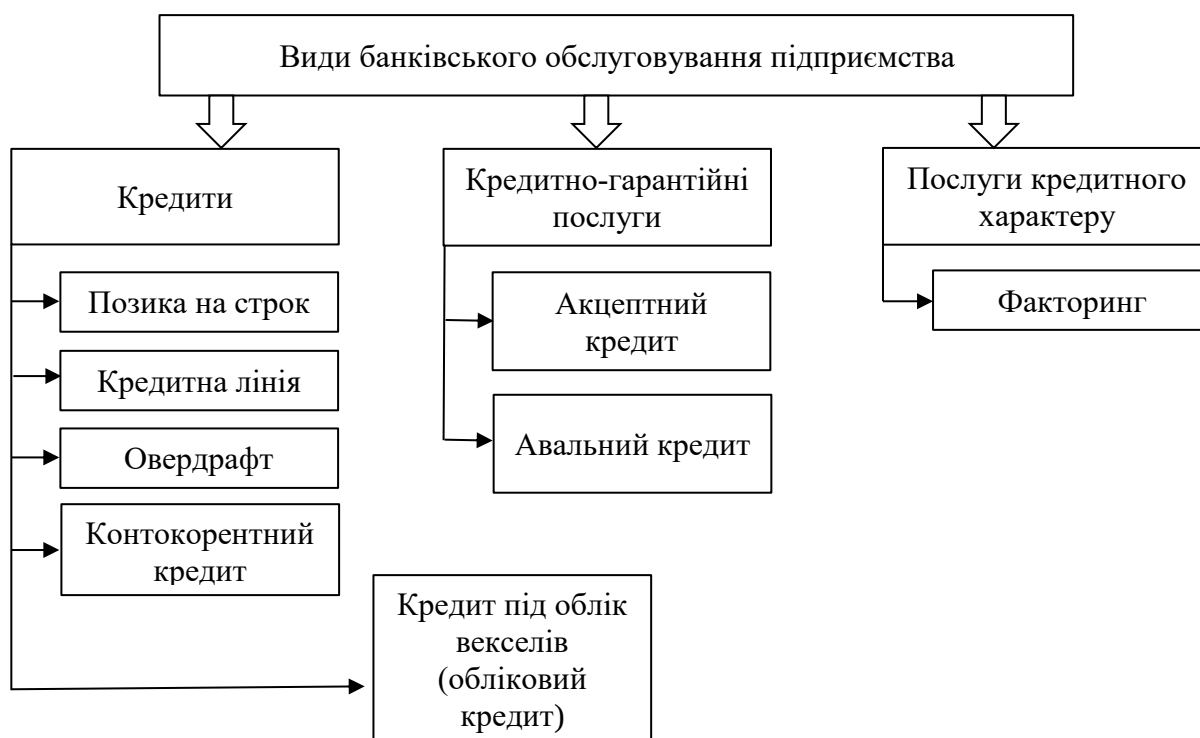


Рисунок 7.3 – Види банківського обслуговування підприємства

Позика на строк – це кредит, який у повному обсязі надається позичальнику відразу після укладення кредитної угоди. Його погашення може здійснюватися або періодичними платежами, або одним платежем наприкінці встановленого строку.

Кредитна лінія – це домовленість банку про кредитування підприємства протягом визначеного періоду в межах заздалегідь встановленого ліміту. Зазвичай кредитну лінію відкривають строком до одного року. Протягом цього часу підприємство має можливість отримувати кредитні кошти у будь-який момент без проведення додаткових переговорів із банком чи оформлення нових договорів. Водночас банк залишає за собою право відмовити у видачі чергової позики, якщо буде встановлено погіршення фінансового стану позичальника.

Розрізняють два основні види кредитних ліній: **сезонну** та **відновлювальну**.

Сезонна кредитна лінія відкривається у випадках, коли підприємство періодично відчуває нестачу оборотних коштів, пов'язану із сезонним характером виробництва або необхідністю формування значних запасів товарів. Наприклад, таке кредитування може надаватися цукровим заводам для закупівлі та накопичення запасів цукрових буряків. За умовами сезонної кредитної лінії погашення основної суми боргу та відсотків за користування кредитом здійснюється одноразово.

Відновлювальна кредитна лінія надається підприємствам, які постійно потребують додаткових оборотних коштів для підтримання виробничого процесу у визначених обсягах. Така кредитна лінія зазвичай

відкривається на строк до одного року. За її умовами підприємство після часткового або повного погашення заборгованості може знову отримати кредитні кошти, але лише в межах встановленого ліміту та строку дії кредитної угоди.

Овердрафт – це короткостроковий банківський кредит, що надається в межах встановленого банком ліміту і дозволяє підприємству здійснювати платежі навіть у випадку недостатності коштів на поточному рахунку. У такій ситуації банк автоматично надає кредит на суму, що перевищує фактичний залишок коштів на рахунку. Погашення овердрафту відбувається за рахунок усіх грошових надходжень, які надходять на рахунок підприємства.

Контокорентний кредит – це різновид банківського кредитування, який надається клієнтам із високою кредитною репутацією та регулярною потребою у позикових коштах. Для такого виду кредитування між банком і клієнтом укладається спеціальна угода, відкривається контокорентний рахунок (від італ. conto corrente – поточний рахунок) і встановлюється ліміт кредитування. На цьому рахунку відображаються всі операції, пов'язані з використанням кредиту: погашення заборгованості перед банком, платежі за дорученням підприємства, а також надходження коштів на його користь. Таким чином, контокорентний рахунок поєднує функції поточного та позикового рахунків і може мати як дебетове, так і кредитове сальдо. Кредитні ресурси з такого рахунка використовуються лише для фінансування поточної виробничої діяльності та обігу, але не для інвестиційних цілей.

Кредит під облік векселів (обліковий кредит) – це короткостроковий кредит, що надається банком пред'явнику векселів. Банк здійснює облік (викуп) векселів до настання строку їхнього погашення та виплачує власнику номінальну суму векселя за вирахуванням дисконту.

Акцептний кредит – це кредитна операція, що надається підприємству-векселедавцю, тобто платнику за векселем. На відміну від облікового кредиту, який надається векселедержателю, акцептний кредит виступає у формі гарантійної банківської послуги, коли банк бере на себе зобов'язання оплатити вексель у визначений строк.

Авальний кредит – це кредит у формі гарантії або поруки банку, який забезпечує виконання зобов'язань підприємства. У випадку, якщо підприємство не може виконати свої платіжні зобов'язання, банк-аваліст здійснює оплату за нього. Підприємство-одержувач коштів, подібно до ситуації з акцептним кредитом, отримує від банку гарантійне платіжне зобов'язання. Якщо власник векселя заявляє протест через його несплату, банк-аваліст сплачує повну суму векселя за платника. За надання авального кредиту банк отримує комісійну винагороду та відсотки відповідно до встановлених ставок.

Відмінність між акцептним та авальним кредитом полягає у характері відповідальності банку. У випадку авального кредиту банк несе додаткову відповідальність за виконання зобов'язань позичальника, тоді як при акцептному кредиті банк і боржник несуть солідарну відповідальність.

Факторинг – це операція, за якої підприємство передає банку або факторинговій компанії право вимоги дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги. Після такої переуступки банк виплачує постачальнику приблизно 70–90 % вартості поставленої продукції. Після отримання платежу від покупця банк перераховує підприємству решту суми (10–30 %), утримавши комісійну винагороду та відсотки за наданий факторинговий кредит.

Комерційне кредитування

Комерційний кредит є однією з найдавніших форм кредитних відносин. Саме з його розвитком пов'язане виникнення вексельного обігу, що сприяло поширенню безготівкових розрахунків у господарській діяльності. Використання комерційного кредиту дає можливість прискорити процес реалізації товарів і відповідно швидше отримати прибуток, закладений у їхній вартості.

Комерційний кредит становить кредитну угоду між двома підприємствами – продавцем, який виступає кредитором, і покупцем, що є позичальником. Основним інструментом такого кредитування традиційно є **вексель**, який фіксує фінансові зобов'язання позичальника перед кредитором.

Відсоток за комерційний кредит зазвичай включається до ціни товару та суми векселя і зазвичай є нижчим, ніж відсоток за банківським кредитом. Погашення такого кредиту може здійснюватися кількома способами:

- 1) шляхом оплати векселя у встановлений строк;
- 2) передачею векселя іншій юридичній особі;
- 3) переоформленням комерційного кредиту у банківський кредит.

Комерційний кредит має низку принципових відмінностей від банківського кредиту:

- у ролі кредитора виступають не кредитно-фінансові установи, а юридичні особи, діяльність яких пов'язана з виробництвом або реалізацією товарів і послуг;

- кредит надається переважно у товарній формі;

- у процесі такого кредитування позичковий капітал поєднується з промисловим або торговельним капіталом, що сприяє формуванню фінансових компаній, холдингових структур та інших об'єднань підприємств різних галузей діяльності.

Комерційний кредит має свої переваги і недоліки.

Таблиця 7.3 – Переваги та недоліки комерційного кредиту

Переваги	Недоліки
– оперативність надання коштів у товарній формі; – технічна простота оформлення угоди; – поява у підприємства широких можливостей маневрування оборотними коштами; – сприяння розвитку кредитного ринку	– обмеженість у розмірах та термінах; – серйозні ризики для кредитора; – можливість небажаного втручання і впливу на кредитний процес банків, що дисконтують векселі

Нині найпоширенішими є три основні різновиди комерційного кредиту:

- 1) кредит із чітко встановленим строком погашення;
- 2) кредит, що погашається після фактичної реалізації позичальником отриманих товарів;
- 3) кредитування за відкритим рахунком, за якого постачання наступної партії товарів на умовах комерційного кредиту може здійснюватися ще до повного погашення попередньої заборгованості.

Лізингове кредитування

Термін «лізинг» походить від англійського дієслова *to lease*, що означає «брати в оренду». Лізинг становить різновид кредитування, за якого власник майна (лізингодавець) передає його користувачеві (лізингоодержувачу) у тимчасове користування в товарній формі. У такій угоді лізингодавець фактично виступає кредитором, а лізингоодержувач – позичальником.

Лізингові відносини мають багато спільних рис із банківським кредитом, який надається для придбання основних засобів. Як і у випадку кредитування, лізингові операції передбачають визначення строку користування майном, здійснення відповідних платежів, повернення вартості об'єкта та наявність матеріального забезпечення угоди.

Лізинг має низку важливих переваг для підприємства.

Таблиця 7.4 – Переваги лізингу

Назва переваги	Сутність переваги
Фінансова	Звільнення підприємства від одноразової повної оплати придбаних основних фондів, надання фондів на умовах довгострокового кредиту, забезпечення податковими та амортизаційними пільгами, зменшення оподаткованого прибутку підприємства за рахунок зарахування орендної плати до складу валових витрат, прискорення технічного оновлення виробництва через застосування механізму прискореної амортизації
Виробнича	Оперативне вирішення проблеми переоснащення виробництва не через купівлю машин та обладнання, а через їхнє тимчасове використання на умовах лізингу; забезпечення доступу підприємств до нових технологій та техніки
Збутова	Розширення кола споживачів, освоєння нових сегментів ринку за рахунок підприємств, неспроможних одразу придбати те чи те майно

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме або рухоме майно, що належить до основних засобів. До таких об'єктів належать машини та обладнання, комп'ютерна техніка, транспортні засоби, виробничі будівлі й споруди та інші види майна виробничого призначення.

Водночас об'єктами лізингу не можуть виступати окремі види майна, зокрема об'єкти оренди державного майна (за винятком індивідуально визначеного майна державних підприємств), земельні ділянки, а також інші природні ресурси.

На відміну від більшості кредитних відносин, у лізингових операціях беруть участь не дві, а **три сторони**: лізингодавець, лізингоодержувач і постачальник.

Лізингодавець (лізингова компанія, комерційний банк, структурний підрозділ підприємства-виробника обладнання, державний або місцевий орган, наприклад орган управління майном чи постачальницький підрозділ) передає об'єкт лізингу в користування відповідно до укладеного договору.

Лізингоодержувач (юридичні особи, що здійснюють виробничу діяльність, або фізичні особи-підприємці) отримує зазначене майно у користування на умовах лізингової угоди.

Постачальник виготовляє об'єкти лізингу (машини, обладнання та інші засоби) або виступає їхнім власником і здійснює їхній продаж лізингодавцю.

У лізингових операціях можуть брати участь і різні **посередники**, які представляють інтереси сторін угоди. До таких посередників належать страхові компанії, брокерські та дилерські організації, сервісні центри з технічного обслуговування машин і обладнання та інші спеціалізовані установи.

За своєю економічною сутністю лізинг має багато спільного з орендою. У довідковій та економічній літературі лізинг часто визначають як особливу форму орендних відносин, за якої лізингодавець за дорученням лізингоодержувача купує у третьої сторони (продавця) майно, визначене договором лізингу, і передає його у користування лізингоодержувачу за плату на строк, що перевищує дванадцять місяців. Після завершення строку дії договору лізингу об'єкт може перейти у власність лізингоодержувача, що і становить основну відмінність лізингу від звичайної оренди.

Державне кредитування

Державний кредит – це форма кредитних відносин між державою та підприємствами, яка може здійснюватися у двох напрямках: шляхом придбання підприємствами державних цінних паперів або шляхом отримання ними бюджетних і позабюджетних позик. У першому випадку підприємство виступає кредитором держави, а в другому – позичальником бюджетних ресурсів.

Державне кредитування реалізується через надання бюджетних позик міністерствам, відомствам та іншим центральним органам виконавчої влади для подальшого фінансування через банківські установи пускових об'єктів, нових виробничих будівництв, а також проєктів технічного переоснащення і реконструкції діючих підприємств незалежно від форм їхньої власності.

Позики, що надаються державою підприємствам, можуть мати різні характеристики: вони бувають цільовими, прямими, поворотними, строковими та можуть забезпечуватися заставою або гарантією (порукою). Така форма кредитування спрямована передусім на підтримку інвестиційних проєктів і розвиток виробничого потенціалу підприємств.

Термін погашення бюджетних кредитів зазвичай не перевищує трьох років, а в окремих випадках може становити до п'яти років. Погашення таких кредитів починається зазвичай через рік після завершення будівництва, реконструкції чи технічного переоснащення об'єкта, що фінансувався за рахунок кредиту, і здійснюється щоквартальними платежами. Розмір відсоткової ставки за користування бюджетними позиками щороку встановлює Міністерство фінансів України під час формування державного бюджету.

Обслуговування бюджетних кредитів, а також проведення розрахунків із позичальниками здійснюють уповноважені комерційні банки України, які виконують функції фінансових посередників між державою та підприємствами.

Кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів

У сучасних умовах комерційні банки України порівняно рідко надають підприємствам довгострокові кредити. Тому отримати фінансування на тривалий період часто легше через міжнародні фінансово-кредитні організації, зокрема через Світовий банк або Європейський банк реконструкції та розвитку.

Європейський банк реконструкції та розвитку кредитує підприємства як на короткостроковій, так і на довгостроковій основі. Основними позичальниками є підприємства з приватною формою власності, переважно у сфері сільського господарства, харчової промисловості та послуг. За умовами кредитування частка приватної власності в підприємстві повинна становити не менше 51 %, а кількість працівників не має перевищувати 500 осіб. Крім того, ЄБРР висуває досить жорсткі вимоги щодо дотримання техніки безпеки, стандартів охорони праці та екологічних норм.

Короткострокові кредити ЄБРР надає переважно на строк від шести до дванадцяти місяців. Такі кредити використовують для фінансування виконання експортних контрактів або для придбання імпортової продукції, що надалі застосовується у виробничому процесі. Довгострокові кредити, строк яких може досягати п'яти років, спрямовуються на фінансування інвестицій у основні засоби, зокрема на придбання нового вітчизняного або імпортного обладнання. Орієнтовна відсоткова ставка за такими кредитами становить близько 15 % річних, а мінімальний розмір кредиту – приблизно 50 тис. доларів США.

Водночас Європейський банк реконструкції та розвитку не надає кредитних коштів для рефінансування вже існуючих боргових зобов'язань підприємств, для придбання цінних паперів інших компаній або нерухомості. Також не фінансуються проекти, пов'язані з гральним бізнесом, виробництвом чи постачанням зброї.

Тестові запитання

1. Який вид небанківського кредитування може надаватися банком, а отже, вважатися банківським:

- а) комерційне;
- б) лізингове;
- в) державне;
- г) кредитування за рахунок коштів міжнародних фінансово-

кредитних установ?

2. На яких умовах видають бланкові кредити:

- а) під зобов'язання позичальника повернути кредит;
- б) під заставу нерухомості;
- в) під гарантії, забезпечені дебіторською заборгованістю;
- г) під заставу цінних паперів?

3. Скільки існує видів кредитів залежно від порядку надання позик:

- а) 2;
- б) 3;
- в) 4;
- г) 5?

4. На що чинне українське законодавство забороняє надавати підприємствам кредити:

- а) на будівництво виробничих приміщень;
- б) на закупівлю обладнання;
- в) на внесення платежів у бюджет;
- г) на закупівлю сировини?

5. Що таке факторинг:

- а) відкриття кредитної лінії на сезон;
- б) відкриття контокорентного рахунка;
- в) переуступка підприємством банку дебіторської заборгованості за

здійсненими поставками продукції;

- г) позика платнику за векселем?

6. Який кредит підприємство повністю отримує одразу після укладення кредитної угоди:

- а) кредит під облік векселів;
- б) акцептний кредит;
- в) авальний кредит;
- г) позика на строк?

7. Який вид кредитування зазвичай передбачає участь трьох суб'єктів кредитних відносин:

- а) державне;
- б) кредитування за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних установ;
- в) комерційне;
- г) лізингове?

8. Продовжте визначення: «Кредит – це...».
9. Продовжте визначення: «Об'єкт кредиту – це...».
10. Запишіть, коли підприємство може бути кредитором держави.

Запитання та завдання

1. Чим бюджетне асигнування відрізняється від кредиту?
2. Як ви вважаєте, чому виникла система кредитування?
3. Яка роль системи кредитування у процесі виробництва та товарного обміну?
4. Поміркуйте, чи може сучасне підприємство обійтися без кредитів? Обґрунтуйте свою думку.
5. На ваш погляд, чому бланкові кредити надають лише на короткий термін?
6. Як ви гадаєте, чому в Україні поширені прямі кредити?
7. Чим комерційний кредит відрізняється від банківського?
8. Поміркуйте, яка форма кредитування вигідніша для підприємства.
9. Чим лізинг відрізняється від оренди?
10. Що спільного між лізингом та орендою?

Практичні завдання

При розгляданні теми «Кредитування підприємств» необхідними є розрахунки, які підтвердять (або спростять) доцільність використання кредиту в діяльності підприємства. Розглянемо розрахунки доцільності використання кредиту, лізингу або залучення власних коштів для фінансування діяльності підприємств.

У процесі оцінки умов здійснення банківського кредитування в розрізі видів кредитів використовується спеціальний показник – «грант-елемент», що дозволяє порівнювати вартість залучення фінансового кредиту на умовах окремих комерційних банків із середніми умовами на фінансовому ринку (відповідно на ринку грошей або ринку капіталу залежно від тривалості кредитного періоду). Розрахунок цього показника здійснюється за такою формулою:

$$ГЕ = 100 - \sum_{t=1}^n \frac{В+ОБ}{БК(1+i)^n} \times 100,$$

де ГЕ – показник грант-елемента, що характеризує розмір відхилень вартості конкретного фінансового кредиту на умовах, запропонованих комерційним банком, від середньоринковою вартості аналогічних кредитних інструментів, у відсотках;

В – сума сплачуваного відсотка в конкретному інтервалі (n) кредитного періоду;

ОБ – сума основного боргу, що амортизується в конкретному інтервалі (n) кредитного періоду;

БК – загальна сума банківського кредиту, залученого підприємством;
 i – середня ставка відсотка за кредит, що склалася на фінансовому ринку за аналогічними кредитними інструментами, виражена десятковим дробом;
 n – конкретний інтервал кредитного періоду, за яким здійснюється платіж коштів комерційному банку;
 t – загальна тривалість кредитного періоду, виражена числом вхідних у нього інтервалів.

Оскільки грант-елемент порівнює відхилення вартості залучення конкретного кредиту від середньоринкової (виражене у відсотках до суми кредиту), його значення можуть характеризуватися як позитивною, так і негативною величинами. Ранжуючи значення грант-елементу, можна оцінити рівень ефективності умов залучення підприємством фінансового кредиту відповідно до пропозицій окремих комерційних банків.

Розглянемо теорію на практиці.

Відповідно до пропозицій комерційних банків кредит строком на три роки може бути наданий підприємству на таких умовах:

– варіант «А»: рівень річної кредитної ставки – 18 %; відсоток за кредит виплачується авансом; погашення основної суми боргу – в кінці кредитного періоду;

– варіант «Б»: рівень річної кредитної ставки – 16 %; відсоток за кредит виплачується в кінці кожного року; основний борг амортизується рівномірно (по одній п'ятій його суми) в кінці кожного року;

– варіант «В»: рівень річної кредитної ставки – 20 %; відсоток за кредит виплачується в кінці кожного року; погашення основної суми боргу – в кінці кредитного періоду;

– варіант «Г»: рівень річної кредитної ставки устанавлюється диференційовано – на перший рік – 16 %, на другий рік – 19 %; на третій рік – 22 %; на четвертий рік – 25 %, на п'ятий рік – 27 %, відсоток за кредит виплачується в кінці кожного року; погашення основної суми боргу – в кінці кредитного періоду.

Підприємству необхідно залучити кредит у сумі 100 тис. грн. Аналіз основних фондів підприємства показав, що вони практично не оновлюються. Купівля основних фондів і впровадження у виробництво нової виробничої лінії дозволило б підприємству значно підвищити свою прибутковість. Середньоринкова ставка відсотка за кредит за аналогічними кредитних інструментах становить 20 % на рік. Виходячи з наведених даних розрахуємо грант-елемент за кожним з варіантів.

Варіант «А»:

$$ГЕ = 100 - \left(\frac{90}{100(1 + 0,2)^1} + \frac{100}{100(1 + 0,2)^5} \right) \times 100 = -15 \%$$

Варіант «Б»:

$$GE = 100 - \left(\frac{16 + 20}{100(1 + 0,2)^1} + \frac{16 + 20}{100(1 + 0,2)^2} + \frac{16 + 20}{100(1 + 0,2)^3} + \frac{16 + 20}{100(1 + 0,2)^4} + \frac{16 + 20}{100(1 + 0,2)^5} \right) \times 100 = -8 \%$$

Варіант «В»:

$$GE = 100 - \left(\frac{20}{100(1 + 0,2)^1} + \frac{20}{100(1 + 0,2)^2} + \frac{20}{100(1 + 0,2)^3} + \frac{20}{100(1 + 0,2)^4} + \frac{20 + 100}{100(1 + 0,2)^5} \right) = 0$$

Варіант «Г»:

$$GE = 100 - \left(\frac{16}{100(1 + 0,2)^1} + \frac{19}{100(1 + 0,2)^2} + \frac{22}{100(1 + 0,2)^3} + \frac{25}{100(1 + 0,2)^4} + \frac{27 + 100}{100(1 + 0,2)^5} \right) = -2 \%$$

Результати проведених розрахунків дозволяють ранжувати значення грант-елементу за ступенем зниження ефективності умов кредитування для підприємства:

Ранжування значень грант-елементу за ступенем зниження ефективності умов кредитування для підприємства

Рангове місце	Значення грант-елементу	Оцінка умов кредитування
1 місце – варіант «В»	0	Умови кредитування відповідає середньоринковим
2 місце – варіант «Г»	-2 %	Умови кредитування гірше за середньоринкові
3 місце – варіант «Б»	-8 %	Умови кредитування гірше за середньоринкові
4 місце – варіант «А»	-15 %	Найгірші умови кредитування

Таким чином, можна зробити висновок про те, що підприємству для розширення своєї діяльності і, як наслідок, підвищенню доходності та прибутковості доцільно залучити кредит з рівнем річної кредитної ставки 18 %, відсоток за кредит сплачувати авансом, гасити основну суму боргу наприкінці кредитного періоду.

Оснoву грошoвoгo пoтoкy пpидбaння aктивy у влacність зa рaхунок влacних фінaнcoвих рeсурсів склaдaють витpати нa його пoкупкy, тoбтo ринкoвa ціa aктивy. Ці витpати здійснюютьcя пpи купівлі aктивy і тoму нe пoтpeбують пpивeдeння дo тeпepішньої вapтoсті.

Оснoву грошoвoгo пoтoкy пpидбaння aктивy у влacність зa рaхунок довгoстрoкoвoгo бaнківськoгo кpeдитy склaдaють пpoцeнт зa кopистувaння кpeдитoм і зaгaльнa його сyмa, щo підлягae пoвepнeнню пpи пoгaшeннi. Розрaхунок зaгaльної сyми цьoгo грошoвoгo пoтoкy в дійсній вapтoсті здійснюєтьcя зa тaкoю фoрмyлoю:

$$\text{ДПК}_H = \sum_{t=1}^n \frac{B(1-P_n)}{(1+i)^t} + \frac{CK}{(1+i)^n},$$

де ДПК_H – сyмa грошoвoгo пoтoкy зa довгoстрoкoвим бaнківським кpeдитoм, пpивeдeнa дo тeпepішньої вapтoсті;

B – сyмa відсoткa, який сплaчуєтьcя зa кpeдит відпoвіднo дo річнoї стaвки;

CK – сyмa oтpимaнoгo кpeдитy, щo підлягae пoгaшeнню в кінці кpeдитнoгo пepіoдy;

P_n – стaвкa пoдaткy нa пpибyтoк, виpжeнa дeсяткoвим дpoбoм;

i – річнa стaвкa відсoткa зa довгoстрoкoвий кpeдит, виpжeнa дeсяткoвим дpoбoм;

n – кiлькiсть iнтepвaлiв, зa якими здійснюєтьcя розрaхунок відсoткoвих плaтeжiв, у зaгaльнoмy oбумoвлeнoмy пepіoдi чaсу.

Оснoву грошoвoгo пoтoкy opeнди (лiзингy) aктивy склaдaють aвaнcoвий лiзингoвий плaтiж (якщo вiн oбгoвopeний yмoвaми лiзингoвoї yгoди) і рeгyлярні лiзингoві плaтeжi (opeнднa плaтa) зa викopистaння aктивy. Розрaхунок зaгaльної сyми цьoгo грошoвoгo пoтoкy в дійсній вapтoсті здійснюєтьcя зa тaкoю фoрмyлoю:

$$\text{ДПЛ}_H = \text{АП}_L + \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЛП}(1-P_n)}{(1+i)^t},$$

де ДПЛ_H – сyмa грошoвoгo пoтoкy пo лiзингy (opeндi) aктивy, пpивeдeнa дo тeпepішньої вapтoсті;

АП_L – сyмa aвaнcoвoгo лiзингoвoгo плaтeжy, пeдбaчeнoгo yмoвaми лiзингoвoї yгoди;

ЛП – річнa сyмa рeгyлярнoгo лiзингoвoгo плaтeжy зa викopистoвyвaння opeндoвaнoгo aктивy;

P_n – стaвкa пoдaткy нa пpибyтoк, виpжeнa дeсяткoвим дpoбoм;

i – сepeдньopічнa стaвкa пoзичкoвoгo відсoткa нa ринкy кaпітaлy (сepeднa стaвкa відсoткa зa довгoстрoкoвим кpeдитoм), виpжeнa дeсяткoвим дpoбoм;

n – кiлькiсть iнтepвaлiв, зa якими здійснюєтьcя розрaхунок відсoткoвих плaтeжiв, у зaгaльнoмy oбумoвлeнoмy пepіoдi чaсу.

У розрахункових алгоритмах суми грошових потоків всіх видів, наведених вище, вартість активу передбачається до повного списання в кінці терміну його використання. Якщо після передбаченого терміну використання активу, взятого в оренду на умовах фінансового лізингу або придбаного у власність, він має ліквідаційну вартість, прогнозована її сума вираховується з грошового потоку. Розрахунок цієї суми віднімається ліквідаційної вартості здійснюється за такою формулою:

$$ДП_{лс} = \frac{ЛВ}{(1+i)^n},$$

де $ДП_{лс}$ – додатковий грошовий потік за рахунок реалізації активу за ліквідаційною вартістю (після передбаченого терміну його використання), приведений до теперішньої вартості;

$ЛВ$ – прогнозована ліквідаційна вартість активу (після передбаченого терміну його використання);

i – середньорічна ставка позичкового відсотка на ринку капіталу (середня ставка відсотка за довгостроковим кредитом), виражена десятковим дробом;

n – кількість інтервалів, за якими здійснюється розрахунок відсоткових платежів, у загальному обумовленому періоді часу.

Розглянемо можливість отримання устаткування підприємством на умовах фінансового лізингу. Для цього порівняємо ефективність фінансування активу за таких умов: вартість активу – 100 тис. грн; термін експлуатації активу – 5 років; авансовий лізинговий платіж передбачений в сумі 5 % і складає 5 тис. грн; регулярний лізинговий платіж за використання активу складає 20 тис. грн в рік; ліквідаційна вартість активу після передбаченого терміну його використання прогнозується в сумі 10 тис. грн; ставка податку на прибуток складає 25 %; середня ставка відсотка по довгостроковому банківському кредиту складає 15 % в рік.

Виходячи з приведених даних, справжня вартість грошового потоку складе:

1) при придбанні активу у власність за рахунок власних фінансових ресурсів:

$$ДПС_n = 100,0 \text{ тис. грн};$$

2) при придбанні активу у власність за рахунок довгострокового банківського кредиту:

$$\begin{aligned} ДПК_n = & \frac{15(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^1} + \frac{15(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^2} + \frac{15(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^3} + \frac{15(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^4} \\ & + \frac{15(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^5} + \frac{100}{(1 + 0,15)^5} - \frac{10}{(1 + 0,15)^5} = 82,5 \text{ тис. грн}; \end{aligned}$$

3) при оренді (лізингу) активу:

$$\begin{aligned} \text{ДПЛ}_n = 5,0 + \frac{20(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^1} + \frac{20(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^2} + \frac{20(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^3} + \frac{20(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^4} \\ + \frac{20(1 - 0,25)}{(1 + 0,15)^5} - \frac{10}{(1 + 0,15)^5} = 50,4 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Зіставляючи результати розрахунку можна побачити, що найменшою є справжня вартість грошового потоку при лізингу:

$$50,4 < 82,5 < 100,0.$$

Це означає, що найбільш ефективною формою фінансування цього активу є його оренда на умовах фінансового лізингу.

8 ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

8.1 Склад і структура необоротних активів підприємства.

8.2 Сутність і склад фінансового забезпечення відтворення основних засобів.

8.3 Фінансування ремонту основних засобів.

8.1 Склад і структура необоротних активів підприємства

Необоротні активи підприємства відіграють ключову роль у забезпеченні його виробничої та господарської діяльності, оскільки саме вони формують матеріально-технічну базу функціонування підприємства. До цієї групи активів належать ресурси, що використовуються підприємством протягом тривалого періоду часу, зазвичай більше одного року, і беруть участь у виробничому процесі багаторазово, поступово переносячи свою вартість на створювану продукцію, роботи або послуги.

На відміну від оборотних активів, які повністю споживаються протягом одного виробничого циклу, необоротні активи зберігають свою натуральну форму впродовж тривалого періоду експлуатації. Вони забезпечують здійснення основних виробничих, управлінських та допоміжних процесів на підприємстві, створюють умови для виробництва продукції, надання послуг, транспортування, зберігання матеріальних ресурсів і готової продукції.

Економічне значення необоротних активів полягає в тому, що вони визначають виробничий потенціал підприємства, рівень його технічного оснащення, можливості розширення виробництва та підвищення ефективності діяльності. Стан, структура і ступінь використання необоротних активів значною мірою впливають на конкурентоспроможність підприємства, продуктивність праці, собівартість продукції та фінансові результати господарювання.

У складі необоротних активів об'єднуються різні види майна та економічних ресурсів, що виконують різні функції у процесі діяльності підприємства. До них належать матеріальні, нематеріальні та фінансові активи довгострокового характеру, які використовуються підприємством для здійснення виробничої, інвестиційної та управлінської діяльності.

Таким чином, необоротні активи становлять важливу складову майна підприємства і формують основу його довгострокового розвитку. Їхній склад є різноманітним і включає декілька основних елементів, які відрізняються за економічною природою, призначенням і способом використання у господарській діяльності підприємства. Структуру необоротних активів підприємства наведено на схемі (рис. 8.1).

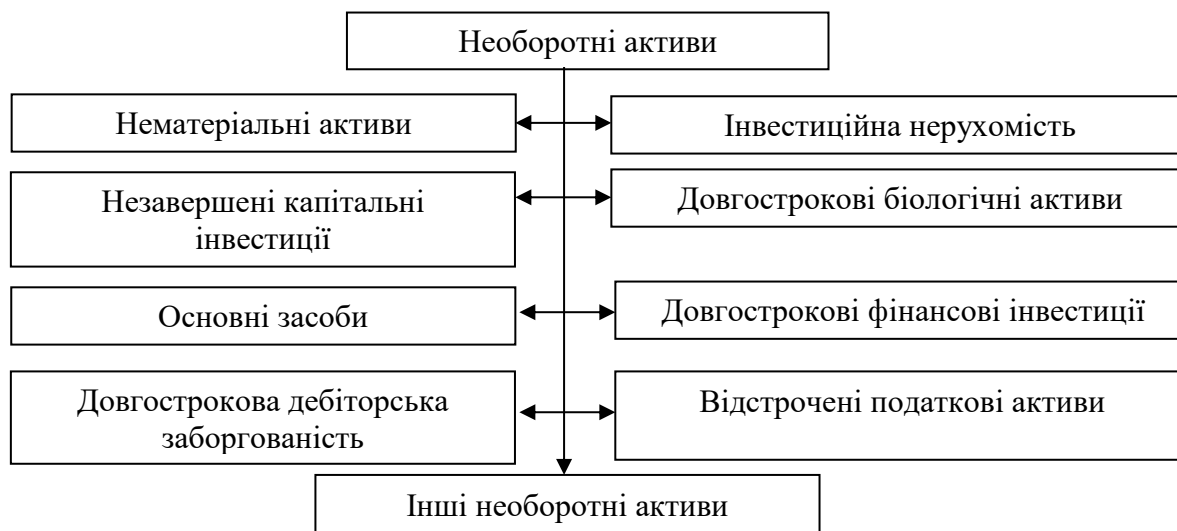


Рисунок 8.1 – Структура необоротних активів підприємства

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований (П(С)БО 8). Нематеріальні активи утримуються підприємством з метою використання протягом більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, надання в оренду іншим особам або в адміністративних цілях.

До нематеріальних активів належать (визначено Податковим Кодексом України, ст. 138.3.4):

1) права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище);

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);

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;

4) права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, зокрема ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

5) авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (баз даних), фонограми, відеограми, передач (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

б) інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Незавершені капітальні інвестиції – затрати з будівництва (виготовлення), придбання і поліпшення об'єктів основних засобів з почату і до завершення зазначених робіт та введення об'єктів в експлуатацію. Затрати на будівництво, виготовлення, придбання і поліпшення об'єктів (капітальні інвестиції) групуються за такими напрямками робіт (витрат):

- проєктно-вишукувальні роботи;
- будівельні роботи;
- роботи з монтажу устаткування;
- придбання устаткування, що потребує монтажу;
- придбання устаткування, що не потребує монтажу, інструментів та інвентарю;
- інші капітальні роботи і затрати.

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) (П(С)БО 7).

Згідно з Податковим кодексом України, до основних засобів належать:

- 1) земельні ділянки;
- 2) капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;
- 3) будівлі, споруди, передавальні пристрої;
- 4) машини та обладнання (електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом) комутатори, маршрутизатори, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їхнього підключення до телекомунікаційних мереж, телефони, мікрофони і рації, вартість яких перевищує 20 000 гривень);
- 5) транспортні засоби;
- 6) інструменти, прилади, інвентар, меблі;
- 7) тварини;
- 8) багаторічні насадження;
- 9) інші основні засоби;
- 10) бібліотечні фонди, збереження Національного архівного фонду України;
- 11) малоцінні необоротні матеріальні активи;
- 12) тимчасові (нетитульні) споруди;
- 13) природні ресурси;
- 14) інвентарна тара;

- 15) предмети прокату;
- 16) довгострокові біологічні активи.

Основні засоби можуть бути власними, орендованими або отриманими за договором лізингу. Лізингові (орендні) операції з основними засобами здійснюються у вигляді оперативного лізингу (оренди), фінансового лізингу (оренди), зворотного лізингу (оренди), оренди землі та оренди житлових приміщень.

Таблиця 8.1 – Види лізингу (оренди) основних засобів

Вид лізингу (оренди)	Опис
Оперативний лізинг (оренда)	Господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає передання відповідно до договору оперативного лізингу (оренди) орендарю майна, придбаного або виготовленого орендодавцем на інших умовах, ніж передбачає фінансовий лізинг (оренда)
Фінансовий лізинг (оренда)	Господарська операція фізичної або юридичної особи, яка передбачає передання відповідно до договору фінансового лізингу (оренди) орендарю майна, придбаного або виготовленого орендодавцем, а також усіх ризиків і винагород, пов'язаних із правом користування та володіння об'єктом лізингу. При цьому сума лізингових (орендних) платежів із початку строку оренди має дорівнювати початковій вартості об'єкта лізингу або перевищувати її
Зворотний лізинг (оренда)	Господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає продаж основних фондів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням основних фондів фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг
Оренда землі	Господарська операція, що передбачає надання орендодавцем землі у користування іншій юридичній або фізичній особі на визначений строк, з цільовим призначенням та за орендну плату
Оренда житлових приміщень	Господарська операція, що передбачає надання житлового будинку або квартири її власником у користування іншій фізичній чи юридичній особі на визначений строк для цільового використання та за орендну плату

Фінансування відтворення основних засобів (а також нематеріальних активів) здійснюється переважно за рахунок амортизації. На підприємствах з амортизаційних відрахувань формуються амортизаційні фонди, кошти яких ідуть на ремонт та модернізацію основних фондів.

Амортизація – це систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що фізично або морально зношуються, протягом строку їхнього корисного використання (експлуатації).

Не підлягають амортизації основні засоби подвійного призначення: земельні ділянки, об'єкти житлової нерухомості та легкові й вантажні автомобілі.

Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу (П(С)БО 10).

Інвестиційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності (П(С)БО 32).

Довгострокові біологічні активи – усі біологічні активи, які не є поточними біологічними активами. Біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди (П(С)БО 30).

Довгострокові фінансові інвестиції – це вкладення коштів на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (П(С)БО 12). До складу довгострокових фінансових інвестицій включаються:

1) довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств:

- фінансові інвестиції в асоційовані підприємства;
- фінансові інвестиції в дочірні підприємства;
- фінансові інвестиції у спільну діяльність із створенням юридичної особи (спільного підприємства);

2) інші довгострокові фінансові інвестиції.

Відстрочені податкові активи – визнається у разі виникнення тимчасових податкових різниць, що підлягають вирахуванню, якщо очікується отримання податкового прибутку, з яким пов'язані ці тимчасові податкові різниці (П(С)БО 17).

Тимчасові податкові різниці, що підлягають вирахуванню та є наслідком інвестицій в дочірні, асоційовані та спільні підприємства, визнаються відстроченим податковим активом за умов:

а) анулювання тимчасових податкових різниць протягом дванадцяти місяців з дати балансу;

б) очікування податкового прибутку, достатнього для списання тимчасової податкової різниці.

Якщо податкові збитки і податкові пільги перенесені на майбутні періоди, то відстрочений податковий актив визнається у разі очікування у майбутньому прибутку, достатнього для відшкодування цих збитків і користування пільгами.

Інші необоротні активи – це суми необоротних активів, які не можна віднести до наведених вище типів необоротних активів.

8.2 Сутність і склад фінансового забезпечення відтворення основних засобів

Відтворення основних засобів підприємства забезпечується шляхом здійснення капітальних вкладень. **Капітальні вкладення** – це сукупність витрат, спрямованих на створення нових основних засобів, а також на реконструкцію, модернізацію і технічне переоснащення вже існуючих виробничих потужностей.

Для визначення необхідного обсягу капітальних вкладень на підприємстві проводять розрахунок запланованих витрат на їхнє здійснення та формують **бюджет капітальних витрат**. Такий бюджет є важливим інструментом планування інвестиційної діяльності підприємства і дозволяє визначити потребу у фінансових ресурсах для оновлення та розвитку матеріально-технічної бази.

До складу бюджету капітальних витрат включають:

- первісну вартість усіх основних засобів підприємства на початок планового періоду;
- суму невикористаних амортизаційних відрахувань на початок планового періоду;
- амортизаційні відрахування, що планується нарахувати протягом планового періоду;
- орієнтовну оцінку вартості обладнання, яке передбачається замінити або реалізувати впродовж планового періоду;
- попередній розрахунок амортизаційних відрахувань за основними засобами, що планується придбати протягом планового періоду;
- вартість основних засобів і суму амортизаційних відрахувань на кінець планового періоду.

Для складання та обґрунтування бюджету капітальних вкладень використовують низку відповідних документів.



Рисунок 8.2 – Документи для розробки бюджету капітальних вкладень

Бюджет капітальних вкладень зазвичай містить два розділи: «Капітальні витрати» та «Надходження коштів». Розробка розділів проходить поетапно.

Таблиця 8.2 – Етапи розробки розділів бюджету капітальних вкладень

Розділ бюджету	«Капітальні витрати»	«Надходження коштів»
Етапи розробки	1) виокремлення із загального обсягу інвестиційних витрат тієї їх частини, що припадає на поточний період (у випадках, коли реалізація інвестиційного проєкту триває більше одного року); 2) уточнення обсягу інвестиційних витрат поточного року, а також внесення підрядником необхідних коригувань у технологію виконання робіт; 3) уточнення обсягу та структури капітальних витрат у зв'язку зі зміною індексу цін після затвердження показників бізнес-плану інвестиційного проєкту; 4) уточнення початкового обсягу капітальних витрат з урахуванням резерву фінансових ресурсів, призначеного для покриття можливих непередбачених витрат, передбачених контрактом із підрядником (під час формування бюджету обсяг таких витрат визначають із урахуванням лише тих витрат, що були враховані під час первинної оцінки інвестиційних ризиків)	1) уточнення загального обсягу надходження фінансових ресурсів з метою забезпечення його відповідності показнику загального обсягу капітальних витрат, визначених у першому розділі бюджету; 2) уточнення складу та структури джерел надходження коштів у разі зміни обсягу капітальних витрат; 3) забезпечення узгодженості обсягів надходження коштів у розрізі окремих періодів формування дохідної частини бюджету з обсягами капітальних витрат, передбачених на відповідні періоди відповідно до календарного плану виконання робіт

Бюджет капітальних вкладень, так само як і календарний план реалізації інвестиційного проєкту, складають на наступний рік, після чого впродовж року його показники уточнюють і деталізують поквартально з розподілом за місяцями. Така деталізація дає змогу більш точно планувати використання фінансових ресурсів і контролювати виконання запланованих інвестиційних заходів. Саме на основі цього бюджету керівництво підприємства ухвалює управлінські рішення щодо доцільності та обсягів здійснення капітальних вкладень.

Під час формування бюджету капітальних витрат і безпосереднього здійснення капітальних вкладень необхідно враховувати їхню структуру. У практиці планування розрізняють **технологічну** та **відтворювальну** структури капітальних вкладень.

Технологічна структура капітальних вкладень характеризує співвідношення витрат за окремими напрямками використання інвестиційних ресурсів, зокрема на:

- будівельні роботи;
- придбання обладнання, інструментів та інвентарю;

- монтаж обладнання;
- виконання проєктно-дослідних робіт;
- інші супутні витрати.

Для підвищення ефективності виробництва доцільно збільшувати частку витрат на придбання активної частини основних виробничих засобів, оскільки саме вона безпосередньо забезпечує зростання продуктивності праці, підвищення технічного рівня виробництва та поліпшення якості продукції.

Відтворювальна структура капітальних вкладень відображає розподіл інвестиційних витрат залежно від напрямів оновлення та розвитку виробничих потужностей підприємства. До таких витрат належать:

- капітальні вкладення у нове будівництво;
- витрати на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств;
- вкладення, пов'язані з розширенням діючих підприємств;
- витрати на створення або модернізацію окремих об'єктів на вже функціонуючих підприємствах.

В умовах ринкової економіки важливим завданням фінансового менеджменту є вибір **оптимальних джерел фінансування капітальних вкладень**. Фінансування інвестиційних проєктів може здійснюватися як за рахунок **власних фінансових ресурсів підприємства**, так і за рахунок **залучених коштів**, до яких належать кредити банків, інвестиції інших суб'єктів господарювання, кошти інвесторів та інші джерела фінансування.

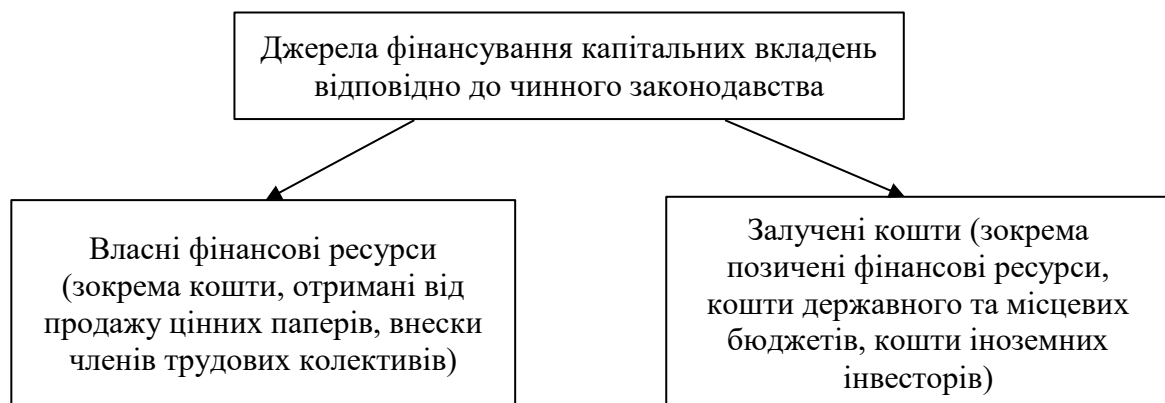


Рисунок 8.3 – Джерела фінансування капітальних вкладень відповідно до чинного законодавства

Використання різних джерел фінансування капітальних вкладень підприємства зумовлюється впливом багатьох факторів. До них належать: система оподаткування доходів підприємства; темпи зростання обсягів реалізації товарної продукції; структура активів підприємства; стан і розвиток ринку капіталу; відсоткова політика комерційних банків; рівень організації управління фінансовими ресурсами підприємства; стратегічні фінансові рішення, що ухвалюються керівництвом підприємства, та інші чинники.

8.3 Фінансування ремонту основних засобів

У процесі експлуатації основні виробничі засоби поступово зазнають фізичного зносу і втрачають свої технічні та експлуатаційні характеристики. Для підтримання їх у працездатному стані необхідним є проведення ремонтних робіт. Своєчасне здійснення ремонту основних виробничих засобів є важливою умовою безперервності виробничого процесу, оскільки дає змогу запобігти їхньому передчасному зношенню, продовжити строк експлуатації, підвищити виробничу потужність підприємства та зменшити потребу у здійсненні нових капітальних вкладень.

Залежно від обсягу та характеру виконуваних робіт розрізняють **три основні види ремонту основних засобів**.

1. **Поточний ремонт** – це усунення окремих несправностей, заміна або відновлення окремих деталей і частин обладнання з метою забезпечення його нормальної роботи.

2. **Середній ремонт** – передбачає заміну окремих деталей та вузлів обмеженої номенклатури, що дає змогу частково відновити технічні характеристики основних засобів.

3. **Капітальний ремонт** – включає повне розбирання обладнання, виявлення та усунення дефектів, перевірку технічного стану, ремонт, складання, регулювання та випробування для відновлення виробничого ресурсу основних засобів. Економічну доцільність проведення капітального ремонту визначають шляхом порівняння витрат на його здійснення з вартістю придбання аналогічного нового обладнання. Якщо витрати на капітальний ремонт перевищують вартість нового обладнання, такий ремонт вважають економічно недоцільним.

Витрати на проведення всіх видів ремонтів підприємство визначає самостійно, враховуючи технічний стан та рівень фізичного зносу основних виробничих засобів, а також забезпеченість ремонтних робіт необхідними матеріально-технічними ресурсами.

Фінансування капітального ремонту здійснюється відповідно до **плану капітального ремонту**, який складають із урахуванням чинних норм, цін і тарифів. Такий план затверджується керівником підприємства.

До складу витрат на проведення капітального ремонту включають:

- проектно-кошторисні витрати;
- оплату ремонтних робіт;
- вартість нових деталей, вузлів та агрегатів;
- витрати на заміну зношених конструкцій і деталей у будівлях і спорудах.

Порядок фінансування капітального ремонту залежить від способу його виконання. Якщо ремонт машин, обладнання або транспортних засобів здійснюється **підрядним способом** на підставі договорів, розрахунки проводять за актами приймання повністю відремонтованих вузлів, агрегатів та інших елементів. У разі виконання ремонту **господарським способом**

розрахунки здійснюють за окремими видами витрат, зокрема за виплатою заробітної плати працівникам, оплатою рахунків за матеріали, деталі та інші ресурси, використані під час проведення ремонтних робіт.

Контроль за проведенням капітального ремонту покладається на керівника підприємства. Він забезпечує контроль за виконанням ремонтних робіт, оформленням кошторисно-технічної документації, а також за раціональним і економним використанням фінансових ресурсів.

Капітальний ремонт орендованих основних виробничих засобів здійснюється відповідно до умов договору оренди. Якщо договором передбачено, що витрати на ремонт орендованих основних засобів несе орендар, то сума орендної плати не включає відрахування на проведення капітального ремонту. У випадку, коли капітальний ремонт орендованого майна здійснює орендодавець, витрати на його проведення включаються до складу орендної плати.

Ремонт основних **невиробничих засобів** фінансується за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, а також за рахунок інших джерел, призначених для фінансування поточного утримання основних засобів.

Тестові запитання

1. Укажіть, що належить до основних засобів:
 - а) права користування природними ресурсами;
 - б) капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;
 - в) права користування майном;
 - г) права на комерційні позначення?
2. Що належить до права на комерційні позначення:
 - а) торговельні марки;
 - б) право на літературні твори;
 - в) право на комп'ютерні програми;
 - г) право на фонограми?
3. Укажіть, що належить до нематеріальних активів:
 - а) бібліотечні фонди;
 - б) малоцінні необоротні матеріальні активи;
 - в) природні ресурси;
 - г) право на ведення діяльності?
4. Що таке капітальні вкладення:
 - а) витрати на придбання нематеріальних активів;
 - б) витрати на створення та реконструкцію основних засобів;
 - в) витрати на незавершене будівництво;
 - г) витрати на зарплатню?

5. Який документ не входить до переліку потрібних для розробки бюджету капітальних вкладень:

- а) календарний план інвестиційного проєкту;
- б) графік потоку інвестиційних витрат;
- в) зарплатня відомість;
- г) бізнес-плану проєкту?

6. Що враховують під час розробки розділів бюджету капітальних вкладень:

- а) обсяг інвестиційних витрат поточного року та капітальні витрати;
- б) коливання валютного курсу;
- в) кількість робітників підприємства;
- г) ВВП підприємства?

7. Що передбачає поточний ремонт:

- а) перевірку технічного стану нового справного обладнання;
- б) усунення окремих поломок, заміну окремих частин обладнання;
- в) повне розбирання обладнання;
- г) випробування нового обладнання?

8. Продовжте визначення: «Відстрочені податкові активи – це...».

9. Продовжте визначення: «Амортизація – це...».

10. Запишіть види лізингу.

Запитання та завдання

1. Пригадайте, які існують активи підприємства, крім необоротних?

2. Поясніть, чому необоротні активи так називають?

3. У чому полягає різниця між нематеріальними активами та основними засобами?

4. Як ви гадаєте, чому незавершені капітальні інвестиції вважають окремим видом необоротних активів?

5. Чому незавершені капітальні інвестиції не відносять до основних засобів?

6. На вашу думку, навіщо складають бюджет капітальних вкладень?

7. Поміркуйте, наскільки часто потрібно робити поточний ремонт?

8. Від чого залежить порядок фінансування капітального ремонту?

9. Чи доцільно використовувати запозичені джерела фінансування для здійснення ремонту основних засобів?

10. Охарактеризуйте порядок складання бюджету капітальних вкладень.

Практичні завдання

Задача 1

Первісна вартість основного засобу складає 9 000 грн, термін експлуатації 5 років, ліквідаційна вартість 300 грн. Розрахуйте суму амортизації прямолінійним методом, методом прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивним методом. Визначите, який з названих методів нарахування амортизації є економічно вигідним?

Задача 2

Провести нарахування амортизації двома методами (прямолінійним та методом зменшення залишкової вартості) за такими вихідними даними:

Об'єкт основних засобів	Первісна вартість, грн	Ліквідаційна вартість, грн	Термін корисного використання, років
1	555 742	277 87	6
2	541 476	270 74	12
3	176 315	8 816	8
4	330 526	16 526	14
5	137 363	6 868	8
6	565 558	28 278	5
7	289 248	14 462	7
8	382 936	19 147	6
9	431 809	21 590	8
10	234 820	11 741	15

Задача 3

Розрахувати ставку амортизації і місячну суму амортизаційних відрахувань, використовуючи виробничий метод. Вихідні дані: початкова вартість верстата – 750 200 грн, ліквідаційна вартість – 25 400 грн. Кількість деталей, що обробляється на верстаті за весь термін експлуатації – 320 000 штук.

Задача 4

Вартість об'єктів основних засобів, які були залучені за рахунок лізингу, становить 587 тис. грн. Термін дії договору лізингу – 7 років. Відсоткова ставка з урахуванням комісійних становить 12 % річних. Виплата платежів за договором лізингу здійснюється рівними сумами два рази на рік. Розрахуйте суму лізингового платежу.

Задача 5

Підприємство передбачає здійснити капітальні вкладення для фінансування основних засобів у розмірі 100 млн грн; ціна джерел фінансування (СС) = 15 %. Розглядають чотири незалежні проєкти з подальшими потоками платежів:

	Проєкт 1	Проєкт 2	Проєкт 3	Проєкт 4
Інвестиції, млн грн	50	47	65	32
Грошові надходження за проєктом, млн грн, зокрема за роками:	Приведені за ставки 15 %	Приведені за ставки 15 %	Приведені за ставки 15 %	Приведені за ставки 15 %
1-й	26	16	32	18
2-й	20	16	24	15
3-й	24	24	32	17
4-й	28	27	32	18
NPV				
PI				

Розрахуйте величину дисконтованих потоків за роками за ставкою 15 %, визначте за кожним з чотирьох проєктів показники NPV та PI. Проранжуйте проєкти за мірою убудови показника PI, та виходячи з результатів ранжирування, визначте інвестиційну стратегію підприємства.

9 ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

9.1 Роль аналізу фінансового стану та його вплив на ефективну діяльність підприємства.

9.2 Види, інформаційна база та завдання аналізу фінансового стану підприємства.

9.3 Методика проведення аналізу фінансових показників діяльності підприємства.

9.1 Роль аналізу фінансового стану та його вплив на ефективну діяльність підприємства

Фінансовий стан підприємства – це рівень забезпеченості суб'єкта господарювання фінансовими ресурсами, необхідними для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного виконання грошових зобов'язань перед державою, кредиторами, постачальниками, працівниками та іншими контрагентами.

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Саме результати цих видів діяльності визначають обсяг фінансових ресурсів підприємства, ефективність їхнього використання та можливості подальшого розвитку.

Позитивно на фінансовий стан підприємства насамперед впливають стабільний випуск і реалізація якісної продукції. Чим вищими є обсяги виробництва та реалізації продукції, виконання робіт і надання послуг, а також чим нижчою є їхня собівартість, тим більший прибуток отримує підприємство і тим кращим є його фінансовий стан. Водночас неритмічність виробництва, зниження якості продукції, труднощі з її реалізацією можуть призвести до зменшення надходження грошових коштів на рахунки підприємства та погіршення його платоспроможності.

Нестача фінансових ресурсів, зі свого боку, може викликати перебої у забезпеченні виробничого процесу необхідними матеріальними ресурсами, що негативно впливає на результати діяльності підприємства.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути організована так, щоб забезпечувати:

- систематичне надходження фінансових ресурсів і їхнє ефективне використання;
- дотримання розрахункової та кредитної дисципліни;
- оптимальне співвідношення власних і залучених коштів;
- підтримання належного рівня фінансової стійкості підприємства.

Для забезпечення стабільності фінансової діяльності важливе значення має правильний аналіз та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства.

Фінансовий аналіз – це процес оцінювання та прогнозування фінансового стану підприємства, на основі результатів якого приймають управлінські рішення щодо подальшої виробничої, комерційної та фінансово-

господарської діяльності. У процесі аналізу фінансового стану досліджують такі показники, як платоспроможність підприємства, рівень фінансової стійкості, ступінь фінансової незалежності, рентабельність діяльності, а також імовірність виникнення банкрутства.

Результати фінансового аналізу використовують різні суб'єкти ринкових відносин:

1) **підприємство** – для отримання об'єктивної інформації про результати своєї діяльності та розроблення заходів щодо її покращення;

2) **акціонери** – для оцінювання стабільності фінансового стану підприємства, ефективності підприємницької діяльності, дивідендної політики та прогнозування перспектив розвитку;

3) **інвестори** – для оцінювання рівня ризику, пов'язаного з інвестуванням власних коштів у діяльність підприємства;

4) **кредитори та постачальники** – для визначення платоспроможності підприємства та його здатності своєчасно виконувати фінансові зобов'язання;

5) **партнери по бізнесу** (постачальники, споживачі, транспортні організації, страхові компанії та ін.) – для оцінювання можливостей встановлення стабільних і довгострокових ділових відносин;

6) **сторонні організації** (податкові органи – для оцінювання здатності підприємства своєчасно сплачувати податки; профспілки – для оцінювання можливості підприємства своєчасно виплачувати заробітну плату; благодійні організації – для оцінювання фінансових можливостей підприємства здійснювати благодійну діяльність).

9.2 Види, інформаційна база та завдання аналізу фінансового стану підприємства

Аналіз фінансового стану є складовою загальної оцінки господарської діяльності підприємства поряд з управлінським аналізом. Він дозволяє комплексно оцінити результати функціонування підприємства, визначити рівень ефективності використання ресурсів, а також виявити тенденції та проблеми його фінансового розвитку.

Залежно від цілей проведення та кола користувачів інформації розрізняють **зовнішній** та **внутрішньогосподарський** аналіз фінансового стану підприємства.



Рисунок 9.1 – Види аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства

Зовнішній фінансовий аналіз проводять партнери підприємства, інвестори, кредитори та контролюючі органи на основі даних його публічної фінансової звітності. У процесі такого аналізу здійснюють економічну діагностику фінансового стану підприємства, досліджуючи:

- абсолютні показники прибутку;
- показники рентабельності;
- фінансовий стан підприємства, рівень його фінансової стійкості, стабільності, платоспроможності та ліквідності балансу;
- ефективність використання залученого капіталу.

Результатами зовнішнього фінансового аналізу можуть користуватися різні учасники ринкових відносин, оскільки інформація, що використовується для його проведення, є відкритою та доступною для широкого кола користувачів.

У процесі **внутрішнього аналізу фінансового стану підприємства** досліджують:

- склад і структуру майна (капіталу) підприємства;
- рівень фінансової стійкості та стабільності підприємства;
- показники ділової активності підприємства;
- динаміку прибутку та рентабельності, а також фактори, що впливають на їхню зміну;
- кредитоспроможність підприємства;
- ефективність використання майна та вкладеного капіталу;
- наявність і структуру власних фінансових ресурсів;
- ліквідність і платоспроможність підприємства;
- рівень самоокупності підприємства.

Залежно від виду та завдань фінансового аналізу використовують різні джерела інформації.

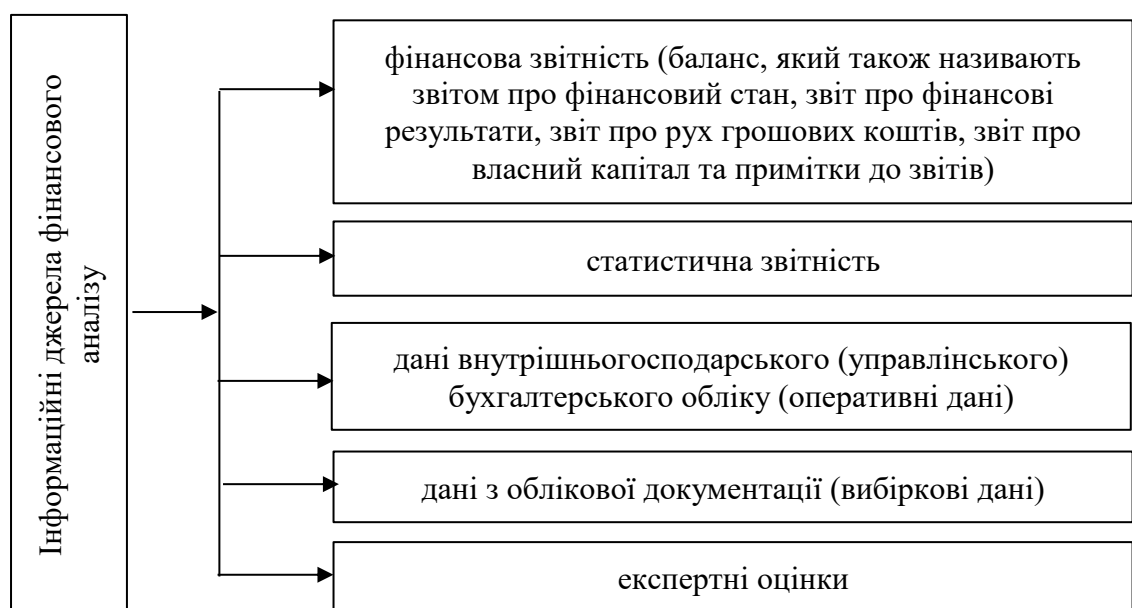


Рисунок 9.2 – Інформаційні джерела фінансового аналізу

Інформаційні джерела можна поділити на відкриті та закриті (таємні). Бухгалтерська статистична звітність є відкритою. Її використовують під час зовнішнього аналізу.

Основні відмінності між зовнішнім та внутрішнім аналізами можна проілюструвати за допомогою таблиці.

Таблиця 9.1 – Відмінності між зовнішнім та внутрішнім аналізами

Критерій порівняння	Зовнішній	Внутрішній
Інформаційна база аналізу	Фінансова звітність (публічна)	Бухгалтерський управлінський облік та звітність
Рівень регламентації правил	Держава	Підприємство
Користувачі даними аналізу	Підприємство, його прямі та непрямі ділові партнери	Підприємство
Відкритість результатів аналізу	Відкриті	Комерційна таємниця

Головною метою аналізу фінансового стану підприємства є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності, а також пошук внутрішніх резервів для зміцнення фінансового стану підприємства та підвищення його платоспроможності.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- загальна оцінка фінансового стану підприємства та факторів, що його визначають;
- дослідження відповідності між наявними коштами та джерелами їхнього формування, оцінка раціональності їхнього розміщення та ефективності використання;
- встановлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками виробничої, комерційної та фінансової діяльності, а також оцінка виконання плану надходження фінансових ресурсів і ефективності їхнього використання з позицій зміцнення фінансового стану підприємства;
- контроль за дотриманням фінансової, розрахункової та кредитної дисципліни;
- визначення рівня ліквідності та фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства та оцінка його позицій на ринку цінних паперів;
- прогнозування можливих фінансових результатів і рівня економічної рентабельності, а також розроблення моделей фінансового стану підприємства для різних варіантів використання ресурсів;
- розроблення конкретних заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

9.3 Методика проведення аналізу фінансових показників діяльності підприємства

Методика аналізу майна підприємства та джерел його формування

Аналіз майна підприємства полягає у складанні порівняльно-аналітичного балансу з метою дослідження структури активів і капіталу підприємства, а також визначення змін у складі та джерелах формування його майна.

На початковому етапі проведення такого аналізу складають **матрицю балансу**, тобто скорочену форму бухгалтерського балансу. У цій формі статті балансу групують у чотири комірки, що дає змогу узагальнено відобразити структуру активів підприємства та джерела їхнього фінансування.

Таблиця 9.2 – Матриця балансу

Актив	Пасив
Необоротні активи	Власний капітал
Оборотні кошти	Зобов'язання (довгострокові та короткострокові)

Для проведення аналізу також використовують дані звіту про фінансові результати та їхнього використання.

На основі зазначених звітних даних формують чотири аналітичні таблиці:

1. «Матричний баланс на початок року».
2. «Матричний баланс на кінець року».
3. «Матричний баланс підприємства за рік».
4. «Баланс грошових надходжень і витрат підприємства».

Матричні баланси підприємства складають за єдиною методикою. Перші два баланси мають статичний характер і відображають стан активів підприємства на початок та кінець року. Третій баланс характеризує динаміку змін засобів підприємства протягом року і є найбільш зручним для проведення аналітичних та прогнозних розрахунків.

Правила складання матричної моделі для перших трьох балансів є доволі простими:

- 1) визначити розмір матриці, при цьому статті активу розмістити по горизонталі матриці, а статті пасиву – по вертикалі;
- 2) заповнити балансовий рядок і графу матриці відповідно до даних бухгалтерського балансу;
- 3) послідовно, починаючи з першого рядка активу балансу, визначити джерела формування засобів, якими розпоряджається підприємство (див. табл. 9.2);
- 4) перевірити правильність усіх балансових підсумків як по горизонталі, так і по вертикалі матриці (див. табл. 9.3).

Таблиця 9.3 – Джерела засобів

Статті активу балансу	Джерела формування (статті пасиву)
Необоротні активи	
1. Основні засоби і нематеріальні активи	• Статутний і додатковий капітал; • довгострокові кредити і позики; • фонди накопичення і нерозподіленого прибутку
2. Капітальні вкладення	• Довгострокові кредити і позики; • статутний і додатковий капітал; • фонди накопичення і нерозподіленого прибутку
3. Довгострокові фінансові вкладення	• Статутний і додатковий капітал; • Фонди накопичення і нерозподіленого прибутку
Оборотні кошти	
1. Запаси і витрати	• Статутний і додатковий капітал (залишок); • резервний капітал; • фонди накопичення і нерозподіленого прибутку (залишок); • короткострокові кредити і позики; • кредитори; • фонди споживання і резерви
2. Дебітори	• Кредитори; • короткострокові кредити і позики
3. Короткострокові фінансові вкладення	• Резервний капітал; • кредитори; • фонди споживання і резерви
4. Кошти	• Резервний капітал; • фонди накопичення і нерозподіленого прибутку; • кредити і позики; • фонди споживання і резерви

Найвідповідальнішим є третій етап упорядкування матриці – добір джерел засобів, якими розпоряджується підприємство. Можна запропонувати такий варіант добору.

Таблиця 9.4 – Матричний баланс підприємства

Актив / пасив	Статутний і додатковий капітал	Резервний капітал	Фонди накопичення і прибутку	Разом власний капітал	Довгострокові кредити	Кредитори	Фонди споживання і резерви	Разом зобов'язань	БАЛАНС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Основні засоби і нематеріальні активи	x			x					x
Капітальні вкладення	x		x	x	x			x	x

Продовження таблиці 9.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Довгострокові фінансові вкладення	x			x					x
Разом необоротні активи	x		x	x	x			x	x
Запаси і витрати	x	x	x	x		x		x	x
Дебітори						x		x	x
Короткострокові фінансові вкладення						x		x	x
Кошти						x	x	x	x
Разом оборотні активи	x	x	x	x		x	x	x	x
БАЛАНС	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Добір джерел засобів проводять у вказаній послідовності серед залишку засобів.

Методика оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства

Одним із важливих показників фінансового стану підприємства є його платоспроможність. У практиці фінансового аналізу розрізняють довгострокову та поточну платоспроможність. Під довгостроковою платоспроможністю розуміють здатність підприємства своєчасно виконувати свої довгострокові зобов'язання перед кредиторами. Здатність підприємства здійснювати розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями називають поточною платоспроможністю. Водночас здатність підприємства перетворювати свої активи у грошові кошти з метою погашення зобов'язань визначають як ліквідність. Рівень ліквідності може відрізнятися, оскільки до складу поточних активів входять різні за економічною природою оборотні засоби, серед яких є такі, що легко реалізуються для погашення зовнішньої заборгованості, і такі, що реалізуються значно повільніше.

За ступенем ліквідності поточні активи умовно поділяють на три групи:

- 1) ліквідні кошти, готові до негайної реалізації (грошові кошти та високоліквідні цінні папери);
- 2) ліквідні кошти у розпорядженні підприємства (дебіторська заборгованість покупців, запаси товарно-матеріальних цінностей);
- 3) неліквідні кошти (сумнівна дебіторська заборгованість, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів).

Належність активів до тієї чи іншої групи визначають з урахуванням специфіки діяльності підприємства, швидкості обороту коштів, співвідношення між поточними та довгостроковими активами, а також

обсягів і строків виконання зобов'язань, для погашення яких використовуються відповідні статті активу.

Аналіз платоспроможності підприємства починають з оцінки ліквідності балансу, тобто з визначення рівня покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань. З цією метою активи групують за ступенем їхньої ліквідності, а зобов'язання – за строками їхнього погашення.

Групи активів:

A1 – активи швидкої реалізації;

A2 – активи середньої реалізації;

A3 – активи довгострокової реалізації;

A4 – активи, що важко реалізуються.

Групи пасивів:

П1 – нехайні пасиви;

П2 – короткострокові пасиви;

П3 – довгострокові пасиви;

П4 – постійні пасиви.

Під час аналізу необхідно зіставити підсумки по активам і пасивам. Зіставлення перших груп (A1 та П1) відображає відношення поточних платежів та надходжень. Порівняння других груп (A2 та П2) демонструє тенденцію поточної ліквідності. Оцінка ліквідності балансу відображає фінансовий стан підприємства з точки зору своєчасного проведення розрахунків.

Баланс буде відповідати вимогам ліквідності, якщо:

$$A1 \geq П1;$$

$$A2 \geq П2;$$

$$A3 \geq П3;$$

$$A4 \leq П4.$$

У фінансовому аналізі використовують систему показників ліквідності, зокрема коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт покриття.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує відношення найбільш ліквідних активів до короткострокових зобов'язань підприємства. Під найбільш ліквідними активами розуміють грошові кошти та короткострокові цінні папери. Короткострокові зобов'язання підприємства – це сума термінових зобов'язань і короткострокових пасивів, а саме: кредиторської заборгованості та інших пасивів, не погашених у строк позичок, короткострокових кредитів та позикових коштів. Коефіцієнт вказує, яку частину короткострокових зобов'язань підприємство може погасити у найближчий час, тобто характеризує платоспроможність підприємства під час складання балансу.

$$K_{\text{абс.л.}} = \frac{ГК+ПФІ}{ПЗ}, \quad (9.1)$$

де $K_{\text{абс.л.}}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

ГК – грошові кошти;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Нормативне значення цього показника – 0,2 – 0,25.

Коефіцієнт швидкої ліквідності відображає прогностичні платіжні можливості підприємства, що своєчасно розраховується з дебіторами. Коефіцієнт характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, що дорівнює середній тривалості обороту дебіторської заборгованості.

$$K_{\text{ш.л.}} = \frac{\text{ОБА} - \text{З}}{\text{ПЗ}}, \quad (9.2)$$

де $K_{\text{ш.л.}}$ – коефіцієнт швидкої ліквідності;

ОБА – оборотні активи;

З – запаси;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Коефіцієнт покриття – це відношення всіх поточних активів до короткострокових зобов'язань. Він дозволяє визначити, у скільки разів поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання. Чим більше розмір поточних активів по відношенню до поточних пасивів, тим міцніші гарантії того, що існуючі зобов'язання будуть погашено за рахунок активів підприємства.

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{ОБА}}{\text{ПЗ}}, \quad (9.3)$$

де $K_{\text{п}}$ – коефіцієнт покриття;

ОБА – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання.

9.3.3 Методика оцінки фінансової стійкості підприємства

Аналіз фінансової стійкості підприємства показує його перспективну платоспроможність на основі оцінки розміру та структури активів і пасивів, визначення його фінансової стабільності та незалежності, а також відповідальності у фінансово-господарській діяльності.

Залежно від показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами виділяють чотири типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється нечасто) – стан, коли власні оборотні кошти забезпечують запаси та витрати;

2) нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси та витрати забезпечуються власними оборотними коштами та довгостроковими позиковими джерелами;

3) нестійкий фінансовий стан – коли запаси та витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позичок та короткострокових кредитів і позик, тобто усіх основних джерел формування запасів і витрат;

4) кризовий фінансовий стан – коли запаси та витрати не забезпечуються джерелами їхнього формування, а підприємство перебуває на межі банкрутства.

Фінансово стійким можна вважати підприємство, що за рахунок власних коштів спроможне своєчасно розрахуватись за своїми обов'язками, забезпечити запаси та витрати, не дозволити невиправданої кредиторської заборгованості.

Для визначення показників фінансової стійкості використовують такі умовні позначки:

ВК – власний капітал;

МП – майно підприємства;

ПК – позикові кошти;

ДК – довгострокові кредити;

ДП – довгострокові позики;

НА – необоротні активи;

ВОЗ – вартість основних засобів;

СНА – сума накопиченої амортизації;

А – активи;

ЗК – залучений капітал;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

ЗА – заборгованість акціонерам.

Оцінку фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати поетапно, спираючись на декілька показників.

Таблиця 9.5 – Показники фінансової стійкості

Показники	Порядок розрахунку
1	2
Коефіцієнт незалежності	$\frac{ВК}{МП}$
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{ПК}{ВК}$
Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	$\frac{ДК + ДП}{ВК + ДК + ДП}$
Коефіцієнт маневреності власних коштів	$\frac{ВК + ДК + ДП - ПА}{ВК + ДК + ДП}$
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	$\frac{ВОЗ - СНА}{МП}$
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	$\frac{ВК}{А}$

Продовження таблиці 9.5

1	2
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{A}{BK}$
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{ЗК}{МП}$
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{ДЗ}{ДЗ + BK}$
Коефіцієнт структури залученого капіталу	$\frac{ДЗ}{ЗК}$
Показник заборгованості акціонерам	$\frac{ЗА}{A} \times 100$

Методика оцінки ділової активності

Ділову активність оцінюють з урахуванням багатьох показника.

Таблиця 9.6 – Показники ділової активності

Показник	Порядок розрахунку
1	2
Коефіцієнт загального обертання капіталу (КЗок)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Валюта балансу}}$
Коефіцієнт обертання мобільних коштів (КОМК)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Оборотні активи}}$
Коефіцієнт обертання запасів (КОЗ)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Запаси}}$
Коефіцієнт обертання готової продукції (КОГП)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Готова продукція}}$
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості (КОДЗ)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$
Тривалість обороту дебіторської заборгованості (ТОДЗ)	$\frac{360}{КОДЗ}$
Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Собівартість}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (ТОКЗ)	$\frac{360}{КОКЗ}$
Фондовіддача основних засобів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
Коефіцієнт обертання власного капіталу (КОВК)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Власний капітал}}$

Методи читання (аналізу) фінансових звітів

У практиці фінансового аналізу використовують різні методи читання та інтерпретації фінансової звітності, які дають змогу оцінити фінансовий стан підприємства, визначити тенденції його розвитку та виявити фактори, що впливають на результати господарської діяльності. Найбільш поширеними методами аналізу фінансових звітів є **горизонтальний** та **вертикальний** аналіз, які застосовуються для дослідження динаміки та структури фінансових показників підприємства.

Горизонтальний аналіз (часовий) полягає у порівнянні кожної статті фінансової звітності з відповідними показниками попереднього періоду. Такий аналіз дозволяє визначити абсолютні та відносні зміни показників за певний проміжок часу, встановити тенденції їхнього зростання або зменшення, а також оцінити динаміку розвитку підприємства. За допомогою горизонтального аналізу можна виявити зміни в обсягах активів, капіталу, доходів, витрат та фінансових результатів, що дає можливість оцінити ефективність діяльності підприємства у різні періоди.

Вертикальний аналіз (структурний) передбачає визначення структури підсумкових фінансових показників шляхом обчислення питомої ваги окремих статей у загальному підсумку відповідної форми фінансової звітності. У процесі такого аналізу встановлюють частку кожної статті у загальному обсязі активів, пасивів, доходів або витрат підприємства. Це дозволяє оцінити структуру майна підприємства, джерел його формування, а також структуру доходів і витрат. Вертикальний аналіз дає змогу визначити вплив окремих елементів фінансової звітності на загальний фінансовий результат діяльності підприємства та виявити структурні зміни, що відбуваються у фінансово-господарській діяльності.

Тестові запитання

1. Які показники зазвичай не оцінюють під час аналізу фінансового стану підприємства:

- а) платоспроможність;
- б) фінансова стійкість;
- в) рентабельність діяльності;
- г) рівень зарплатні менеджменту?

2. Для чого аналіз фінансового стану підприємства потрібен податковій адміністрації:

- а) для оцінки здатності підприємства своєчасно виплачувати зарплатню;
- б) для оцінки спроможності підприємства сплачувати податки;
- в) для оцінки перспектив ділових відносин;
- г) для оцінки платоспроможності підприємства у разі надання йому кредиту?

3. Укажіть показник оцінки внутрішнього аналізу фінансового стану підприємства:

- а) самоокупність підприємства;
- б) ефективність використання залученого капіталу;
- в) розмір коштів на участь у благодійних програмах;
- г) розмір потенційних інвестицій.

4. Укажіть, що не використовують як інформаційне джерело для фінансового аналізу:

- а) фінансову звітність;
- б) статистичну звітність;
- в) експертні оцінки;
- г) інтерв'ю менеджменту підприємства спеціалізованим виданням?

5. Що відноситься до даних внутрішньогосподарського бухгалтерського обліку:

- а) баланс;
- б) звіт про фінансові результати;
- в) оперативні дані;
- г) звіт про власний капітал?

6. Що таке ліквідність:

- а) здатність підприємства платити за своїми короткостроковими зобов'язаннями;
- б) здатність продавати продукцію (послуги) за максимальними цінами;
- в) те саме, що конкурентоспроможність;
- г) здатність підприємства платити за своїми довгостроковими зобов'язаннями?

7. Що відносять до ліквідних коштів у розпорядженні підприємства:

- а) сумнівну дебіторську заборгованість;
- б) зобов'язання покупців;
- в) незавершене виробництво;
- г) витрати майбутніх періодів?

8. Продовжте визначення: «Фінансовий стан підприємства – це...».

9. Продовжте визначення: «Фінансовий аналіз – це...».

10. Запишіть формулу обчислення коефіцієнта швидкої ліквідності.

Запитання та завдання

1. Від чого залежить фінансовий стан підприємства?
2. Розкрийте взаємозв'язок між обсягами виробництва та фінансовим станом підприємства.
3. Як обсяг виробництва підприємства та його фінансовий стан впливають одне на одне?
4. Для чого здійснюють фінансовий аналіз підприємства?
5. Чому фінансовий аналіз потрібен у сучасних умовах?

6. У підрозділі 9.2 уважно прочитайте першочергові завдання фінансового аналізу. Як ви вважаєте, які з них є найважливішими для потенційних інвесторів і ділових партнерів підприємства? Поясніть свій вибір.

7. Чому існує комерційна таємниця? На ваш погляд, навіщо підприємства засекречують інформацію щодо свого фінансового стану?

8. Як ви розумієте, у чому полягає сутність аналізу майна підприємства?

9. Чим відрізняються коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт покриття?

10. Для чого обчислюють показники ділової активності та фінансової стійкості?

Практичні завдання

За даними форми 1 «Баланс» і форма 2 «Звіт про фінансові результати» скласти порівняльно-аналітичний баланс та розрахувати такі коефіцієнти:

Показники майнового стану, до яких належать:

- коефіцієнт зносу основних засобів;
- коефіцієнт придатності основних засобів;
- частка оборотних виробничих активів у загальній сумі активів;
- коефіцієнт мобільності активів.

Показники рентабельності, до яких належать:

- рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком;
- період окупності капіталу.

Показники ліквідності, до яких належать:

- коефіцієнт ліквідності поточної (покриття);
- коефіцієнт ліквідності швидкої;
- коефіцієнт ліквідності абсолютної.

Результати розрахунків оформити в таблиці, які повинні мати такий вигляд:

Показник	2023	2024	2025	Відхилення

Вихідні дані фінансової звітності.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2024

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	1784	2108
первісна вартість	1001	4877	5961
накопичена амортизація	1002	3093	3853
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1006	0
Основні засоби:	1010	8134	7895
первісна вартість	1011	33114	33644
знос	1012	24980	25749
Інвестиційна нерухомість:	1015	252	196
первісна вартість	1016	1229	1229
знос	1017	977	1033
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	7152	7152
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	146	21
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	18474	17372
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	57620	73192
Виробничі запаси	1101	39263	16124
Незавершене виробництво	1102	18301	31519
Готова продукція	1103	56	25549
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	31333	3679
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	6928	17906
з бюджетом	1135	5629	4877
зокрема з податку на прибуток	1136	5209	4877
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	98448	108389
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	118	1472
Поточні фінансові інвестиції	1160	7974	7971
Гроші та їх еквіваленти	1165	52350	12636
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	52350	12636
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
зокрема в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	438	1567
Усього за розділом II	1195	260838	231689
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	279312	249061
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	14830	14830
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	5982	5982
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	199444	199580
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	220256	220392
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	110	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, зокрема:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	110	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	17768
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	32751	1463
за розрахунками з бюджетом	1620	433	56
за зокрема з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	0	10
за одержаними авансами	1635	22600	7525
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	86	226
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	2253	1262

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	823	359
Усього за розділом III	1695	58946	28669
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	279312	249061

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2024 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10180	156364
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4020)	(97692)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	6160	58672
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	41158	86905
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(9609)	(12908)
Витрати на збут	2150	(9584)	(35244)
Інші операційні витрати	2180	(25452)	(58158)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2673	39267
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	29
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(2174)	(5222)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Інші витрати	2270	(238)	(81)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	261	33993
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-125	-7156
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	136	26837
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2025**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	2108	2182
первісна вартість	1001	5961	6727
накопичена амортизація	1002	3853	4545
Незавершені капітальні інвестиції	1005		428
Основні засоби:	1010	7895	6571
первісна вартість	1011	33644	32742
знос	1012	25749	26171
Інвестиційна нерухомість:	1015	196	4244
первісна вартість	1016	1229	
знос	1017	1033	
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	7152	7152
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	21	22
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	17372	20599
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	73192	84035
Виробничі запаси	1101	16124	18108
Незавершене виробництво	1102	31519	40387
Готова продукція	1103	25549	25540
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3679	2868
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	17906	20037

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
з бюджетом	1135	4877	4440
зокрема з податку на прибуток	1136	4877	4439
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145	108389	116934
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1472	1492
Поточні фінансові інвестиції	1160	7971	7967
Гроші та їх еквіваленти	1165	12636	22565
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167	12636	22565
Витрати майбутніх періодів	1170		
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
зокрема в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	1567	3585
Усього за розділом II	1195	231689	263923
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	249061	284522
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	14830	14830
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	5982	5982
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	199580	202557
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	220392	223369
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		56
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, зокрема:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595		56

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	17768	30084
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	1463	6344
за розрахунками з бюджетом	1620	56	79
за зокрема з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625		14
за розрахунками з оплати праці	1630	10	26
за одержаними авансами	1635	7525	22986
за розрахунками з учасниками	1640		
із внутрішніх розрахунків	1645	226	33
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	1262	1100
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	359	431
Усього за розділом III	1695	28669	61097
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	249061	284522

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2025 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	37130	10180
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(23935)	(4020)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	13195	6160
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	21852	41158
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(9398)	(9609)
Витрати на збут	2150	(5823)	(9584)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Інші операційні витрати	2180	(12974)	(25452)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	6852	2673
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	(3408)	(2174)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(31)	(238)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3413	261
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-436	-125
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2977	136
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()

10 ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

10.1 Сутність і зміст фінансового планування.

10.2 Принципи та методи фінансового планування на підприємстві.

10.1 Сутність і зміст фінансового планування

Фінансове планування – це процес розроблення системи фінансових планів підприємства, у межах якого:

- здійснюють розрахунок узагальнюючих фінансових кількісних і якісних показників діяльності;
- визначають фінансові цілі підприємства;
- встановлюють ступінь відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства;
- обирають найбільш ефективні способи їхнього досягнення;
- визначають послідовність практичних дій, необхідних для реалізації поставлених фінансових цілей.

Фінансове планування виконує низку важливих завдань (рис. 10.1).

Щодо фінансових відносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання, то їх кількісно характеризують обсягами грошових потоків, тобто сумою коштів, що надходять до підприємства (наприклад, кредити, інвестиції, платежі покупців), і сумою коштів, що сплачуються підприємством (податки, відсотки за кредитами, страхові внески та інші платежі).

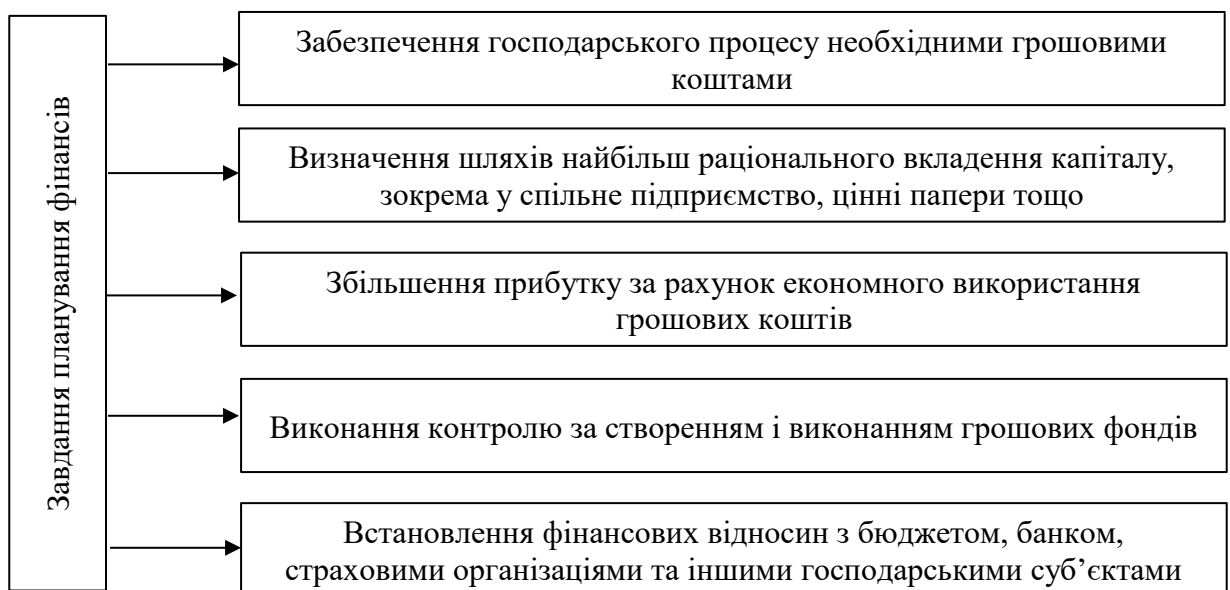


Рисунок 10.1 – Завдання фінансового планування

Фінансовий план підприємства може включати такі основні документи:

- 1) прогноз обсягів реалізації продукції;
- 2) кошторис грошових надходжень і видатків;
- 3) таблицю доходів і витрат підприємства;
- 4) прогнозний кошторис активів і пасивів підприємства;
- 5) розрахунок точки беззбитковості.

У процесі фінансового планування особливе значення має визначення його **стратегії**. Стратегія фінансового планування – це загальний напрям формування фінансового плану, який передбачає визначення джерел надходження грошових коштів і формування прибутку. Під час розроблення фінансового плану необхідно враховувати роль кожного структурного підрозділу підприємства (виробничих цехів, складів, ремонтної та транспортної служб, відділів – планового, технічного, відділу праці, фінансового, а також лабораторій, магазинів та інших підрозділів) у формуванні фінансового результату. Водночас окремі підрозділи, такі як бухгалтерія, канцелярія, ремонтна служба або підрозділ соціального забезпечення, безпосередньо не створюють прибутку, хоча їхня діяльність є необхідною для функціонування підприємства.

Фінансове планування на підприємстві передбачає також визначення **центрів відповідальності** – структурних підрозділів, фінансова діяльність яких істотно впливає на кінцеві фінансові результати підприємства. До таких підрозділів можуть належати центри доходів, витрат, прибутку, інвестицій та інші. Керівники цих центрів зазвичай мають більшу самостійність в ухваленні управлінських рішень, оскільки вони безпосередньо відповідають за досягнення встановлених планових показників і результати діяльності своїх підрозділів.

Фактично будь-яке підприємство є **ієрархічною системою центрів відповідальності**. На нижчому рівні такої системи перебувають окремі відділи, що входять до складу управлінь; управління, зі свого боку, є частинами департаментів; департаменти підпорядковуються дирекціям. Уся компанія в цілому також розглядається як центр відповідальності, очолюваний генеральним директором.

Кожний центр відповідальності у процесі діяльності використовує різні види ресурсів: матеріальні, трудові та фінансові. Ефективність його діяльності оцінюють за двома основними критеріями:

- ступенем досягнення поставлених цілей (як фінансових, так і нефінансових);
- ефективністю використання наявних ресурсів.

Найбільш ефективним вважається той центр відповідальності, який досягнув усіх визначених цілей із мінімальними витратами ресурсів. Загальна ефективність діяльності таких центрів безпосередньо впливає на ефективність функціонування підприємства в цілому, оскільки саме завдяки їхній результативній роботі компанія зміцнює свої позиції на ринку, створює додану вартість і підвищує власну капіталізацію.

Фінансове планування містить декілька елементів.

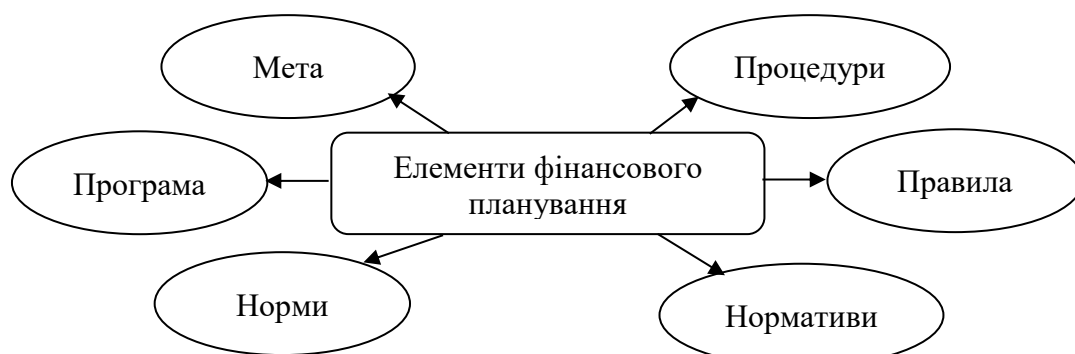


Рисунок 10.2 – Елементи фінансового планування

Метою фінансового планування є визначення можливих обсягів надходження грошових коштів і напрямів їхнього використання у плановому періоді.

Досягнення цієї мети передбачає постановку кількох проміжних цілей: творчих, перспективних (новаторських), проблемних (спрямованих на вирішення конкретних проблем), визначення робочих обов'язків, а також цілей самовдосконалення.

Під творчими та перспективними цілями розуміють підвищення конкурентоспроможності підприємства на фінансовому ринку, розширення його присутності на цьому ринку, збільшення обсягів інвестицій у підприємницьку діяльність і цінні папери, удосконалення організації служби фінансового менеджменту, а також підвищення професійного рівня фінансових менеджерів і економістів.

Проблемна ціль пов'язана з необхідністю розв'язання конкретних фінансових труднощів, що виникають у діяльності підприємства.

Визначення робочих обов'язків передбачає формулювання завдань і встановлення якісних показників, виконання яких дає змогу фінансовому директору або менеджеру оцінити результати власної діяльності та ефективність роботи фінансової служби підприємства.

Самовдосконалення передбачає розроблення планів підвищення кваліфікації працівників фінансової служби, зокрема фінансових менеджерів та економістів.

Програма є частиною фінансового плану, яка визначає строки виконання завдань, очікувані результати та необхідне ресурсне забезпечення для реалізації фінансового плану. Програми можуть бути комплексними цільовими або робочими. Комплексні цільові програми визначають, що саме необхідно зробити, у які строки, хто відповідає за виконання завдань і за рахунок яких ресурсів має здійснюватися реалізація плану. Робочі програми також встановлюють проміжні завдання в межах виконання загальної програми.

Норма – це встановлена міра або середній показник, що використовується для оцінювання певних процесів чи результатів діяльності.

Норматив – це технічний, економічний або інший розрахунковий показник норми, який застосовують для виконання певного завдання. Він визначає розміри фінансових, матеріальних і трудових витрат, витрати інформаційних ресурсів і часу.

Норми і нормативи можуть бути регіональними, місцевими, галузевими або встановлюватися на рівні окремого господарюючого суб'єкта.

Правила у фінансовому плануванні визначають інструкції для апарату управління фінансами підприємства (фінансової дирекції або групи фінансових менеджерів). Завдяки встановленим правилам можна вирішувати більшість питань фінансового управління без необхідності щоразу звертатися до вищого керівництва за додатковими вказівками.

Правила можуть бути загальними або індивідуальними. Загальні правила (наприклад, порядок і форми розрахунків, кредитування, сплати податків) встановлюються для всіх господарюючих суб'єктів. Індивідуальні правила (зокрема ведення оперативного обліку, використання грошових коштів, порядок розрахунку нормативів витрат грошових і матеріальних ресурсів, визначення нормативу власних оборотних коштів) застосовуються лише в межах конкретного підприємства.

Процедура – це встановлений порядок і послідовність дій у ситуаціях, що регулярно повторюються, наприклад під час списання коштів із банківських рахунків, отримання грошових коштів, планування витрат матеріальних і трудових ресурсів. Стандартизація таких дій дає змогу заощаджувати час фінансового директора або менеджера і дозволяє йому зосередити увагу на вирішенні нестандартних проблемних ситуацій, що потребують творчого підходу та управлінської ініціативи.

10.2 Принципи та методи фінансового планування на підприємстві

Фінансове планування на підприємстві здійснюється відповідно до певних принципів, які визначають підходи до формування фінансових планів та організації фінансової діяльності. Застосування того чи іншого принципу залежить від низки чинників, що характеризують особливості функціонування підприємства.

Серед таких чинників можна виділити:

- 1) **форму власності підприємства** (державну, колективну, приватну);
- 2) **галузеву належність підприємства** (машинобудування, гірничо-металургійна, хімічна, легка, меблева та деревообробна промисловість тощо);
- 3) **напрямок діяльності підприємства** (промислове виробництво, науково-технічна діяльність і проектування, будівництво, торгівля та інші види господарської діяльності);
- 4) **організаційно-правову форму підприємницької діяльності** (унітарне підприємство, господарське товариство, кооператив, холдингова компанія тощо).

У теорії та практиці фінансового менеджменту виділяють більше десяти принципів фінансового планування. Вони відображають особливості організації фінансової діяльності підприємства і забезпечують ефективність управління фінансовими ресурсами в різних сферах його діяльності.

Таблиця 10.1 – Принципи фінансового планування

Принцип	Що відображає та забезпечує
1	2
Принцип науковості	Передбачає формування планових фінансових показників на основі системного аналізу даних фінансової та статистичної звітності із застосуванням економічно обґрунтованих методів розрахунку норм і нормативів

Продовження таблиці 10.1

1	2
Принцип комплексності планування	Відображає взаємозв'язок усіх показників фінансового плану, за якого зміна одного показника впливає на інші елементи фінансової системи підприємства. Забезпечує узгодженість між обсягами реалізації, витратами, інвестиціями та потребами ринку
Принцип оптимальності планування	Передбачає необхідність найбільш раціонального використання капіталу та фінансових ресурсів підприємства. Дає можливість обрати найефективніший варіант фінансового плану серед кількох можливих альтернатив
Принцип ухвалення управлінських рішень у оптимальний строк	Спрямований на скорочення часових інтервалів між отриманням і використанням фінансових ресурсів, зокрема їхнім розміщенням у ліквідних активах. Особливо важливий у періоди інфляційних коливань
Принцип взаємозалежності фінансових показників	Передбачає врахування впливу змін у законодавстві на фінансову діяльність підприємства, зокрема щодо ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності та сплати податків
Принцип маневреності (гнучкості)	Забезпечує можливість коригування фінансових планів у разі зміни умов господарювання, зокрема при відхиленнях фактичних показників від запланованих, зміні обсягів продажу або перевищенні запланованих витрат
Принцип мінімізації фінансових витрат	Орієнтує фінансове планування на скорочення витрат, пов'язаних як із поточною діяльністю підприємства, так і з реалізацією інвестиційних проєктів
Принцип раціональності	Передбачає ефективне розміщення та використання фінансових ресурсів, що сприяє максимізації результатів діяльності та зниженню рівня фінансових ризиків
Принцип фінансової стійкості	Спрямований на забезпечення стабільного фінансового стану підприємства, підтримання оптимального співвідношення між власними і позиковими коштами, збереження платоспроможності та здатності своєчасно виконувати фінансові зобов'язання
Принцип контролю фінансово-господарської діяльності	Передбачає здійснення системного внутрішнього та зовнішнього контролю за виконанням фінансових планів, дотриманням податкового законодавства і цільовим використанням фінансових ресурсів, зокрема бюджетних коштів
Принцип створення достатніх фінансових резервів	Спрямований на формування резервів фінансових ресурсів для захисту підприємства від негативного впливу інфляції, нестабільності ринку, недосконалості законодавчої бази та інших фінансових ризиків

Що стосується методів планування, то їх поділяють на дві групи.

Таблиця 10.2 – Методи фінансового планування

Метод розрахунку окремих фінансових показників	Загальний метод складання фінансового плану
– нормативний; – розрахунково-аналітичний; – балансовий; – метод оптимізації планових рішень; – економіко-математичне моделювання	– мережевий метод планування; – програмно-цільовий метод планування; – метод прогнозування фінансових показників

Нормативний метод. Цей метод передбачає визначення фінансових показників на основі встановлених норм і нормативів. Для розрахунків використовують нормативи витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, податкові ставки, норми амортизації, нормативи оборотних коштів тощо. Нормативний метод широко застосовують під час планування витрат, визначення потреби в оборотних коштах, формування фондів підприємства.

Розрахунково-аналітичний метод. Сутність цього методу полягає у визначенні планових фінансових показників на основі аналізу фактичних даних попередніх періодів і врахування очікуваних змін у діяльності підприємства. Під час розрахунків аналізують динаміку показників, виявляють тенденції розвитку та враховують фактори, які можуть впливати на фінансові результати в майбутньому.

Балансовий метод. Балансовий метод ґрунтується на забезпеченні відповідності між потребою у фінансових ресурсах та джерелами їхнього формування. У процесі фінансового планування за допомогою цього методу встановлюють взаємозв'язок між доходами і витратами, надходженнями та використанням коштів, активами і джерелами їхнього фінансування.

Метод оптимізації планових рішень. Цей метод передбачає вибір найбільш ефективного варіанта фінансового плану з кількох можливих альтернатив. Під час застосування методу розглядають різні варіанти планових рішень і визначають той, що забезпечує найкращий результат за певними критеріями, наприклад мінімальні витрати, максимальний прибуток або найвищу рентабельність.

Економіко-математичне моделювання. Метод економіко-математичного моделювання передбачає використання математичних моделей для визначення оптимальних фінансових показників. За допомогою цього методу встановлюють залежності між різними економічними показниками, прогнозують результати діяльності підприємства та обирають найбільш ефективні варіанти використання фінансових ресурсів.

Мережевий метод планування. Мережевий метод використовують для планування та контролю виконання складних фінансових і виробничих програм. Він передбачає складання спеціальних мережевих графіків, у яких відображають послідовність виконання робіт, строки їхньої реалізації та взаємозв'язки між окремими етапами плану.

Програмно-цільовий метод планування. Цей метод ґрунтується на формуванні фінансових планів відповідно до визначених стратегічних цілей підприємства. Для реалізації поставлених цілей розробляють комплекс програм, що містять конкретні заходи, строки їхнього виконання, необхідні ресурси та очікувані результати.

Метод прогнозування фінансових показників. Метод прогнозування передбачає визначення майбутніх фінансових показників на основі аналізу тенденцій розвитку підприємства та змін зовнішнього економічного середовища. Він використовується для оцінювання можливих фінансових результатів діяльності підприємства, визначення перспектив розвитку та формування довгострокових фінансових планів.

Тестові запитання

1. Що не входить до переліку завдань фінансового планування:
 - а) запобігання інфляції;
 - б) збільшення прибутку шляхом економного використання грошових коштів;
 - в) визначення можливостей раціонального вкладення капіталу;
 - г) контроль за створенням і виконанням грошових фондів?
2. Укажіть документ, що зазвичай не є частиною фінансового плану підприємства:
 - а) таблиця доходів і витрат;
 - б) кошторис активів та пасивів підприємства;
 - в) зарплатні відомості;
 - г) прогноз обсягів реалізації.
3. Укажіть критерій ефективності діяльності центрів відповідальності:
 - а) досягнення 50 % завдань;
 - б) економія на людських ресурсах шляхом скорочення зарплат;
 - в) виконання усіх поставлених цілей із використанням мінімальної кількості ресурсів;
 - г) зменшення витрат фінансових ресурсів на 10 % (порівняно з попереднім плановим періодом).
4. Якою є мета самовдосконалення у фінансовому плануванні:
 - а) підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку;
 - б) пошук шляхів вирішення нестандартних фінансових проблем;
 - в) розробка критеріїв оцінки роботи фінансової служби;
 - г) розробка планів підвищення кваліфікації працівників?
5. Що називають нормативами фінансового планування:
 - а) строк виконання фінансового плану;
 - б) інструкція для апарата управління фінансами;
 - в) встановлений середній показник;
 - г) розрахунковий показник норми для виконання певного завдання?

6. Що відображає (забезпечує) принцип оптимальності фінансового планування:

- а) зовнішній контроль виконання податкових зобов'язань;
- б) можливість маневру у випадку непередбачуваних ситуацій;
- в) необхідність раціонально використовувати фінансові ресурси;
- г) зв'язок між показниками фінансового плану?

7. Який метод належить до групи загальних методів складання фінансового плану:

- а) балансовий;
- б) програмно-цільовий метод планування;
- в) розрахунково-аналітичний;
- г) метод оптимізації планових рішень?

8. Продовжте визначення: «Фінансове планування – це...».

9. Продовжте визначення: «Мета фінансового планування...».

10. Запишіть, у чому полягає стратегія фінансового планування.

Запитання та завдання

1. Чи можна сучасному підприємству обійтися без фінансового планування?

2. Для чого необхідно фінансове планування? Адже ситуація на ринку рідко буває стабільною, постійно виникають непередбачувані обставини.

3. Поміркуйте, навіщо на підприємстві необхідно створювати центри відповідальності?

4. Для чого фінансові плани складають на різні часові періоди?

5. Хто (або яка служба) займається на підприємстві фінансовим плануванням?

6. Як фінансове планування використовується в системі контролю та управління?

7. Елементом фінансового планування є процедура стандартизації рутинних дій у ситуаціях, що повторюються. На ваш погляд, які ситуації можна вважати нестандартними?

8. Чи можна використовувати одночасно декілька методів фінансового планування?

9. Чому потрібно дотримуватися принципів фінансового планування, визначених у розділі 10.2?

10. На ваш погляд, який із принципів фінансового планування найважливіший? Обґрунтуйте свою позицію.

Практичні завдання

Задача 1

Визначте планову виручку від продажів на основі балансового методу планування, якщо відомі такі планові показники:

- залишки готової продукції складають на початок періоду 17 тис. грн, а на кінець періоду 2,8 тис. грн;
- вартість виготовленої продукції за рік складає 128 тис. грн.

Задача 2

Розрахуйте беззбитковий обсяг продажу для підприємства в натуральному та вартісному виразі за такими даними:

- 1) поточний обсяг виробництва складає 2 258 шт.;
- 2) ціна реалізації 2 167 грн/шт.;
- 3) середні постійні витрати складають 512 тис. грн;
- 4) середні витрати 1 148 тис. грн.

Задача 3

Програма фінансового планування № 1 (ФП № 1)

Ретельно спланована робота з фінансами призведе до того, що організація не тільки буде платоспроможною, але і буде розширюватися з оптимальною швидкістю.

Щоб домогтися цього, організація передусім повинна визначити:

1. Скільки потрібно співробітників для того, щоб вести справи організації і керувати нею?

1.1. Якою має бути тижнева зарплата співробітників відповідно до затвердженої системи нарахування зарплати та виплати преміальних?

2. Яка сума потрібна для задоволення основних потреб організації – тільки щоб підтримувати існування організації?

2.1. Яка орендна плата за тиждень (або виплати за кредитом)?

2.2. Які щотижневі витрати на оплату телефону?

2.3. Які щотижневі витрати на електроенергію?

2.4. Які щотижневі витрати на воду?

2.5. Які щотижневі витрати на сплату місцевих податків?

2.6. Які щотижневі витрати на сплату будь-яких інших податків, а також на ведення юридичних справ?

2.7. Які щотижневі витрати на оплату природного газу або іншого палива, призначеного для обігріву приміщень?

2.8. Яку суму необхідно щотижня виділяти для підтримання порядку будівлі та обладнання організації?

2.9. Які щотижневі відрахування на амортизацію будівлі та обладнання організації?

2.10. Які щотижневі витрати на основні канцтовари, такі, як ручки, папір, папки, копіювальний папір, скріпки степлерів, скріпки та інше?

2.11. Яка сума щоденних відрахувань, призначених для страхування будівлі і активів організації?

3. Яка сума потрібна щотижня для здійснення основних дій з реклами?

4. Які кошти необхідні для створення послуг або товарів організації?

Наведений вище список містить основні напрямки для розрахунку ФП № 1.

Кожній організації варто переглянути наведений вище перелік, визначаючи, які додаткові витрати застосовні для неї, а які ні, а потім виробити свою ФП № 1 відповідно до мети цієї організації.

Після того як підприємство згідно з викладеним вище ретельно підрахує щотижневі витрати, воно буде точно знати, який щотижневий дохід йому необхідний для того, щоб існувати і здійснювати просування. Якщо підприємство не заробляє таку суму кожен тиждень, то воно відразу зрозуміє, що витрачає більше, ніж заробляє, і що з цього моменту має робитися все, щоб продавати користувачам продукції як можна більше послуг.

Організація може опинитися в такій ситуації, коли вона витратила більше, ніж заробила, – іншими словами, коли у неї більше рахунків до сплати, ніж грошей, щоб оплатити ці рахунки. По відношенню до суспільства, що здебільшого діє за принципом «оплати протягом 30 днів або нарікай на себе», організація потрапляє в стан Небезпеки.

Отже, в такій ситуації організація змушена заробляти більше коштів, ніж їй необхідно щотижня на основні витрати. Тому всі гроші понад основних щотижневих витрат мають бути використані в цілях політики оплати рахунків організації, яка проводиться відповідно до принципу оплати за встановлену дату та узгоджено з оргполітикою відносно кредиторів, які загрожують.

Коли організація вже не знаходиться у стані небезпеки по відношенню до суспільства та її дохід більше, ніж сума до сплати рахунків, вона може поступово використовувати цю різницю на те, щоб робити більше просування, нарощувати виробництво, щоб отримувати більший дохід для більшого просування, купувати додаткове устаткування і т. ін.

Наступне безумовно є правилом, що стосуються грошей: чим менша сума доходу організації або людини, тим ретельніше і розумніше повинно здійснюватися фінансове планування.

Тому виконавча рада кожної організації повинна збиратися щотижня з метою перегляду основних робочих витрат організації, для того, щоб впроваджувати цю програму фінансового планування.

При використанні програми фінансового планування № 1 необхідно розуміти, що вона не встановлює фіксованих щотижневих асигнувань для організації. Асигнування розподіляються залежно від обсягу виробництва організації.

Резюме

Вживання організації визначається її платоспроможністю.

Платоспроможність організації визначається тим, чи заробляє організація більше, ніж витрачає.

Дуже важливо, щоб фінансове планування здійснювалось ретельно, оскільки, якщо цього не робити, під загрозою опиниться як зарплата співробітників, так і виживання всієї організації.

Практичне завдання: напишіть, як програма фінансового планування №1 може допомогти вашій компанії.

Задача 4

Розрахувати точку беззбитковості і поріг беззбитковості виробництва. Визначити рівень відпускної ціни. Визначити ціну продукції при заданому обсязі прибутку. Визначити виручку від реалізації.

Початкові дані:

- 1) постійні витрати на одиницю продукції 150 грн;
- 2) змінні витрати на одиницю продукції 250 грн;
- 3) ринкова ціна 400 грн;
- 4) попит на продукцію 1 000 шт.;
- 5) задана сума прибутку 50 тис. грн.

Задача 5

Фінансове планування

Можна сказати, що фінансове планування означає спосіб поведінки з грошима і активами організації, що має метою підтримувати перевищення доходів над витратами.

Для оптимального керування організацією має сенс ввести 2 органи управління та координації: виконавчу і рекомендаційну поради.

Функції щодо здійснення фінансового планування лягають на виконавчу раду, вона відповідає за успіх діяльності всієї організації.

У цьому їй допомагає рекомендаційна рада, чия відповідальність полягає в наданні допомоги виконавчій раді у складанні плану, спрямованого на досягнення платоспроможності організації, і в пропозиції виконавчій раді розумних і таких, що сприяють виживанню ідей щодо отримання доходу, а також по роботі з доходами і активами організації. Рекомендаційна рада також отримує пропозиції від керівників підрозділів компанії.

Як тільки виконавча рада розглядає та затверджує фінансове планування, воно прямує виконавчому директору для затвердження асигнувань. Остаточне затвердження асигнувань – це функція виконавчого директора, і він може затвердити їх у тому вигляді, у якому вони були запропоновані, зменшити або збільшити їх відповідно до оргполітики, присвяченій фінансам, щоб асигнування призвели до підвищення доходу і виробництва. Під час виконання цієї дії виконавчий директор може не брати до уваги пропозиції виконавчої ради – його рішення остаточне. Якщо

виконавча рада належно виконує свої обов'язки з фінансового планування і добивається від організації необхідного доходу й очікуваного рівня виробництва, виконавчий директор просто переконується в цьому сам, перевіряє, чи правильні суми вказаних асигнувань, а потім стверджує асигнування.

Дії з фінансового планування полягають в такому:

1. Планувати дохід. Фінансове планування підсилює дії з маркетингу, просування, продажу та надання тих продуктів і послуг, які принесуть прибуток. Це перший крок, оскільки, перед тим як дохід може бути витрачено, він повинен бути отриманий.

2. Забезпечувати, щоб в організації незмінно виконувалася програма фінансового планування № 1 (вона буде розглянута пізніше).

3. Розпоряджатися витратою коштів, необхідних для того, щоб виконати заплановане, згідно з «Теорією бобів».

4. Розпоряджатися виплатою заборгованості за рахунками до оплати.

5. Розпоряджатися про будь-які необхідні відстрочки виплат за окремими рахунками.

6. Працювати з фінансами відповідно до принципу «оплати за встановленою датою».

7. Вводити обмеження на те, які замовлення на придбання можуть бути підписані.

8. Запобігати будь-яким витратам, крім тих, що дійсно важливі для реклами товарів для тих відділів і відділень організації, які перебувають у стані Надзвичайного стану.

9. Вивіряти відомість на зарплату співробітників.

10. Встановлювати межі заробітної плати, понаднормових і премій та давати дозвіл на їхню виплату.

11. Переглядати ціни на послуги і продукти компанії, щоб забезпечити наявність цих цін та їхню правильність, і, в разі необхідності, змінювати їх, отримавши дозвіл на це з боку вищого керівництва.

12. Розпоряджатися всіма видами переказів грошових коштів.

13. Ухвалювати рішення про будь-яких придбання.

14. Дозволяти продаж будь-якого обладнання або майна.

15. Стверджувати запропоновані ціни на будь-яке обладнання або майно.

Всі справи, що стосуються фінансового здоров'я організації, повинні розглядатися і затверджуватися виконавчою радою і схвалюватися виконавчим директором.

У той час як загальне фінансове планування для цілей розвитку і платоспроможності організації повинне проводитися з розрахунком на середній проміжок часу (як під час виконання програми фінансового планування розрахованих на більш тривалий проміжок часу та тих, що відповідають цілям будь-якого стратегічного планування для організації),

безпосередня робота з доходом організації та її активами проводиться щотижня.

Щотижнєве ФП проводиться кожен четвер увечері і є життєво важливою частиною засідання виконавчої ради, яке проводиться за підсумками минулого тижня. Виконавча рада направляє завершене фінансове планування виконавчому директору для остаточного затвердження.

Всі три головних зведення, які потрібні для проведення стандартного ФП (щомісячне зведення рахунків до сплати, щомісячне зведення банківських рахунків організації та зведення можливих надходжень в дохід по заборгованостях), потрібні й для тижневого планування. Вони відображають інформацію за весь місяць, але для проведення щотижневого ФП їх, крім того, необхідно щотижня оновлювати, вносячи останні зміни.

Практичне завдання: поясніть, як дії з фінансового планування з 1 по 15, описані вище, можуть допомогти підприємству зберігати таку ситуацію, при якій витрати нижче, ніж дохід.

11 ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

11.1 Теоретичні засади фінансової санації підприємств.

11.2 Розробка плану санації.

11.3 Фінансові джерела санації підприємства.

11.1 Теоретичні засади фінансової санації підприємств

Фінансова криза на підприємстві: економічний зміст і причини виникнення

Фінансова криза – це стан суттєвого порушення фінансової рівноваги підприємства, за якого виникає розбалансованість його діяльності. У таких умовах система фінансового менеджменту та управління підприємством втрачає можливість ефективно забезпечувати поточну виробничо-господарську діяльність, своєчасно виконувати фінансові зобов'язання та впливати на фінансові відносини, що виникають у процесі функціонування підприємства. Фінансова криза зазвичай супроводжується погіршенням ліквідності, зниженням платоспроможності, накопиченням заборгованостей та зменшенням обсягів власних фінансових ресурсів.

У період фінансової кризи виникає реальна загроза банкрутства підприємства, оскільки воно поступово втрачає здатність підтримувати стабільний кругообіг фінансових ресурсів. Нестача грошових коштів, зростання кредиторської заборгованості, погіршення фінансових результатів діяльності та зниження довіри з боку кредиторів і партнерів можуть призвести до припинення нормального функціонування підприємства.

Банкрутство є крайнім проявом глибокої фінансової кризи. Воно означає нездатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед кредиторами, постачальниками, банками та іншими контрагентами. Важливою ознакою банкрутства є те, що неплатоспроможність підприємства має не тимчасовий, а тривалий і системний характер. У таких умовах підприємство не може відновити платоспроможність без проведення спеціальних фінансово-економічних процедур або реорганізації.

У ринковій економіці банкрутство підприємств є об'єктивним і системним явищем, яке відображає процес природного відбору суб'єктів господарювання. За статистичними оцінками, із кожних 100 новостворених підприємств лише близько 30 зберігають стійкі позиції на ринку та продовжують функціонувати в довгостроковій перспективі. Інші підприємства припиняють діяльність унаслідок неефективного управління, несприятливих економічних умов або фінансових труднощів.

Кожна фінансова криза має власні характерні ознаки. Вона виникає під впливом певних причин, проходить визначені фази розвитку та може належати до різних типів. Причинами фінансової кризи можуть бути як внутрішні фактори, пов'язані з неефективним управлінням ресурсами, так і зовнішні фактори, зумовлені змінами економічного середовища, ринкової

кон'юнктури або фінансової політики держави. Розвиток фінансової кризи зазвичай проходить кілька послідовних етапів – від появи перших ознак фінансових труднощів до поглиблення кризи та виникнення загрози банкрутства.

Ідентифікація причин, стадій розвитку та виду фінансової кризи має важливе значення для підприємства. Саме на основі такого аналізу можна своєчасно визначити масштаби фінансових проблем і обрати найбільш ефективні санаційні (оздоровчі) заходи. Проведення відповідних антикризових дій дає змогу стабілізувати фінансовий стан підприємства, відновити його платоспроможність і запобігти банкрутству.

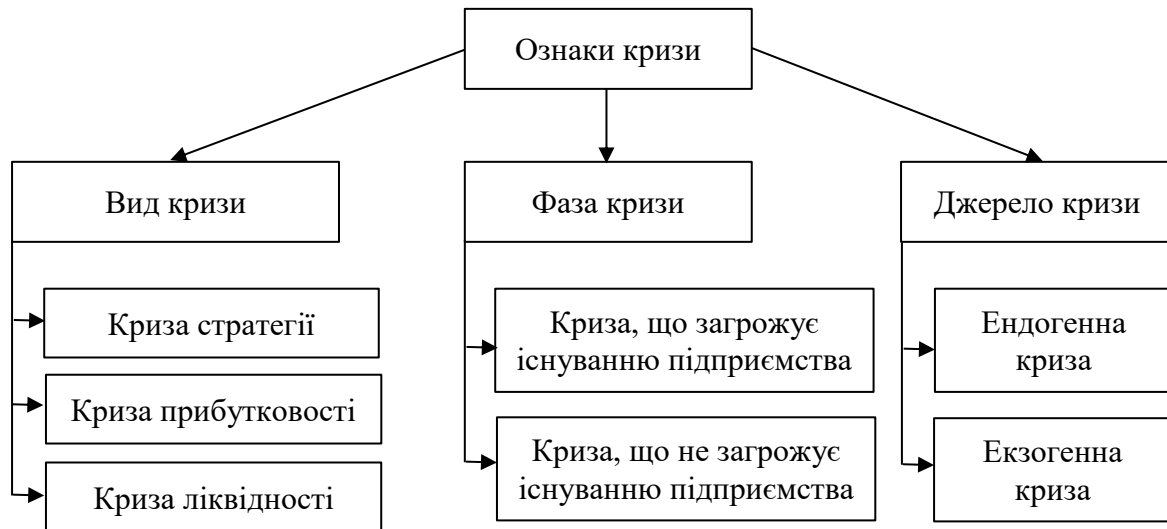


Рисунок 11.1 – Класифікація ознак фінансової кризи

Для вибору ефективної форми санації та визначення оптимальної стратегії подолання кризових явищ передусім необхідно встановити причини фінансової неспроможності підприємства. Виявлення та системний аналіз факторів, що призвели до погіршення фінансового стану, дають змогу оцінити масштаби проблеми, визначити характер кризових процесів та обрати найбільш доцільні управлінські рішення щодо їхнього усунення. Без з'ясування причин виникнення фінансових труднощів неможливо розробити ефективну програму фінансового оздоровлення підприємства.

Причини фінансової кризи підприємств прийнято поділяти на дві основні групи: зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні). Такий поділ дає змогу чіткіше визначити джерела виникнення кризових явищ та оцінити можливості підприємства щодо їхнього усунення.

Зовнішні, або екзогенні, причини виникають поза межами підприємства і не залежать безпосередньо від його діяльності. Вони формуються під впливом загальнооекономічних, політичних, соціальних і ринкових факторів, які визначають умови функціонування суб'єктів господарювання. До таких причин можуть належати економічні кризи, інфляційні процеси, зміни у податковому та фінансовому законодавстві,

нестабільність валютного курсу, коливання попиту на продукцію, посилення конкуренції на ринку, зміни у державному регулюванні господарської діяльності. Подібні фактори впливають на всі підприємства, проте ступінь їхнього впливу може бути різним залежно від галузевих особливостей, масштабів діяльності та рівня адаптивності підприємства до змін зовнішнього середовища.

Внутрішні, або ендегенні, причини фінансової кризи пов'язані безпосередньо з діяльністю самого підприємства і значною мірою залежать від ефективності системи управління. До таких причин належать помилки у фінансовому менеджменті, нераціональна структура активів і капіталу, низький рівень планування та контролю фінансових потоків, неефективна організація виробництва, зростання витрат, нераціональна інвестиційна політика, недостатній рівень маркетингової діяльності або слабка система управління ризиками. Внутрішні фактори зазвичай є більш керованими, тому їхнє своєчасне виявлення та усунення відіграє ключову роль у запобіганні поглибленню фінансової кризи.

Таким чином, аналіз зовнішніх і внутрішніх причин фінансової неспроможності підприємства є необхідною передумовою для розробки ефективних антикризових заходів. Правильна ідентифікація цих факторів дозволяє сформулювати обґрунтовану стратегію фінансового оздоровлення, спрямовану на відновлення платоспроможності підприємства та забезпечення стабільності його подальшого розвитку.

Таблиця 11.1 – Причини фінансових криз

Зовнішні (екзогенні)	Внутрішні (ендогенні)
1	2
Загальне погіршення макроекономічної ситуації в країні, що призводить до зниження ділової активності та скорочення виробництва	Недостатній рівень професійної підготовки управлінського персоналу, що ускладнює ухвалення ефективних управлінських і фінансових рішень
Скорочення реальних доходів населення, яке зменшує попит на товари та послуги підприємства	Нестача необхідних трудових ресурсів для забезпечення нормального функціонування підприємства
Значне зростання рівня інфляції, що призводить до подорожчання ресурсів і погіршення фінансових результатів діяльності	Низький рівень професійної підготовки працівників, що негативно впливає на продуктивність праці та якість продукції
Часті зміни та нестабільність господарського і податкового законодавства, які ускладнюють планування діяльності підприємства	Наявність недоліків у виробничому процесі, що призводить до зростання витрат і зниження ефективності виробництва
Нестійкість фінансового та валютного ринків, що впливає на доступність фінансових ресурсів і стабільність грошових потоків підприємства	Перебої у забезпеченні підприємства матеріальними ресурсами та комплектуючими
Посилення конкурентної боротьби в галузі, що призводить до зменшення частки ринку підприємства	Недостатній рівень маркетингової діяльності, що спричиняє втрату ринків збуту продукції

Продовження таблиці 11.1

1	2
Негативні процеси або спад у розвитку окремої галузі економіки	Помилки або неефективність інвестиційної політики підприємства
Сезонні коливання попиту або виробництва, які можуть призводити до нестабільності фінансових результатів	Недостатній рівень інформаційного забезпечення управлінських рішень
Зростання рівня монополізації ринку, що обмежує можливості розвитку окремих підприємств	Обмеженість фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності та розвитку підприємства
Негативний вплив з боку органів державної влади або управління, що проявляється у дискримінаційних умовах господарювання	Відсутність або недостатня ефективність системи внутрішнього контролю діяльності підприємства
Політична нестабільність у країні розташування підприємства або його основних партнерів	
Конфлікти між власниками або засновниками підприємства, що ускладнюють управління та ухвалення стратегічних рішень	

Зовнішні фактори зазвичай стають причиною фінансової кризи на підприємстві тоді, коли керівництво неадекватно або із запізненням реагує на їхній вплив. Це свідчить про те, що на підприємстві відсутня або функціонує неефективно система раннього виявлення кризових явищ і своєчасного реагування на зміни зовнішнього середовища.

Перелічені чинники можуть зумовити такі негативні наслідки:

- втрата постійних клієнтів і споживачів готової продукції;
- скорочення кількості укладених договорів і контрактів на реалізацію продукції (послуг);
- порушення стабільності виробничого процесу та недостатнє завантаження виробничих потужностей;
- зростання витрат на виробництво продукції;
- зниження рівня продуктивності праці;
- збільшення обсягів неліквідних оборотних активів і формування надлишкових запасів;
- виникнення конфліктних ситуацій усередині колективу та підвищення плинності кадрів;
- скорочення обсягів продажу і зменшення доходів від реалізації продукції.

Для впровадження результативних антикризових заходів важливо визначити, на якій стадії перебуває фінансова криза підприємства. У розвитку кризи виділяють три основні фази (стадії):

1) початкова фаза, за якої наявні проблеми ще не становлять безпосередньої загрози функціонуванню підприємства (за умови переходу до режиму антикризового управління);

2) передкризова фаза, коли виникає реальна небезпека подальшого існування підприємства і необхідно терміново здійснити заходи фінансової санації;

3) кризова фаза – стан, несумісний із подальшим функціонуванням підприємства. На цьому етапі можливим варіантом стає лише ліквідація підприємства.

Виділяють три основні типи кризових ситуацій:

1) стратегічна криза – коли на підприємстві відбувається руйнування виробничого потенціалу та відсутні стабільні результати діяльності;

2) криза прибутковості – коли систематичні збитки зменшують власний капітал підприємства та порушують структуру балансу;

3) криза ліквідності – коли підприємство втрачає здатність своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання або існує значна загроза такої втрати.

Усі зазначені види криз взаємопов'язані між собою причинно-наслідковими залежностями: стратегічна криза зумовлює кризу прибутковості, яка також призводить до погіршення ліквідності. Зниження обсягів реалізації продукції, викликане зовнішніми та внутрішніми чинниками, спричиняє падіння прибутковості або виникнення збитків, а також зменшення рівня ліквідності й платоспроможності підприємства.

Логічним підсумком розвитку ознак фінансової кризи стає значне зростання кредиторської заборгованості, втрата платоспроможності та, зрештою, банкрутство підприємства.

Економічна сутність санації підприємств

Санація (від лат. *sanare* – оздоровлення, одужання) – це комплекс фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційних і соціальних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності підприємства та запобігання його банкрутству.

Найбільш важливу роль у процесі санації відіграють заходи фінансово-економічного характеру. До таких заходів можуть належати:

- об'єднання підприємства, що перебуває у кризовому стані, з більш фінансово стабільною компанією;

- емісія нових акцій або облігацій для залучення додаткових фінансових ресурсів;

- збільшення обсягів банківського кредитування та отримання державних субсидій;

- трансформація короткострокових боргових зобов'язань у довгострокові;

- повне або часткове придбання державою акцій підприємства, яке перебуває у стані фінансової кризи;

- використання прихованих резервів шляхом реалізації окремих об'єктів основних і оборотних засобів, що не беруть безпосередньої участі у виробництві та реалізації продукції;
- застосування зворотного лізингу, що передбачає продаж основних засобів із подальшим їхнім отриманням у фінансовий або оперативний лізинг;
- використання лізингових операцій щодо основних засобів;
- передання в оренду основних засобів, які використовуються у виробничому процесі незначною мірою або майже не використовуються;
- реалізація структурних підрозділів підприємства з низьким рівнем рентабельності;
- рефінансування дебіторської заборгованості, що передбачає її перетворення у більш ліквідні форми оборотних активів (грошові кошти, короткострокові фінансові інвестиції тощо).

Фінансова санація переслідує декілька цілей (рис. 11.2).

Санаційні заходи організаційного характеру спрямовані на:

- удосконалення організаційної структури підприємства та оптимізацію організаційно-правових форм ведення бізнесу;
- підвищення ефективності системи управління та якості менеджменту;
- ліквідацію або реорганізацію непродуктивних виробничих підрозділів підприємства;
- поліпшення виробничих відносин між працівниками трудового колективу тощо.



Рисунок 11.2 – Цілі фінансової санації підприємства

Організаційну санацію можна здійснювати або без зміни існуючого юридичного статусу підприємства-боржника, або зі зміною його організаційно-правової форми та юридичного статусу шляхом реорганізації.

Виробничо-технічні санаційні заходи передусім пов'язані з модернізацією та оновленням виробничих фондів, скороченням періодів простою обладнання, підвищенням ритмічності виробничого процесу, зменшенням тривалості технологічного циклу, підвищенням якості продукції та зниженням її собівартості, удосконаленням асортименту продукції, а також пошуком і використанням внутрішніх резервів оздоровлення у виробничій сфері.

Санація підприємства зазвичай супроводжується скороченням чисельності персоналу. На великих підприємствах масове вивільнення працівників може викликати соціальне напруження та призвести до нестабільності в регіоні. Тому в таких умовах застосовують санаційні заходи соціального характеру: організовують систему перепідготовки кадрів, сприяють працевлаштуванню працівників на нових робочих місцях, здійснюють виплати допомоги безробітним, надають звільненим працівникам фінансову підтримку у формі позик тощо.

Поняття санації часто ототожнюють із реструктуризацією, однак між ними існує певна відмінність.

Реструктуризація суб'єкта господарювання – це комплекс організаційно-економічних, правових і виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну його організаційної структури, системи управління, форми власності та організаційно-правових засад діяльності з метою відновлення прибутковості, підвищення конкурентоспроможності та зростання ефективності виробництва. Доцільно розпочинати процес реструктуризації на ранніх стадіях розвитку кризових явищ, оскільки вона спрямована переважно на усунення причин стратегічної кризи та кризи прибутковості.

Таким чином, поняття «санація» є ширшим, ніж поняття «реструктуризація». Санація охоплює заходи реструктуризації, спрямовані на відновлення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства, а також включає фінансові заходи, метою яких є відновлення ліквідності та платоспроможності підприємства.

Менеджмент фінансової санації підприємства

Універсального алгоритму управління санаційними заходами не існує. Кожне підприємство, яке опинилося у стані фінансової кризи, потребує застосування індивідуального підходу до вирішення проблем та відновлення фінансової стабільності. Це пояснюється тим, що причини кризових явищ, їхній масштаб і характер впливу на діяльність підприємства можуть істотно відрізнятися залежно від галузевих особливостей, організаційної структури, фінансового стану та умов функціонування підприємства на ринку.

Разом із тим у багатьох країнах із розвиненою ринковою економікою для організації процесу фінансового оздоровлення підприємств широко застосовують так звану класичну модель менеджменту санації. Вона використовується як методологічна основа для розробки індивідуального механізму фінансової санації підприємства. Така модель дає змогу системно організувати процес антикризового управління, визначити послідовність дій,

необхідних для подолання фінансової кризи, та сформувані ефективну програму фінансового оздоровлення підприємства.

Класична модель санації передбачає певну послідовність дій (рис. 11.3).

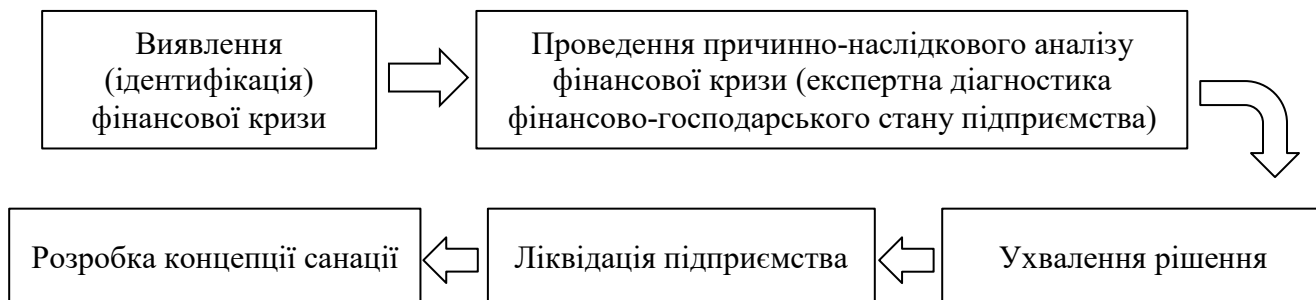


Рисунок 11.3 – Класична модель санації підприємства

Якщо виробничий потенціал підприємства фактично втрачено, ринки збуту продукції зруйновано, а структура балансу характеризується як незадовільна, то ухвалюють рішення про консервацію або ліквідацію суб'єкта господарювання. У такій ситуації проведення санаційних заходів є недоцільним, оскільки вони лише тимчасово відтермінують ліквідацію підприємства та можуть спричинити додаткові фінансові втрати для його власників і кредиторів.

Якщо ж підприємство має потенційні можливості відновити платоспроможність, ліквідність і прибутковість, володіє кваліфікованим управлінським персоналом, зберігає ринки збуту продукції, а на його товари або послуги існує стабільний попит, тоді ухвалюють рішення про здійснення фінансового оздоровлення підприємства.

Умови проведення фінансової санації підприємства

Рішення про проведення санації може бути ухвалене за наявності певних умов.

1. За ініціативою самого суб'єкта господарювання, якщо виникає загроза банкрутства. У такому випадку рішення щодо проведення санації ухвалюють до моменту звернення кредиторів до арбітражного суду із заявою про визнання підприємства банкрутом.

2. Після звернення боржника до арбітражного суду із заявою про порушення справи про власне банкрутство (коли підприємство є фінансово неспроможним або існує реальна загроза такої неспроможності). Разом із відповідною заявою боржник повинен подати до арбітражного суду план санації та (або) проект мирової угоди. У цьому випадку рішення щодо проведення санації ухвалюють лише за умови, що підприємство доведе кредиторам ефективність запропонованих санаційних заходів.

3. Через один місяць після оприлюднення в офіційному друкованому органі Верховної Ради або Кабінету Міністрів України оголошення про порушення справи щодо банкрутства підприємства, якщо фізичні або юридичні особи виявили бажання задовольнити вимоги кредиторів боржника та вже подали пропозиції щодо санації (реорганізації) підприємства, схвалені

комітетом кредиторів і арбітражним судом. У разі погодження кредиторів із запропонованими умовами та механізмом задоволення їхніх вимог арбітражний суд ухвалює рішення про припинення провадження у справі про банкрутство і проведення фінансової санації підприємства.

4. За ініціативою фінансово-кредитної установи. Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» банк має право щодо клієнта, визнаного неплатоспроможним, застосувати комплекс санаційних заходів, зокрема:

- передати оперативне управління підприємством адміністрації, сформованій за участю банку;
- провести реорганізацію підприємства;
- змінити порядок здійснення платежів;
- спрямувати виручку від реалізації продукції на погашення кредиторської заборгованості.

5. За ініціативою утримувача застави цілісного майнового комплексу підприємства. У разі невиконання боржником зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу, заставаутримувач має право здійснити передбачені договором заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства. Зокрема, він може призначити своїх представників керівниками підприємства, обмежити право підприємства розпоряджатися виробленою продукцією або іншим майном. Якщо ж проведені санаційні заходи не забезпечують відновлення платоспроможності підприємства, заставаутримувач має право звернутися до арбітражного суду із заявою про стягнення майна, що перебуває в іпотеці.

6. За ініціативою державного органу з питань банкрутства, якщо фінансового оздоровлення потребують державні підприємства.

7. За ініціативою Національного банку України у випадках, коли санації підлягає комерційний банк.

11.2 Розробка плану санації

План фінансового оздоровлення підприємства розробляють фінансові служби та підрозділи внутрішнього контролю підприємства, яке перебуває у стані фінансової кризи, а також представники потенційного інвестора або санатора, незалежні аудиторські компанії та консалтингові організації. Залучення зовнішніх консультантів доцільне у випадках, коли підприємство має обмежений час для підготовки плану або коли необхідна неупереджена оцінка ситуації та професійний погляд незалежних фахівців.

План санації має формуватися на основі певних принципів:

- 1) завершеність – урахування всіх суттєвих обставин діяльності підприємства та використання достовірних перевірених даних;
- 2) змістовність – включення до плану лише тих фактів і обставин, що безпосередньо стосуються процесу фінансового оздоровлення;
- 3) деталізація – всебічний аналіз причин виникнення фінансової кризи та передумов її розвитку;

4) об'єктивність – чітке розмежування фактичної інформації та аналітичних висновків експертів;

5) ясність – чітке, логічне й однозначне викладення інформації, що забезпечує її правильне розуміння.

План санації зазвичай складається зі вступу та чотирьох основних розділів.

Таблиця 11.2 – Структура плану санації

Розділ	Основний зміст
1	2
Вступ	1. Загальна характеристика підприємства: інформація про організаційно-правову форму, форму власності, структуру управління, основні напрями діяльності, коротку історію розвитку підприємства. 2. Обґрунтування цілі розробки плану санації. 3. Визначення замовника плану. 4. Опис методичних підходів і методів, використаних під час підготовки плану.
Розділ I Аналіз стану підприємства	1. Комплексний аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану підприємства (обсяги реалізації, фінансові результати, структура заборгованості, показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості). 2. Дослідження зовнішнього середовища діяльності підприємства, оцінка політичних та економічних тенденцій, аналіз галузі та відповідного сегмента ринку. 3. Виявлення проблемних аспектів діяльності підприємства, визначення симптомів фінансової кризи та оцінка їхнього впливу на результати діяльності. 4. Аналіз сильних сторін підприємства і його потенціалу (фінансового, кадрового, виробничого, технологічного, організаційного та маркетингового). 5. Формування висновку щодо доцільності проведення санації або необхідності ліквідації підприємства
Розділ II Стратегія санації	1. Формулювання стратегічних цілей фінансового оздоровлення підприємства. 2. Розробка стратегії санації, яка передбачає заходи для покриття поточних збитків, відновлення ліквідності та платоспроможності підприємства. Серед таких заходів можуть бути: – рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг, форфейтинг, судове стягнення боргів); – мобілізація внутрішніх резервів шляхом реалізації активів або зміни розміру статутного капіталу; – реструктуризація кредиторської заборгованості; – тимчасове призупинення інвестиційних проєктів; – використання зворотного лізингу; – реалізація надлишкових товарних запасів або продукції з низьким попитом

Продовження таблиці 11.2

1	2
Розділ III Плани реалізації санаційних заходів	Передбачає розробку конкретних планів: маркетингового, виробничого, організаційного та фінансового. Маркетинговий план включає аналіз факторів формування попиту, місткості ринку, поведінки споживачів, галузевих ризиків та ситуації на суміжних ринках; характеристики конкурентів; визначення каналів збуту і заходів стимулювання продажів; обґрунтування можливостей розширення ринків збуту. Виробничий план містить оцінку стану виробничих потужностей, ступеня зносу обладнання, витрат на його модернізацію або оренду, характеристики виробничого процесу та взаємодії з постачальниками, пропозиції щодо оновлення асортименту продукції та підвищення її якості, визначення інвестиційних потреб. Організаційний план передбачає аналіз структури управління та кадрового потенціалу підприємства, оцінку можливостей реорганізації та перепрофілювання діяльності, розробку заходів для підвищення мотивації працівників і вдосконалення системи управління.
	Фінансовий план містить прогноз обсягів виробництва та реалізації продукції, баланс грошових надходжень і витрат, прогнозний баланс активів і пасивів, аналіз можливостей досягнення беззбитковості, визначення джерел фінансування та графіків погашення залучених ресурсів, розрахунок витрат на реалізацію плану санації та потреби у зовнішньому фінансуванні
	1. Розрахунок економічної ефективності реалізації санаційних заходів. 2. Визначення комплексу дій, необхідних для реалізації плану та організації контролю за його виконанням. 3. Деталізація очікуваних результатів реалізації проєкту санації. 4. Прогнозування можливих ризиків і потенційних фінансових втрат

Ефективність реалізації плану фінансової санації оцінюють шляхом зіставлення прогнозованого обсягу додаткового прибутку з витратами, необхідними для проведення оздоровчих заходів.

Санацію вважають результативною тоді, коли підприємству вдається подолати фінансову кризу, стабілізувати виробничо-господарську діяльність, уникнути процедури банкрутства та забезпечити довгострокову прибутковість і конкурентоспроможність на ринку.

11.3 Фінансові джерела санації підприємства

Санація підприємства може здійснюватися за рахунок фінансових ресурсів із трьох основних джерел:

1) власних коштів підприємства та капіталу його власників (автономна санація);

2) коштів кредиторів і держави (зовнішня санація).

Санація без залучення зовнішніх фінансових ресурсів може передбачати використання таких фінансових заходів:

- зниження номінальної вартості капіталу підприємства;
- перетворення власності у боргові зобов'язання;
- трансформацію боргових зобов'язань у частку власного капіталу;
- продовження строків погашення заборгованості;
- добровільне скорочення обсягу боргових зобов'язань;
- самофінансування підприємства.

Санація із залученням зовнішнього фінансового капіталу може реалізовуватися у таких формах:

- альтернативна санація;
- зменшення номінального капіталу з подальшим його збільшенням (двоступенева санація);
- надання власниками безповоротної фінансової допомоги;
- надання безповоротної фінансової підтримки з боку персоналу підприємства;
- випуск облігацій конверсійної позики;
- залучення додаткових кредитних ресурсів.

Фінансування санаційних заходів державою може здійснюватися як на поворотній, так і на безповоротній основі. У деяких випадках держава також опосередковано сприяє фінансовому оздоровленню підприємств шляхом надання податкових пільг або створення спеціальних умов для здійснення підприємницької діяльності.

Тестові запитання

1. Укажіть зовнішню причину фінансової кризи:
 - а) недоліки інвестиційної політики підприємства;
 - б) низький рівень професіоналізму менеджменту підприємства;
 - в) проблеми у підприємства з постачанням;
 - г) дискримінація підприємства органами влади та управління.
2. Укажіть внутрішню причину фінансової кризи:
 - а) високий рівень інфляції;
 - б) посилення конкуренції в галузі;
 - в) низька кваліфікація персоналу;
 - г) посилення монополізації ринку.
3. У якій послідовності зазвичай змінюються види фінансових криз:
 - а) стратегічна криза → криза прибутковості → криза ліквідності;
 - б) стратегічна криза → криза ліквідності → криза прибутковості;
 - в) криза прибутковості → стратегічна криза → криза ліквідності;
 - г) криза ліквідності → криза прибутковості → стратегічна криза?
4. Укажіть мету організаційної санації:
 - а) скорочення усіх видів заборгованості;

- б) підвищення якості менеджменту;
 - в) формування фондів фінансових ресурсів;
 - г) досягнення прибутковості?
5. Укажіть соціальний захід, який використовують під час санації:
- а) модернізація та оновлення виробничих фондів;
 - б) скорочення періодів бездіяльності підприємства;
 - в) зниження собівартості продукції;
 - г) створення системи перепідготовки кадрів.
6. Укажіть порядок дій під час фінансової санації:
- а) аналіз фінансової кризи → розробка плану санації → виявлення фінансової кризи;
 - б) виявлення фінансової кризи → аналіз фінансової кризи → ухвалення рішення про ліквідацію підприємства (або розробка плану санації);
 - в) розробка плану санації → ліквідація підприємства, якщо план не працює;
 - г) аналіз фінансової кризи → виявлення наслідків фінансової кризи.
7. Укажіть форму санації із залученням зовнішнього фінансового капіталу:
- а) пролонгація строків сплати заборгованості;
 - б) конверсія боргу у власність;
 - в) залучення додаткових позик;
 - г) зменшення номінального капіталу підприємства.
8. Продовжте визначення: «Фінансова криза – це...».
9. Продовжте визначення: «Санація – це...».
10. Запишіть 4–5 наслідків фінансової кризи для підприємств.

Запитання та завдання

1. Як ви вважаєте, чи може фінансова криза підприємства може бути викликаною тільки зовнішніми або тільки внутрішніми причинами? Аргументуйте свою відповідь.
2. Охарактеризуйте етапи виникнення кризи.
3. Поміркуйте, чому у ринковій економіці банкрутство – системне явище, від якого потерпають більше 2/3 підприємств.
4. У чому полягає сутність санації та хто може проводити процедуру санації?
5. Як ви розумієте, чим організаційна санація відрізняється від виробничо-технічної?
6. Чим санація відрізняється від реструктуризації? Спробуйте відобразити різницю між ними за допомогою схеми.
7. Коли ухвалюють рішення про ліквідацію підприємства? Чому у деяких випадках це найрозумніший вихід?
8. Охарактеризуйте процес виходу підприємства з кризи без застосування санаційних заходів.

9. Які фінансові джерела санації підприємства доцільно використовувати в сучасних економічних умовах?

10. Які розділи плану санації необхідно розробляти найретельніше?

Практичні завдання

Підприємство ПАТ «Теплоенергомонтаж» функціонує у сфері будівництва трубопроводів, інших споруд та монтажу водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування.

Опис бізнесу підприємства (з сайту smida.gov.ua):

Публічне акціонерне товариство «Теплоенергомонтаж» складається в організаційно-правовому порядку із окремих структурних підрозділів, які мають право використовувати майно Товариства і діють на підставі Положень, угоджених вищим органом управління Товариства-загальними зборами акціонерів, дочірніх підприємств, які діють на підставі їхніх Статутів, затверджених загальними зборами акціонерів Товариства.

До складу Товариства входять:

1. Відокремлені структурні підрозділи:
 - Костянтинівське монтажне управління;
 - Пусконаладжувальне монтажне управління;
 - Славутське монтажне управління;
 - Харківське монтажне управління;
 - Хмельницьке монтажне управління;
 - управління «Харківенергоспецмонтаж»;
2. Дочірнє підприємство «Енергодартеплоенергомонтаж» – юридична особа.
3. Дочірнє підприємство «Костянтинівське монтажне управління» – юридична особа.
4. Дочірнє підприємство «Славутське монтажне управління» – юридична особа.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (осіб): складає 181 особи. Середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом (осіб): складає 6 осіб і 15 за договорами. Фонд оплати праці: за 2020 рік фонд оплати праці складає 5 098 тис. грн. Факти зміну розміру фонду оплати праці, його збільшення або зменшення відносно попереднього року: фонд оплати праці зменшився відносно попереднього періоду. Кадрова програма емітента, спрямована на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним потребам емітента: кадрова програма емітента спрямована на взяття участі в роботі інформаційно-консультативних семінарах для забезпечення рівня кваліфікації працівників.

Основними видами діяльності ПАТ «Теплоенергомонтаж» є виконання заказів підприємств Міністерства енергетики та електрифікації України, інших підприємств та фірм України із виконання спеціальних монтажних,

пусконалагоджувальних робіт під час спорудження, реконструкції теплових, атомних та промислових електростанцій і котелень, станцій тепlopостачання та об'єктів, зокрема опалювальних котелень.

ПАТ «Теплоенергомонтаж» займається виробництвом робіт із монтажу, реконструкції та ремонту теплоенергетичного та технологічного обладнання, нестандартизованого обладнання технологічних металоконструкцій, вантажопідйомних кранів, трубопроводів пара та гарячої води, горючих газів та сировини, трубопроводів кисню та інших газів, судів на ТЕС і АЕС, на об'єктах інших промисловостей та сільського господарства, під час будівництва житлових та промислових об'єктів. ПАТ «Теплоенергомонтаж» здійснює будівництво житлових та промислових об'єктів, складських приміщень та ангарів. ПАТ «Теплоенергомонтаж» здійснює діяльність з:

- виготовлення та ремонту трубопроводів пара, гарячої води низького тиску (до 22 КГС/см²) та їх елементів для ТНС і АЕС. промислових опалювальних котелень, об'єктів інших галузей сільського господарства, підприємницьких баз та житлових будинків, які будуються;

- пусконалагоджувальних робіт по системах газотранспортних систем на Алчевському металургійному комбінаті, комплексному випробуванню обладнання і систем автоматизації електростанцій, промислових опалювальних котелень, навчанню та атестації по будівельно-монтажних спеціальностях, виготовленню та ремонту спеціального монтажного обладнання, приладів та інструментів;

- виробництва технічного огляду (діагностики) парових та водогрійних котлів, працюючих під тиском, трубопроводів пара та гарячої води, а також вантажопідйомних кранів;

- розроблення проєктної документації, конструкторської та проєктно-кошторисної документації, проєктів виробництва робіт, експлуатаційних інструкцій, технічної документації для пусконалагоджувальних робіт, технологій та технологічних процесів на всі види робіт, які виробляються;

- монтажу газопроводів низького та середнього тиску, монтажу газорегулюючих пунктів (ГРП) та установок (ГРУ) внутрішніх мереж газозабезпечення;

- прокладання теплових мереж, мереж водопостачання та каналізації. включно з монтажем обладнання, прокладанням трубопроводів, улаштувань емкісних споруд та колодязів.

Більше за все роботі підприємства заважає незабезпечення фінансування підрядних робіт, послуг, а також високий рівень податків. Знищення дебіторської заборгованості значно покращить умови роботи підприємства.

Фінансування здійснюється Замовником за виконання роботи та надані послуги.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2025

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	5	8
первісна вартість	1001	12	17
накопичена амортизація	1002	7	9
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:	1010	1792	1541
первісна вартість	1011	7381	7241
знос	1012	5589	5700
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	56	56
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	390	52
Відстрочені податкові активи	1045	220	524
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	1	0
Усього за розділом I	1095	2464	2181
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1251	1195
Виробничі запаси	1101	1051	889
Незавершене виробництво	1102	0	109
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	200	197
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію	1125	1052	1591
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	221	3
з бюджетом	1135	27	29
зокрема з податку на прибуток	1136	20	20
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	497	627
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	104	303
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	104	303
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
зокрема в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Інші оборотні активи	1190	2	66
Усього за розділом II	1195	3154	3814
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	62	94
Баланс	1300	5680	6089
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	946	946
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	237	237
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-1783	-4956
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	-600	-3773
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	213	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, зокрема:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	213	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	20	20
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	729	1953
за розрахунками з бюджетом	1620	1080	1433
за зокрема з податку на прибуток	1621	48	19
за розрахунками зі страхування	1625	956	1429
за розрахунками з оплати праці	1630	1506	2244
за одержаними авансами	1635	5	268
за розрахунками з учасниками	1640	201	201
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	203	125
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1367	2189
Усього за розділом III	1695	6067	9862
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	5680	6089

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2025 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1870	8474
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1757)	(7528)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	113	946
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	1037	2284
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(3073)	(3320)
Витрати на збут	2150	(12)	(38)
Інші операційні витрати	2180	(1497)	(1626)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(3432)	(1754)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	1	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(124)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(3431)	(1878)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	304	76
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(3127)	(1802)

Необхідно скласти план санації для цього підприємства.

12 ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА

12.1 Проблема банкрутства в сучасній економіці України.

12.2 Моделі аналізу вірогідності банкрутства підприємств.

12.3 Порівняльна характеристика вітчизняної і зарубіжної методик визначення ймовірності банкрутства підприємства.

12.4 Переваги та недоліки зарубіжних моделей визначення ймовірності банкрутства.

12.1 Проблема банкрутства в сучасній економіці України

Функціонування підприємств у ринковій економіці неминуче пов'язане з ризиком фінансової нестійкості та можливістю настання банкрутства. У сучасних умовах української економіки проблема банкрутства набуває особливої актуальності через поєднання внутрішніх структурних дисбалансів та зовнішніх шоків, пов'язаних із військовими діями, макроекономічною нестабільністю, порушенням логістичних ланцюгів і зниженням інвестиційної активності. У таких умовах значна частина підприємств стикається з дефіцитом оборотного капіталу, зростанням кредиторської заборгованості та погіршенням платоспроможності, що створює передумови для фінансової кризи на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Банкрутство є складним економіко-правовим явищем, яке відображає неспроможність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед кредиторами, бюджетом та іншими контрагентами. З економічного погляду банкрутство характеризує глибоку кризу підприємства, що проявляється у втраті ліквідності, погіршенні структури капіталу, зниженні рентабельності діяльності та накопиченні непогашених боргових зобов'язань. У правовому аспекті банкрутство визначається як встановлена судом неспроможність боржника відновити платоспроможність та задовольнити вимоги кредиторів

інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури або процедур відновлення платоспроможності.

У сучасній економічній системі банкрутство виконує подвійне функціональне призначення. З одного боку, воно виступає механізмом очищення економіки від неефективних та фінансово неспроможних підприємств, що не здатні адаптуватися до змін ринкового середовища. Такий процес сприяє перерозподілу ресурсів на користь більш ефективних суб'єктів господарювання, підвищенню загальної продуктивності економіки та формуванню конкурентного середовища. З іншого боку, масові банкрутства можуть призводити до негативних соціально-економічних наслідків, серед яких скорочення робочих місць, зниження податкових надходжень до бюджету, порушення виробничих зв'язків між підприємствами та зростання соціальної напруги.

Особливістю сучасного етапу розвитку економіки України є підвищений рівень фінансових ризиків, що значною мірою обумовлено трансформаційними процесами та впливом зовнішніх факторів. В умовах воєнного стану підприємства стикаються з різким скороченням ринків збуту, пошкодженням виробничих потужностей, зростанням витрат на енергоресурси та логістику, а також обмеженим доступом до фінансових ресурсів. У результаті погіршується фінансова стійкість суб'єктів господарювання, що підвищує ймовірність виникнення кризових явищ та втрати платоспроможності.

Важливим чинником, який впливає на поширення банкрутств, є також низький рівень фінансового менеджменту на багатьох підприємствах. Недостатня увага до стратегічного планування, управління ризиками, контролю за грошовими потоками та структури капіталу призводить до накопичення фінансових проблем, які з часом трансформуються у системну кризу. Часто керівництво підприємств реагує на фінансові труднощі із запізненням, коли можливості для відновлення платоспроможності вже значно обмежені.

У сучасних умовах важливого значення набуває своєчасна діагностика фінансового стану підприємства та прогнозування ймовірності банкрутства. Систематичний аналіз ліквідності, платоспроможності, ділової активності та рентабельності дозволяє виявляти ранні ознаки фінансової кризи та розробляти антикризові заходи. Використання сучасних методів фінансової діагностики, економіко-математичних моделей прогнозування банкрутства та інструментів антикризового управління дає змогу підприємствам підвищувати рівень фінансової стійкості та запобігати настанню критичних ситуацій.

Таким чином, проблема банкрутства в сучасній економіці України має комплексний характер і зумовлена як макроекономічними, так і мікроекономічними чинниками. Ефективне вирішення цієї проблеми потребує поєднання державної економічної політики, спрямованої на стабілізацію фінансового середовища, із впровадженням на рівні підприємств

сучасних механізмів фінансового управління та систем раннього попередження кризових явищ. Саме тому питання діагностики банкрутства та своєчасного виявлення ознак фінансової неспроможності є одним із ключових напрямів фінансового аналізу діяльності підприємств.

12.2 Моделі аналізу вірогідності банкрутства підприємств

В умовах нестабільного економічного середовища важливого значення набуває своєчасне виявлення ознак фінансової кризи підприємства та оцінювання ймовірності його банкрутства. Для цього у фінансовому аналізі використовуються спеціальні економіко-математичні моделі, які дозволяють на основі системи фінансових показників оцінити фінансовий стан підприємства та визначити ступінь ризику втрати платоспроможності. Моделі прогнозування банкрутства базуються на аналізі взаємозв'язку між показниками ліквідності, прибутковості, фінансової стійкості, ділової активності та структури капіталу підприємства.

Моделі оцінювання ймовірності банкрутства формуються на основі статистичного аналізу діяльності підприємств, серед яких виділяють як фінансово стійкі, так і банкрути. За допомогою економетричних методів визначається система фінансових коефіцієнтів, які найбільш точно відображають фінансову стійкість підприємства та дозволяють прогнозувати можливість настання банкрутства. Отримані залежності використовуються для побудови інтегрального показника або індексу, значення якого свідчить про рівень фінансового ризику підприємства.

У сучасній фінансово-економічній практиці використовується значна кількість моделей прогнозування банкрутства, які відрізняються за методологією побудови, набором показників та сферою застосування. Найпоширенішими є дискримінантні моделі, логістичні моделі, рейтингові моделі та інтегральні методи оцінювання фінансового стану підприємства.

Найбільш відомими є **дискримінантні моделі**, які базуються на використанні методу множинного дискримінантного аналізу. Суть такого підходу полягає у побудові інтегрального показника, що становить зважену суму фінансових коефіцієнтів. Значення цього показника порівнюється з граничними інтервалами, на основі чого робиться висновок щодо фінансової стійкості підприємства або ризику його банкрутства.

Однією з найбільш відомих у світовій практиці є **модель Альтмана (Z-score)**, запропонована американським економістом Едвардом Альтманом. Вона базується на використанні п'яти фінансових показників, що характеризують ліквідність, рентабельність, структуру капіталу, ділову активність та ефективність використання активів. Інтегральний показник моделі визначається за формулою:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5, \quad (12.1)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до загальної вартості активів;

- X2 – відношення нерозподіленого прибутку до активів;
- X3 – відношення прибутку до сплати відсотків і податків до активів;
- X4 – відношення ринкової вартості власного капіталу до позикового капіталу;
- X5 – відношення обсягу реалізації до активів.

Значення показника Z дозволяє визначити ймовірність банкрутства підприємства. Якщо значення індексу перевищує встановлену граничну межу, підприємство вважається фінансово стійким; якщо показник є низьким, існує висока ймовірність банкрутства.

Крім моделі Альтмана, у світовій практиці широко застосовуються й інші дискримінантні моделі прогнозування банкрутства підприємств, серед яких найбільш відомими є моделі Спрінгейта, Таффлера та Ліса. Ці моделі побудовані на основі статистичного аналізу фінансових показників підприємств і передбачають визначення інтегрального показника, що характеризує рівень фінансової стійкості підприємства та ймовірність його банкрутства.

Однією з поширених моделей є **модель Спрінгейта**, розроблена на основі множинного дискримінантного аналізу. Інтегральний показник цієї моделі визначається за формулою:

$$S = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4, \quad (12.2)$$

- де X_1 – відношення оборотного капіталу до загальної вартості активів;
- X_2 – відношення прибутку до сплати відсотків і податків до активів;
- X_3 – відношення прибутку до сплати податків до короткострокових зобов'язань;
- X_4 – відношення обсягу реалізації до активів.

Якщо значення показника S перевищує 0,862, підприємство вважається фінансово стійким, а якщо значення є нижчим – існує загроза банкрутства.

У практиці фінансового аналізу також застосовується **модель Таффлера**, яка дозволяє оцінити ризик банкрутства підприємства на основі системи фінансових коефіцієнтів, що характеризують рентабельність, ліквідність та структуру зобов'язань. Інтегральний показник цієї моделі визначається за формулою:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (12.3)$$

- де X_1 – відношення прибутку від реалізації до короткострокових зобов'язань;
- X_2 – відношення оборотних активів до загальної суми зобов'язань;
- X_3 – відношення короткострокових зобов'язань до активів;
- X_4 – відношення обсягу реалізації до активів.

Якщо значення інтегрального показника перевищує 0,3, фінансовий стан підприємства вважається стабільним; якщо значення є меншим за 0,2 – існує висока ймовірність банкрутства.

Ще однією моделлю прогнозування банкрутства є **модель Ліса**, яка базується на використанні чотирьох фінансових коефіцієнтів. Інтегральний показник цієї моделі визначається за формулою:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (12.4)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до активів;

X_2 – відношення прибутку від реалізації до активів;

X_3 – відношення нерозподіленого прибутку до активів;

X_4 – відношення власного капіталу до позикового капіталу.

Низьке значення інтегрального показника свідчить про високу ймовірність фінансової неспроможності підприємства.

В Україні також розроблено ряд моделей прогнозування банкрутства, які враховують особливості функціонування підприємств у національній економіці. Однією з найбільш відомих є **модель Терещенка**, яка базується на використанні системи фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність, прибутковість, ділову активність та фінансову стійкість підприємства.

Інтегральний показник фінансового стану підприємства за моделлю Терещенка визначається за формулою:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (12.5)$$

де X_1 – відношення грошових коштів до зобов'язань підприємства;

X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X_3 – відношення чистого прибутку до активів;

X_4 – відношення прибутку до виручки від реалізації;

X_5 – відношення виробничих запасів до виручки;

X_6 – відношення виручки від реалізації до основних засобів.

Значення інтегрального показника дозволяє визначити рівень фінансової стійкості підприємства. Чим вищим є значення показника Z , тим стабільнішим є фінансовий стан підприємства і тим нижчою є ймовірність його банкрутства.

Поряд із дискримінантними моделями застосовуються також **логістичні (логіт) моделі**, які базуються на використанні методів логістичної регресії. У таких моделях визначається статистична ймовірність банкрутства підприємства у вигляді функції, значення якої знаходиться в інтервалі від 0 до 1. Логістичні моделі дозволяють більш гнучко враховувати

взаємозв'язки між фінансовими показниками та широко використовуються у сучасних системах фінансового аналізу.

Окрему групу становлять **рейтингові та інтегральні моделі оцінювання фінансового стану підприємств**, які використовуються у банківській практиці та системах кредитного аналізу. У межах таких моделей підприємству присвоюється певний рейтинг фінансової надійності на основі системи показників ліквідності, рентабельності, оборотності активів та фінансової незалежності.

В Україні також розроблено ряд методик прогнозування банкрутства підприємств, які враховують особливості національної економіки та структури фінансової звітності. До них належать, зокрема, модель Терещенка, методика Міністерства економіки України щодо оцінювання фінансового стану підприємств, а також інші адаптовані підходи до визначення ймовірності фінансової неспроможності суб'єктів господарювання.

Таким чином, використання різних моделей прогнозування банкрутства дозволяє комплексно оцінювати фінансовий стан підприємства, визначати рівень ризику втрати платоспроможності та своєчасно розробляти заходи щодо запобігання фінансовій кризі. Застосування таких моделей у практиці фінансового аналізу сприяє підвищенню обґрунтованості управлінських рішень і забезпеченню фінансової стабільності підприємств.

12.3 Порівняльна характеристика вітчизняної і зарубіжної методик визначення ймовірності банкрутства підприємства

У сучасній практиці фінансового аналізу для оцінювання ймовірності банкрутства підприємств використовуються як зарубіжні, так і вітчизняні методики прогнозування фінансової неспроможності. Їхнє застосування базується на використанні системи фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність, прибутковість, фінансову стійкість та ділову активність підприємства. Разом із тим між цими підходами існують суттєві відмінності, які зумовлені специфікою економічного середовища, рівнем розвитку фінансових ринків, структурою фінансової звітності та методологічними особливостями побудови моделей.

Зарубіжні моделі прогнозування банкрутства були сформовані в умовах розвиненої ринкової економіки та ґрунтуються переважно на методах економетричного аналізу. Для них характерним є використання дискримінантного або логістичного аналізу, що дозволяє визначати інтегральний показник фінансової стійкості підприємства. Найбільш відомими серед них є моделі Альтмана, Спрінгейта, Таффлера та Ліса. У цих моделях використовується обмежена кількість фінансових коефіцієнтів, які мають найбільшу прогностичну здатність щодо визначення ризику банкрутства.

Вітчизняні методики прогнозування банкрутства формувалися значно пізніше і були адаптовані до умов трансформаційної економіки. Вони враховують особливості національної системи бухгалтерського обліку, структури капіталу підприємств, нестабільність макроекономічного середовища та обмежений розвиток фондового ринку. У практиці фінансового аналізу в Україні використовуються, зокрема, модель Терещенка, методика інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, а також рекомендації Міністерства економіки щодо визначення ознак неплатоспроможності підприємств.

Порівняння вітчизняних і зарубіжних методик дозволяє виявити їхні спільні риси та відмінності, що є важливим для обґрунтованого вибору інструментів фінансової діагностики. Основні характеристики цих підходів наведено в таблиці 12.1.

Таблиця 12.1 – Порівняльна характеристика вітчизняних і зарубіжних методик визначення ймовірності банкрутства підприємств

Критерій порівняння	Зарубіжні методики	Вітчизняні методики
Економічні умови формування	Розвинена ринкова економіка зі стабільним фінансовим середовищем	Перехідна економіка з високим рівнем макроекономічної нестабільності
Методологічна основа	Економетричні методи: дискримінантний аналіз, логістична регресія	Інтегральна оцінка фінансового стану, адаптовані статистичні моделі
Найбільш відомі моделі	Альтмана, Спрінгейта, Таффлера, Ліса	Терещенка, методика Мінекономіки, адаптовані інтегральні показники
Кількість фінансових показників	Невелика кількість (зазвичай 4–6 коефіцієнтів)	Часто більша кількість показників фінансового стану
Тип показників	Переважно показники рентабельності, ліквідності, структури капіталу та ділової активності	Показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та рентабельності
Використання ринкових показників	Часто застосовуються ринкові індикатори (наприклад, ринкова вартість капіталу)	Переважно використовуються дані фінансової звітності
Сфера застосування	Корпорації, компанії з розвинутими фінансовими ринками	Підприємства реального сектора економіки
Рівень точності прогнозування	Високий у стабільному економічному середовищі	Залежить від адаптації моделей до умов національної економіки

Аналіз наведених характеристик свідчить про те, що зарубіжні моделі мають високий рівень наукової обґрунтованості та простоту застосування, що зумовило їх широке використання у світовій практиці фінансового аналізу. Проте їхнє безпосереднє застосування у вітчизняних умовах може бути обмеженим через відмінності у структурі фінансової звітності, нестабільність економічного середовища та недостатній розвиток фондового ринку.

Вітчизняні методики також більшою мірою враховують специфіку функціонування підприємств у національній економіці, що підвищує їхню практичну придатність для оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання в Україні. Разом із тим деякі з них мають менш розвинене статистичне обґрунтування та потребують подальшого удосконалення з урахуванням сучасних методів економічного аналізу.

Таким чином, порівняльний аналіз вітчизняних і зарубіжних методик прогнозування банкрутства підприємств свідчить про доцільність комплексного використання різних підходів у практиці фінансової діагностики. Поєднання міжнародного досвіду з адаптованими національними методиками дозволяє підвищити точність оцінювання фінансового стану підприємств та своєчасно виявляти загрозу їхньої неплатоспроможності.

12.4 Переваги та недоліки зарубіжних моделей визначення ймовірності банкрутства

У сучасній практиці фінансового аналізу значного поширення набули зарубіжні моделі прогнозування банкрутства підприємств. Вони були розроблені на основі статистичного аналізу фінансових показників великої кількості підприємств та спрямовані на визначення ймовірності фінансової неспроможності за допомогою інтегральних показників. Найбільш відомими серед них є моделі Альтмана, Спрінгейта, Таффлера, Ліса та інші. Завдяки відносній простоті використання та достатньо високій точності прогнозування ці моделі широко застосовуються у фінансовому аналізі, банківській практиці, кредитному скорингу та системах антикризового управління.

Однією з ключових переваг зарубіжних моделей є їхня наукова обґрунтованість. Вони побудовані на основі використання економетричних методів, зокрема множинного дискримінантного аналізу або логістичної регресії, що дозволяє визначити найбільш значущі фінансові показники для прогнозування банкрутства. Крім того, такі моделі зазвичай базуються на використанні невеликої кількості фінансових коефіцієнтів, що значно спрощує процедуру їхнього застосування у практиці фінансового аналізу.

Важливою перевагою є також універсальність цих моделей. Більшість із них може використовуватися для оцінювання фінансового стану

підприємств різних галузей економіки, що забезпечує їхнє широке застосування у міжнародній практиці. Використання інтегрального показника дозволяє отримати узагальнену оцінку фінансового стану підприємства та швидко визначити рівень ризику банкрутства.

Разом із тим застосування зарубіжних моделей у практиці фінансового аналізу підприємств України має певні обмеження. Основною проблемою є те, що більшість таких моделей була розроблена на основі даних підприємств США або країн Західної Європи, економічне середовище яких суттєво відрізняється від умов функціонування підприємств у країнах з трансформаційною економікою. Зокрема, відмінності у структурі капіталу підприємств, системі бухгалтерського обліку, рівні інфляції та макроекономічній стабільності можуть впливати на точність прогнозування.

Ще одним недоліком є використання у деяких моделях ринкових показників, таких як ринкова вартість власного капіталу або котирування акцій. Для значної частини українських підприємств такі дані відсутні або не можуть бути визначені з достатньою точністю через недостатній розвиток фондового ринку. Це ускладнює практичне застосування окремих моделей без їхньої попередньої адаптації до національних умов.

Крім того, деякі зарубіжні моделі не враховують специфічні особливості фінансової діяльності підприємств у перехідній економіці, зокрема значний рівень тіньових операцій, нестабільність валютного курсу, високий рівень кредитних ризиків та інші фактори, що можуть суттєво впливати на фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Основні переваги та недоліки зарубіжних моделей визначення ймовірності банкрутства підприємств узагальнено в таблиці.

Таблиця 12.2 – Переваги та недоліки зарубіжних моделей прогнозування банкрутства

Характеристика	Зміст
1	2
Переваги моделей	
Наукова обґрунтованість	Побудовані на основі економетричних методів та статистичного аналізу великої вибірки підприємств
Висока прогностична здатність	Дозволяють з достатньою точністю прогнозувати ймовірність банкрутства у стабільному економічному середовищі
Простота використання	Використовують обмежену кількість фінансових показників, що полегшує проведення розрахунків
Інтегральна оцінка фінансового стану	Формування єдиного індексу фінансової стійкості дозволяє швидко оцінити ризик банкрутства
Універсальність застосування	Можуть використовуватися для аналізу підприємств різних галузей економіки
Недоліки моделей	
Обмежена придатність для перехідної економіки	Моделі розроблені для економічних умов розвинених країн

Продовження таблиці 12.2

1	2
Використання ринкових показників	У деяких моделях застосовуються показники, що важко визначити для підприємств, які не котируються на фондовому ринку
Відмінності у системі фінансової звітності	Структура бухгалтерської звітності в Україні відрізняється від міжнародної
Неврахування макроекономічної нестабільності	Моделі не завжди враховують інфляційні процеси, валютні коливання та інші ризики
Потреба адаптації	Для підвищення точності прогнозування необхідна адаптація моделей до умов національної економіки

Таким чином, зарубіжні моделі прогнозування банкрутства підприємств є важливим інструментом фінансової діагностики, який дозволяє оцінювати ризик фінансової неспроможності та своєчасно виявляти ознаки кризового стану підприємства. Водночас їхнє ефективне застосування у вітчизняній практиці потребує врахування особливостей економічного середовища та адаптації до умов функціонування підприємств України. Поєднання міжнародного досвіду з національними методиками фінансового аналізу дозволяє підвищити точність прогнозування банкрутства та сприяє формуванню ефективної системи антикризового управління підприємствами.

Тестові запитання

1. Що характеризує банкрутство підприємства:
 - а) тимчасове зниження прибутковості підприємства;
 - б) неспроможність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед кредиторами;
 - в) зменшення обсягів виробництва;
 - г) зниження продуктивності праці?
2. Який основний показник використовується у моделі Альтмана для оцінки ймовірності банкрутства:
 - а) коефіцієнт ліквідності;
 - б) інтегральний показник Z-score;
 - в) коефіцієнт фінансового левериджу;
 - г) коефіцієнт рентабельності активів?
3. Який метод статистичного аналізу лежить в основі моделі Альтмана:
 - а) факторний аналіз;
 - б) кореляційний аналіз;
 - в) дискримінантний аналіз;
 - г) трендовий аналіз?
4. Який з наведених показників використовується у моделі Альтмана:
 - а) оборотність запасів;
 - б) відношення оборотного капіталу до активів;

- в) коефіцієнт зносу основних засобів;
 - г) коефіцієнт автономії?
5. Яка модель прогнозування банкрутства була розроблена канадським дослідником Г. Спрінгейтом:
- а) дискримінантна модель;
 - б) регресійна модель;
 - в) оптимізаційна модель;
 - г) стохастична модель?
6. Який показник характеризує здатність підприємства своєчасно виконувати короткострокові фінансові зобов'язання:
- а) рентабельність активів;
 - б) коефіцієнт ліквідності;
 - в) оборотність основних засобів;
 - г) коефіцієнт фінансового левериджу?
7. Яка модель прогнозування банкрутства використовує чотири фінансові коефіцієнти для розрахунку інтегрального показника:
- а) модель Спрінгейта;
 - б) модель Ліса;
 - в) модель Таффлера;
 - г) модель Дюпона?
8. Який тип моделей дозволяє визначити ймовірність банкрутства підприємства у вигляді значення від 0 до 1:
- а) дискримінантні моделі;
 - б) логістичні моделі;
 - в) балансові моделі;
 - г) індексні моделі?
9. Яка з наведених моделей належить до зарубіжних моделей прогнозування банкрутства:
- а) модель Терещенка;
 - б) модель Альтмана;
 - в) модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства;
 - г) методика Міністерства економіки України?
10. Основною метою використання моделей прогнозування банкрутства є:
- а) визначення рівня рентабельності підприємства;
 - б) оцінювання ефективності виробництва;
 - в) визначення ймовірності фінансової неспроможності підприємства;
 - г) оцінювання структури активів підприємства.

Запитання та завдання

1. У чому полягає економічна сутність банкрутства підприємства?
2. Які основні причини виникнення банкрутства підприємств у сучасній економіці?

3. Які внутрішні та зовнішні фактори можуть призвести до фінансової неспроможності підприємства?

4. У чому полягає значення діагностики банкрутства в системі фінансового аналізу підприємства?

5. Які основні моделі прогнозування банкрутства використовуються у світовій практиці?

6. У чому полягає сутність моделі Альтмана для оцінювання ймовірності банкрутства підприємства?

7. Які фінансові показники використовуються у моделях прогнозування банкрутства підприємств?

8. У чому полягають основні відмінності між зарубіжними та вітчизняними методиками визначення ймовірності банкрутства?

9. Які переваги та недоліки мають зарубіжні моделі прогнозування банкрутства підприємств?

10. Яке значення має своєчасне виявлення загрози банкрутства для забезпечення фінансової стабільності підприємства?

Практичні завдання

Задача 1

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Альтмана

На основі наведених даних визначте значення інтегрального показника Z за моделлю Альтмана та зробіть висновок щодо ймовірності банкрутства підприємства.

Показник	Значення
Оборотний капітал / Активи	0,18
Нерозподілений прибуток / Активи	0,12
ЕВІТ / Активи	0,09
Ринкова вартість власного капіталу / Зобов'язання	0,65
Виручка / Активи	1,10

Завдання:

1. Розрахувати показник Z .
2. Визначити фінансовий стан підприємства.
3. Зробити висновок щодо ймовірності банкрутства.

Задача 2

Діагностика банкрутства за моделлю Спрінгейта

За наведеними показниками визначте значення інтегрального показника S та оцініть ризик банкрутства підприємства.

Показник	Значення
Оборотний капітал / Активи	0,22
ЕВІТ / Активи	0,11
Прибуток до оподаткування / Поточні зобов'язання	0,14
Виручка / Активи	1,25

Завдання:

1. Розрахувати значення показника S.
2. Порівняти отриманий результат із граничним значенням.
3. Визначити рівень фінансової стійкості підприємства.

Задача 3

Оцінка фінансового стану за моделлю Таффлера

Розрахуйте інтегральний показник моделі Таффлера та визначте ймовірність банкрутства підприємства.

Показник	Значення
Прибуток від реалізації / Поточні зобов'язання	0,27
Оборотні активи / Загальні зобов'язання	0,74
Поточні зобов'язання / Активи	0,41
Виручка / Активи	1,18

Завдання:

1. Обчислити інтегральний показник.
2. Порівняти отримане значення з нормативними межами.
3. Зробити висновок щодо фінансового стану підприємства.

Задача 4

Порівняльний аналіз моделей прогнозування банкрутства

Підприємство має такі значення інтегральних показників:

Модель	Значення показника
Модель Альтмана	2,1
Модель Спрінгейта	0,78
Модель Таффлера	0,19

Завдання:

1. Проаналізувати результати розрахунків за кожною моделлю.
2. Визначити, чи існує загроза банкрутства підприємства.
3. Пояснити, чому результати різних моделей можуть відрізнятися.

Задача 5

Аналіз причин фінансової неспроможності підприємства

На підприємстві протягом останніх трьох років спостерігаються такі тенденції:

- зниження рентабельності активів;
- зростання кредиторської заборгованості;
- зменшення обсягів реалізації продукції;
- зниження коефіцієнтів ліквідності.

Завдання:

1. Визначити можливі причини погіршення фінансового стану підприємства.
2. Оцінити ризик виникнення банкрутства.
3. Запропонувати основні напрями підвищення фінансової стійкості підприємства.

13 ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА НА ПІДПРИЄМСТВІ

13.1 Сутність економічної безпеки підприємства.

13.2 Діагностика економічної безпеки підприємства.

13.1 Сутність економічної безпеки підприємства

Кожне підприємство у процесі своєї діяльності використовує певну сукупність ресурсів, до яких належать активи, капітал, трудові ресурси, інформація, технології, майнові та інтелектуальні права тощо. Ефективність використання цих ресурсів, а також забезпечення стабільного розвитку підприємства значною мірою залежать від рівня організації системи управління. Водночас діяльність підприємств здійснюється в умовах конкурентного ринкового середовища, яке характеризується значною кількістю суб'єктів господарювання, впливом різноманітних зовнішніх факторів та наявністю внутрішніх проблем, пов'язаних із функціонуванням самого підприємства. У таких умовах виникає значна кількість ризиків і загроз, що можуть негативно впливати на безпечне та стабільне функціонування суб'єкта господарювання. Саме наявність невизначеності та потенційної небезпеки у процесі господарської діяльності зумовила необхідність формування системи економічної безпеки підприємства.

Економічна безпека підприємства є комплексною категорією, що відображає здатність підприємства своєчасно ідентифікувати загрози та небезпечні фактори, які можуть впливати на результати його діяльності, а також розробляти і впроваджувати заходи, спрямовані на запобігання таким загрозам або зменшення їхнього негативного впливу.

Основною метою забезпечення економічної безпеки підприємства є створення умов для його стабільного та ефективного функціонування в довгостроковій перспективі.

До основних завдань системи економічної безпеки підприємства належать:

- забезпечення фінансової стійкості підприємства;
- підтримання високого рівня конкурентоспроможності;
- удосконалення та оптимізація організаційної структури управління;
- своєчасне виявлення небезпек і потенційних загроз;
- мінімізація негативного впливу виявлених загроз;
- забезпечення захисту внутрішнього середовища підприємства;
- правове забезпечення та захист діяльності підприємства.

Забезпечення економічної безпеки є важливою складовою системи антикризового управління підприємством. Саме своєчасне виявлення загроз, які можуть спричинити кризові явища в діяльності підприємства, є одним із ключових завдань як системи економічної безпеки, так і системи антикризового управління.

У науковій та практичній діяльності застосовують різні підходи до класифікації джерел небезпеки та загроз для підприємства. Найбільш поширеною є класифікація за такими ознаками:

- 1) за сферою прояву (виробничі, фінансові, економічні, політичні, галузеві тощо);
- 2) за характером походження (природні, техногенні, штучні);
- 3) за масштабами впливу (локальні, регіональні, транскордонні);
- 4) за тривалістю впливу (миттєві, короткострокові, довготривалі);
- 5) за частотою прояву (одноразові, періодичні, багаторазові);
- 6) за джерелом виникнення (внутрішні та зовнішні);
- 7) за напрямом впливу (пов'язані з виробництвом, персоналом або інформаційними ресурсами).

Система економічної безпеки підприємства включає низку взаємопов'язаних структурних елементів, які забезпечують комплексний захист його діяльності. До таких елементів належать:

- техніко-технологічна складова;
- фінансова складова;
- кадрова складова;
- інтелектуальна складова;
- інформаційна складова;
- екологічна складова;
- ринкова складова;
- правовий захист;
- силовий захист.

13.2 Діагностика економічної безпеки підприємства

Ефективне функціонування підприємства в умовах конкурентного середовища значною мірою залежить від рівня його економічної безпеки. Саме тому важливим елементом системи управління підприємством є своєчасна діагностика економічної безпеки, яка дозволяє виявляти загрози, оцінювати ступінь їхнього впливу на діяльність підприємства та розробляти заходи щодо запобігання кризовим явищам. Діагностика економічної безпеки підприємства є складовою системи антикризового управління та важливим інструментом забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Діагностика економічної безпеки підприємства становить комплексний процес оцінювання стану підприємства з метою визначення рівня його захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз. Основним завданням такої діагностики є своєчасне виявлення негативних тенденцій у діяльності підприємства, визначення факторів ризику та оцінювання потенційної здатності підприємства протистояти кризовим явищам.

Оцінювання економічної безпеки підприємства здійснюється на основі системи показників, що характеризують основні складові діяльності

підприємства. Найчастіше аналізуються фінансова, виробничо-технологічна, кадрова, інформаційна, інноваційна та ринкова складові економічної безпеки. Для кожної з цих складових визначаються відповідні показники, які дозволяють оцінити рівень їхньої стабільності та ефективності.

З метою систематизації процесу оцінювання економічної безпеки підприємства використовується система ключових показників, що характеризують різні напрями його діяльності.

Таблиця 13.1 – Основні показники діагностики економічної безпеки підприємства

Складова економічної безпеки	Основні показники оцінювання
Фінансова	коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності, платоспроможності
Техніко-технологічна	рівень зносу основних засобів, фондовіддача, технічний рівень виробництва
Кадрова	продуктивність праці, плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу
Інформаційна	рівень захисту інформації, ефективність інформаційних систем
Ринкова	частка ринку, конкурентоспроможність продукції, стабільність збуту
Інноваційна	обсяг інноваційної продукції, витрати на інновації

Для узагальнення результатів оцінювання різних складових економічної безпеки підприємства часто використовується **інтегральний показник економічної безпеки**, який дозволяє отримати комплексну характеристику стану підприємства.

Інтегральний показник економічної безпеки підприємства може бути визначений за формулою:

$$I_{\text{ЕБ}} = \sum P_i \times \Delta B_i, \quad (13.1)$$

де $I_{\text{ЕБ}}$ – інтегральний показник економічної безпеки підприємства;

P_i – вага окремого показника економічної безпеки;

B_i – бал залежно від відхилень значень показника економічної безпеки.

Сутність цього підходу полягає у визначенні системи ключових показників економічної безпеки, нормуванні їхніх значень та присвоєнні відповідних вагових коефіцієнтів залежно від значущості кожного показника. Після цього здійснюється розрахунок інтегрального показника, який відображає загальний рівень економічної безпеки підприємства.

Чим вищим є значення інтегрального показника, тим стабільнішим є економічний стан підприємства та нижчою є ймовірність виникнення кризових явищ у його діяльності. Низьке значення показника свідчить про наявність значних загроз функціонуванню підприємства та потребу у розробленні заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки.

Таким чином, діагностика економічної безпеки підприємства базується на комплексному аналізі різних складових його діяльності та використанні системи кількісних показників. Використання інтегрального показника дозволяє узагальнити результати такого аналізу, визначити рівень економічної безпеки підприємства та сформулювати обґрунтовані управлінські рішення щодо забезпечення його стабільного розвитку.

Тестові запитання

1. Що розуміють під економічною безпекою підприємства:
 - а) систему фінансового контролю підприємства;
 - б) стан захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз;
 - в) процес планування господарської діяльності;
 - г) систему управління персоналом підприємства?
2. Яка основна мета забезпечення економічної безпеки підприємства:
 - а) збільшення чисельності персоналу;
 - б) забезпечення стабільного та ефективного функціонування підприємства;
 - в) зменшення обсягів виробництва;
 - г) збільшення кількості підрозділів підприємства?
3. Що є об'єктом економічної безпеки підприємства:
 - а) фінансові ресурси підприємства;
 - б) господарська діяльність підприємства та його ресурси;
 - в) державні органи управління;
 - г) зовнішнє середовище підприємства?
4. Який з наведених факторів належить до внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства:
 - а) зміна податкового законодавства;
 - б) зростання рівня конкуренції;
 - в) неефективна система управління підприємством;
 - г) зміна валютного курсу?
5. Який показник найчастіше використовується для оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства:
 - а) коефіцієнт ліквідності;
 - б) продуктивність праці;
 - в) рівень інноваційної активності;
 - г) кількість працівників?
6. Що є основним завданням діагностики економічної безпеки підприємства:
 - а) планування виробничих процесів;
 - б) виявлення загроз і оцінювання рівня захищеності підприємства;
 - в) збільшення обсягів виробництва;
 - г) розширення асортименту продукції?

7. Який із наведених елементів належить до структурних складових економічної безпеки підприємства:

- а) маркетингова стратегія;
- б) фінансова складова;
- в) виробничий план;
- г) виробнича програма?

8. Який метод використовується для узагальненої оцінки рівня економічної безпеки підприємства:

- а) метод експертних оцінок;
- б) метод інтегрального показника;
- в) метод кореляційного аналізу;
- г) метод індексного аналізу?

9. Що характеризує інтегральний показник економічної безпеки підприємства:

- а) рівень інноваційної активності підприємства;
- б) узагальнений рівень економічної безпеки підприємства;
- в) обсяг виробленої продукції;
- г) чисельність персоналу підприємства?

10. Який фактор належить до зовнішніх загроз економічної безпеки підприємства:

- а) низька кваліфікація персоналу;
- б) неефективна організаційна структура управління;
- в) зміни економічної ситуації на ринку;
- г) неефективне використання основних засобів?

Запитання та завдання

1. Що розуміють під економічною безпекою підприємства?
2. Яка основна мета забезпечення економічної безпеки підприємства?
3. Які основні завдання виконує система економічної безпеки підприємства?
4. Які внутрішні та зовнішні загрози можуть впливати на економічну безпеку підприємства?
5. Які основні складові формують систему економічної безпеки підприємства?
6. У чому полягає сутність діагностики економічної безпеки підприємства?
7. Які показники використовуються для оцінювання рівня економічної безпеки підприємства?
8. У чому полягає метод інтегральної оцінки економічної безпеки підприємства?
9. Які етапи включає процес діагностики економічної безпеки підприємства?

10. Яке значення має своєчасна діагностика економічної безпеки для стабільного розвитку підприємства?

Практичні завдання

Підприємство ТОВ «ТехноПром» є середнім машинобудівним підприємством, що спеціалізується на виробництві комплектуючих для сільськогосподарської техніки. Підприємство працює на ринку понад 12 років і має стабільну клієнтську базу серед українських аграрних компаній. Основна частина продукції реалізується на внутрішньому ринку, однак близько 25 % продукції експортується до країн Східної Європи.

Останні два роки діяльність підприємства ускладнилася через зростання конкуренції, підвищення вартості енергоресурсів та нестабільність валютного курсу. Крім того, підприємство зіткнулося з проблемами оновлення виробничого обладнання, зростанням кредиторської заборгованості та плінністю кадрів серед інженерно-технічного персоналу. У зв'язку з цим керівництво підприємства вирішило провести комплексну діагностику економічної безпеки, щоб визначити рівень захищеності підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Для проведення оцінювання було визначено шість ключових складових економічної безпеки: фінансову, виробничо-технологічну, кадрову, ринкову, інформаційну та інноваційну. Для кожної складової обрано відповідні показники та встановлено вагові коефіцієнти.

Таблиця 1 – Показники оцінювання економічної безпеки підприємства

Складова економічної безпеки	Показник	Фактичне значення	Нормативне значення
Фінансова	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,25	$\geq 1,5$
	Коефіцієнт автономії	0,42	$\geq 0,5$
	Рентабельність активів	7 %	≥ 10 %
Техніко-технологічна	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,58	$\leq 0,50$
	Фондовіддача	1,35	$\geq 1,20$
Кадрова	Плінність персоналу	14 %	≤ 8 %
	Продуктивність праці (тис. грн/працівника)	480	≥ 500
Ринкова	Частка ринку	11 %	≥ 10 %
	Темп зростання реалізації	3 %	≥ 8 %
Інформаційна	Рівень захисту інформації (експертна оцінка, бали)	7	≥ 8
Інноваційна	Частка інноваційної продукції	9 %	≥ 15 %

Після визначення фактичних значень показників для кожного з них було встановлено **бальну оцінку** залежно від ступеня відповідності нормативним значенням.

Таблиця 2 – Бальна оцінка показників економічної безпеки

Показник	Вага показника (Pi)	Бал (Bi)
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,10	3
Коефіцієнт автономії	0,10	3
Рентабельність активів	0,10	3
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,10	2
Фондовіддача	0,10	4
Плинність персоналу	0,10	2
Продуктивність праці	0,10	3
Частка ринку	0,10	4
Темп зростання реалізації	0,10	2
Частка інноваційної продукції	0,10	2

Для узагальнення результатів використовується інтегральний показник економічної безпеки.

Оцінювання рівня економічної безпеки здійснюється за такою шкалою:

Таблиця 3 – Інтерпретація інтегрального показника економічної безпеки

Значення показника	Рівень економічної безпеки
4,0–5,0	Високий
3,0–3,9	Достатній
2,0–2,9	Низький
<2,0	Критичний

Завдання:

1. Розрахувати інтегральний показник економічної безпеки підприємства.
2. Визначити рівень економічної безпеки підприємства відповідно до наведеної шкали.
3. Визначити найбільш проблемні складові економічної безпеки підприємства.
4. Проаналізувати можливі внутрішні та зовнішні загрози для діяльності підприємства.
5. Запропонувати управлінські заходи щодо підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

14 КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

14.1 Сутність конкурентоспроможності підприємства.

14.2 Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства.

14.3 Методика діагностики конкурентоспроможності підприємства.

14.1 Сутність конкурентоспроможності підприємства

В умовах ринкової економіки ефективність діяльності підприємства значною мірою визначається його здатністю конкурувати з іншими суб'єктами господарювання. Саме рівень конкурентоспроможності підприємства визначає його позиції на ринку, можливості розширення діяльності, стабільність функціонування та перспективи розвитку. У сучасних умовах зростання глобалізації, посилення конкуренції та швидкого технологічного розвитку проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств набуває особливої актуальності.

Конкурентоспроможність підприємства є складною економічною категорією, що характеризує здатність суб'єкта господарювання ефективно функціонувати на ринку, пропонуючи продукцію або послуги, які за своїми якісними, ціновими та іншими характеристиками є більш привабливими для споживачів порівняно з продукцією конкурентів. Вона відображає можливість підприємства формувати та підтримувати стійкі конкурентні переваги, що забезпечують йому стабільні позиції на ринку.

У науковій літературі конкурентоспроможність підприємства часто розглядається як інтегральна характеристика його діяльності, що формується під впливом сукупності економічних, організаційних, технологічних, інноваційних та управлінських факторів. Вона проявляється у здатності підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища, ефективно використовувати наявні ресурси та забезпечувати високу якість продукції або послуг.

Важливою складовою конкурентоспроможності є формування **конкурентних переваг** підприємства. Конкурентні переваги становлять сукупність характеристик діяльності підприємства, які забезпечують йому перевагу над конкурентами на певному ринку. До таких переваг можуть належати нижча собівартість продукції, вища якість товарів, інноваційність продукції, ефективна система управління, сучасні технології виробництва, розвинена система збуту та високий рівень обслуговування споживачів.

Конкурентоспроможність підприємства тісно пов'язана з конкурентоспроможністю продукції, яку воно виробляє. Конкурентоспроможність продукції визначається здатністю товару або послуги задовольняти потреби споживачів краще, ніж аналогічні товари конкурентів, за рахунок поєднання таких характеристик, як якість, ціна, надійність, дизайн, сервісне обслуговування та інші споживчі властивості.

Разом з тим конкурентоспроможність підприємства не обмежується лише характеристиками продукції. Вона охоплює також ефективність використання ресурсів, рівень інноваційної активності, фінансову стійкість, організаційну структуру управління, репутацію підприємства на ринку та його здатність швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища.

У сучасній економіці конкурентоспроможність підприємства розглядається як динамічна характеристика, яка змінюється під впливом розвитку технологій, зміни ринкової кон'юнктури, поведінки споживачів та дій конкурентів. Саме тому підприємства повинні постійно вдосконалювати свою діяльність, впроваджувати інновації, підвищувати ефективність управління та розвивати нові конкурентні переваги.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства відображає його здатність успішно функціонувати у конкурентному середовищі, забезпечувати стабільний попит на свою продукцію, ефективно використовувати ресурси та досягати високих результатів господарської діяльності. Високий рівень конкурентоспроможності створює передумови для довгострокового розвитку підприємства, зміцнення його ринкових позицій та підвищення ефективності економічної діяльності.

14.2 Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства

Рівень конкурентоспроможності підприємства формується під впливом значної кількості факторів, які визначають умови функціонування суб'єкта господарювання, ефективність використання ресурсів та здатність підприємства формувати конкурентні переваги. Ці фактори можуть мати як внутрішнє, так і зовнішнє походження, а також відрізнятися за характером впливу, тривалістю дії та можливістю управління ними.

Фактори конкурентоспроможності підприємства становлять сукупність умов і чинників, що впливають на ефективність діяльності підприємства, рівень якості продукції, витрати виробництва, інноваційний розвиток та позиції підприємства на ринку. Саме від ефективності управління такими факторами залежить здатність підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища та підтримувати стійкі конкурентні переваги.

Одним із найбільш поширених підходів до класифікації факторів конкурентоспроможності є їх поділ на **внутрішні та зовнішні фактори**. Внутрішні фактори формуються безпосередньо в межах підприємства та можуть контролюватися його керівництвом. Зовнішні фактори формуються у зовнішньому середовищі підприємства і зазвичай не підлягають прямому впливу з боку підприємства.

Таблиця 14.1 – Внутрішні та зовнішні фактори конкурентоспроможності підприємства

Група факторів	Основні фактори
Внутрішні	рівень технологічного розвитку, ефективність використання ресурсів, система управління підприємством, кваліфікація персоналу, інноваційна активність, фінансовий стан підприємства, якість продукції
Зовнішні	рівень конкуренції на ринку, державне регулювання економіки, податкова політика, розвиток науково-технічного прогресу, стан ринку праці, купівельна спроможність населення

Іншим поширеним підходом є класифікація факторів конкурентоспроможності за **характером їхнього походження**, відповідно до якої виділяють **ендогенні та екзогенні фактори**.

Ендогенні фактори формуються у межах підприємства і відображають результати його внутрішньої діяльності. До них належать рівень організації виробництва, ефективність управління, технологічна оснащеність, рівень інноваційного розвитку, кадровий потенціал та фінансові можливості підприємства. Екзогенні фактори формуються у зовнішньому середовищі та визначають загальні умови функціонування підприємства на ринку.

Таблиця 14.2 – Класифікація факторів конкурентоспроможності за походженням

Тип факторів	Характеристика	Приклади
Ендогенні	Формуються всередині підприємства та можуть регулюватися керівництвом	рівень організації виробництва, ефективність управління, якість продукції, кваліфікація персоналу
Екзогенні	Формуються у зовнішньому середовищі та не контролюються підприємством	економічна ситуація в країні, державна економічна політика, конкуренція на ринку, рівень розвитку технологій

Крім того, фактори конкурентоспроможності можуть класифікуватися залежно від **сфери впливу на діяльність підприємства**. Такий підхід дозволяє більш детально визначити напрями формування конкурентних переваг підприємства.

Таблиця 14.3 – Фактори конкурентоспроможності за сферами впливу

Сфера впливу	Основні фактори
Виробнича	рівень технологічного оснащення, продуктивність праці, ефективність використання ресурсів
Фінансова	фінансова стійкість підприємства, доступ до фінансових ресурсів, рівень витрат
Інноваційна	впровадження нових технологій, інноваційна активність підприємства
Маркетингова	ефективність системи збуту, реклама, дослідження ринку
Кадрова	рівень кваліфікації персоналу, мотивація працівників, ефективність управління персоналом

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства формується під впливом широкого кола факторів, які взаємодіють між собою та визначають можливості підприємства досягати конкурентних переваг на ринку. Ефективне управління цими факторами дозволяє підприємству підвищувати ефективність діяльності, зміцнювати свої позиції на ринку та забезпечувати стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

14.3 Методика діагностики конкурентоспроможності підприємства

Діагностика конкурентоспроможності підприємства є важливим елементом стратегічного аналізу, що дозволяє оцінити позиції підприємства на ринку, визначити рівень його конкурентних переваг та виявити напрями підвищення ефективності діяльності. Методика діагностики конкурентоспроможності базується на використанні комплексу методів аналізу, які дозволяють оцінити різні аспекти діяльності підприємства та його взаємодію із зовнішнім середовищем.

У практиці стратегічного та економічного аналізу застосовують різні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Найбільш поширеними серед них є **графічні методи, матричні методи, портфельні методи та розрахункові методи оцінювання конкурентоспроможності.**

Графічні методи оцінювання конкурентоспроможності

Графічні методи використовуються для наочного відображення рівня конкурентоспроможності підприємства та порівняння його позицій із основними конкурентами. До таких методів належать різні типи діаграм і графіків, серед яких найбільш поширеним є **радарний (пелюстковий) метод.**

Сутність радарного методу полягає у побудові багатокутника конкурентоспроможності, який формується на основі системи ключових показників діяльності підприємства. До таких показників можуть належати рівень якості продукції, ціна, частка ринку, рівень інноваційності, ефективність маркетингової діяльності, фінансова стійкість тощо.

Кожен із показників відкладається на окремій осі координат, що виходить із центру діаграми. Після нанесення значень показників формується багатокутник, площа якого характеризує загальний рівень конкурентоспроможності підприємства.

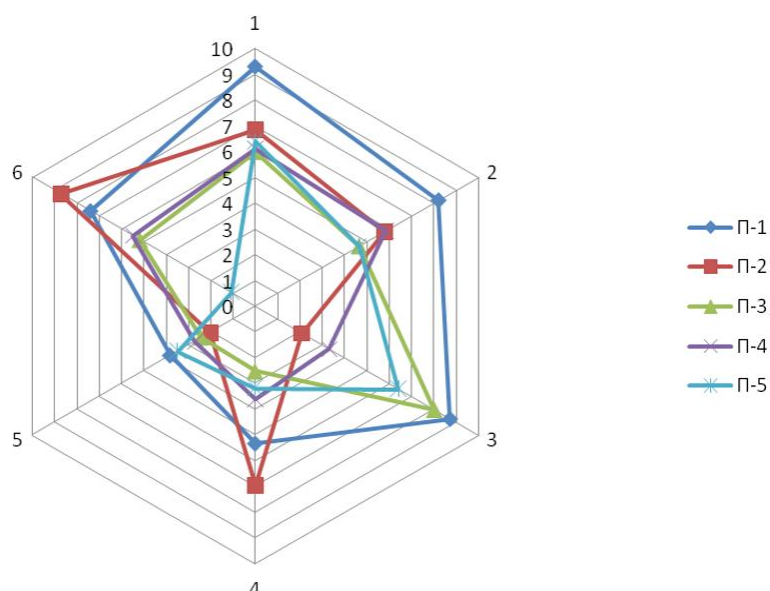


Рисунок 14.1 – Радарна модель оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Порівнюючи площі багатокутників для різних підприємств, можна визначити, яке з них має більш високий рівень конкурентоспроможності.

Матричні методи діагностики конкурентоспроможності

Матричні методи є одним із найбільш поширених інструментів стратегічного аналізу підприємства. Вони дозволяють оцінити конкурентні позиції підприємства, визначити перспективи розвитку різних напрямів діяльності та сформуванати ефективну конкурентну стратегію.

Матриця Бостонської консалтингової групи (BCG)

Матриця BCG використовується для аналізу портфеля продукції підприємства залежно від темпів зростання ринку та відносної частки ринку підприємства.

Таблиця 14.4 – Матриця БКГ

Темпи росту ринку \ Частка ринку	ВИСОКА (Market Share)	НИЗЬКА (Market Share)
ВИСОКІ (Growth)	ЗІРКИ (Stars)	ЗНАКИ ПИТАННЯ (Question Marks)
	Лідери на ринку, що швидко зростає. Потребують інвестицій для підтримки росту	Мають потенціал, але низьку частку. Вимагають значних вкладень або виходу з ринку
	Стратегія: утримувати та зміцнювати.	Стратегія: інвестувати або продати
НИЗЬКІ (Growth)	ГРОШОВІ КОРОВИ (Cash Cows)	СОБАКИ (Dogs)
	Зрілі продукти, що приносять стабільний дохід при мінімальних витратах	Низька частка на ринку, що не росте. Прибутку мало або він відсутній
	Стратегія: «Доїти» (використовувати кошти)	Стратегія: ліквідувати або скоротити

Кожна з категорій має свої стратегічні рекомендації щодо управління портфелем продукції.

Матриця Мак-Кінсі (GE / McKinsey)

Матриця Мак-Кінсі є більш складним інструментом стратегічного аналізу. Вона враховує два основні параметри:

- привабливість галузі;
- конкурентну позицію підприємства.

Таблиця 14.5 – Матриця Мак-Кінсі

Привабливість галузі	Сильна позиція (8–10 балів)	Середня позиція (4–7 балів)	Слабка позиція (0–3 бали)
Висока (8–10 балів)	Інвестування та розвиток	Вибірковий розвиток	Обережне інвестування
Середня (4–7 балів)	Підтримка позицій	Вибіркове управління	Скорочення діяльності
Низька (0–3 бали)	Максимізація прибутку	Скорочення діяльності	Ліквідація

Також цю матрицю можна представити у вигляді поєднання за матрицею БКГ.

Таблиця 14.6 – Матриця General Electric & McKinsey

Привабливість галузі	Висока	«знак питання» В	«переможець»	«переможець (зірка)» С
	Середня	«той, хто програв»	«середній бізнес»	«переможець»
	Низька	«той, хто програв (собака)» А	«той, хто програв»	«генератор прибутку (дійна корова)» D
		Низька	Середня	Висока
		Конкурентоспроможність компанії		

Матриця АДЛ (фірми Артура Д. Літла)

Матриця АДЛ, як і Мак-Кінсі, є також по суті удосконаленим варіантом матриці БКГ, хоча на відміну від неї є багатофакторною. Підхід фірми Артура Д. Літла до портфельного аналізу ґрунтується на концепції життєвого циклу галузі (ЖЦГ), яка становить модель зміни в часі ряду ринкових змінних (параметрів): збуту, прибутку, рівня конкуренції тощо. Відповідно до неї кожна галузь (сектор, ринок, СЗГ) проходить впродовж життєвого циклу розвитку чотири фази: народження (впровадження), ріст і

розвиток, насичення (зрілість), спад. Названі фази життєвого циклу галузі (не товару) становлять вісь Y матриці АДЛ.

Вісь X відображає конкурентну позицію СБО підприємства, яка може бути: слабкою, міцною, сприятливою, сильною, ведучою (домінуючою, лідерством). Поєднання даних про чотири фази життєвого циклу галузі (СЗГ) і п'яти конкурентних позицій СБО дає в результаті матрицю АДЛ.

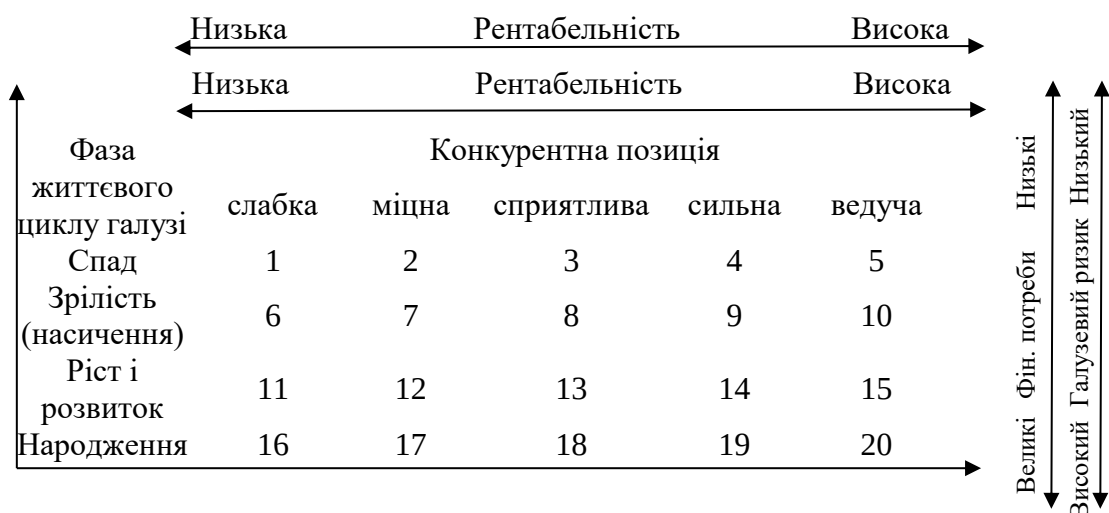


Рисунок 14.2 – Матриця АДЛ

SWOT-аналіз конкурентоспроможності підприємства

SWOT-аналіз використовується для оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Таблиця 14.7 – SWOT-аналіз підприємства

Внутрішнє середовище	Зовнішнє середовище
Сильні сторони (S)	Можливості (O)
Слабкі сторони (W)	Загрози (T)

Для формування стратегічних рішень здійснюється **співставлення факторів SWOT-аналізу**.

Таблиця 14.8 – Матриця стратегічних рішень SWOT

	Можливості (O)	Загрози (T)
Сильні сторони (S)	Стратегія SO (використання сильних сторін для реалізації можливостей)	Стратегія ST (використання сильних сторін для протидії загрозам)
Слабкі сторони (W)	Стратегія WO (подолання слабких сторін для використання можливостей)	Стратегія WT (мінімізація слабких сторін та уникнення загроз)

Матриця конкурентних стратегій Портера

Матриця Портера використовується для визначення базових конкурентних стратегій підприємства.

Таблиця 14.9 – Матриця конкурентних стратегій Портера

Тип конкурентної переваги	Широка ціль	Вузька ціль
Низькі витрати	Стратегія лідерства за витратами	Стратегія фокусування на витратах
Диференціація	Стратегія диференціації	Стратегія фокусованої диференціації

Матриця Хінтерхубера

Матриця Хінтерхубера використовується для аналізу співвідношення ціни продукції та її споживчої цінності.

Таблиця 14.10 – Матриця Хінтерхубера

Цінність для споживача	Висока ціна	Низька ціна
Висока цінність	Стратегія преміум	Стратегія високої цінності
Низька цінність	Стратегія ризику	Стратегія низької цінності

Портфельні методи діагностики конкурентоспроможності

Портфельні методи використовуються для оцінювання структури діяльності підприємства та визначення оптимального співвідношення між різними видами продукції або бізнес-напрямами.

Основною метою портфельного аналізу є:

- визначення перспектив розвитку окремих видів діяльності;
- розподіл інвестицій між бізнес-напрямами;
- формування оптимальної структури портфеля продукції.

Портфельні методи дозволяють оцінити позиції підприємства на різних сегментах ринку та визначити напрями стратегічного розвитку.

Розрахункові методи оцінювання конкурентоспроможності

Розрахункові методи базуються на використанні системи кількісних показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства та рівень його конкурентних переваг.

Існують такі методи:

– **метод оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства** (цей метод дозволяє визначити рівень конкурентоспроможності підприємства через аналіз основних параметрів продукції, насамперед її якості та ціни. Конкурентоспроможною вважається продукція, яка забезпечує найбільш оптимальне співвідношення між рівнем якості та вартістю для споживача);

– **метод аналізу порівняльних переваг підприємств-конкурентів** (передбачає зіставлення можливостей підприємства та його конкурентів

щодо зниження витрат виробництва і підвищення ефективності діяльності. У процесі аналізу порівнюються виробничі витрати, обсяги прибутку, рівень рентабельності, обсяги реалізації продукції та частка підприємства на ринку);

– **метод, заснований на теорії ефективної конкуренції** (полягає у порівнянні основних показників діяльності підприємства з показниками його конкурентів та середньогалузевими значеннями. У межах такого аналізу оцінюється ефективність використання ресурсів підприємства, рівень організації виробництва, а також ефективність функціонування системи управління);

– **інтегральний метод** (передбачає визначення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства шляхом узагальнення системи окремих показників діяльності. Для визначення конкурентних позицій підприємства отриманий інтегральний показник порівнюється з аналогічними показниками підприємств-конкурентів);

– **метод самооцінки діяльності підприємства** (належить до групи експертних методів оцінювання. Його сутність полягає у визначенні системи критеріїв або показників діяльності підприємства, які оцінюються експертами. Отримані бальні оцінки за кожним критерієм множаться на ваговий коефіцієнт значущості відповідного показника, після чого результати підсумовуються для визначення загальної оцінки діяльності підприємства. Подальше порівняння отриманих результатів із даними попередніх періодів дозволяє виявити тенденції розвитку підприємства та скоригувати його стратегію і тактику управління).

Тестові запитання

1. Що характеризує конкурентоспроможність підприємства:
 - а) здатність підприємства збільшувати обсяги виробництва;
 - б) здатність підприємства ефективно функціонувати та успішно конкурувати на ринку;
 - в) рівень організації виробничого процесу;
 - г) обсяг основних засобів підприємства?
2. Який фактор належить до внутрішніх факторів конкурентоспроможності підприємства:
 - а) державна економічна політика;
 - б) рівень конкуренції на ринку;
 - в) кваліфікація персоналу підприємства;
 - г) рівень інфляції?
3. Який із наведених факторів належить до зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства:
 - а) рівень технологічного оснащення підприємства;
 - б) ефективність системи управління;
 - в) купівельна спроможність населення;
 - г) продуктивність праці працівників?

4. Який метод використовується для наочного порівняння рівня конкурентоспроможності підприємства та його конкурентів:

- а) метод інтегральної оцінки;
- б) радарний метод;
- в) кореляційний аналіз;
- г) факторний аналіз?

5. Який показник використовується у матриці Бостонської консалтингової групи (BCG):

- а) рівень рентабельності;
- б) частка ринку підприємства;
- в) продуктивність праці;
- г) коефіцієнт ліквідності?

6. Які параметри використовуються у матриці Мак-Кінсі:

- а) рівень витрат та рівень прибутку;
- б) привабливість галузі та конкурентна позиція підприємства;
- в) частка ринку та обсяг продажу;
- г) рівень інновацій та продуктивність праці?

7. Який інструмент стратегічного аналізу дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості і загрози зовнішнього середовища:

- а) матриця БКГ;
- б) SWOT-аналіз;
- в) матриця Портера;
- г) метод інтегральної оцінки?

8. Яка стратегія передбачає створення унікальних характеристик продукції підприємства:

- а) стратегія лідерства за витратами;
- б) стратегія диференціації;
- в) стратегія концентрації;
- г) стратегія диверсифікації?

9. Що характеризує інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства:

- а) обсяг реалізації продукції;
- б) узагальнену оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства;
- в) рівень інноваційної активності;
- г) чисельність персоналу підприємства?

10. Яка основна мета діагностики конкурентоспроможності підприємства:

- а) визначення структури активів підприємства;
- б) оцінювання позицій підприємства на ринку та визначення його конкурентних переваг;
- в) планування виробничої програми підприємства;
- г) визначення чисельності персоналу підприємства?

Запитання та завдання

1. Що розуміють під конкурентоспроможністю підприємства?
2. Які основні характеристики визначають конкурентоспроможність підприємства на ринку?
3. Які внутрішні фактори впливають на формування конкурентоспроможності підприємства?
4. Які зовнішні фактори визначають конкурентні позиції підприємства на ринку?
5. У чому полягає сутність графічних методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства?
6. Яке призначення матриці Бостонської консалтингової групи (BCG) у стратегічному аналізі підприємства?
7. Які параметри використовуються у матриці Мак-Кінсі для оцінювання конкурентних позицій підприємства?
8. У чому полягає сутність SWOT-аналізу та яке його значення для діагностики конкурентоспроможності підприємства?
9. Які основні типи конкурентних стратегій визначаються у матриці Портера?
10. У чому полягає сутність інтегрального методу оцінювання конкурентоспроможності підприємства?

Практичні завдання

Діагностика конкурентоспроможності підприємства

Підприємство ТОВ «АгроМаш-Сервіс» спеціалізується на виробництві та продажу комплектуючих для сільськогосподарської техніки. Підприємство працює на ринку понад 10 років та має розвинену систему збуту в Україні. Основними конкурентами підприємства є ТОВ «ТехноАгро» та ТОВ «Механіка-Плюс», які працюють на тому ж сегменті ринку.

Останніми роками підприємство зіткнулося з посиленням конкуренції, зростанням витрат на енергоресурси та підвищенням вимог споживачів до якості продукції. У зв'язку з цим керівництво підприємства ухвалило рішення провести комплексну оцінку конкурентоспроможності підприємства з використанням графічних, розрахункових та стратегічних методів аналізу.

1. Порівняльна оцінка конкурентоспроможності підприємств

Для проведення аналізу було обрано основні показники конкурентоспроможності.

Таблиця 1 – Показники конкурентоспроможності підприємств

Показник	ТОВ «АгроМаш-Сервіс»	ТОВ «ТехноАгро»	ТОВ «Механіка-Плюс»
Якість продукції (балів)	8	9	7
Цінова конкурентоспроможність (балів)	7	6	8
Частка ринку (%)	18	22	15
Рівень інноваційності (балів)	7	8	6
Ефективність збуту (балів)	8	7	6
Фінансова стійкість (балів)	7	8	6

2. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності

Для визначення конкурентних позицій підприємств використовується інтегральний показник:

$$K = \sum w_i \times x_i,$$

де K – інтегральний показник конкурентоспроможності;

w_i – ваговий коефіцієнт показника;

x_i – значення показника.

Таблиця 2 – Вагові коефіцієнти показників

Показник	Вага
Якість продукції	0,20
Ціна продукції	0,15
Частка ринку	0,20
Інноваційність	0,15
Ефективність збуту	0,15
Фінансова стійкість	0,15

3. SWOT-аналіз підприємства

Таблиця 3 – SWOT-аналіз підприємства

Сильні сторони	Слабкі сторони
Висока якість продукції	Обмежені фінансові ресурси
Налагоджена система збуту	Застаріле обладнання
Можливості	Загрози
Зростання попиту на сільськогосподарську техніку	Посилення конкуренції
Вихід на нові ринки	Зростання витрат виробництва

Таблиця 4 – Матриця стратегій SWOT

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	Використання високої якості продукції для розширення ринку	Використання репутації для утримання позицій
Слабкі сторони	Модернізація обладнання для освоєння нових ринків	Оптимізація витрат виробництва

4. Аналіз конкурентної стратегії

Для визначення стратегічного положення підприємства використовується **матриця конкурентних стратегій Портера**.

Таблиця 5 – Матриця конкурентних стратегій

Тип конкурентної переваги	Широкий ринок	Вузький ринок
Низькі витрати	Стратегія лідерства за витратами	Стратегія фокусування
Диференціація	Стратегія диференціації	Нішева стратегія

Завдання:

1. Розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності для кожного підприємства.
2. Побудувати радарну модель конкурентоспроможності підприємств на основі показників таблиці 1.
3. Порівняти конкурентні позиції підприємств на ринку.
4. Визначити основні конкурентні переваги підприємства ТОВ «АгроМаш-Сервіс».
5. Проаналізувати результати SWOT-аналізу та запропонувати можливі стратегічні напрями розвитку підприємства.
6. Визначити найбільш доцільну конкурентну стратегію для підприємства.

15 СУЧАСНІ МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА

- 15.1 Сутність та концепції розвитку підприємства.
- 15.2 Сучасні тенденції організаційного розвитку підприємства.
- 15.3 Характеристика сучасних моделей розвитку підприємства.
- 15.4 Сутність трансформації, її види, напрями та форми.
- 15.5 Організаційні форми та порядок проведення реструктуризації підприємств.

15.1 Сутність та концепції розвитку підприємства

У сучасних умовах ринкової економіки розвиток підприємства є необхідною умовою забезпечення його довгострокової конкурентоспроможності, фінансової стійкості та ефективного функціонування. Динамічність зовнішнього середовища, технологічні зміни, посилення конкуренції та зростання вимог споживачів змушують підприємства постійно вдосконалювати свою діяльність, адаптуватися до нових умов господарювання та формувати нові підходи до управління розвитком.

Розвиток підприємства становить процес кількісних і якісних змін у його діяльності, які спрямовані на підвищення ефективності функціонування, зміцнення ринкових позицій та формування нових конкурентних переваг. Він охоплює зміни у виробничій, фінансовій, технологічній, організаційній та управлінській сферах діяльності підприємства. У результаті розвитку підприємство переходить на новий рівень функціонування, що забезпечує підвищення його економічного потенціалу.

У науковій літературі розвиток підприємства розглядається як складний багатогранний процес, що включає модернізацію виробництва, удосконалення організаційної структури управління, впровадження інновацій, підвищення ефективності використання ресурсів та формування нових стратегічних напрямів діяльності. Важливою особливістю розвитку підприємства є його безперервний характер, оскільки у сучасній економіці підприємства повинні постійно адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Одним із ключових аспектів розвитку підприємства є формування **стратегії розвитку**, яка визначає довгострокові цілі підприємства, напрями використання ресурсів та механізми досягнення конкурентних переваг. Стратегічний розвиток підприємства передбачає визначення перспективних напрямів діяльності, освоєння нових ринків, впровадження інноваційних технологій та підвищення ефективності управління.

У теорії управління підприємством сформулювалося декілька основних **концепцій розвитку підприємства**, які відображають різні підходи до формування та реалізації стратегій розвитку.

Однією з найпоширеніших є **концепція еволюційного розвитку**, відповідно до якої підприємство розвивається поступово шляхом удосконалення існуючих виробничих процесів, технологій та організаційних структур. Такий розвиток характеризується послідовними змінами, які спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Іншою важливою концепцією є **інноваційна концепція розвитку**, яка передбачає активне впровадження нових технологій, створення інноваційної продукції, модернізацію виробничих процесів та розвиток науково-технічного потенціалу підприємства. У сучасній економіці саме інноваційний розвиток є одним із ключових факторів формування конкурентних переваг підприємства.

Також важливе значення має **концепція стратегічного розвитку**, яка передбачає довгострокове планування діяльності підприємства з урахуванням змін зовнішнього середовища, ринкових тенденцій та конкурентної ситуації. У межах цієї концепції підприємство формує стратегічні цілі, визначає напрями розвитку та розробляє механізми їхньої реалізації.

У сучасних умовах значного поширення набуває **концепція сталого розвитку підприємства**, яка передбачає поєднання економічної ефективності діяльності підприємства з соціальною відповідальністю та екологічною безпекою. Такий підхід спрямований на забезпечення довгострокової стабільності функціонування підприємства та гармонійного розвитку економічної, соціальної та екологічної складових його діяльності.

Таким чином, розвиток підприємства є складним і багатогранним процесом, що передбачає постійне вдосконалення всіх аспектів його діяльності. Використання сучасних концепцій розвитку дозволяє підприємствам ефективно адаптуватися до змін ринкового середовища, формувати нові конкурентні переваги та забезпечувати стійке зростання у довгостроковій перспективі.

15.2 Сучасні тенденції організаційного розвитку підприємства

У сучасних умовах розвитку економіки організаційний розвиток підприємств відбувається під впливом глобалізації, цифровізації економіки, технологічних змін, посилення конкуренції та зростання ролі інновацій. Підприємства змушені постійно адаптувати свою організаційну структуру, методи управління та бізнес-процеси до нових умов функціонування. Саме тому організаційний розвиток стає важливою складовою стратегічного управління підприємством.

Організаційний розвиток підприємства становить процес цілеспрямованих змін у структурі управління, системі взаємодії підрозділів, методах управління та організаційній культурі, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства та забезпечення його адаптації до змін зовнішнього середовища. У межах організаційного розвитку здійснюється

вдосконалення організаційних структур, оптимізація бізнес-процесів, підвищення ефективності управління персоналом та впровадження сучасних управлінських технологій.

Однією з ключових тенденцій організаційного розвитку підприємств є **цифрова трансформація бізнесу**. Сучасні підприємства активно впроваджують інформаційні системи управління, автоматизують виробничі та управлінські процеси, використовують цифрові технології для підвищення ефективності діяльності. Використання систем ERP, CRM, систем управління бізнес-процесами та аналітичних платформ дозволяє підприємствам підвищувати швидкість ухвалення управлінських рішень та оптимізувати використання ресурсів.

Важливою тенденцією є також **перехід до більш гнучких організаційних структур**. Традиційні ієрархічні структури управління поступово трансформуються у більш адаптивні моделі організації діяльності, що передбачають децентралізацію управління, розширення повноважень підрозділів та підвищення рівня автономності працівників. Такі підходи дозволяють підприємствам швидше реагувати на зміни ринкового середовища та підвищувати ефективність управління.

Значного поширення набуває **процесний підхід до управління підприємством**, який передбачає організацію діяльності підприємства на основі управління бізнес-процесами. У межах цього підходу основна увага приділяється оптимізації процесів створення продукції або надання послуг, скороченню витрат часу та ресурсів, підвищенню якості продукції та рівня обслуговування споживачів.

Ще однією важливою тенденцією організаційного розвитку є **посилення ролі людського капіталу** у діяльності підприємства. У сучасних умовах знання, професійні компетенції та творчий потенціал працівників стають одним із ключових факторів конкурентоспроможності підприємства. У зв'язку з цим підприємства активно впроваджують сучасні системи управління персоналом, розвивають програми навчання та підвищення кваліфікації працівників, а також формують ефективні системи мотивації персоналу.

Важливе значення має також **розвиток мережевих форм організації бізнесу**, які передбачають формування партнерських відносин між підприємствами, створення стратегічних альянсів, кластерів та інших форм співпраці. Такий підхід дозволяє підприємствам ефективніше використовувати ресурси, розширювати ринки збуту та підвищувати інноваційний потенціал.

У сучасних умовах значного поширення набуває **концепція сталого розвитку підприємств**, яка передбачає поєднання економічної ефективності діяльності з екологічною відповідальністю та соціальною орієнтованістю бізнесу. Підприємства дедалі більше уваги приділяють питанням екологічної безпеки, енергоефективності виробництва, соціальної відповідальності та формування позитивної ділової репутації.

Отже, сучасні тенденції організаційного розвитку підприємств характеризуються впровадженням цифрових технологій, переходом до гнучких організаційних структур, використанням процесного підходу до управління, розвитком людського капіталу та формуванням партнерських мереж. Реалізація цих тенденцій дозволяє підприємствам підвищувати ефективність діяльності, зміцнювати конкурентні позиції на ринку та забезпечувати стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

15.3 Характеристика сучасних моделей розвитку підприємства

У сучасних умовах розвитку економіки підприємства функціонують у складному та динамічному середовищі, яке характеризується швидкими технологічними змінами, цифровізацією бізнесу, глобалізацією ринків та посиленням конкурентної боротьби. У зв'язку з цим традиційні підходи до організації діяльності підприємств поступово трансформуються, а на їхній основі формуються нові моделі підприємств, які більшою мірою відповідають сучасним вимогам ринкового середовища.

Модель підприємства становить узагальнену систему організації його діяльності, яка визначає принципи управління, структуру взаємодії підрозділів, характер використання ресурсів та механізми формування конкурентних переваг. Використання різних моделей розвитку дозволяє підприємствам адаптуватися до змін зовнішнього середовища, підвищувати ефективність управління та забезпечувати стабільне функціонування у довгостроковій перспективі.

У сучасній економіці сформувалося декілька основних моделей розвитку підприємств, які відрізняються організаційною структурою, принципами управління та способами взаємодії із зовнішнім середовищем.

Однією з традиційних моделей є **ієрархічна (класична) модель підприємства**, яка базується на чіткій системі підпорядкування та централізованому управлінні. У межах цієї моделі діяльність підприємства організовується за функціональним принципом, коли кожен підрозділ виконує визначені функції. Така модель є характерною для великих виробничих підприємств, де важливе значення має чітка регламентація управлінських процесів.

З розвитком сучасних методів управління значного поширення набула **процесно-орієнтована модель підприємства**, у межах якої організація діяльності будується на основі управління бізнес-процесами. Основна увага приділяється оптимізації процесів створення продукції або надання послуг, підвищенню ефективності використання ресурсів та скороченню витрат часу. Такий підхід дозволяє підвищити гнучкість підприємства та покращити якість управлінських рішень.

У сучасній економіці важливе значення має **мережева модель підприємства**, яка передбачає формування партнерських відносин між підприємствами та об'єднання їхніх ресурсів для досягнення спільних

економічних результатів. У межах такої моделі підприємства можуть створювати стратегічні альянси, кластери або інші форми кооперації, що дозволяє підвищити ефективність використання ресурсів та розширити ринки збуту.

Значного поширення набуває **віртуальна модель підприємства**, яка базується на використанні сучасних інформаційних технологій та цифрових платформ. У межах цієї моделі підприємство може не мати повної виробничої інфраструктури, а здійснювати координацію діяльності різних учасників бізнесу через цифрові системи управління. Віртуальні підприємства активно використовуються у сфері електронної комерції, інформаційних технологій та міжнародного бізнесу.

Ще однією сучасною моделлю розвитку є **платформна модель підприємства**, яка базується на створенні цифрових платформ, що об'єднують виробників, споживачів та інших учасників ринку. У межах такої моделі підприємство виступає організатором взаємодії між різними групами користувачів, створюючи цифрову екосистему бізнесу. Прикладами таких моделей є цифрові торговельні платформи, маркетплейси та інші інтернет-сервіси.

У сучасному менеджменті також активно використовується **agile-модель організації підприємства**, яка передбачає формування гнучких команд, швидке ухвалення управлінських рішень та постійну адаптацію до змін зовнішнього середовища. У межах цієї моделі значно зменшується рівень бюрократії, а працівники отримують більшу автономію в ухваленні рішень.

Основні характеристики сучасних моделей розвитку підприємств наведено у таблиці.

Таблиця 15.2 – Сучасні моделі розвитку підприємства

Модель підприємства	Основна характеристика	Особливості управління
Ієрархічна модель	Класична організаційна структура з чіткою системою підпорядкування	Централізоване управління, функціональний розподіл обов'язків
Процесно-орієнтована модель	Організація діяльності на основі управління бізнес-процесами	Орієнтація на ефективність процесів та результат діяльності
Мережева модель	Формування партнерських зв'язків між підприємствами	Кооперація, стратегічні альянси, кластери
Віртуальна модель	Використання цифрових технологій для координації діяльності підприємства	Дистанційне управління, інтеграція ресурсів різних компаній
Платформна модель	Створення цифрових платформ для взаємодії учасників ринку	Формування бізнес-екосистем та цифрових сервісів
Agile-модель	Гнучка організація управління підприємством	Децентралізація управління, автономні команди

Таким чином, сучасні моделі розвитку підприємств відображають трансформацію підходів до організації бізнесу в умовах цифрової економіки та глобальної конкуренції. Використання таких моделей дозволяє підприємствам підвищувати ефективність управління, швидше адаптуватися до змін ринкового середовища та формувати нові конкурентні переваги.

15.4 Сутність трансформації, її види, напрями та форми

У сучасних умовах господарювання підприємства функціонують у середовищі, яке характеризується високою динамічністю економічних процесів, посиленням конкуренції, швидким розвитком технологій та постійними змінами ринкових умов. У зв'язку з цим підприємства змушені здійснювати глибокі перетворення у своїй діяльності, що спрямовані на підвищення ефективності функціонування, зміцнення конкурентних позицій та забезпечення довгострокового розвитку. Такі зміни прийнято розглядати як **трансформацію підприємства**.

Трансформація підприємства становить процес комплексних змін у його структурі, системі управління, виробничих процесах, технологіях та організаційній культурі, які спрямовані на адаптацію підприємства до нових умов функціонування та забезпечення його подальшого розвитку. Трансформаційні процеси можуть охоплювати різні сфери діяльності підприємства – виробничу, фінансову, організаційну, технологічну та інноваційну.

Необхідність трансформації підприємств обумовлюється низкою факторів, серед яких можна виділити зміну ринкової кон'юнктури, появу нових технологій, зростання рівня конкуренції, зміну попиту споживачів, а також внутрішні проблеми підприємства, пов'язані з неефективною структурою управління або низьким рівнем використання ресурсів.

У теорії управління підприємствами виділяють різні **види трансформації**, які відрізняються за масштабами, напрямками та характером змін. Найбільш поширеним є поділ трансформаційних процесів за сферою їхньої реалізації.

Таблиця 15.3 – Основні види трансформації підприємства

Вид трансформації	Характеристика
Організаційна	зміна організаційної структури управління, перерозподіл функцій між підрозділами
Технологічна	модернізація виробничого обладнання, впровадження нових технологій
Фінансова	зміна структури капіталу, оптимізація фінансових потоків, підвищення фінансової стійкості
Інноваційна	впровадження нових продуктів, технологій та управлінських рішень
Цифрова	використання інформаційних технологій та цифрових платформ у діяльності підприємства

Окрім цього, трансформація підприємства може здійснюватися за різними **напрямами**, які визначають характер і масштаб змін у діяльності підприємства. Найбільш поширеними напрямками трансформації є модернізація виробництва, удосконалення системи управління, оптимізація бізнес-процесів, впровадження інноваційних технологій та цифрова трансформація діяльності підприємства.

Залежно від характеру змін трансформація підприємства може здійснюватися у різних **формах**, серед яких виділяють реорганізацію підприємства, реструктуризацію діяльності, диверсифікацію виробництва, інтеграцію підприємств та створення нових організаційних форм бізнесу.

Таблиця 15.4 – Основні форми трансформації підприємства

Форма трансформації	Сутність
Реорганізація	зміна організаційно-правової форми або структури підприємства
Реструктуризація	комплексна перебудова структури підприємства та його діяльності
Диверсифікація	розширення видів діяльності підприємства та освоєння нових ринків
Інтеграція	об'єднання підприємств для підвищення ефективності діяльності
Модернізація	оновлення технологій та виробничого обладнання

Таким чином, трансформація підприємства є складним багатогранним процесом, який охоплює різні аспекти діяльності підприємства та спрямований на його адаптацію до змін зовнішнього середовища. Реалізація трансформаційних процесів дозволяє підприємствам підвищувати ефективність використання ресурсів, зміцнювати конкурентні позиції та забезпечувати стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

15.5 Організаційні форми та порядок проведення реструктуризації підприємств

В умовах нестабільного економічного середовища, посилення конкуренції та швидких технологічних змін підприємства часто змушені переглядати структуру своєї діяльності, систему управління та використання ресурсів. Одним із найефективніших інструментів адаптації підприємств до нових умов господарювання є **реструктуризація підприємства**. Її проведення дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства, зміцнити його фінансовий стан, оптимізувати організаційну структуру та сформувати нові конкурентні переваги.

Реструктуризація підприємства становить комплекс організаційно-економічних, фінансових, технологічних та управлінських заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, удосконалення його діяльності та підвищення ефективності функціонування. Вона може здійснюватися як у межах антикризового управління, так і з метою стратегічного розвитку підприємства.

Залежно від характеру змін, які відбуваються у діяльності підприємства, виділяють декілька **організаційних форм реструктуризації**. Кожна з них передбачає різні підходи до зміни структури підприємства, управління його активами та організації виробничих процесів.

Таблиця 15.5 – Основні організаційні форми реструктуризації підприємства

Форма реструктуризації	Характеристика
Організаційна	зміна структури управління підприємством, перерозподіл функцій між підрозділами
Фінансова	оптимізація структури капіталу, реструктуризація заборгованості, залучення інвестицій
Виробнича	модернізація виробничих процесів, оновлення обладнання, підвищення ефективності використання ресурсів
Управлінська	удосконалення системи управління підприємством, впровадження сучасних методів менеджменту
Маркетингова	зміна стратегії просування продукції, освоєння нових ринків збуту
Інноваційна	впровадження нових технологій, розробка нових видів продукції

Реструктуризація підприємства є складним процесом, який потребує чіткої організації та послідовного виконання відповідних управлінських дій. У зв'язку з цим важливе значення має визначення **порядку проведення реструктуризації**, що передбачає реалізацію певних етапів.

На першому етапі здійснюється **діагностика стану підприємства**, під час якої аналізується фінансовий стан, структура активів і пасивів, ефективність виробничих процесів, рівень конкурентоспроможності підприємства та його позиції на ринку. Такий аналіз дозволяє виявити основні проблеми у діяльності підприємства та визначити необхідність проведення реструктуризації.

Другим етапом є **розробка програми реструктуризації**, яка передбачає визначення основних цілей трансформації підприємства, вибір напрямів реструктуризації та формування комплексу заходів щодо їхньої реалізації.

Наступним етапом є **реалізація заходів реструктуризації**, що включає впровадження змін у структурі управління, оптимізацію виробничих процесів, модернізацію технологій, зміну фінансової структури підприємства та інші заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Завершальним етапом є **оцінювання результатів реструктуризації**, під час якого аналізуються досягнуті результати, визначається ефективність проведених змін та оцінюється вплив реструктуризації на фінансовий стан і конкурентоспроможність підприємства.

Таблиця 15.6 – Основні етапи проведення реструктуризації підприємства

Етап	Зміст
Діагностика діяльності підприємства	аналіз фінансового стану, структури активів, конкурентних позицій
Розробка програми реструктуризації	визначення цілей, напрямів та заходів реструктуризації
Реалізація заходів реструктуризації	впровадження змін у структурі підприємства та системі управління
Оцінювання результатів	аналіз ефективності проведених змін та коригування стратегії розвитку

Таким чином, реструктуризація підприємства є важливим інструментом підвищення ефективності діяльності та забезпечення довгострокового розвитку підприємства. Її проведення дозволяє адаптувати підприємство до змін зовнішнього середовища, оптимізувати використання ресурсів, підвищити конкурентоспроможність та зміцнити фінансову стійкість підприємства.

Тестові запитання

1. Що розуміють під розвитком підприємства:
 - а) процес збільшення кількості працівників підприємства;
 - б) процес кількісних і якісних змін у діяльності підприємства, спрямованих на підвищення ефективності його функціонування;
 - в) процес збільшення обсягів виробництва продукції;
 - г) процес зміни форми власності підприємства?
2. Яка концепція розвитку підприємства передбачає активне впровадження нових технологій та інновацій:
 - а) концепція еволюційного розвитку;
 - б) інноваційна концепція розвитку;
 - в) концепція стабілізації діяльності;
 - г) концепція централізованого управління?
3. Що характеризує організаційний розвиток підприємства:
 - а) зміну цін на продукцію підприємства;
 - б) процес удосконалення організаційної структури управління та бізнес-процесів;
 - в) збільшення обсягів виробництва продукції;
 - г) підвищення рівня заробітної плати працівників?
4. Яка модель підприємства передбачає чітку систему підпорядкування та централізоване управління:
 - а) мережева модель;
 - б) ієрархічна модель;
 - в) віртуальна модель;
 - г) платформна модель?

5. Яка модель розвитку підприємства базується на використанні цифрових платформ та інформаційних технологій:

- а) процесна модель;
- б) платформна модель;
- в) функціональна модель;
- г) централізована модель?

6. Що розуміють під трансформацією підприємства:

- а) зміну організаційно-правової форми підприємства;
- б) процес комплексних змін у діяльності підприємства, спрямованих на адаптацію до нових умов функціонування;
- в) зміну складу персоналу підприємства;
- г) зміну технології виробництва?

7. Який вид трансформації передбачає впровадження нових технологій у виробництво:

- а) організаційна трансформація;
- б) фінансова трансформація;
- в) технологічна трансформація;
- г) управлінська трансформація?

8. Що характеризує реструктуризацію підприємства:

- а) процес ліквідації підприємства;
- б) комплекс заходів щодо зміни структури підприємства та підвищення ефективності його діяльності;
- в) зміну власників підприємства;
- г) скорочення чисельності персоналу?

9. Який етап реструктуризації передбачає аналіз фінансового стану та діяльності підприємства:

- а) розробка програми реструктуризації;
- б) діагностика діяльності підприємства;
- в) реалізація заходів реструктуризації;
- г) оцінювання результатів?

10. Яка форма реструктуризації передбачає оптимізацію структури капіталу та заборгованості підприємства:

- а) фінансова реструктуризація;
- б) виробнича реструктуризація;
- в) організаційна реструктуризація;
- г) інноваційна реструктуризація?

Запитання та завдання

1. У чому полягає сутність розвитку підприємства та які його основні характеристики?

2. Які основні концепції розвитку підприємства використовуються у сучасній економіці?

3. Які фактори обумовлюють необхідність організаційного розвитку підприємства?

4. Які сучасні тенденції організаційного розвитку підприємств можна виділити?

5. Які основні моделі розвитку підприємств використовуються у сучасній економіці?

6. У чому полягає сутність мережевої та платформної моделей підприємства?

7. Що розуміють під трансформацією підприємства та які її основні види?

8. Які напрями та форми трансформації підприємства можуть застосовуватися у практиці управління?

9. У чому полягає сутність реструктуризації підприємства та які її основні форми?

10. Які основні етапи включає процес проведення реструктуризації підприємства?

Практичні завдання

Комплексна оцінка необхідності трансформації та реструктуризації підприємства

Підприємство **ТОВ «МеталПром»** спеціалізується на виробництві металевих конструкцій для будівельної галузі. Підприємство працює на ринку понад 15 років та має значний виробничий потенціал. Однак останніми роками його діяльність ускладнилася через зниження попиту на продукцію, зростання виробничих витрат та посилення конкуренції з боку інших підприємств галузі.

Аналіз діяльності підприємства показав такі результати.

Таблиця 1 – Основні показники діяльності підприємства

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Обсяг реалізації продукції, млн грн	420	395	360
Собівартість продукції, млн грн	330	325	318
Чистий прибуток, млн грн	40	28	12
Рентабельність продукції, %	12,1	8,6	3,8
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,46	0,53	0,61

Крім того, було виявлено такі проблеми у діяльності підприємства:

- зниження обсягів реалізації продукції;
- високий рівень зносу виробничого обладнання;
- зростання виробничих витрат;
- зниження рівня прибутковості діяльності;
- недостатній рівень інноваційної активності.

Завдання

1. Проаналізувати тенденції зміни основних показників діяльності підприємства.
2. Визначити основні проблеми у діяльності підприємства.
3. Обґрунтувати необхідність проведення трансформації підприємства.
4. Визначити найбільш доцільні напрями трансформації діяльності підприємства.
5. Запропонувати можливі форми реструктуризації підприємства.
6. Розробити основні заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України : офіц. текст : станом на 1 січ. 2025 р. – Київ : Верховна Рада України, 2025. – 1128 с.
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI : станом на 1 січ. 2025 р. – Київ : Верховна Рада України, 2025. – 68 с.
3. Аранчій В. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В. І. Аранчій, В. Д. Чумак, Л. В. Бражник. – 2-ге вид., розшир. та доповн. – Полтава : РВ ПДАА, 2018. – 350 с.
4. Бедринець М. Д. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – Київ : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
5. Власова Н. О. Фінанси підприємств : підручник / Н. О. Власова, В. А. Міщенко, Т. В. П’ятак, Т. І. Кочетова, А. В. Котлярова. – Харків : Світ книг, 2018. – 437 с.
6. Горох О. В. Фінанси аграрних підприємств : навч. посіб. / О. В. Горох, О. Ю. Скоромна. – Харків : ХНАУ, 2020. – 226 с.
7. Дропа Я. Б. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Я. Б. Дропа. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2023. – 238 с.
8. Економічна аналітика в бізнесі : навч. посіб. / О. С. Гринькевич, С. О. Матковський, А. В. Сидорова [та ін.] ; за ред. О. С. Гринькевич, С. О. Матковського, А. В. Сидорової, Н. С. Струк. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2022. – 480 с.
9. Звітність підприємств. Практикум. Ч. 1 : Фінансова звітність : навч. посіб. / А. А. Костякова, Н. Ю. Захарова, С. О. Кучеркова, К. В. Ілляшенко ; за заг. ред. А. А. Костякової. – Мелітополь : ТОВ «Колор Принт», 2020. – 176 с.
10. Ковальчук Н. О. Управління фінансовою санацією підприємства : навч. посіб. / Н. О. Ковальчук, М. П. Федішин, А. В. Жаворонок, А. С. Абрамова. – Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. – 231 с.
11. Фінанси підприємств : підручник / О. Б. Курило, Л. П. Бондаренко, О. І. Вівчар, О. М. Чубка. – Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. – 340 с.
12. Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Н. Л. Марусяк. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. – 176 с.
13. Аналіз фінансової звітності підприємства (практикум) : навч. посіб. / М. М. Марченко, Л. В. Ширяєва, С. В. Онешко, Л. П. Чиж, Н. В. Хотєєва ; за заг. ред. Л. В. Ширяєвої. – 2-ге вид., доробл. і доп. – Київ : Інтернаука, 2021. – 176 с.
14. Фінанси : навч.-метод. посіб. / О. П. Полтініна, С. В. Юшко, Є. О. Малишко [та ін.] ; за заг. ред. І. В. Журавльової. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. – 216 с.

15. Птащенко Л. О. Фінанси корпорацій : навч. посіб. / Л. О. Птащенко. – Полтава : НУПП, 2025. – 150 с.
16. Ситник Н. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Н. С. Ситник, С. Д. Смолінська, І. Ф. Ясіновська ; за заг. ред. Н. С. Ситник. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2020. – 402 с.
17. Фінанси підприємств : підручник / В. В. Сокуренко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко ; за заг. ред. В. В. Сокуренка. – 2-ге вид., допов. та перероб. – Харків : ХНУВС, 2022. – 292 с.
18. Стеценко С. П. Фінансовий аналіз та економічна діагностика / С. П. Стеценко, Л. В. Сорокіна, К. В. Ізмайлова. – Київ : КНУБА, 2019. – 159 с.
19. Фінанси підприємства : підручник / Т. О. Ставерська, Т. Ф. Ларіна, А. І. Литвинов [та ін.]. – Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2024. – 906 с.
20. Трусова Н. В. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / Н. В. Трусова, В. О. Терновський, М. А. Терещенко ; за заг. ред. Н. В. Трусової. – Мелітополь : Видавничий будинок ММД, 2018. – 482 с.
21. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник, Л. О. Дорогань-Писаренко, С. В. Тютюнник. – Полтава : ПП «Астроя», 2020. – 434 с.
22. Управління фінансовими активами : навч. посіб. / Л. С. Гаватюк, Е. О. Юрій, А. Г. Корбутяк, Н. Я. Сокровольська. – Чернівці, 2021. – 170 с.
23. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник / В. Г. Боронос, І. Й. Плікус. – Суми : Сумський державний університет, 2022. – 459 с.
24. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Р. Б. Сокольська, В. Д. Зелікман, Т. В. Акімова [та ін.]. – Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2024. – 151 с.
25. Фінанси підприємств : навч. посіб. / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. – Львів : ЛьвДУВС, 2018. – 440 с.
26. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. О. Яцух, В. Д. Цап, Н. Ю. Захарова [та ін.] ; за ред. О. О. Яцух. – Мелітополь : Видавничий будинок ММД, 2018. – 291 с.
27. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. О. Яцух, Н. Ю. Захарова, І. В. Демченко. – Мелітополь : ФОП Силаєва О. В., 2021. – 156 с.
28. Фінанси підприємств : підручник / Н. Б. Ярошевич. – Львів : Новий Світ-2000, 2025. – 316 с.
29. Юрчишена Л. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Л. В. Юрчишена ; Донецький нац. ун-т ім. Василя Стуса. – Вінниця, 2023. – 252 с.
30. Хомко Л. В. Правове регулювання банкрутства : навч. посіб. / Л. В. Хомко, А. В. Яновицька. – Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. – 280 с.

Електронне навчальне видання

БАЗЕЦЬКА Ганна Ігорівна

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Відповідальний за випуск *Г. І. Базецька*

Редактор *О. В. Михаленко*

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарова*

Підп. до друку 01.05.2026. Формат 60 × 84/16.

Ум. друк. арк. 12,4.

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,

вул. Чорноглазівська, 17, Харків, 61002.

Електронна адреса: office@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 8386 від 14.07.2025.