

О. П. Павленко, А. Л. Розмарина

ПІДПРИЄМСТВО: ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ

*Затверджено Вченою радою Одеського державного екологічного
університету*

*Міністерства освіти та науки України як навчальний посібник для
здобувачів вищої освіти за спеціальностями «Менеджмент», «Публічне
управління та адміністрування» (протокол №7 від 29.06.2018 р.)*

Одеса
2019

УДК 658
П 12

Друкується за рішенням Вченої ради Одеського державного екологічного університету (протокол № 9 від 25.10.2018 р.)

Рецензенти:

Немченко В.В. – доктор економічних наук, професор Одеської національної академії харчових технологій

Арестов С.В. – кандидат економічних наук, доцент Одеського державного екологічного університету

Павленко О.П., Розмарина А.Л.

Підприємство: економіка і фінанси. навч. посіб., 2019. 213 с.

Навчальний посібник підготовлено відповідно до програми курсу «Економіка і фінанси підприємства» для студентів економічних спеціальностей. У ньому розглядаються основні теоретичні та практичні питання функціонування і розвитку підприємства. Наведено загальну організаційно-економічну характеристику підприємства як суб'єкта господарювання, докладно висвітлені питання ресурсного забезпечення діяльності підприємства, результативності та ефективності виробництва. Значна увага приділяється фінансовим аспектам діяльності підприємства, розглянуто особливості фінансів різних галузей економіки, а також корпоративних фінансів. Окремо розглядаються питання інтегральної оцінки стану підприємства та його фінансової безпеки.

Навчальний посібник призначений для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, викладачів, науковців, підприємців.

© О.П.Павленко, А.Л.Розмарина, 2018
© Одеський державний екологічний університет, 2018

ЗМІСТ

Передмова	6
Розділ 1 Економічні засади функціонування підприємства у сучасних умовах	7
Тема 1 Підприємство як суб'єкт господарювання.....	7
1.1 Поняття, цілі та напрямки діяльності підприємств.....	7
1.2 Зовнішнє середовище функціонування підприємства.....	10
1.3 Класифікація та організаційно-правові форми підприємств.....	11
1.4 Сутність, цілі та методи планування діяльності підприємств.....	15
Тема 2 Економічні основи виробничої діяльності підприємства.....	20
2.1 Продукція підприємства та її класифікація.....	20
2.2 Виробнича програма підприємства та методи її розробки.....	21
2.3 Виробнича потужність підприємства.....	24
Розділ 2 Ресурсне забезпечення діяльності підприємства	28
Тема 3 Ресурсний потенціал підприємства.....	28
3.1 Сутність і характеристика економічних ресурсів і ресурсного потенціалу підприємства.....	28
3.2 Класифікація ресурсів як активів підприємства.....	29
3.3 Ефективність використання ресурсного потенціалу.....	32
Тема 4 Трудові ресурси підприємства.....	35
4.1 Поняття, класифікація і структура персоналу і трудових ресурсів.....	35
4.2 Ефективність і продуктивність праці.....	37
4.3 Економічна сутність, системи і форми оплати праці робітників підприємства.....	39
Тема 5 Основні засоби підприємства.....	46
5.1 Сутність, класифікація та показники використання основних засобів.....	46
5.2 Види оцінки вартості основних засобів.....	48
5.3 Знос та амортизація основних засобів.....	50
5.4 Джерела фінансування капітальних вкладень підприємств.....	55
Тема 6 Оборотні кошти підприємств.....	59
6.1 Сутність, склад і показники ефективності використання оборотних коштів підприємства.....	59
6.2 Нормування оборотних коштів.....	63
6.3 Джерела формування оборотних коштів.....	66
Тема 7 Нематеріальні ресурси та активи підприємства.....	70
7.1 Економічна природа нематеріальних ресурсів.....	70
7.2 Нематеріальні активи та їх склад.....	71
7.3 Оцінка вартості нематеріальних активів.....	72
Розділ 3 Економічні результати господарсько-фінансової діяльності підприємства	77
Тема 8 Витрати та собівартість продукції підприємства.....	77

8.1 Поточні витрати підприємства та їх класифікація.....	77
8.2 Калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг).....	78
Тема 9 Доходи та цінова політика підприємства.....	85
9.1 Доходи підприємства та їх види.....	85
9.2 Сутність, функції та види цін на продукцію підприємства.....	87
9.3 Цінова політика підприємства.....	89
Тема 10 Фінансові результати діяльності підприємства.....	94
10.1 Поняття та види фінансових показників діяльності підприємства.....	94
10.2 Роль та види прибутку підприємства.....	95
10.3 Прибуток від реалізації продукції: визначення та планування.....	96
10.4 Розподіл і використання чистого прибутку.....	99
10.5 Аналіз беззбитковості підприємства.....	101
10.6 Показники рентабельності підприємства.....	103
Розділ 4 Фінансове забезпечення діяльності підприємства.....	108
Тема 11 Основи організації фінансів підприємства.....	108
11.1 Сутність і функції фінансів підприємства.....	108
11.2 Види фінансових ресурсів підприємства.....	109
11.3 Фінансові відносини підприємств.....	111
11.4 Фінансові фонди підприємств.....	112
11.5 Види та форми кредитування підприємств.....	113
11.6 Управління фінансами підприємств.....	117
Тема 12 Капітал підприємства.....	119
12.1 Поняття та класифікація капіталу підприємства.....	119
12.2 Структура капіталу.....	121
12.3 Вартість капіталу.....	122
Тема 13 Фінансове планування на підприємстві.....	125
13.1 Необхідність, сутність і методи фінансового планування.....	125
13.2 Складання фінансового плану підприємства.....	127
13.3 Перспективне фінансове планування.....	129
13.4 Оперативне фінансове планування.....	131
Розділ 5 Фінанси галузей і корпорацій, фінансування екологічних заходів підприємств.....	135
Тема 14 Фінанси підприємств галузей економіки.....	135
14.1 Особливості організації фінансів транспорту.....	135
14.2 Організація фінансів капітального будівництва.....	136
14.3 Організація фінансів підприємств сільського господарства.....	139
14.4 Фінанси сфери товарного обігу (торгівлі).....	141
Тема 15 Корпоративні фінанси.....	144
15.1 Особливості управління корпоративними фінансами.....	144
15.2 Формування капіталу корпорацій (акціонерного товариства)	146
15.3 Дивідендна політика.....	147

15.4 Цінні папери корпорацій і визначення їх ринкової вартості.....	149
Тема 16 Фінансування природоохоронної діяльності підприємств.....	155
16.1 Особливості фінансування екологічної сфери.....	155
16.2 Джерела фінансування природоохоронної діяльності підприємств.....	157
16.3 Екологічне оподаткування.....	159
16.4 Страхування екологічних ризиків.....	161
Розділ 6 Інтегральна оцінка стану підприємства та його економічна безпека.....	166
Тема 17 Оцінка фінансово-майнового стану підприємства.....	166
17.1 Поняття фінансово-майнового стану підприємства, мета і завдання його дослідження.....	166
17.2 Методи оцінки фінансово-майнового стану підприємства.....	171
17.3 Оцінка ліквідності та фінансової стійкості підприємства.....	173
17.4 Інтегральна оцінка фінансово-майнового стану підприємства.....	176
Тема 18 Сучасні моделі розвитку підприємства. Реструктуризація і трансформація підприємств.....	181
18.1 Розвиток підприємства та його основні моделі.....	181
18.2 Диверсифікація діяльності підприємства. Механізми реструктуризації і трансформації підприємств.....	184
Тема 19 Економічна безпека підприємства та його антикризова політика.....	190
19.1 Цілі та складові економічної безпеки підприємства.....	190
19.2 Оцінка потенційного банкрутства підприємства та механізми його запобігання.....	191
19.3 Фінансова санація підприємств.....	200
Список рекомендованої літератури.....	206
Предметний покажчик.....	208

ПЕРЕДМОВА

Нині в Україні відбуваються суттєві зміни в діяльності підприємств, пов'язані з реформуванням економіки та удосконаленням ринкових відносин.

Основним принципом управління діяльністю підприємств стає саморегулювання з мінімальною необхідною мірою державного втручання. Діяльність підприємств, яка пов'язана із задоволенням потреб кожної людини, зазнає впливу багатьох факторів і охоплює широкий спектр питань організаційно-технологічних, економічних та фінансових, які потребують повсякденного вирішення. Тому навчальний посібник «Підприємство: економіка і фінанси» розглядає актуальні питання господарювання підприємств з урахуванням сучасного стану економіки та особливостей процесу інтеграції України до Європейського Союзу.

У навчальному посібнику розглянуто методологічні та практичні питання господарської діяльності підприємств з урахуванням організації їх фінансових відносин.

Мета посібника – формування у студентів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття щодо господарсько-фінансової діяльності підприємства, змісту її окремих напрямів та їх взаємозв'язку, системи показників, що їх характеризують.

Навчальний посібник «Підприємство: економіка і фінанси» має визначену логіку побудови і цілком конкретний зміст. Він охоплює такі розділи: економічні засади функціонування підприємства (загальна характеристика та види підприємств, їх структура і організація управління, планування діяльності); ресурсне забезпечення діяльності підприємств (персонал і продуктивність праці, основні виробничі фонди, оборотні кошти, нематеріальні ресурси, інвестиційні ресурси); основи організації фінансів підприємства (сутність та функції фінансів підприємства, фінансові відносини підприємств, структура та вартість капіталу, фінансовий менеджмент); фінанси галузей та корпоративні фінанси; економічні результати господарсько-фінансової діяльності підприємства та інтегральна оцінка стану підприємства. Окремо розглядаються особливості фінансування природоохоронної діяльності підприємств.

В кінці кожної теми наводяться питання для самоконтролю, тести та практичні завдання, які дозволяють перевірити ступінь освоєння отриманих знань і закріпити досліджуваний матеріал. Робота над навчальним посібником повинна поєднуватися з вивченням останніх нормативно-правових актів з розглянутих питань.

Навчальний посібник розрахований на студентів напрямку підготовки 6.030601 «Менеджмент», слухачів курсів післядипломної освіти. Може бути корисним для викладачів, науковців, керівників та фахівців підприємств тощо.

Розділ 1 Економічні засади функціонування підприємства в сучасних умовах

Тема 1 Підприємство як суб'єкт господарювання

2.7. Поняття, цілі та напрямки діяльності підприємств

Розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють економічне, правове та інформаційне середовище функціонування підприємств, зміст їх виробничо-фінансової діяльності.

Сучасне підприємство – це складна відкрита господарська система, яка складається із взаємопов'язаних та взаємозалежних частин (виробництв, цехів, відділів тощо), діяльність яких впливає на кінцевий результат виробництва.

Підприємство – основна первинна ланка виробничої сфери, що виокремлена організаційно та створена з метою виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг).

Кожне підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку з власною назвою та ідентифікаційним кодом, товарний знак (марку) у вигляді певного терміна, символу, малюнка.

Законодавчою основою, що регулює діяльність підприємства, є: Господарський кодекс України, статут підприємства, колективний договір.

Господарський кодекс України визначає види та організаційні форми підприємств, правила їх створення і ліквідації; створює однакові правові умови для діяльності підприємств незалежно від форм власності й системи господарювання; забезпечує самостійність підприємств; фіксує їх права та відповідальність тощо.

Статут має відповідати основним положенням Закону України «Про підприємство». Його затверджують засновники чи власники підприємства, а для державних підприємств – власник майна за участю трудового колективу.

Колективний договір – це угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією (власником або уповноваженим власником) або роботодавцем і найманим працівником. Він укладається щорічно і не може суперечити чинному законодавству України. Колективним договором регулюються виробничі, трудові та економічні відносини трудового колективу (найманого працівника) з адміністрацією (власником) підприємства.

Підприємство – це динамічна гнучка система, яка має притаманні їй властивості, а саме: надійність, результативність, довготривалість, гнучкість, керованість тощо.

Промисловому підприємству притаманна виробничо-технічна, організаційна та економічна єдність.

Виробничо-технічна єдність полягає у наявності завершеного виробничого процесу і технологічного зв'язку структурних підрозділів підприємства.

Організаційна єдність проявляється у наявності сформованого трудового колективу, організаційної структури, апарату управління, єдиної інформаційної бази.

Економічна єдність включає єдність системи обліку та звітності, уніфіковану систему оцінки діяльності підприємства.

Основною функцією підприємства є задоволення потреб споживачів у товарах (роботах, послугах). Воно одночасно виступає у ролі покупця, продуцента та продавця. В його функціонуванні чітко простежується циклічність: виручка від реалізації продукції спрямовується на відшкодування витрат на виробництво, виплату доходів власникам, інвестування прибутку у подальший розвиток виробництва.

Для ефективного господарювання важливим є визначення цілей створення та функціонування підприємства. Головну мету діяльності підприємства називають *місією*. Місією сучасного підприємства вважають виробництво продукції для задоволення потреб ринку та одержання максимально можливого прибутку. На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються загальнофірмові цілі, які повинні бути чітко сформульовані для кожного виду його діяльності.

Кожне підприємство, що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності, які можна виокремити в головні напрямки (рис.1.1).

Визначальним напрямком діяльності кожного підприємства за умов ринкових відносин є *маркетингова діяльність*, яка передбачає комплексне дослідження ринку, рівня конкурентоспроможності, цін на продукцію, вимог покупців, зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Результати вивчення ринку товарів служать вихідною базою для обґрунтування конкретних шляхів удосконалення й розвитку *інноваційної діяльності* підприємства на перспективний період. Інноваційна діяльність охоплює науково-технічні розробки, технологічну й конструкторську підготовку виробництва, запровадження технічних, організаційних та інших нововведень, формування *інвестиційної діяльності* на найближчі роки, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо.

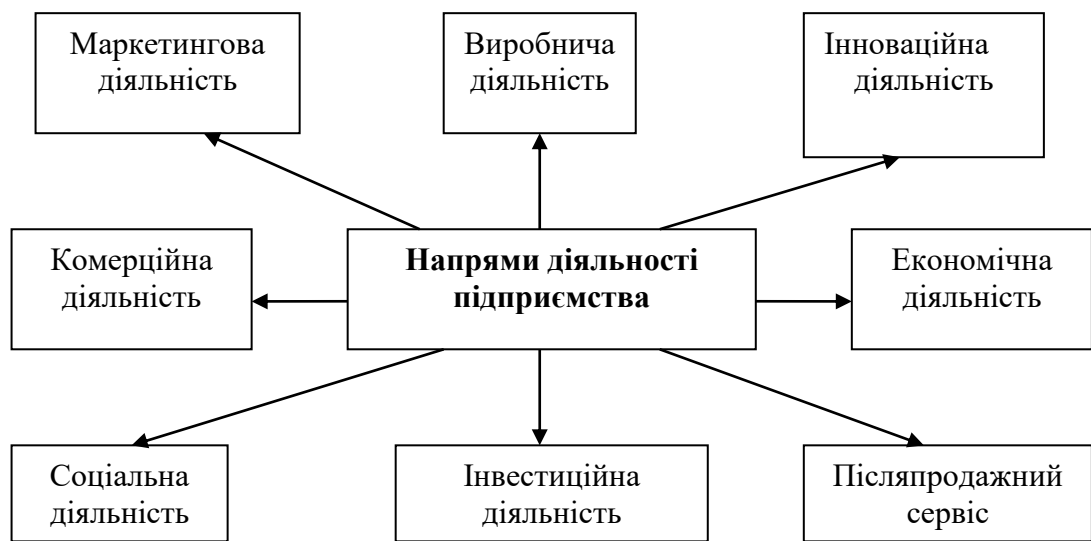


Рисунок 1.1 – Головні напрями діяльності підприємства

Наступним найбільш складним за обсягом і вирішенням організаційно-технічних завдань напрямком є *виробнича діяльність* підприємства, її організація та оперативне регулювання.

Комерційна діяльність охоплює коло питань формування попиту на продукцію підприємства, визначення каналів товарообороту та стимулювання збуту, проведення реклами та заохочення покупців.

Важливим напрямком діяльності підприємства слід вважати *післяпродажний сервіс*, що охоплює пусконаладжувальні роботи, гарантійне технічне обслуговування і ремонт виробів протягом певного терміну, забезпечення необхідними запасними частинами тощо.

Економічна діяльність підприємства належить до інтегрованого напрямку, що охоплює багато конкретних видів діяльності. Зокрема вона включає: стратегічне та поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну та фінансову діяльність тощо. Цей напрямок є визначальним для оцінки й регулювання всіх елементів системи господарювання на підприємстві.

Соціальна діяльність також має велике значення, оскільки вона істотно впливає на ефективність усіх інших напрямків і конкретних видів діяльності (інноваційної, виробничої, комерційної, економічної тощо). Тому ефективне управління персоналом має бути пріоритетним і найважливішим напрямком діяльності кожного підприємства за умов соціально орієнтованої ринкової економіки.

1.2 Зовнішнє середовище функціонування підприємства

Зовнішнє середовище підприємства – це зовнішні стосовно підприємства сили, що діють в його оточенні та впливають на його результативність. Під чинниками зовнішнього середовища розуміють зовнішні загрози та можливості, з якими постійно стикається підприємство.

Зовнішнє середовище поділяється на мікро- та макросередовище. *Мікросередовище* – це середовище прямого впливу на підприємство, яке створюють постачальники, споживачі, конкуренти, посередники, державні органи, фінансові установи тощо. *Макросередовище* – середовище, що опосередковано впливає на підприємство і його мікросередовище. Воно охоплює правове, демографічне, економічне, екологічне, науково-технічне, політичне і міжнародне середовище.

Правове середовище охоплює сукупність правових норм, якими керуються власники та менеджери у своїй діяльності.

У *демографічному середовищі* нині проявляються негативні тенденції, пов'язані з падінням народжуваності, старінням населення, зростанням кількості непрацюючих осіб, що призводить до скорочення трудового потенціалу.

До основних чинників *економічного середовища* належать: темпи та рівень інфляції, коливання валютного курсу, умови банківського кредитування, система оподаткування, зростання чи спад промислового виробництва та інші.

Науково-технічне середовище охоплює наукові дослідження в усіх галузях економіки, науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, створення зразків нової техніки і технологій, їх освоєння та промислове виробництво.

Для сучасного *екологічного середовища* характерні: дефіцит деяких видів сировини, подорожчання енергоносіїв, збільшення рентних платежів за користування надрами, зростання забруднення довкілля, поява нових екологічно небезпечних об'єктів тощо.

Політичне середовище під час системних криз і конфліктів безпосередньо впливає на бізнес: скорочується ділова активність, не надходять інвестиції, зменшуються обсяги виробництва та зовнішньоекономічних операцій. І навпаки, стабільне політичне середовище сприяє розвитку ділової активності, припливу інвестицій, створенню нових підприємств, скороченню безробіття.

До чинників *міжнародного середовища* можна віднести глобалізацію світової економіки, зміни вартості валют на світовому ринку, зростання економічної ролі окремих держав.

З метою формування сприятливого економічного середовища треба розробити й дотримувати також певних етичних норм поведінки суб'єктів господарювання на будь-якому ринку. Вони поряд із загальними етичними

цінностями включають також правила етичної поведінки в бізнесі: вірність слову та послужливість у взаємостосунках, ділова чесність і партнерська надійність, збереження комерційної таємниці. Усе це разом сприяє формуванню іміджу підприємства як партнера, з яким можливе тривале, надійне і взаємовигідне співробітництво.

1.3 Класифікація та організаційно-правові форми підприємств

Для забезпечення ефективного господарювання та кваліфікованого управління підприємствами винятково важливою є повна класифікація підприємств.

Класифікація підприємств – це їх угруповання за певною ознакою (Табл. 1.1).

За метою та характером діяльності переважна більшість підприємств відноситься до комерційних, метою яких є одержання прибутку. До некомерційних належать здебільшого добродійні, освітянські, медичні, наукові та інші організації невинробничої сфери народного господарства.

За формою власності підприємства розподіляються на приватні, колективні, комунальні, державні (у т.ч. казенні). *Приватними* є підприємства, що належать окремим громадянам на правах приватної власності та з правом найму робочої сили. До цього виду відносять також *індивідуальні та сімейні* підприємства, але тільки на особистій праці (праці членів сім'ї). *Колективне* — це таке підприємство, що ґрунтується на власності трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації. *Комунальне* — підприємство, засноване на засадах власності відповідної територіальної громади. *Державними* є підприємства, засновані на державній власності.

За національною належністю капіталу заведено розрізняти підприємства (фірми): *національні* — капітал належить підприємцям своєї країни; *закордонні* — капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль, такі підприємства створюються у формі філій або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження; *змішані* — капітал належить підприємцям двох або кількох країн, їх реєстрація здійснюється в країні одного із засновників такого підприємства, якщо метою створення змішаного підприємства є спільна підприємницька діяльність, то його називають *спільним*.

Найбільш важливою є класифікація підприємств за правовим статусом і формою господарювання. *Одноосібне підприємство* є власністю однієї особи або родини. Воно несе відповідальність за свої зобов'язання всім майном (капіталом). Таке підприємство може бути зареєстроване як самостійне або як філія іншого підприємства. Форму

одноосібних підприємств мають переважно малі за кількістю працівників фірми.

Таблиця 1.1. Класифікація підприємств за певними ознаками

Класифікаційні ознаки	Види підприємств
Мета та характер діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Комерційні • Некомерційні
Форма власності майна	<ul style="list-style-type: none"> • Приватні • Колективні • Комунальні • Державні (в т. ч. казенні)
Національна належність капіталу	<ul style="list-style-type: none"> • Національні • Закордонні • Змішані (спільні)
Правовий статус і форма господарювання	<ul style="list-style-type: none"> • Одноосібні • Кооперативні • Орендні • Господарські товариства
Галузево-функціональний вид діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Промислові • Сільськогосподарські • Будівельні • Транспортні • Торгові • Виробничо-торгові • Торгово-посередницькі • Інноваційно-впроваджувальні • Лізингові • Банківські • Страхові • Туристичні тощо
Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування	<ul style="list-style-type: none"> • Головні (материнські) • Дочірні • Асоційовані • Філії
Розмір за кількістю працівників	<ul style="list-style-type: none"> • Великі (надвеликі) • Середні • Малі (дрібні) • Мікропідприємства

Кооперативні підприємства (кооперативи) — добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності. Характерною їхньою ознакою є особиста участь кожного у спільній діяльності, використання власного або орендованого майна. В економіці України функціонують два основні типи кооперативів: виробничі та споживчі. У перспективі можна очікувати великого поширення кооперативів також і в інших сферах діяльності — науковій, фінансовій, страховій тощо.

У державному секторі економіки однією з форм підприємництва є *орендні підприємства*. Оренда полягає в тимчасовому (на договірних засадах) володінні та користуванні майном, необхідним орендарю для здійснення підприємницької діяльності. Об'єктами оренди можуть бути цілісні майнові комплекси державних підприємств або їх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць), а також окремі одиниці майна.

Відокремлені за цією ознакою *господарські товариства* є об'єднаннями підприємців. У більшості країн з ринковою економікою такі товариства залежно від характеру інтеграції (осіб чи капіталу) та міри відповідальності за зобов'язаннями (повна чи часткова) поділяються на повні, з обмеженою відповідальністю, командитні та акціонерні.

Повне товариство (товариство з повною відповідальністю) — товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями підприємства всім своїм майном. *Товариством з обмеженою відповідальністю* вважається таке, що має статутний фонд, поділений на частини, розмір яких визначається засновницькими документами; учасники цього товариства несуть відповідальність у межах їхнього внеску. *Командитним* є товариство, яке, поряд із членами з повною відповідальністю, включає одного чи більше учасників, відповідальність котрих обмежується особистим внеском у майно такого товариства.

Найбільш розвинутою формою господарських товариств є *акціонерне товариство*. Головним атрибутом такого товариства служить *акція* — цінний папір без встановленого терміну обігу, який свідчить про пайову участь в статутному фонді товариства, підтверджує членство в ньому і право на участь в управлінні ним, дає учаснику товариства право на одержання частки прибутку у вигляді дивідендів та участь у розподілі майна за ліквідації товариства.

Підприємства класифікують також за сферою та видом господарської діяльності. Це пов'язано з тим, що існує суспільний поділ праці, відповідно до якого утворюються промислові, сільськогосподарські, торговельні, будівельні, транспортні, фінансові та інші підприємства.

В Україні згідно з чинним законодавством можуть створюватися два типи об'єднань підприємств та організацій — інституціональні та добровільні.

Діяльність *інституціональних об'єднань* започатковується в директивному порядку міністерствами чи Кабінетом Міністрів України. До них належать виробничі, науково-виробничі, науково-технічні, виробничо-торгівельні об'єднання.

Підприємства мають також право на *добровільних засадах* організувати свою виробничу, наукову, комерційну й інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України.

За умов ринкової економіки, підприємства та інші первинні суб'єкти господарювання можуть створювати різні за принципами й цілями добровільні об'єднання:

Асоціації — найпростіша форма договірною об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-якого з її учасників (членів).

Корпорації — договірні об'єднання суб'єктів господарювання на засаді інтеграції їхніх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Консорціуми — тимчасові статутні об'єднання промислового й банківського капіталу для досягнення загальної мети (наприклад здійснення спільного великого господарського проекту). Учасниками консорціуму можуть бути державні і приватні фірми, а також окремі держави (наприклад Міжнародний консорціум супутникового зв'язку).

Концерни — форма статутних об'єднань підприємств, що характеризується єдністю власності й контролю. Об'єднання відбувається найчастіше за принципом диверсифікації, коли один концерн інтегрує підприємства різних галузей економіки. Після створення концерну суб'єкти господарювання втрачають свою самостійність, підпорядковуючись потужним фінансовим структурам.

Картелі — договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності — регулювання збуту виготовленої продукції.

Синдикати — організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створений спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання. Така форма об'єднання підприємств є характерною для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції;

Трести — монополістичне об'єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність.

Холдинги (холдингові компанії) — інтегроване товариство, що безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання. Завдяки цьому холдингова компанія здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднані у холдингу суб'єкти мають юридичну й господарську самостійність. Проте право вирішення основних питань їхньої діяльності належить холдинговій компанії.

Фінансові групи — об'єднання юридично та економічно самостійних підприємств різних галузей економіки. На відміну від концерну на чолі фінансових груп стають один або кілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств, що входять до складу фінансової групи та координують усі сфери їхньої діяльності.

1.4 Сутність, цілі та методи планування діяльності підприємств

Планування – це процес визначення цілей та вибору оптимального шляху їх досягнення. За допомогою планування визначається сукупність дій персоналу щодо встановлення конкретних завдань, напрямів, пропорцій і темпів розвитку підприємства.

Планування базується на певних методологічних принципах.

Поряд із загальними принципами управління і планування існують і специфічні принципи планування: цільова направленість, системність, безперервність, збалансованість, оптимальність використання ресурсів, адекватність об'єкта та предмета планування.

Найважливішим принципом планування є *вибір та обґрунтування цілей, кінцевої мети, результатів діяльності підприємства*. Чітко визначені кінцеві цілі є вихідним пунктом планування. Виокремлюють п'ять основних цілей (або груп цілей) підприємства:

- господарсько-економічну, зумовлену вимогами забезпечення високої ефективності виробничої системи, випуску суспільно необхідної конкретної продукції;

- науково-технічну, тобто постійне прискорення науково-технічного прогресу, що матеріалізується в постійному поліпшенні продукції та оновленні технічної бази виробництва;

- виробничо-технологічну, що відображає основне функціональне призначення підприємства – випуск певної продукції належної якості;

- соціальну – якомога більш повне забезпечення матеріальних і духовних потреб працівників підприємства;

- екологічну – забезпечення вимоги відтворюваності ресурсів та виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції.

Ефективність і реальність планів значною мірою залежить від ступеня реалізації *принципу системності*, який передбачає, щоб планування охоплювало всі сфери діяльності підприємства, усі зміни та зворотні зв'язки в його системі.

Принцип безперервності означає: підтримування безперервної планової перспективи, формування й періодичну зміну горизонту планування, що залежить від загальних соціально-політичних та економічних передумов, темпів науково-технічного прогресу та ін.

Принцип оптимальності використання застосовуваних ресурсів полягає в тому, що використання ресурсів підприємства має орієнтуватись на потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, запровадження інновацій тощо.

Важливою якісною характеристикою плану є його *збалансованість*, тобто необхідна та достатня кількісна відповідність між взаємозв'язаними розділами і показниками плану. Збалансованість – це визначальна умова обґрунтованості планів, реальності їхнього виконання. Головним її проявом є відповідність між потребами в ресурсах та наявністю таких.

Принцип адекватності передбачає адаптацію системи планування до реальних умов діяльності підприємства шляхом постійного перегляду та застосування поліпшених або принципово нових методів планування.

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяється на стратегічне (перспективне), тактичне (поточне) та оперативне.

Стратегічне планування є довгостроковим плануванням діяльності підприємства, що відображає стратегічні цілі та основні напрямки діяльності з обґрунтуванням ресурсного забезпечення. Стратегічний план розробляється на перспективу від 3-5 та більше років.

Тактичне планування передбачає планування діяльності підприємства на поточний період, як правило, на один рік. Таке планування утворює поточні плани по закупівлях сировини, по виробництву продукції та збуту, по фінансових показниках тощо.

Оперативне планування є деталізацією тактичного планування і вирішує задачі внутрішньовиробничого характеру. Його різновидом є оперативно-календарне планування, тобто календарне погодження виробничого процесу між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

Планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою різних методів. Класифікацію найвідоміших методів планування наведено в табл. 1.2.

Ресурсний метод планування, виділений за ознакою «Вихідна позиція для розробки плану», із урахуванням ринкових умов господарювання та наявних ресурсів може застосовуватись за монопольного становища підприємства або за слабкої конкуренції. З посиленням конкурентної боротьби вихідною позицією, початковим

моментом планування стають *потреби ринку, попит на продукцію (послуги)*. Підприємство самостійно виконує цілепокладання, визначає мету діяльності і формує відповідні плани для її досягнення.

Таблиця 1.2 – Класифікація методів планування діяльності підприємства

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	<ul style="list-style-type: none"> • Ресурсний (за можливостями) • Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	<ul style="list-style-type: none"> • Естраполяційний • Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	<ul style="list-style-type: none"> • Експериментально-статистичний (середніх показників) • Факторний • Нормативний
Узгодженість ресурсів та потреб	<ul style="list-style-type: none"> • Балансовий • Матричний
Варіантність розроблюваних планів	<ul style="list-style-type: none"> • Одноваріантний (інтуїтивний) • Поліваріантний • Економіко-математичної оптимізації
Спосіб виконання розрахункових операцій	<ul style="list-style-type: none"> • Ручний • Механізований • Автоматизований
Форма подання планових показників	<ul style="list-style-type: none"> • Табличний • Лінійно-графічний • Логіко-структурний (сітьовий)

Для визначення ступеня обґрунтованості показників важливим є виокремлення методів планування за методом розрахунку планових завдань.

Дослідно-статистичний (середніх показників) метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин за встановлення планових показників.

Згідно з *факторним методом планування* планові значення показників визначають на підставі розрахунків впливу найважливіших чинників, що обумовлюють зміни цих показників. Факторні розрахунки застосовуються передовсім за планування ефективності виробництва (визначення можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо).

Сутність *нормативного методу планування* полягає в тому, що планові показники розраховуються на підставі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їхніх змін в результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Застосування цього методу на підприємстві потребує створення відповідної нормативної бази.

Суть *балансового методу* полягає у розробці спеціальних таблиць-балансів, в одній частині яких із різним ступенем деталізації показують всі напрямки витрачання ресурсів згідно з потребами, а в другій – джерела надходження цих ресурсів. Під час розробки балансу треба домогтись рівності між цими двома його частинами. Баланси на підприємстві розробляються для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові).

Матричний метод планування є дальшим розвитком балансового методу і полягає в побудові моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

За сучасних умов господарювання на підприємствах треба розробляти не один, а кілька варіантів плану. Показники окремих розділів (найбільш важливих) мають бути оптимізовані за допомогою *економіко-математичного моделювання*, за якого подання планових показників відбувається у вигляді таблиць, рисунків, схем, графіків тощо.

Залежно від рівня планування розрізняють міжцехове і внутрішньо цехове оперативно-виробниче планування; від змісту роботи – календарне планування (складання графіків роботи) і диспетчеризація виробництва (контроль за виконанням завдань). Міжцехове планування забезпечує координацію діяльності між окремими цехами, а внутрішньо цехове – розробку календарних планів виробництва для дільниць, доведення завдань на кожен день і до кожного працівника.

Таким чином, підприємство здійснює процес планування для забезпечення стабільності та ефективності своєї діяльності.

Відсутність системи планування на підприємстві має негативні наслідки, а саме: нерозуміння персоналом мети, до якої прагне організація; короткостроковий характер рішень управлінського персоналу; втрата орієнтації в конкурентному середовищі; здійснення обліку та контролю без аналізу наслідків роботи.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте підприємство як первинну ланку виробничої сфери та юридичну особу.
2. Назвіть множинні цілі діяльності підприємства.
3. Проаналізуйте фактори конкурентного середовища підприємства.
4. За якими ознаками класифікують підприємства?
5. Назвіть соціально-економічні переваги різних форм об'єднань підприємств.
6. У чому полягає сутність та необхідність планування?
7. Проаналізуйте основні види та принципи планування.
8. Охарактеризуйте методи планування окремих показників господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Тести

1. *Ознака, за якою підприємство відносять до групи малих підприємств:*

- 1) чисельність працюючих;
- 2) розмір статутного фонду;
- 3) розмір отримуваного прибутку;
- 4) обсяг діяльності підприємства.

2. *До прямого державного регулювання діяльності підприємств належить:*

- 1) антимонопольне регулювання, контроль якості продукції, контроль за розміщенням та будівництвом підприємств;
- 2) ліцензування діяльності, розміщення державного замовлення на виробництво;
- 3) податкова та кредитна політика держави;
- 4) стимулювання розвитку малих підприємств, створення робочих місць, регулювання цін.

3. *Найбільш централізованим управлінням характеризується таке об'єднання підприємств:*

- 1) корпорація;
- 2) концерн;
- 3) консорціум;
- 4) асоціація.

4. *З метою постійної координації господарської діяльності та без права втручання у виробничу і комерційну діяльність створюється об'єднання підприємств:*

- 1) асоціація;
- 2) холдинг;
- 3) корпорація;
- 4) концерн.

5. *Підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади, це:*

- 1) комунальне підприємство;
- 2) орендне підприємство;
- 3) казенне підприємство;
- 4) спільне підприємство.

6. *Не може бути об'єктом продажу:*

- 1) казенне підприємство;
- 2) комунальне підприємство;
- 3) приватне підприємство;
- 4) спільне підприємство.

7. *Підприємства можуть об'єднуватися в:*

- 1) асоціації, корпорації, консорціуми, концерни;
- 2) асоціації, консорціуми та командитні товариства;
- 3) корпорації, акціонерні товариства, товариства з обмеженою

відповідальністю;

4) корпорації, консорціуми, концерни, спільні підприємства.

8. *Концентрація виробництва означає:*

1) усупільнення виробництва шляхом збільшення розмірів підприємств, зосередження робочої с, засобів виробництва і випуску продукції на все більш великих підприємствах;

2) зосередження діяльності підприємства на виготовленні певної продукції;

3) поєднання в одному виробництві багатьох виробництв;

4) всі відповіді правильні.

9. *Які фактори впливають на формування стратегічних цілей функціонування підприємства?*

1) весь взаємозв'язок економічних, соціальних та політичних умов функціонування підприємства;

2) зміни на ринку діяльності підприємства;

3) зміна власника підприємства.

10. *Сутність стратегічного планування полягає у:*

1) встановленні пріоритетів використання ресурсів для досягнення довгострокових цілей;

2) поглинанні конкурентів;

3) максимізації прибутку підприємства у поточному періоді.

Практичне завдання

Розглянути класифікацію підприємств в цілому. Зробити структурну схему видів підприємств. Зробити висновки.

Тема 2 Економічні основи виробничої діяльності підприємства

2.1 Продукція підприємства та її класифікація

Товар (продукція) — це результат технологічного процесу в матеріальній або іншій формі, призначений для задоволення певної потреби і пропонується на ринку для продажу.

Товар (продукцію) можна класифікувати за рядом ознак: за формою втілення, за метою виробництва, за придатністю, за ступенем готовності.

За формою втілення до продукції належать продукти праці та виробничі послуги.

Продукти праці – вироби (продукти), що мають матеріальну форму та можуть бути виражені в натуральних одиницях (штуках, метрах, тоннах).

Виробничі послуги призначені для відновлення або поліпшення первісних споживчих характеристик раніше створених виробів. Вони

вимірюються переважно у вартісному вимірі.

За метою виробництва продукція поділяється на основну та попутну.

Основною продукцією є ті продукти, одержання яких є основною метою даного виробництва. *Попутна продукція* – це інші продукти, що отримані одночасно з основною продукцією.

За придатністю продукція поділяється на придатну та брак.

Придатна продукція за своїми фізичними, хімічними, механічними та іншими властивостями відповідає міжнародним або національним стандартам чи технічним умовам. Відповідно *брак* – це вироби, що за своїми властивостями, не відповідають стандартам або технічним умовам і до складу продукції не входять.

За ступенем готовності продукція підприємства поділяється на готову продукцію, напівфабрикати та незавершене виробництво.

Готова продукція – це продукція, що пройшла всі стадії технологічного процесу, відповідає стандартам (технічним умовам), прийнята відділом технічного контролю та передана на склад готової продукції.

Напівфабрикати – це продукція окремих виробництв (цехів) підприємства, що потребує подальшої обробки в суміжних виробництвах цього або іншого підприємства.

Незавершене виробництво – продукція, що не пройшла всі технологічні стадії у даному цеху (виробництві) або не прийнята відділом технічного контролю.

Важливу роль у діяльності підприємства відіграють проблеми формування асортименту товарів. *Товарний асортимент* – це сукупність асортиментних груп товарів, що виробляє підприємство.

При формуванні асортиментної політики треба враховувати багато факторів, зокрема: темпи науково-технічного прогресу, зміни у структурі ринкового попиту, фінансові можливості підприємства, виробничі і маркетингові „ноу-хау”, зміни в асортиментній політиці конкурентів.

2.2 Виробнича програма підприємства та методи її розробки

Виробнича програма – це сукупність завдань щодо обсягу виробництва продукції визначеної номенклатури, асортименту та якості на певний календарний період згідно вимог плану продажу.

Підприємства мають завдання щодо обсягу виробництва продукції (послуг) визначеної номенклатури та асортименту, а також належної якості на певний календарний період (місяць, квартал, рік, кілька років).

Номенклатура продукції – це перелік найменувань виробів, випуск яких передбачено планом виробництва продукції.

Асортимент продукції характеризує її склад за різними ознаками:

видами, сортами, типорозмірами, потужністю, продуктивністю, дизайном тощо.

Продукція, яка виготовляється на підприємствах, вимірюється в натуральній та вартісній формах.

Натуральними показниками є фізичні, умовно-натуральні та нормативно-трудова.

Вартісні показники виробничої програми використовуються для підсумкової оцінки продукції (робіт, послуг). До вартісних показників відносяться товарна продукція, валова продукція, реалізована продукція, чиста продукція.

Товарна продукція – це загальна вартість усіх видів готової продукції, напівфабрикатів, робіт промислового характеру, призначених для реалізації на сторону.

Обсяг товарної продукції (ТП) визначають за формулою:

$$ТП = \sum Ni \times Ci + P, \quad (1.1)$$

де N_i – випуск продукції i -го виду в натуральних одиницях;

C_i – ціна підприємства на одиницю виробу i -го виду;

P – вартість робіт і послуг на сторону.

Валова продукція – загальний обсяг продукції (робіт, послуг) у вартісному виразі, яка являє собою кінцевий результат виробничої діяльності підприємства.

Валова продукція включає товарну продукцію, зміну залишків незавершеного виробництва протягом розрахункового періоду, вартість сировини й матеріалів замовника та деякі інші елементи залежно від галузевих особливостей виробничої діяльності підприємства. Валова продукція визначається за формулою:

$$ВП = ТП - (НЗВ_n - НЗВ_k) - (I_n - I_k), \quad (1.2)$$

де $НЗВ_n$; $НЗВ_k$ – вартість залишків незавершеного виробництва відповідно на початок і кінець планового періоду;

I_n , I_k – вартість інструменту для власних потреб відповідно на початок і кінець планового періоду.

Чиста продукція – вартість товарної продукції, з якої виключено матеріальні витрати і сума амортизаційних відрахувань.

Чиста продукція відповідно розраховується за формулою:

$$ЧП = ТП - (M + A), \quad (1.3)$$

де M – матеріальні витрати на виробництво продукції;

A – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період.

За економічним змістом показник чистої продукції відображає створену на підприємстві додану вартість.

Показники валової та чистої продукції використовуються лише у плановій та аналітичній роботі і не входять до фінансової звітності підприємства.

При плануванні виробничої програми підприємство повинно враховувати: дані про роботу у звітному періоді; прогноз потреби у продукції кожного виду; наявність договорів на виробництво і поставку продукції; ринкові ціни на ті види продукції, що випускає підприємство; наявність державного замовлення на виготовлення продукції тощо.

Таким чином, сформований портфель замовлень на випуск продукції складається з таких груп: продукція на замовлення споживачів та на державне замовлення, якщо воно є; продукція, випущена для продажу на ринку; продукція для задоволення внутрішніх потреб підприємства.

Кожна галузь має свій перелік показників виробничої програми. Виробнича програма обчислюється на рік, за кварталами (з відображенням сезонної нерівномірності споживання послуг) і на короткі періоди часу – місяць, декада.

Виробнича програма має формуватися з урахуванням ресурсів підприємства. Оптимальна виробнича програма повинна відповідати структурі ресурсів підприємства та забезпечувати його ефективну діяльність.

Ступінь задоволення ринкового попиту на продукцію характеризує не обсяг її виробництва, а обсяг реалізації. Тому найбільш поширеним вартісним показником обсягу продукції є показник реалізованої продукції.

Реалізована продукція – це товарна продукція, що відвантажена споживачам і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства у звітному періоді.

Реалізована продукція обчислюється за формулою:

$$PP = TP + (Г_n - Г_k) + (B_{нп} - B_{нк}), \quad (1.4)$$

де $Г_n, Г_k$ - залишки нереалізованої продукції відповідно на початок і кінець планового року;

$B_{нп}, B_{нк}$ – залишки продукції, за яку термін оплати не настав і продукція на відповідальному зберіганні у покупців відповідно на початок і на кінець планового року.

2.3 Виробнича потужність підприємства

Виробнича потужність – характеристика устаткування підприємства, яка визначає максимально можливий річний обсяг випуску продукції (надання послуг, виконання робіт), визначеної номенклатури, асортименту та якості за певний період часу.

Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції. Якщо підприємство випускає кілька видів різної продукції, то виробнича потужність визначається окремо для кожного виду виробів.

Одиниці виміру виробничої потужності підприємств застосовують залежно від характеру виробництва та галузевої підпорядкованості. Виробнича потужність визначається в тих самих одиницях виміру, в яких планується та здійснюється облік продукції (робіт, послуг).

Виробничу потужність вимірюють в натуральних або умовно натуральних вимірниках за видами продукції (послуг).

Існують три види потужності підприємства:

1. проектна;
2. поточна (фактично досягнута);
3. резервна.

Проектна виробнича потужність – це потужність підприємства, яка визначається в процесі проектування, реконструкції діючого або будівництва нового підприємства.

Поточна виробнича потужність – це потужність підприємства, яка визначається періодично в залежності від умов виробництва (номенклатури і структури трудомісткості продукції) або перевищенням проектних показників.

Резервна виробнича потужність – це виробнича потужність, яка використовується під час пікових навантажень для надійного забезпечення енергоресурсами на період виконання аварійних робіт.

Виробнича потужність підприємства встановлюється на основі потужності провідних підрозділів основного виробництва з урахуванням заходів для ліквідації вузьких місць.

Величина виробничої потужності підприємства формується під впливом: номенклатури; асортименту; якості продукції, що виготовляється; кількості встановленого устаткування; розміру і складу виробничих площ; можливого фонду часу роботи устаткування та використання площ протягом року; прогресивних техніко-економічних норм продуктивності й використання устаткування, зняття продукції з виробничих площ; нормативів тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, що виробляється.

На підприємстві обчислюють:

- вхідну (на початок року) виробничу потужність,

- вихідну (на кінець року) виробничу потужність,
- середньорічну потужність підприємства.

Виробнича потужність підприємства розраховується за формулами:

- виробнича потужність підприємства на початок року ($ВП_{п.р.}$):

$$ВП_{п.р.} = ВП_{к.п.р.} \quad (1.5)$$

де $ВП_{к.п.р.}$ – виробнича потужність на кінець попереднього року.

- виробнича потужність підприємства на кінець року ($ВП_{к.р.}$):

$$ВП_{к.р.} = ВП_{п.р.} + ВП_{н.} - ВП_{в.}, \quad (1.6)$$

де $ВП_{п.р.}$ – виробнича потужність підприємства на початок року;
 $ВП_{н.}$ – виробнича потужність підприємства, що надійшла за рік;
 $ВП_{в.}$ – виробнича потужність підприємства, що вибула за рік.

Для розрахунків виробничої потужності підприємства береться максимально можливий річний фонд часу (кількість годин) роботи устаткування. На підприємствах з безперервним процесом виробництва таким максимально можливим фондом часу роботи устаткування є календарний фонд за мінусом часу, необхідного для проведення ремонтів і технологічних зупинок устаткування.

При розрахунках виробничої потужності враховується усе діюче та недіюче устаткування цехів.

Визначення виробничої потужності підприємства завершується складанням балансу, що відбиває зміни її величини протягом розрахункового періоду і характеризує вихідну потужність.

Для докорінного поліпшення рівня використання наявних потужностей для переважної більшості підприємств потрібно подолати спад виробництва, стабілізувати й поступово нарощувати обсяги виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг тощо.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте методи вимірювання продукції (робіт, послуг), що виробляє та реалізує підприємство.
2. За якими ознаками класифікують товари?
3. Які фактори треба враховувати при формуванні товарної політики підприємства?
4. Що розуміють під виробничою програмою підприємства?
5. Визначте поняття та види виробничої потужності підприємства.
6. Проаналізуйте фактори, які впливають на формування виробничої потужності.
7. Охарактеризуйте методичні принципи розрахунку виробничої потужності підприємства.

Тести

1. Валова продукція підприємства характеризує:

- 1) весь обсяг виробленої продукції з урахуванням приросту незавершеного

виробництва та залишків напівфабрикатів;

- 2) товарну продукцію усіх підрозділів підприємства;
- 3) весь обсяг виробленої продукції, готової до реалізації;
- 4) чисту продукцію, збільшену на обсяги матеріальних витрат.

2. Товарна та чиста продукція є показниками:

- 1) вартісними;
- 2) якісними;
- 3) натуральними;
- 4) трудовими.

3. Що характеризує чиста продукція підприємства?

- 1) додаткову вартість, що створена на підприємстві;
- 2) додаткову вартість, що створена на основному виробництві;
- 3) вартість сировини та матеріалів, що використані при створенні продукції;
- 4) валову продукцію, зменшену на обсяги внутрішньозаводського обороту.

4. Виробнича програма підприємства визначає:

- 1) плановий обсяг випуску продукції, її номенклатуру, кількість та якість виробництва;
- 2) плановий обсяг випуску продукції, необхідні виробничі потужності та матеріальні ресурси;
- 3) планову виробничу потужність та планову потребу у матеріальних ресурсах;
- 4) річні обсяги випуску продукції та необхідних ресурсів.

5. Основним критерієм оптимізації виробничої програми підприємства у сучасних умовах є:

- 1) підпорядкованість стратегічній меті діяльності підприємства;
- 2) відповідність виробничим потужностям підприємства;
- 3) відповідність структурі попиту на продукцію;
- 4) оптимізація податкових платежів підприємства.

6. Необхідний обсяг, виробництва та реалізації продукції, що розраховується при плануванні виробничої програми, дозволяє:

- 1) отримати певний цільовий прибуток у плановому періоді;
- 2) повністю виконати зобов'язання перед споживачами продукції;
- 3) отримати можливий прибуток підприємства;
- 4) повністю розрахуватися по зобов'язаннях перед контрагентами.

7. Виробнича потужність підприємства характеризує:

- 1) максимально можливий обсяг випуску продукції при повному використанні виробничого обладнання;
- 2) наявне діюче виробниче обладнання всіх виробничих підрозділів;
- 3) запланований обсяг виробництва продукції;
- 4) кількість виробленої за певний час продукції.

8. У розрахунках виробничих потужностей враховується :

- 1) власне та орендоване діюче обладнання;

- 2) весь парк наявного обладнання;
- 3) власне діюче обладнання;
- 4) обладнання основного виробництва.

9. Які фактори, що впливають на ефективність використання виробничих потужностей, можна віднести до регульованих підприємством :

- 1) асортимент та серійність випуску продукції;
- 2) темпи науково-технічного прогресу;
- 3) конкурентне середовище підприємства;
- 4) податкова політика держави.

10. Середньорічна потужність підприємства на плановий період розраховується:

- 1) як потужність па кінець звітного періоду, відкоригована не тільки на приріст, зменшення потужності, але і строки її введення (вибуття);
- 2) як потужність на кінець звітного періоду, скоригована на приріст потужності в поточному періоді і зменшення потужності за рахунок вибуття;
- 3) як середньоарифметичне із вхідної і вихідної потужності;
- 4) всі відповіді правильні.

11. Вхідна виробнича потужність підприємства характеризує:

- 1) виробничу потужність на початок року;
- 2) виробничу потужність основного виробництва;
- 3) виробничу потужність основного цеху;
- 4) середньорічну виробничу потужність.

Практичні завдання

1. На дільниці працюють 25 верстатів. Трудомісткість обробки одиниці продукції – 0,3 години. Підприємство працює у 2 зміни, тривалість зміни – 7 годин. Корисний фонд робочого часу за рік – 260 робочих днів. Коефіцієнт використання робочого часу працівниками – 0,93.

Визначити виробничу потужність дільниці.

2. На дільниці працюють 15 верстатів. Продуктивність одного верстата – 1,5 виробу за годину. Підприємство працює у 2 зміни, тривалість зміни – 7 годин. За рік враховується 260 робочих днів. Коефіцієнт використання робочого часу працівниками – 0,9. Коефіцієнт використання виробничої потужності – 0,87.

Визначити виробничу потужність дільниці та обсяг випуску продукції за рік.

3. У мехнічному цеху працює 15 верстатів, на яких виробляється набір деталей А, Б, В у кількісному співвідношенні 40%, 35%, 25%. Прогресивна трудомісткість деталі А-1 год, Б – 0,5 год, В – 2,5 год. Фонд часу корисної роботи обладнання – 250 днів. Підприємство працює у 2 зміни. Тривалість зміни – 8 од. Визначити виробничу потужність обладнання в деталь-комплекті та у фізичних виробках.

Розділ 2 Ресурсне забезпечення діяльності підприємства

Тема 3 Ресурсний потенціал підприємства

3.1 Сутність і характеристика економічних ресурсів і ресурсного потенціалу підприємства

Поняття “фактор виробництва” походить від латинського “*factor*”, але земля і засоби виробництва самі не мають фізичної продуктивності.

Ресурси від франц. *Ressource* – цінність, запас, джерело засобів.

Економічні ресурси – це всі речові чинники виробництва, які використовують для виготовлення товарів і послуг.

Економічні ресурси поділяються на відтворювані та невідтворювані.

Відтворювані створюються та відновлюються природою (грунт, водні басейни тощо) та суспільством (засоби виробництва, наука, інформація). До *невідтворюваних ресурсів* належать корисні копалини, які використовуються як сировина.

Ще одним варіантом класифікації ресурсів є їх поділ на:

- природні ресурси;
- трудові ресурси;
- інвестиційні (грошові) ресурси;
- наукові ресурси;
- інформаційні ресурси.

Ресурсний потенціал визначається на рівні підприємства. Він являє собою сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також здатність робітників підприємства ефективно використовувати вище перелічені ресурси для виконання місії підприємства, досягнення його поточних та стратегічних цілей.

Економічні можливості підприємства не можуть визначатися тільки наявністю перелічених ресурсів, на підприємстві обов’язково мають бути кадри робітників, які здатні забезпечити їх ефективне використання.

Склад ресурсного потенціалу підприємства наведено у табл. 2.1.

До основних критеріїв, що характеризують ресурсний потенціал підприємства належать:

- реальні можливості підприємства в той чи іншій сфері діяльності (включаючи і нереалізовані можливості);
- обсяг залучених і підготовлених до використання у виробництві ресурсів;
- здатність працівників використовувати ресурси та вміння розпоряджатися ними;
- форма підприємництва та відповідна організаційна структура підприємства.

Таблиця 2.1 – Склад ресурсного потенціалу [2]

Види ресурсів	Характеристика видів ресурсів
Матеріальні ресурси	Ресурси в натурально-речовинній формі, які використовуються у виробничій (господарчій) діяльності підприємства. До їх складу входять основні фонди та частка оборотних фондів
Основні фонди	Матеріально-речовинні цінності підприємства, які використовуються або призначені як засоби праці
Нематеріальні ресурси	Об'єкти промислової та інтелектуальної власності, здатні приносити користь тривалий час: абл. , ноу-хау, база знань, база даних, патент, винахід та аб.
Трудові ресурси	Кількість робітників, зайнятих на підприємстві, та тих, хто входить до його складу за основною та допоміжною діяльністю.
Фінансові ресурси	Сукупність грошових прибутків та надходжень, які знаходяться в розпорядженні підприємства для виконання фінансових обов'язків, здійснення витрат на відтворення підприємства та для стимулювання робітників

Основні фонди включають будівлі, технічні споруди, обладнання, транспортні засоби та ін.

Частина оборотних фондів входить до складу матеріальних ресурсів. Це є малоцінні та швидкозношувані предмети, пакувальний матеріал, паливо, електроенергія тощо.

Фінансові ресурси є головним видом ресурсів для створення та діяльності підприємства, що забезпечують процес виробництва та є основною умовою безперервності процесу виробництва. Підприємства, маючи достатню наявність основних фондів та кадрів, іноді не здатні працювати, тому що не мають необхідної суми фінансових ресурсів.

3.2 Класифікація ресурсів як активів підприємства

Активи – це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою отримання прибутку.

Класифікація активів підприємства за різними ознаками наведена на рис. 2.1.

За формою функціонування активів виділяють:

- *матеріальні активи*, що характеризують активи підприємства, котрі мають матеріальну форму. Це основні засоби, незавершені

капітальні вкладення, устаткування, виробничі запаси сировини та матеріалів, запаси малоцінних та швидкозношуваних предметів (МШП), обсяг незавершеного виробництва, інші види матеріальних активів;

- *нематеріальні активи*, що характеризують активи підприємства, які не мають матеріальної форми, але приймають участь в господарській діяльності та приносять прибуток. До них відносяться придбання підприємством прав користування окремими природними ресурсами, патентні права на використання винаходів, “ноу-хау” тощо;

- *фінансові активи*, які характеризують різні фінансові інструменти, що належать підприємству або знаходяться в його володінні. Це грошові активи в національній та іноземній валюті, дебіторська заборгованість, короткострокові та довгострокові фінансові вкладення.

У залежності від участі в господарському процесі та швидкості обороту активів виділяють:

- *оборотні (поточні) активи*, які характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточну виробничо-комерційну (операційну) діяльність та повністю використовуються впродовж одного виробничо-комерційного циклу. До них відносять: виробничі запаси сировини та напівфабрикатів, запаси МШП, обсяг незавершеного виробництва, запаси готової продукції, дебіторську заборгованість, грошові активи в національній і іноземній валюті, короткострокові фінансові вкладення, витрати майбутніх періодів;

- *необоротні активи*, які характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, котрі багаторазово використовуються в процесі господарської діяльності та переносять на продукцію свою вартість поступово. До них належать основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення, устаткування, довгострокові фінансові вкладення, інші види необоротних активів.

За характером обслуговування окремих видів діяльності виділяють:

- *операційні активи* – це сукупність майнових цінностей, які використовуються у виробничо-комерційній (операційній) діяльності підприємства з метою отримання операційного прибутку. До складу операційних активів відносять: виробничі основні засоби, нематеріальні активи, які обслуговують операційний процес, оборотні операційні активи за виключенням короткострокових фінансових вкладень;

- *інвестиційні активи*, що характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, пов’язаних із здійсненням його інвестиційної діяльності. До них належать незавершені капітальні вкладення, устаткування, довго- та короткострокові фінансові вкладення.

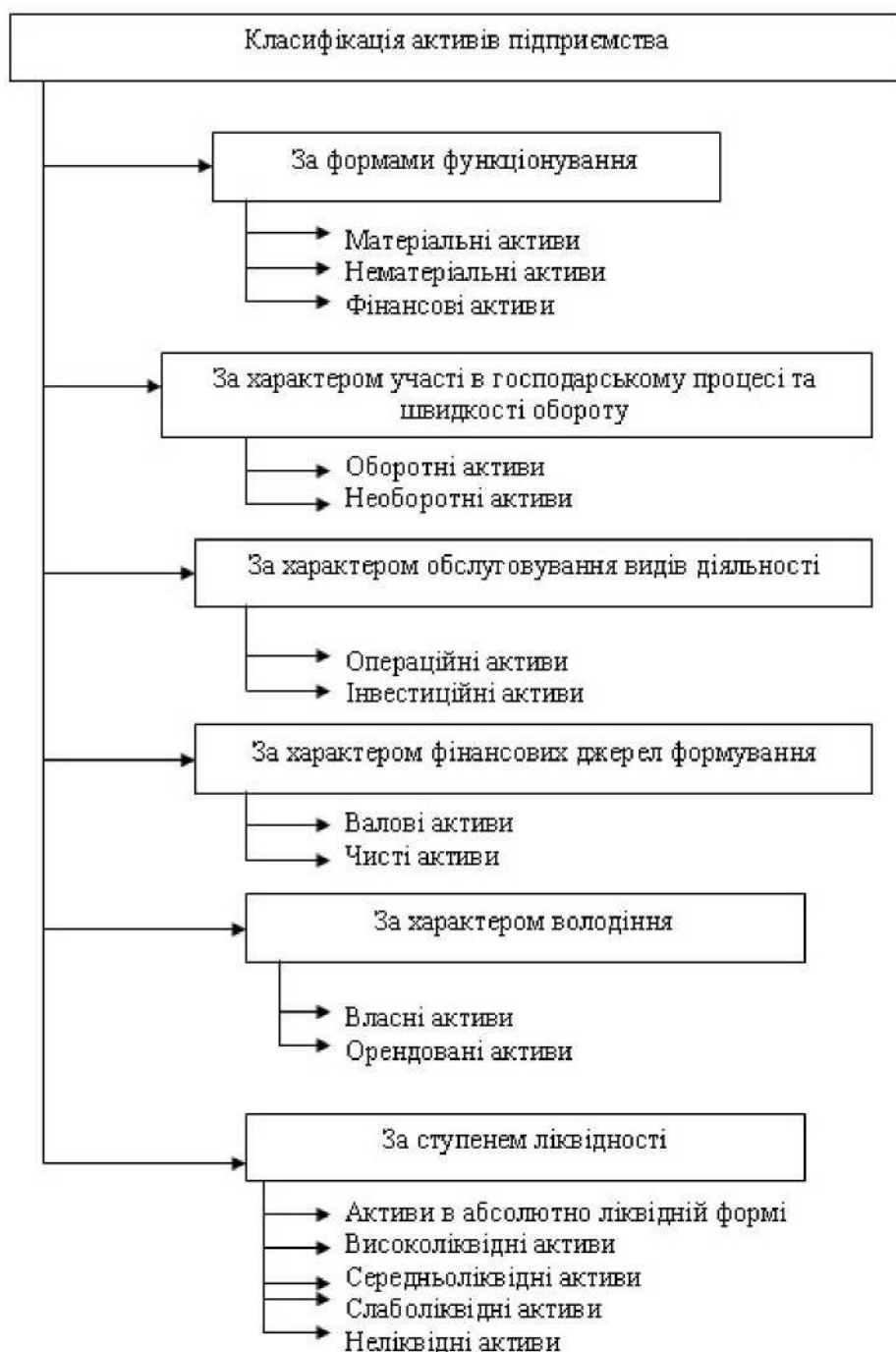


Рисунок 2.1 – Класифікація активів підприємства

За характером фінансових джерел формування активів виділяють:

- *валові активи* – це сукупність активів (майнових цінностей), які сформовані за рахунок власного і позикового капіталу підприємства;
- *чисті активи*, які характеризують вартісну сукупність майнових цінностей підприємства, сформованих за рахунок його власного капіталу.

У залежності від характеру володіння активами виділяють:

- *власні активи*;

- *активи, взяті в оренду (лізинг).*

За ступенем ліквідності активи поділяють на:

- *активи в абсолютно ліквідній формі* – це активи, які не потребують реалізації, тобто грошові активи в національній і іноземній валюті;

- *високоліквідні активи* – це активи, які можуть бути швидко конвертовані в грошову форму (як правило, на термін до одного місяця) без втрат своєї поточної ринкової вартості з метою своєчасного забезпечення платежів за поточними фінансовими зобов'язаннями. До них відносять короткострокові фінансові вкладення та короткострокову дебіторську заборгованість;

- *середньоліквідні активи* – це всі форми дебіторської заборгованості, крім короткострокової та безнадійної, запаси готової продукції для реалізації;

- *слабколіквідні активи* – це активи, які можуть бути конвертовані в грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості лише впродовж значного періоду часу (від півроку і вище). Це запаси сировини, напівфабрикатів, запаси МШП, основні засоби, незавершені капітальні вкладення, устаткування, довгострокові фінансові вкладення;

- *неліквідні активи* – такі види активів, які самостійно не можуть бути реалізовані: безнадійна дебіторська заборгованість, витрати майбутніх періодів, збитки поточних та минулих років [2].

Для задоволення потреб кредиторів інформація балансу класифікується таким чином, щоб наочно відобразити платоспроможність підприємства. Фінансовий стан підприємства в значній мірі залежить від доцільності та ефективності вкладення фінансових ресурсів в активи.

3.3 Ефективність використання ресурсного потенціалу

Ефектом називають корисний результат від діяльності підприємства та від використання ним ресурсів. Основними двома показниками господарчої діяльності, які називають ефектом, є обсяг виручки від реалізації та прибуток (доход).

Розрізняють економічний та соціальний ефект.

До показників економічного ефекту підприємства належать товарообіг, валовий доход, прибуток, прискорення оборотності оборотних коштів тощо.

Соціальний ефект підприємства полягає у тих результатах діяльності, які безпосередньо забезпечують формування необхідного способу життя.

Для визначення ефективності економічних ресурсів використовують поняття «економічна ефективність».

Економічна ефективність обчислюється шляхом порівняння економічного ефекту з витратами на його отримання. При цьому можуть бути використаними два види показників:

1. Прямий показник економічної ефективності – співвідношення результату діяльності та витрат.

2. Зворотній показник економічної ефективності – співвідношення витрат та результату діяльності

Прямі показники характеризують величину економічного ефекту, отриманого на одиницю витрат, тобто віддачу витрат (фондовіддача, ресурсовіддача тощо).

Другий вид показників відображає величину витрат, необхідних для отримання одиниці економічного ефекту, тобто витратомісткість (фондомісткість товарообігу, фондомісткість продукції, що виробляється, ресурсомісткість та ін.)

Показники ефективності використання ресурсного потенціалу в цілому та його окремих складових частин широко використовуються для оцінки ефективності функціонування будь-якого підприємства, ефективності його господарчої діяльності, ефективності комерційної діяльності та ін. [2].

Ефективність використання ресурсів підприємства також характеризують такі показники, як:

- ресурсовіддача усіх ресурсів;
- ресурсовіддача господарчих ресурсів;
- рентабельність усіх ресурсів.

Ресурсовіддача всіх видів ресурсів ($R_{вр}$) розраховується за формулою:

$$R_{вр} = Д / (ОФ_{сер} + ОбК_{сер} + ФОП), \quad (2.1)$$

де Д – доход підприємства;

ОФ_{сер} – середньорічна вартість основних фондів;

ОбК_{сер} – середня величина оборотних коштів за рік;

ФОП – фонд оплати праці.

Ресурсовіддача господарчих ресурсів ($R_{вг}$) розраховується за формулою:

$$R_{вг} = Д / (ОФ_{сер} + ОбК_{сер}) \quad (2.2)$$

Рентабельність усіх ресурсів (R_p) розраховується за формулою:

$$R_p = П / (ОФ_{сер} + ОбК_{сер} + ФОП), \quad (2.3)$$

де П – прибуток підприємства.

Контрольні питання

1. Що розуміють під економічними ресурсами та економічним

- потенціалом підприємства?
2. За якими критеріями класифікують економічні ресурси та економічний потенціал?
 3. Надайте характеристику видам ресурсів підприємства.
 4. За якими ознаками класифікують активи підприємства?
 5. Чим відрізняються показники економічного ефекту та економічної ефективності?
 6. Проаналізуйте показники ефективності використання ресурсів підприємства.

Тести

1. Всі речові чинники виробництва, які використовують для виготовлення товарів і послуг, - це:

- 1) засоби виробництва;
- 2) предмети праці;
- 3) економічні ресурси;
- 4) правильної відповіді немає.

2. Сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, включаючи здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства, - це:

- 1) ресурсний потенціал підприємства;
- 2) фактор виробництва;
- 3) економічний ефект.

3. Активи, які характеризують різні фінансові інструменти, котрі належать підприємству або знаходяться в його володінні:

- 1) матеріальні активи;
- 2) нематеріальні активи;
- 3) фінансові активи.

4. Активи, які характеризують вартісну сукупність майнових цінностей підприємства, сформованих за рахунок його власного капітал:

- 1) валові активи;
- 2) чисті активи;
- 3) фінансові активи.

5. Активи, які можуть бути конвертовані в грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості лише впродовж значного періоду часу:

- 1) високоліквідні;
- 2) середньо ліквідні;
- 3) слабколіквідні;
- 4) неліквідні.

6. Види активів, які самостійно не можуть бути реалізовані:

- 1) високоліквідні;
- 2) середньоліквідні;

3) слабколіквідні;

4) неліквідні.

7. *Корисний результат від діяльності підприємства та від використання ним ресурсів:*

1) ефективність;

2) ефект;

3) економічна ефективність;

4) соціальний ефект.

Тема 4 Трудові ресурси підприємства

4.1. Поняття, класифікація і структура персоналу і трудових ресурсів

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує безпосередня залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємств та організацій даної країни.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) факторів. Вплив останніх конкретизується в таких параметрах макроекономічного характеру: кількість працездатного населення, його загальноосвітній рівень, пропонування робочої с. Рівень зайнятості, потенційний резерв робочої с.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності.

Для характеристики всієї сукупності працівників підприємства також застосовуються терміни — персонал, кадри, трудовий колектив.

Персонал підприємства — це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної діяльності.

Окрім постійних працівників, у діяльності підприємства можуть брати участь інші працездатні особи на підставі тимчасового трудового договору (контракту).

Усіх працівників підприємства підрозділяють на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. Зокрема у промисловості до першої групи – *промислово-виробничого персоналу* – відносять працівників основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів та лабораторій, заводоуправління, складів, охорони. До групи *непромислового персоналу*

входять працівники структур, які хоч і перебувають на балансі підприємства, але не зв'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва: житлово-комунальне господарство, дитячі садки, навчальні заклади, амбулаторії тощо.

Такий розподіл персоналу підприємства на дві групи необхідний для розрахунків заробітної плати, узгодження трудових показників з вимірниками результатів виробничої діяльності (за визначення продуктивності праці береться, як правило, чисельність тільки промислово-виробничого персоналу).

Згідно з характером функцій, що виконуються, персонал підприємства поділяється на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці, робітники.

Керівники – це працівники, що займають посади керівників підприємств та їхніх структурних підрозділів. До них належать директори, начальники, завідувачі, керуючі, майстри на підприємствах, у структурних одиницях та підрозділах; головні спеціалісти (головний бухгалтер, головний інженер, головний механік тощо), а також заступники перелічених керівників.

Спеціалістами вважаються працівники, що виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи, інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники, адміністратори, юрисконсульти, соціологи тощо.

До службовців належать працівники, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування (тобто виконують суто технічну роботу), зокрема – діловоди, обліковці, архіваріуси, агенти, креслярі, секретарі-друкарки тощо.

Робітники – це персонал безпосередньо зайнятий у процесі створення матеріальних цінностей, а також зайнятий ремонтом, переміщенням вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг тощо.

Важливим напрямом класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями та спеціальностями.

Професія – це вид трудової діяльності, здійснювання якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок.

Спеціальність – це більш-менш вузький різновид трудової діяльності в межах професії.

Класифікація працівників за кваліфікаційним рівнем базується на їхніх можливостях виконувати роботи відповідної складності.

Кваліфікація – це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій визначеної складності.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на тій чи іншій посаді.

Вирізняють спеціалістів найвищої кваліфікації (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом), спеціалістів середньої кваліфікації (працівники із середньою спеціальною освітою та певним практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники, що займають відповідні посади, наприклад, інженерні та економічні, але не мають спеціальної освіти).

Управління трудовими ресурсами, забезпечення їхнього ефективного використання потребує обов'язкового формування системи оцінки трудового потенціалу підприємства. Для цього слід відрізнити явочну, облікову та середньооблікову чисельність працівників підприємства.

Явочна чисельність включає всіх працівників, що з'явся на роботу.

Облікова чисельність включає всіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, котрих прийнято на роботу терміном на один і більше днів незалежно від того, перебувають вони на роботі, знаходяться у відпустках, відрядженнях, на лікарняному листку тощо.

Середньооблікова чисельність працівників за певний період визначається як сума середньомісячної чисельності, поділена на кількість місяців у розрахунковому періоді. Різниця між обліковою та явочною чисельністю характеризує резерв (в основному робітників), що має використовуватись для заміни тих, хто не виходять на роботу з поважних причин.

4.2. Ефективність і продуктивність праці

Ефективність праці визначає поняття ефективності як співвідношення між результативністю праці та економічністю виробничих витрат.

Якість праці, як характеристика ефективності, розглядається з точки зору двох критеріїв: результативності витрат і економічності витрат.

Під результативністю витрат розуміється ступень досягнення заданої цілі, а саме забезпечення конкурентоспроможності продукції високої якості за всією сукупністю споживацьких властивостей.

Економічність витрат визначається інтенсивністю праці та продуктивністю використання речових ресурсів.

Інтенсивність праці — це ступень її напруженості в процесі виробництва, яка вимірюється витратами фізичної та нервової енергії людини в одиницю часу. Інтенсивність праці залежить від застосованої технології, використання можливостей виробництва і відношення людини до праці. Вона прямо впливає на продуктивне використання природних, матеріальних та технічних ресурсів.

Продуктивність праці — це ефективність доцільної діяльності

людей у сфері матеріального виробництва, яка визначається кількістю продукції, виробленої в одиницю часу або кількістю часу, витраченим на виробництво одиниці продукції.

Вимірювання продуктивності праці здійснюється шляхом порівняння результатів праці у вигляді обсягів виробленої продукції (робіт, послуг) із витратами праці (середньооблікова чисельність робітників).

Рівень продуктивності вимірюється двома показниками- абл. това та трудомісткістю.

Виробіток (продуктивність праці) визначає кількість продукції в натуральному, умовно-натуральному або грошовому абл. , виробленої в одиницю робочого часу або такої, що приходить на одного середньооблікового робітника або робочого на місяць, квартал, рік. Чим вищою є величина цього показника, тим вищою є продуктивність праці, тому він називається прямим показником продуктивності праці.

Трудомісткість – обернений до виробітку показник, що визначає витрати робочого часу на одиницю виробленої продукції.

Отже, виробіток виражає ріст продуктивності праці через збільшення обсягу продукції в одиницю часу; трудомісткість характеризує економію праці, затраченої на випуск одиниці продукції.

Існують три методи вимірювання продуктивності праці залежно від способів визначення обсягів виробництва: натуральний (в т, кг, одиницях), вартісний (в грошовому вираженні), трудовий (у людино/годинах).

Фактори підвищення продуктивності та ефективності праці бувають науково- технологічні, організаційні, структурні та соціальні. Вони у свою чергу, поєднуються в наступні групи: трудові, природні, матеріальні, технологічні та фінансові.

На підвищення ефективності праці суттєво впливають не тільки фактори ефективності праці, але й резерви росту ефективності праці.

Резерви росту продуктивності та ефективності праці на підприємствах поділяються на екстенсивні та інтенсивні.

Резерви екстенсивного росту:

- покращення використання фонду робочого часу;
- залучення в обіг невикористаних матеріалів та енергії;
- підвищення ефективності використання обладнання та інших технічних засобів;

- освоєння невикористаних природних ресурсів;

- залучання додаткових фінансових коштів (кредит, акціонування та ін.).

Резерви інтенсивного росту:

- зниження витрат праці на одиницю продукції;

- зниження витрат матеріалів та енергії на одиницю продукції;

- збільшення обсягу продукції з одиниці використаних природних

ресурсів;

- економне витрачання та вигідне вкладення фінансових коштів.

4.3 Економічна сутність, системи і форми оплати праці робітників підприємства

Заробітна плата – це частина національного доходу, призначена для задоволення особистих потреб працівників, що видається в грошовій формі відповідно до кількості та якості витраченої праці.

Основна заробітна плата включає мінімальний розмір оплати праці за умовою відпрацювання необхідної кількості робочого часу.

Додаткова заробітна плата містить різні види доплат, надбавок та компенсацій за диференційовані умови праці та кваліфікацію робітника. До неї належать: доплати за несприятливі та шкідливі умови праці; надбавки за сумісництво професій та виконання додаткових обов'язків; доплата за роботу в нічну зміну; надбавки за вчені ступені та звання, почесні звання, встановлені державою; персональні надбавки керівникам та спеціалістам за кваліфікацію; оплата понаднормових годин, робота у вихідні та святкові дні тощо.

Уся заробітна плата працівників поділяється на номінальну та реальну.

Номінальна заробітна плата — це сума коштів, отриманих працівником за його роботу впродовж розрахункового періоду (день, рік, місяць).

Реальна заробітна плата — це кількість товарів та послуг, що можна придбати на номінальну заробітну плату.

Організація оплати праці на підприємстві передбачає:

- визначення форм та систем оплати праці працівників підприємства;
- розробку системи посадових окладів службовців та спеціалістів;
- розробку критеріїв і визначення розмірів доплат за окремі досягнення працівників та спеціалістів фірми;
- обґрунтування показників та системи преміювання співробітників.

Оплата праці кожного робітника незалежно від виду діяльності та форми власності підприємства визначається його особистим внеском з урахуванням кінцевих результатів роботи підприємства, регулюється податками, але максимальними розмірами не обмежується. Однак кожному працівникові має бути гарантований *мінімальний розмір заробітної плати*, нижче від якого за законодавством йому не мають права нараховувати платню. Тому в організації оплати праці підприємству рідко надається повна самостійність. Часто оплата праці регулюється і контролюється компетентними державними органами, що виражається у встановленні обов'язкового загального мінімуму заробітної плати та її

індексації, тобто з прив'язкою до темпів зростання цін.

Основним документом, що регулює організацію оплати праці, є Закон України «Про оплату праці», згідно з яким визначаються основні положення оплати праці, розмір та особливості нарахування мінімальної заробітної плати. Крім державних, існують й інші обмеження у питаннях оплати праці, що обумовлюються в колективних договорах.

Оплата праці заснована на використанні тарифної системи та форм і систем заробітної плати.

Тарифна система становить сукупність нормативів, за допомогою яких здійснюється регулювання заробітної плати різних категорій робітників. Складними елементами тарифної системи є тарифні ставки, кваліфікаційні розряди, посадові оклади, кваліфікаційні категорії, характеристики (довідники).

Тарифна ставка визначає абсолютний розмір оплати праці різноманітних груп робітників за одиницю робочого часу, вираженого у вартісній формі. Залежно від обраної одиниці вимірювання робочого часу встановлюються годинні, денні та місячні тарифні ставки. Тарифна ставка є основною нормативною величиною, що визначає розмір оплати праці всіх категорій працівників. Вона враховує умови та інтенсивність праці робітників у даній галузі, а також значення самої галузі в народному господарстві.

Тарифні сітки використовуються для врахування в оплаті кваліфікації праці, тобто визначення співвідношень в оплаті праці робітників різної кваліфікації. Тарифна сітка являє собою сукупність тарифних розрядів, що характеризують ступінь складності, важливості та відповідальності робіт, а також тарифних коефіцієнтів, що відповідають кожному розряду. Тарифний коефіцієнт показує, у скільки разів тарифна ставка відповідного розряду перевищує тарифну ставку 1 розряду:

$$k_i = \frac{T_i}{T_1}, \quad (2.4)$$

де k_i — тарифний коефіцієнт;

T_i, T_1 — тарифна ставка розряду відповідно i -го та першого.

Тарифно-кваліфікаційний довідник містить сукупність вказівок, що визначають обсяг професійних знань та трудових навичок, котрі повинен мати робітник певного розряду та професії. Він дає змогу враховувати рівень кваліфікації робітника, ступінь складності та точності виконуваних робіт.

Нині існує дві форми оплати праці працівників підприємства: погодинна та відрядна.

Зарплата при *погодинній формі оплати праці* визначається, виходячи із фактично відпрацьованого працівником часу:

$$ЗП_{\text{погод}} = t_{\text{ф}} C_{\text{год}}, \quad (2.5)$$

де: $t_{\text{ф}}$ — фактично відпрацьований працівником час за певний період, год;

$C_{\text{год}}$ — тарифна ставка за 1 год відпрацьованого часу.

$$C_{\text{год}} = \frac{C_{\text{міс}} ЗП_{\text{мін}}}{M_{\text{ф.р}}}, \quad (2.6)$$

де $C_{\text{міс}}$ — місячна тарифна ставка працівника, що визначається за тарифно-кваліфікаційними довідниками;

$ЗП_{\text{мін}}$ — мінімально гарантований розмір заробітної плати для даної категорії працівників у певній галузі народного господарства;

$M_{\text{ф.р}}$ — місячний фонд робочого часу працівників.

$$M_{\text{ф.р}} = D_{\text{р.м}} t_{\text{р}}, \quad (2.7)$$

де $D_{\text{р.м}}$ — кількість робочих днів у місяці;

$t_{\text{р}}$ — тривалість робочого дня, год.

Погодинна оплата праці має дві системи: *просту погодинну*, що залежить тільки від окладу та фактично відпрацьованого часу, та *погодинно-преміальну*, що дає змогу виплачувати працівникам, які досягли певних кількісних або якісних показників, премії та доплати.

Погодинно-преміальна заробітна плата визначається так:

$$ЗП_{\text{погод.пр}} = C_{\text{год}} t_{\text{ф}} + \sum_{i=1}^n D_i + \sum_{j=1}^m P_j, \quad (2.8)$$

де $\sum_{i=1}^n D_i$ — система доплат працівникові за i -ті досягнення;

n — кількість доплат;

$\sum_{j=1}^m P_j$ — система премій за j -ті досягнення;

m — кількість досягнень, за які надаються премії.

Застосування такої системи оплати потребує відповідної кваліфікації працівників, використання обґрунтованих норм обслуговування, нормативів чисельності та нормативних завдань, максимального врахування показників роботи працівника для обґрунтованої виплати премій та доплат.

При *відрядній формі оплати праці* заробіток нараховується на кожен одиницю виготовленої продукції за визначеними відрядними розцінками:

$$ЗП_{\text{від}} = C_{\text{від}} Q \quad (2.9)$$

де $C_{\text{від}}$ — відрядна розцінка на виготовлення одиниці продукції;

Q — кількість виготовленої за певний час продукції.

Відрядна розцінка визначається виходячи з тарифної ставки, що відповідає даному розряду робіт та встановленій нормі виробітку:

$$C_{\text{від}} = C_{\text{зод}} H_t, \quad (2.10)$$

де H_t — норма виробітку на одиницю продукції, год.

Відрядна форма оплати праці може застосовуватись за необхідності збільшення обсягів виробництва на даному робочому місці, кількісних показників виробітку, що відображають витрати праці і можливості застосування їх з достатньою точністю.

Залежно від урахування виробітку та застосованих видів додаткового заохочення існують такі системи відрядної заробітної плати:

1. *Пряма відрядна*, коли оплата нараховується тільки за кількість виготовленої продукції за відрядними розцінками. Вона стимулює зацікавленість робітників у підвищенні продуктивності праці, але мало зацікавляє їх у якості продукції, що випускається, та досягненні високих загальних показників фірми.

2. *Побічно-відрядна*, коли розмір заробітку працівника ставиться у пряму залежність від результатів праці інших робітників, яких він обслуговує (наладчиків, настроювачів, ремонтних робітників, помічників майстрів та ін).

3. *Відрядно-преміальна*, коли працівник, крім основного заробітку за прямими відрядними розцінками, додатково отримує премію за досягнення певних кількісних та якісних показників:

$$ЗП_{\text{від.пр}} = C_{\text{від}} Q + \sum_{i=1}^n D_i + \sum_{j=1}^m P_j \quad (2.11)$$

4. *Відрядно-прогресивна*, що дозволяє працю робітника в межах норми оплачувати за прямими відрядними розцінками, а при виробітку понад цих норм — за підвищеними:

$$ЗП_{\text{від.прог}} = C_{\text{від}} Q + C'_{\text{від}} Q', \quad (2.12)$$

де $C'_{\text{від}}$ — підвищені відрядні розцінки;

Q' — кількість продукції, випущеної понаднормове.

5. *Акордно-відрядна* дає змогу встановити розцінку на весь обсяг робіт, а не на окрему операцію.

Відрядна оплата праці залежно від застосування видів відрядних розцінок може бути як колективною, так і індивідуальною. При колективній формі оплати праці застосовуються колективні розцінки, які розраховуються, в основному, на весь обсяг робіт або на весь колектив

робітників (бригаду, ланку), що виготовляють певний різновид продукції. При індивідуальній формі оплати праці використовуються індивідуальні відрядні розцінки на окремого робітника даного розряду.

Крім погодинної та відрядної форм оплати праці, існує *система посадових окладів*. Вона застосовується для керівників, спеціалістів та службовців.

Посадовий оклад — це абсолютний розмір заробітної плати, що встановлюється відповідно до посади і може коливатися в межах мінімальних та максимальних значень.

Контрольні питання

1. Чим відрізняється термін «трудові ресурси» від термінів «кадри» та «персонал»?
2. На які групи розподіляються спеціалісти підприємства в залежності від результатів їх праці?
3. Чим відрізняється ефективність праці від ефективізації праці?
4. Що розуміють під продуктивністю праці?
5. Охарактеризуйте фактори підвищення продуктивності та ефективності праці, а також резерви їх зростання.
6. Чим відрізняється номінальна та реальна заробітна плата?
7. Проаналізуйте форми та системи заробітної плати.

Тести

1. Систему оплати праці можна назвати ефективною, за інших рівних умов, якщо:

- 1) продуктивність праці зростає більшими темпами ніж середня заробітна плата;
- 2) витрати на оплату праці зростають меншими темпами ніж обсяг діяльності;
- 3) продуктивність праці зростає меншими темпами ніж середня заробітна;
- 4) всі відповіді правильні.

2. Ефективність використання трудових ресурсів на підприємстві можна оцінити за допомогою показника:

- 1) продуктивності праці;
- 2) фондоозброєності праці;
- 3) трудомісткості праці;
- 4) рентабельності виробництва.

3. Трудові ресурси – це:

- 1) частина населення певного регіону, яка має необхідний рівень професійної підготовки та знаходиться у відповідному віці;
- 2) населення, яке безпосередньо зайняте у виробництві;
- 3) все населення регіону;
- 4) Населення певного рівня професійної підготовки.

4. Яку систему оплати праці доцільно використовувати на підприємстві, якщо праця робітників на ньому не піддається нормуванню, а керівництво підприємства прагне створити робітникам мотиви для якісного виконання ними своїх обов'язків?

- 1) погодинно-преміальну;
- 2) просту погодинну;
- 3) пряму відрядну;
- 4) Відрядно-преміальну або відрядно-прогресивну.

5. За якої системи оплати праці розцінка встановлюється не на кожну операцію окремо, а на весь обсяг роботи?

- 1) акордної;
- 2) колективної системи оплати;
- 3) погодинно-перміальної;
- 4) прямої відрядної.

6. Систему оплати праці можна назвати ефективною, за інших рівних умов, якщо:

- 1) продуктивність праці зростає більшими темпами ніж середня заробітна плата;
- 2) витрати на оплату праці зростають меншими темпами ніж обсяг діяльності;
- 3) витрати на оплату праці зростають більшими темпами ніж обсяг діяльності;
- 4) система оплати праці відповідає державно-встановленим нормативам.

7. За якої системи оплати праці заробіток робітника визначається тарифною ставкою встановленого розряду і кількістю відпрацьованого часу?

- 1) при простій погодинній;
- 2) при акордній;
- 3) при колективній;
- 4) при відрядно-прогресивній.

8. Основою для нарахування фактичної заробітної плати є:

- 1) фактична наявна чисельність працюючих;
- 2) планова наявна чисельність працюючих;
- 3) середньоспискова чисельність працюючих;
- 4) середньоспискова чисельність з урахуванням плинності кадрів.

9. Тарифна система формується на основі:

- 1) тарифних ставок робітників 1-го розряду;
- 2) міжкваліфікаційного співвідношення тарифних ставок;
- 3) норм витрат праці та тарифних ставок;
- 4) кожного з зазначених пунктів.

10. Продуктивність праці визначається у:

- 1) натуральних, вартісних і трудових показниках;
- 2) натуральних і вартісних показниках;

- 3) вартісних і трудових показниках;
- 4) немає правильної відповіді.

Практичні завдання

1. Визначити планову чисельність працюючих на підприємстві на рік за такими даними: базова спискова чисельність робітників у зміну складає 27 осіб. Чисельність інших категорій працюючих (ІТР, службовці, охорони, учнів) становила 3 осіб. Підприємство працює у дві зміни.

Фонд часу роботи одного середньоспискового робітника за рік – 240 днів (визначається за балансом робочого часу середньоспискового робітника, скорегованого на середній коефіцієнт використання норм виробітку по підприємству).

2. Скласти загальний баланс робочого часу у людино-днях за такими даними:

- середньоспискова чисельність працюючих – 180 осіб;
- склад календарного фонду одного працюючого (вихідних – 52, святкових – 10, відпусток – 16, неявок через хворобу, з дозвілу адміністрації – 8).

Визначити фактично відпрацьований робочий час (людино –години), якщо із середньоспискової чисельності 20 осіб працює 0,5 робочого дня, 10 – на годину менше. Фактична тривалість робочого дня 8 один при шестиденному робочому тижні.

3. На підприємстві продуктивність праці робітників зростає на 7%, а їх питома вага у чисельності персоналу зростає з 45 до 50%.

Визначити, на скільки відсотків зростає продуктивність праці робітників у плановому періоді на підприємстві.

4. Втрати робочого часу на підприємстві у звітному році склали 11%, у плановому році із застосуванням ряду організаційних заходів вони мають скоротитися до 6%. Визначити зростання продуктивності праці у плановому періоді.

Тема 5 Основні засоби підприємства

5.1 Сутність, класифікація та показники використання основних засобів

Основний капітал характеризує матеріальну базу, технічний рівень виробництва. У фінансовій літературі поняття «необоротні активи» і «основний капітал» тотожні. Основний капітал включає основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції та ін.

Основні засоби – це матеріальні активи, які використовуються у виробничій діяльності підприємства понад один рік з початку введення їх в експлуатацію, вартість яких поступово зменшується в процесі їх зносу.

Основні засоби підприємства включають основні виробничі і основні невиробничі засоби.

Виробничі основні засоби – це частина основних засобів, яка бере участь в процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму. Вартість основних виробничих засобів переноситься на вироблений продукт поступово, частинами, у міру використання. Оновлюються основні виробничі кошти за допомогою капітальних інвестицій.

Невиробничі основні засоби – це житлові будинки та інші об'єкти соціально-культурного та побутового призначення, які не використовуються в господарській діяльності і перебувають на балансі підприємства.

На відміну від виробничих основних засобів невиробничі основні засоби не беруть участі в процесі виробництва і не переносять свою вартість на вироблений продукт.

Основні виробничі засоби з урахуванням специфіки їх виробничого призначення поділяються на такі групи:

- А. Будівлі і споруди
- Б. Передавальні пристрої
- В. Машини та обладнання, в тому числі:
 - робочі машини і обладнання;
 - вимірювальні і регулюючі прилади;
 - лабораторне обладнання;
 - обчислювальна техніка;
 - транспортні засоби.
- Г. Виробничий і господарський інвентар.
- Д. Інші основні засоби.

Для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за такими групами:

- 1. Основні засоби.
 - 1.1. Земельні ділянки.

- 1.2. Капітальні витрати на поліпшення земель.
- 1.3. Будівлі, споруди, передавальні пристрої.
- 1.4. Машини та обладнання.
- 1.5. Транспортні засоби.
- 1.6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі).
- 1.7. Робочий і продуктовий худобу.
- 1.8. Багаторічні насадження.
- 1.9. Інші основні засоби.
2. Інші необоротні матеріальні активи.
- 2.1. Бібліотечні фонди.
- 2.2. Малоцінних необоротних матеріальних активів.
- 2.3. Часу (не титульні) споруди.
- 2.4. Природні ресурси.
- 2.5. Інвентарна тара.
- 2.6. Предмети прокату.
- 2.7. Інші необоротні матеріальні активи.

Структура основних виробничих засобів відрізняється в різних галузях економіки. Так, в промисловості частина будівель у загальній вартості основних виробничих засобів найбільша в легкій і харчовій промисловості (близько 40%); споруд – у паливній промисловості (17%); передавальних пристроїв – в електроенергетиці (32%); обладнання та робочих машин на підприємствах машинобудівного комплексу (45%).

На структуру основних виробничих засобів підприємств впливають такі чинники: рівень автоматизації і механізації; рівень спеціалізації і кооперування; кліматичні і географічні умови розміщення підприємств.

Кожен з цих факторів впливає на структуру виробничих засобів. Поліпшення структури основних засобів може здійснюватися шляхом: оновлення та модернізації устаткування; ефективного використання виробничих приміщень; встановлення на вільних площах додаткового обладнання; ліквідації малоефективного і зайвого устаткування.

Показники ефективності використання основних засобів та їх характеристика представлені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Показники забезпечення, стану та ефективності використання основних засобів

Показники	Формула розрахунку	Характеристика
1. Показники забезпечення основними засобами		
Фондомісткість	$\Phi_{\text{б}}/V_{\text{п}}$	Характеризує забезпеченість підприємства основними засобами
Фондоозброєність	$\Phi_{\text{б}}/Ч$	Показує величину основних засобів на одного виробника

Кінець таблиці 2.2

	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів підприємства	Φ_3/M	Відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства
2. Показники стану основних виробничих засобів (ОВЗ)			
	Коефіцієнт зносу ОВЗ	$З_0 / \Phi_6$	Показує ступінь зносу основних виробничих засобів
	Коефіцієнт придатності ОВЗ	$1 - K_3$	Відображає частину основних засобів, придатну для експлуатації
	Коефіцієнт оновлення ОВЗ	$\Phi_в / \Phi_6$	Показує частку введених нових ОВЗ у загальній вартості основних засобів
	Коефіцієнт вибуття ОВЗ	$\Phi_у / \Phi_6$	Характеризує інтенсивність вибуття ОВЗ
	Коефіцієнт приросту ОВЗ	$(\Phi_в - \Phi_у) / \Phi_6$	Відображає ступінь збільшення ОВЗ у звітному періоді
3. Показники ефективності використання ОВЗ			
	Фондовіддача	$В_п / \Phi_6$	Показує ефективність використання ОВЗ. Відображає суму виробленої продукції на 1 грн. ОВЗ
	Рентабельність ОВЗ	$П_з / \Phi_6 \times 100\%$	Визначає ступінь використання ОВЗ

Умовні позначення до таблиці 2.2:

- Фб - балансова вартість основних виробничих засобів;
- Вп - вартість виробленої продукції;
- Фз - залишкова вартість основних виробничих засобів;
- М - вартість майна підприємства;
- Зо - сума зносу основних виробничих фондів;
- Ч - середньооблікова чисельність працівників;
- Фу - вартість уведених основних виробничих засобів;
- Фв - вартість виведених основних виробничих засобів;
- Кз - коефіцієнт зносу основних виробничих засобів;
- Пз - загальний прибуток підприємства.

5.2 Види оцінки вартості основних засобів

Існують наступні види грошової оцінки основних засобів: первісна, відновлювальна, справедлива, ліквідаційна та залишкова вартість.

Первісна вартість основних засобів - це історична (фактична) вартість основних засобів, витрачених для їх придбання.

Відновлювальна вартість - це вартість відновлення основних засобів в сучасних умовах і діючих цінах (сучасна вартість придбання).

Справедлива вартість - сума, за якою здійснюється обмін активу або оплачуються зобов'язання в результаті операції між зацікавленими та незалежними сторонами:

- для землі та будівель - ринкова вартість;
- для машин і устаткування - ринкова вартість. При відсутності даних - відновна вартість за вирахуванням суми зносу на дату оцінки;
- для інших активів - відновна вартість.

Ліквідаційна вартість - сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з їх продажем (ліквідацією).

Залишкова вартість - вартість основних засобів на певну дату з урахуванням зносу. Визначається у вигляді різниці між первісною вартістю активів і величиною їх зносу.

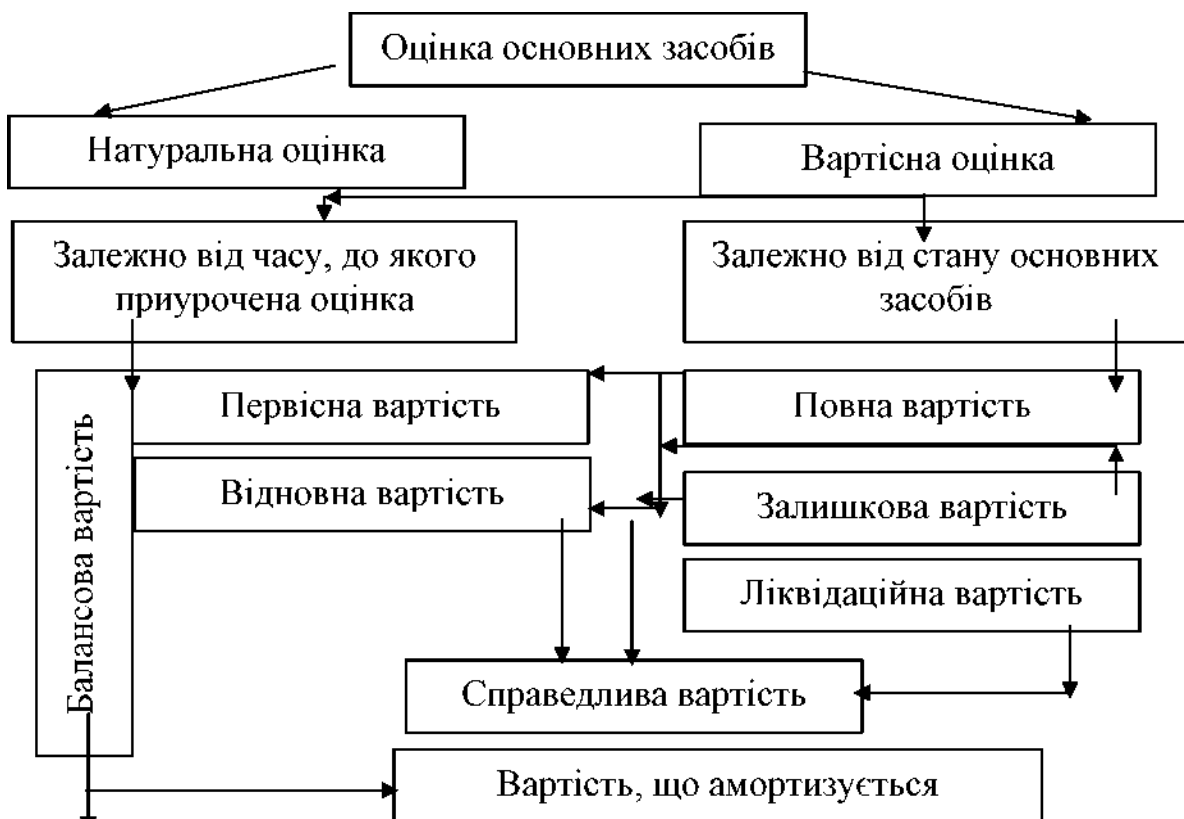


Рисунок 2.2 - Види оцінки вартості основних засобів

Балансова вартість групи основних засобів на початок розрахункового року (BB_{03}) визначається за формулою:

$$BB_{03} = BB_0 + V_{ноф} + V_{кр} + V_{рек} - V_в - AB, \quad (2.13)$$

де $BВ_0$ - балансова вартість групи основних засобів на початок року, що передував звітному;

$В_{ноф}$ - витрати на придбання нових основних засобів;

$В_{кр}$ - вартість здійснення капітального ремонту основних засобів;

$В_{рек}$ - витрати на реконструкцію виробничих приміщень і модернізацію устаткування;

$В_в$ - вартість виведених з експлуатації основних засобів протягом року, що передував звітному;

$АВ$ - сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у році, що передував звітному.

Середньорічна вартість ($В_{ср.оф.}$) - середньозважена повна вартість основних засобів за рік розраховується за формулою:

$$В_{ср.оф.} = ПВ_{п.р.} + ПВ_{в.оф.} * \kappa / 12 - ПВ_{виб.оф.} * (12 - \kappa) / 12, \quad (2.14)$$

де $ПВ_{п.р.}$ - повна вартість основних засобів на початок року;

$ПВ_{в.оф.}$ - повна вартість основних засобів, що надійшли у розрахунковому році;

$ПВ_{виб.оф.}$ - повна вартість основних засобів, що вибули з експлуатації у розрахунковому році.

5.3 Знос та амортизація основних засобів

Існує два види зносу основних засобів - фізичний і моральний (рис.2.3).

Фізичний знос - це постійна втрата основними засобами споживної вартості в процесі експлуатації, тобто виключно матеріальний знос їх окремих елементів.

До факторів, що впливає на фізичний знос, відносяться: особливості технологічного процесу; інтенсивність і умови використання основних засобів; якість обслуговування основних засобів; кваліфікація працівників і їх відношення до основних засобів в процесі роботи.

Розрізняють повний і частковий знос основних засобів.

При повному зносі проводиться повна заміна зношених основних засобів шляхом капітального будівництва або придбання нових основних засобів.

Частковий знос компенсується капітальним ремонтом основних засобів.



Рисунок 2.3 - Види зносу основних засобів

Моральний знос - це знос основних засобів, при якому економічно доцільно провести заміну діючих основних засобів ще до їх фізичного зносу, внаслідок створення нових більш прогресивних і економічно ефективних машин та обладнання з підвищеною продуктивністю.

Наслідки морального зносу можна усунути модернізацією устаткування; реконструкцією; скороченням термінів використання основних фондів; підвищенням інтенсивності експлуатації.

Сума нарахованого зносу характеризує стан основних виробничих засобів.

Знос в грошовому вираженні являє собою амортизацію.

Амортизація - це процес поступового перенесення вартості основних виробничих засобів і нематеріальних активів (з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення) на вироблений з їх допомогою продукт відповідно до встановлених норм амортизаційних відрахувань.

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється при його зарахування на баланс і призупиняється на період його виводу з експлуатації (для реконструкції, модернізації, консервації і т.ін.).

Амортизація основних засобів провадиться до досягнення залишкової вартості об'єкта його ліквідаційної вартості.

Амортизаційні відрахування включаються до складу валових витрат, які використовуються для обчислення оподаткованого прибутку.

За рахунок амортизаційних відрахувань фінансуються витрати:

1) на придбання основних засобів, нематеріальних активів для власного виробничого використання, в тому числі на самостійне виготовлення основних засобів для власних виробничих потреб (включаючи витрати на виплату заробітної плати працівникам, зайнятих виготовленням основних засобів);

2) на здійснення всіх видів ремонту, реконструкцію, модернізацію та ін. Способів поліпшення основних засобів.

Розмір амортизаційних відрахувань залежить від балансової вартості основних засобів і норм відрахувань, а також методів нарахування амортизації.

Існують наступні основні методи нарахування амортизації:

1. *Лінійний*, заснований на прямолінійно-пропорційному способі нарахування зносу амортизованих основних засобів. При цьому методи річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується на розрахунковий термін експлуатації об'єкта основних засобів.

2. *Суми чисел років (кумулятивний)*, згідно з яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишся до кінця очікуваного терміну використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

3. *Виробничий*, заснований на розрахунку суми зносу окремих видів основних фондів у розрахунку на одиницю продукції і його множенні на обсяг випуску продукції в окремих періодах.

4. *Залишку, що знижується* (зазвичай подвоєного залишку, що знижується), який заснований на використанні норм амортизації (або подвоєних норм амортизації) по відношенню не до первісної, а до залишкової вартості основних засобів.

Розглянемо приклади нарахування амортизації різними методами.

1) Лінійний метод нарахування амортизації:

Вихідні дані: Первісна вартість автомобіля складає 10000 грн, ліквідаційна вартість за прогнозами складе 1000 грн. Строк корисного використання - 5 років.

Амортизаційні відрахування обчислюємо за формулою:

$$A_v = \frac{P_v - L_v}{T}, \quad (2.15)$$

де A_v - амортизаційні відрахування;

P_v - первісна вартість;

L_v - ліквідаційна вартість;

T - розрахунковий термін експлуатації.

Протягом усіх п'яти років амортизаційні відрахування однакові; накопичений знос збільшується рівномірно; залишкова вартість рівномірно зменшується поки не досягне оціночної ліквідаційної вартості.

Таблиця 2.3 - Нарахування амортизації методом прямолінійного списання (грн.)

Рік	Первісна вартість	Річна сума амортизації	Накопичена амортизація (знос)	Залишок ва вартість (балансова)
Дата придбання	10000	-	-	10000
Кінець першого року	10000	1800	1800	8200
Кінець другого року	10000	1800	3600	6400
Кінець третього року	10000	1800	5400	4600
Кінець четвертого року	10000	1800	7200	2800
Кінець п'ятого року	10000	1800	9000	1000

2) Виробничий метод:

$$A_v = V\phi - \frac{P_v - L_v}{B_z}, \quad (2.16)$$

де $V\phi$ – фактичний обсяг виробництва;

B_z – загальний розрахунковий обсяг виробництва.

Приклад: Автомобіль має такі показники пробігу: 1 рік - 20000 км; 2 рік - 30000 км; 3 рік - 10000 км; 4 рік - 20000 км; 5 рік - 10000 км.

Таблиця 2.4 - Нарахування амортизації виробничим методом (грн.)

Рік	Первісна вартість	Км	Річна сума амортизації	Накопичена амортизація	Залишкова вартість
Дата придбання	10000	-	-	-	10000
Кінець першого року	10000	20000	2000	2000	8000
Кінець другого року	10000	30000	3000	5000	5000
Кінець третього року	10000	10000	1000	6000	4000
Кінець четвертого року	10000	20000	2000	8000	2000
Кінець п'ятого року	10000	10000	1000	9000	1000

3) Метод суми чисел років (кумулятивний):

$$Aв = \frac{T - P}{S} (Пв - Лв), \quad (2.17)$$

де P – рік експлуатації;

S – сума чисел років.

$$S = \frac{(n+1) \times n}{2} = \frac{(5+1) \times 5}{2} = 15 \quad (2.18)$$

При цьому методі найбільша сума амортизації нараховується за перший рік; по роках сума амортизації зменшується; накопичений знос збільшується незначно; залишкова вартість щороку зменшується на суму амортизації до тих пір, поки вона не досягне ліквідаційної вартості.

Таблиця 2.5 - Нарахування амортизації методом суми чисел років (грн.)

Рік	Первісна вартість	Річна сума амортизації	Накопичена амортизація (знос)	Залишкова вартість (балансова)
Дата придбання	10000	-	-	10000
Кінець першого року	10000	$(5/15 \times 9000) = 3000$	3 000	7000
Кінець другого року	10000	$(4/15 \times 9000) = 2400$	5400	4600
Кінець третього року	10000	$(3/15 \times 9000) = 1800$	7200	2800
Кінець четвертого року	10000	$(2/15 \times 9000) = 1200$	8400	1600
Кінець п'ятого року	10000	$(1/15 \times 9000) = 600$	9000	1000

4) Метод подвоєного залишку, що знижується:

$$Aв = 2 * На * Вб, \quad (2.19)$$

де На – норма амортизації;

Вб – балансова вартість основних засобів.

Таблиця 2.6 - Нарахування амортизації методом подвоєного залишку, що знижується (грн.)

Рік	Первісна вартість	Річна сума амортизації	Накопичена амортизація (знос)	Залишкова вартість (балансова)
Дата придбання	10000	-	-	10000
Кінець першого року	10000	$(40\% \times 10000) = 4000$	4000	6000
Кінець другого року	10000	$(40\% \times 6000) = 2400$	6400	6600
Кінець третього року	10000	$(40\% \times 3600) = 1440$	7840	2160

Кінець таблиці 2.6

Кінець четвертого року	10000	$(40\% \times 2160) = 864$	8704	1296
Кінець п'ятого року	10000	296	9000	1000

Амортизація не нараховується на :

- споруди благоустрою та житлові будинки;
- бібліотечні та архівні фонди;
- автомобільні дороги загального використання.

Відповідно до Податкового кодексу України суми амортизаційних відрахувань входять до складу витрат, що зменшують оподатковуваний прибуток. Вони не підлягають вилученню до бюджету, а також не можуть бути базою для нарахування будь-яких податків і зборів. Нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику для складання фінансової звітності, і може переглядатися в разі необхідності (наприклад, отримання економічних вигод від використання іншого методу).

5.4 Джерела фінансування капітальних вкладень підприємств

Існують дві форми відтворення основних засобів підприємств: просте і розширене.

Просте відтворення, коли витрати на відшкодування зносу основних засобів відповідають за величиною нарахованої амортизації.

Розширене відтворення, коли витрати на відшкодування зносу основних засобів перевищують суму нарахованої амортизації.

Витрати капіталу на відтворення основних засобів мають довгостроковий характер і здійснюються у вигляді довгострокових інвестицій (капітальних вкладень) на нове будівництво, на розширення реконструкцію виробництва, на технічне переозброєння і на підтримку потужностей діючих підприємств.

Для ефективної діяльності підприємств велике значення має вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень. Фінансування капітальних вкладень здійснюється за рахунок власних, позикових і залучених коштів. Питання про вибір джерел фінансування капітальних вкладень підприємства залежить від багатьох факторів: від оподаткування доходів підприємства, темпів зростання реалізації товарної продукції та їхньої стабільності, структури активів підприємства, стану ринків капіталів, рівня управління фінансовими ресурсами підприємства, процентної політики комерційних банків та ін.

Джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути: власні

фінансові ресурси; позикові фінансові ресурси; кошти, отримані від продажу цінних паперів; кошти державного бюджету та місцевих бюджетів; кошти іноземних інвесторів; інші джерела.

Власні фінансові ресурси включають внески засновників підприємства, амортизаційні відрахування, прибуток, резервні фонди та ін.

Сума амортизаційних відрахувань, що спрямовується на капітальні вкладення, залежить від балансової вартості основних засобів, норми амортизаційних відрахувань, структури основних виробничих засобів.

Сума прибутку, який використовується на капітальні вкладення, залежить від розміру прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

При господарському способі ведення капітального будівництва у підприємства утворюються специфічні джерела фінансування, що мобілізуються в процесі будівництва. До них відносяться: мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві, планові накопичення від виконання будівельно-монтажних робіт господарським способом та економія від зниження їх собівартості.

Мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві є джерелом фінансування капітальних вкладень, коли в процесі будівництва скорочується потреба в оборотних коштах на плановий період. Оборотні кошти потрібні будівництвам для створення запасів устаткування, придбання матеріалів, формування незавершеного виробництва, для витрат майбутніх періодів. Протягом планового періоду може статися приріст або зниження стійкої кредиторської заборгованості, до складу якої входять: заборгованість підрядним організаціям та постачальникам, строк оплати якої не настав, нормальна перехідна заборгованість робітникам і службовцям по заробітній платі, резерв для майбутніх платежів. Приріст такої заборгованості означає зменшення потреби в коштах для фінансування капітальних вкладень, а скорочення кредиторської заборгованості призводить до збільшення такої потреби.

Сума мобілізації (імобілізації) внутрішніх ресурсів (М) визначається за формулою:

$$M = (O - П) - (K_1 - K_2), \quad (2.20)$$

де О - очікувана наявність оборотних активів у капітальному будівництві на початок планового періоду;

П - планова потреба будівництва в оборотних коштах на кінець планового періоду;

K₁ - очікувана фактична кредиторська заборгованість будівництва на початок планованого періоду;

K₂ - стійка кредиторська заборгованість на кінець планового періоду.

Результат зі знаком «+» означає мобілізацію внутрішніх ресурсів, що зменшує потребу будівництва в грошових ресурсах в планованому році і дає можливість врахувати цю суму як одне з джерел фінансування

капітальних вкладень.

Знак «-» - це іммобілізація обігових коштів. В такому випадку необхідно залучення додаткових оборотних коштів, в зв'язку з розширенням обсягу капітальних вкладень в планованому році в порівнянні з звітним. Ця сума збільшує витрати підприємства на капітальні вкладення.

При нестачі власних джерел фінансування інвестицій підприємства змушені вдаватися до зовнішніх запозичень.

До позикових і залучених коштів відносяться: кошти від випуску векселів та інших боргових зобов'язань; кошти від емісії та реалізації цінних паперів; довгострокові банківські кредити; позики інших підприємств; фінансування з інвестиційних та інноваційних фондів; іноземні інвестиції та ін.

Витрати на всі види ремонтів (поточний, середній, капітальний) визначаються підприємствами самостійно, виходячи з технічного рівня, фізичного зносу основних виробничих засобів і забезпечення ремонтних робіт матеріально-технічними ресурсами.

Порівнюючи витрати на капітальний ремонт об'єкта з вартістю аналогічного нового устаткування, визначають економічну доцільність капітального ремонту основних виробничих засобів. Не варто робити капремонт об'єкта, якщо його вартість перевищує вартість аналогічного нового устаткування.

На підприємстві фінансування капітального ремонту здійснюється згідно з планом капітального ремонту, який складається на підставі кошторисно-фінансових розрахунків щодо ремонту окремих об'єктів з урахуванням чинних норм, цін, тарифів. Затверджує план керівник підприємства.

До складу витрат на капітальний ремонт включаються проектно-кошторисні витрати: оплата ремонтних робіт, вартість придбання ремонтних деталей, вузлів агрегатів, вартість заміни зношених конструкцій і деталей у будівлях і спорудах.

Контрольні питання

1. Що включають в себе поняття «основний капітал» і «основні засоби»?
2. За якими ознаками можна класифікувати основні засоби?
3. Які фактори впливають на формування структури основних виробничих засобів?
4. Охарактеризуйте показники забезпеченості, стану та ефективності використання основних виробничих засобів.
5. Чим відрізняються знос і амортизація основних засобів?
6. Які методи використовуються при нарахуванні амортизації

основних засобів?

7. Проаналізуйте джерела фінансування капітальних вкладень в сучасних умовах.

Тести

1. Основні засоби - це:

1) частина матеріальних цінностей, які знаходяться в розпорядженні підприємства тривалий час;

2) матеріальні активи, які підприємство використовує у виробничій діяльності більше одного року з початку введення їх в експлуатацію і вартість яких поступово зменшується у зв'язку із зносом;

3) активи, які протягом одного виробничого циклу або одного року можуть бути перетворені в гроші.

2. Фондовіддача - це показник, який характеризує:

1) ступінь використання основних засобів;

2) забезпеченість підприємства основними засобами;

3) суму виробленої продукції на 1 грн. основних виробничих засобів.

3. Залишкова вартість основних засобів – це:

1) фактичні витрати на придбання, спорудження та виготовлення основних засобів;

2) вартість основних засобів з урахуванням зносу;

3) вартість, за якою ліквідуються основні засоби.

4. Яка з наведених оцінок включається в валюту балансу:

1) первісна вартість;

2) справедлива вартість;

3) залишкова вартість.

5. Метод нарахування амортизації, відповідно до якого річна сума амортизації обчислюється як добуток вартості, яка амортизується та кумулятивного коефіцієнта:

1) лінійний;

2) виробничий;

3) суми чисел років.

6. Вартість активу підприємства по завершенню його життєвого циклу - це:

1) справедлива вартість;

2) ліквідаційна вартість;

3) залишкова вартість.

7. Фондомісткість - це показник, який характеризує:

1) ступінь використання основних засобів;

2) забезпеченість підприємства основними засобами;

3) показує величину основних засобів на одного працівника.

Практичні завдання

1. Визначте забезпеченість підприємства основними засобами та ефективність їх використання за допомогою показників фондомісткості, фондоозброєності і фондovіддачі, якщо вартість основних засобів виробничого характеру становить 92405 грн., Випуск товарної продукції за рік - 200315 грн., а кількість працюючих на підприємстві - 224 особи.

2. Первісна вартість верстата становить 34 тис. грн., Ліквідаційна вартість - 4 тис. грн. Кількість деталей, які обробляються на верстаті за весь термін експлуатації, становить 120000 штук. Термін експлуатації верстата - 5 років. Визначте амортизацію верстата виробничим методом.

3. Підприємство придбало новий токарний верстат вартістю 36 тис. грн. Нормативний термін служби верстата 5 років. Норма амортизаційних відрахувань становить 20%. Визначте, яким методом краще скористатися при нарахуванні амортизації - кумулятивним або подвоєного залишку, що знижується, якщо критерієм вибору є максимум амортизації.

Тема 6 Оборотні кошти підприємства

6.1 Сутність, склад і показники ефективності використання оборотних коштів підприємства

Оборотні кошти (оборотний капітал) - це частина капіталу підприємства, вкладеного в його поточні активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені в гроші.

За функціональним призначенням оборотні кошти підприємства поділяються на оборотні виробничі фонди і фонди обігу.

Оборотні виробничі фонди включають: сировину, основні і допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тару, запасні частини для ремонту, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення, витрати майбутніх періодів.

До фондів обігу відносяться залишки готової продукції на складі підприємства; відвантажені, але не оплачені покупцями товари; залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також вкладені в короткострокові цінні папери. Склад і класифікація оборотних коштів представлені на рис. 2.3.

Основне призначення коштів, авансованих в оборотні виробничі фонди, полягає в забезпеченні безперервного і ритмічного процесу виробництва; а фондів обігу - в забезпеченні ресурсами процесу обігу.

Оборотні кошти, роблячи кругообіг, зі сфери виробництва, де вони функціонують як оборотні фонди, переходять у сферу обігу, де вони функціонують як фонди обігу.

Оборотні кошти підприємства виконують дві функції: виробничу і розрахункову. Виконуючи виробничу функцію, оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди, підтримують безперервність процесу виробництва і переносять свою вартість на вироблений продукт.

Після завершення виробничого циклу оборотні кошти переходять у сферу обігу у вигляді фондів обігу, де виконують розрахункову функцію, що складається в завершенні кругообігу і перетворенні оборотних коштів з товарної форми в грошову.

Ефективність роботи підприємства багато в чому залежить від його забезпеченості оборотними засобами. Їх недолік може привести до скорочення виробництва, невиконання виробничої програми. Надлишок оборотних коштів, що знаходяться в запасах, викликає омертвіння ресурсів, уповільнює їх оборотність.

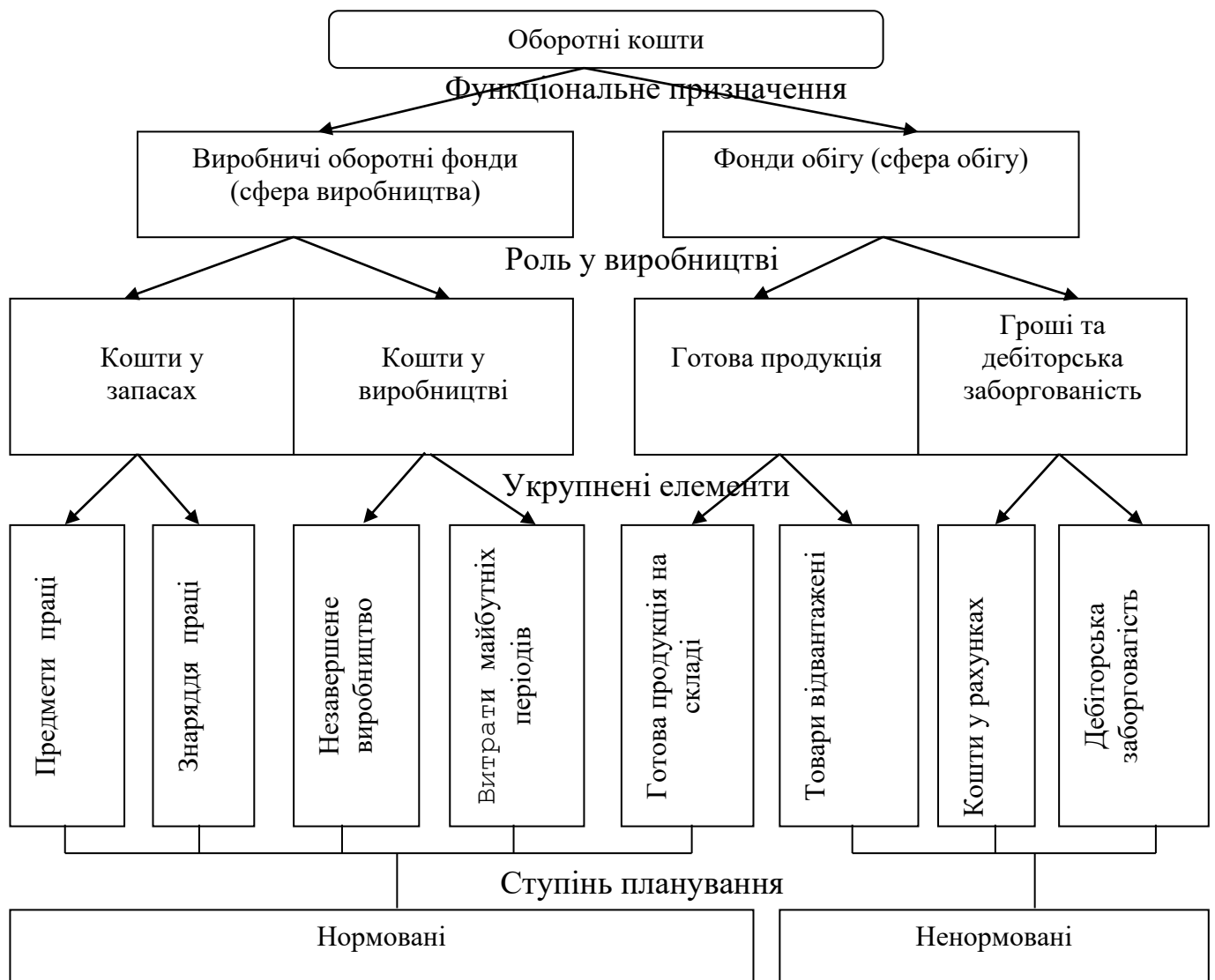


Рисунок 2.3 - Склад оборотних коштів і їх класифікація

Так як оборотні кошти включають як матеріальні, так і грошові ресурси, від їх організації та ефективного використання залежить не тільки процес матеріального виробництва, але і фінансова стійкість підприємств

Склад і структура оборотних коштів не однакові в різних галузях економіки. Вони визначаються багатьма виробничими, організаційними, економічними та іншими факторами. Наприклад, в машинобудуванні, де виробничий цикл тривалий, висока питома вага незавершеного виробництва. На підприємствах легкої та харчової промисловості значні обсяги сировини і матеріалів (наприклад, в текстильній промисловості). У той же час в харчовій промисловості високі запаси допоміжних матеріалів, тари.

На величину готової продукції, товарів відвантажених, дебіторської заборгованості впливають такі фактори, як умови збуту продукції, форми і стан розрахунків.

За ступенем планування оборотні кошти поділяються на нормовані і ненормовані. Нормування передбачається по всіх елементах оборотних виробничих фондів. Ненормованими елементами фондів обігу є товари відвантажені, грошові кошти та дебіторська заборгованість.

Ефективність використання оборотних коштів визначається, перш за все, їх оборотністю.

Під *оборотністю оборотних коштів* розуміється тривалість одного повного кругообігу коштів від моменту перетворення оборотних коштів у грошовій формі у виробничі запаси до виходу готової продукції і її реалізації. Кругообіг коштів завершується зарахуванням виручки на розрахунковий рахунок підприємства.

Чим коротший період обороту, тобто швидше оборотність оборотних коштів, тим більше продукції може випустити підприємство. Швидкість обороту оборотних коштів залежить від тривалості виробничого періоду. Наприклад, в суднобудуванні він більше, у швейній галузі - менше. У різних галузях він коливається від декількох днів до декількох місяців, а іноді і років. Але і на окремому підприємстві тривалість виробничого періоду не залишається стабільною. Вона змінюється під впливом багатьох факторів: організації технологічного процесу, норм витрати матеріальних цінностей, структури витрат на виробництво, регулярності постачання предметів праці.

Для характеристики стану та ефективності використання оборотних коштів застосовуються показники, наведені в таблиці 2.7.

Важливою умовою підвищення ефективності використання оборотних коштів є раціональна організація запасів. Вона досягається шляхом вдосконалення нормування оборотних коштів, що знаходяться в запасах; поліпшення організації постачання, у тому числі шляхом встановлення чітких договірних умов постачань і забезпечення їх

виконання, оптимального вибору постачальників, налагодженої роботи транспорту.

Скорочення часу перебування оборотних коштів у незавершеному виробництві досягається шляхом вдосконалення організації виробництва, застосовуваної техніки і технології, більш повного використання активної частини основних фондів.

Зайве відволікання оборотних коштів у сферу обігу, що не сприяє створенню нового продукту, негативне явище. Щоб усунути таке явище необхідно налагодити ритмічну організацію збуту готової продукції, що досягається застосуванням прогресивних форм розрахунків, своєчасним оформленням документації і прискоренням її руху, дотриманням договірної та платіжної дисципліни.

Прискорення обороту оборотних засобів дозволяє вивільняти значні суми і збільшувати обсяг виробництва без залучення додаткових фінансових ресурсів.

Таблиця 2.7 - Показники ефективності використання оборотних коштів

	Показники	Визначення	Економічна сутність
1.	Наявність оборотних коштів	$(Вк+З)-(Оз+Пк)$	Показує величину власних оборотних коштів
2.	а) брак	$\Phi_n < Н$	Перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною їх наявністю
	б) надлишок	$\Phi_n > Н$	Перевищення фактичної наявності над нормативом
3.	Оборотність	$С Т / Р$	Характеризує час, за який оборотні кошти здійснюють один оборот
4.	Коефіцієнт оборотних коштів у майні підприємства	$\Phi_n / М$	Показує питому вагу вартості оборотних коштів у загальній вартості майна
5.	Коефіцієнт обертання	$Р/С$	Характеризує кількість оборотів за період, що аналізується
6.	Коефіцієнт завантаження оборотних коштів	$С/Р$	Показує, скільки оборотних коштів вкладено в одну гривню продукції, що реалізується
7.	Прибутковість	$П/С$	Визначає, скільки прибутку припадає на одну гривню оборотних коштів
8.	Рентабельність	$П/С \times 100\%$	Показує ступінь використання оборотних коштів

Умовні позначення до таблиці 2.7:

Вк - власні кошти;

З - забезпечення майбутніх витрат;

Оз - основні засоби та інші необоротні активи;

Пз - позикові кошти;

Фн - фактична наявність оборотних коштів;
Н - норматив оборотних коштів;
М - вартість майна підприємства;
С - середня вартість оборотних коштів;
Т - тривалість періоду, протягом якого розраховується обертання оборотних коштів;
Р - обсяг реалізації продукції;
П - прибуток від реалізації продукції.

6.2 Нормування оборотних коштів

Нормування являє собою встановлення оптимальної величини оборотних коштів, необхідних для організації і здійснення нормальної господарської діяльності підприємства. За допомогою нормування фінансові служби підприємства встановлюють потребу у власних оборотних коштах у мінімальному, але достатньому обсязі, що забезпечує виконання запланованих завдань і підтримує безперебійність виробничого процесу.

Нормування оборотних коштів здійснюється в грошовому вираженні. В основу визначення потреби в них покладений кошторис витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) на планований період. При цьому для підприємств з несезонним характером виробництва - дані кварталу з найменшим обсягом виробництва, тому що сезонну потребу в оборотних коштах забезпечують короткострокові позики банку.

Існують кілька методів розрахунку нормативів оборотних коштів: метод прямого розрахунку, аналітичний і коефіцієнтний.

Метод прямого розрахунку заснований на визначенні обґрунтованих норм запасу за окремими елементами оборотних коштів і нормативу оборотних коштів, тобто вартісного вираження запасу, що розраховується по кожному елементу, і в цілому по нормованих оборотних коштах.

Аналітичний (дослідно-статистичний) метод передбачає укрупнений розрахунок обігових коштів у розмірі їх середніх фактичних залишків. Передбачається облік різних факторів, що впливають на організацію і формування оборотних коштів. Він використовується у випадках, коли не передбачається істотних змін в умовах роботи підприємства і коли кошти, вкладені в матеріальні цінності і запаси, займають велику питому вагу.

Коефіцієнтний метод полягає у визначенні нового нормативу на підставі наявного з урахуванням поправок на зміну обсягів виробництва і збуту продукції, прискорення оборотності оборотних коштів. Застосовуючи даний метод, всі запаси і витрати підприємства ділять на:

- залежні від зміни обсягу виробництва - сировина, матеріали, витрати на незавершене виробництво і готову продукцію на складі;

- які залежать від зростання обсягу виробництва - запасні частини, витрати майбутніх періодів, малоцінні і швидкозношувані предмети.

Потреба за незалежними від обсягу виробництва елементів оборотних коштів планується виходячи з їх розмірів у базисному році, можливого прискорення оборотності оборотних коштів і темпів зростання виробництва. Планова потреба для інших елементів запасів визначається на рівні їх середніх фактичних залишків.

Найбільш поширеним методом визначення планової потреби в оборотних коштах є метод прямого рахунку, згідно з яким процес нормування включає:

1. Розробку норм запасу за окремими видами товарно-матеріальних цінностей всіх елементів нормованих оборотних коштів.

2. Визначення окремих нормативів по кожному елементу оборотних коштів.

3. Розрахунок сукупного нормативу по власних нормованих оборотних коштах.

Норма - це відносна величина, що відповідає обсягу запасу кожного елемента оборотних коштів.

Норми зазвичай встановлюються в днях запасу й означають тривалість періоду, що забезпечується даним видом матеріальних цінностей. Наприклад, норма запасу складає 24 дня. Отже, запасів для цього має бути стільки, скільки забезпечить виробництво протягом 24 днів.

Норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів визначається за формулою:

$$H = B \times D, \quad (2.21)$$

де P - середньодобова (одноденна) витрата сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів, грн.;

D - норма запасів, днів.

Норма запасів в днях по окремих видах сировини, матеріалів і напівфабрикатів встановлюються виходячи з часу, необхідного для створення транспортного, підготовчого, технологічного, поточного складського і страхового запасів.

Транспортний запас - час знаходження матеріальних цінностей в дорозі. Він необхідний в тих випадках, коли час руху вантажу в дорозі перевищує час руху документів на його сплату. Зокрема, транспортний запас передбачається у випадку розрахунків за матеріали на умовах передоплати.

Підготовчий запас включає час, що витрачається на приймання, розвантаження і складування сировини, матеріалів, напівфабрикатів.

Технологічний запас враховується по тим видам сировини і матеріалів, за якими відповідно до технології виробництва необхідна попередня підготовка виробництва (сушіння, витримка сировини, розігрів,

відстій та ін.), його величина розраховується за встановленими технологічними нормами.

Поточний складський запас - час знаходження матеріальних цінностей на складах. Зазвичай він встановлюється в розмірі 50% від середньозваженого інтервалу між двома суміжними поставками даного виду сировини і матеріалів.

Страховий запас створюється як резерв, що гарантує безперерійність виробничого процесу в разі порушення договірних умов поставок матеріалів. Величина страхового запасу приймається зазвичай в межах до 50% поточного складського запасу.

Норматив оборотних коштів на запасні частини встановлюється по кожному виду запасних частин окремо, виходячи з термінів їх поставки і часу використання для ремонту.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві виражає вартість початих, але не закінчених виробництвом виробів, що знаходяться на різних стадіях виробничого процесу. В результаті нормування повинна бути розрахована величина мінімального заділу, достатнього для нормальної роботи виробництва.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві ($H_{НЗВ}$) визначається за формулою:

$$H_{НЗП} = B \times T \times K, \quad (2.22)$$

де B - одноденні витрати на виробництво продукції, грн.;

T - тривалість виробничого циклу, днів;

K - коефіцієнт наростання витрат.

Добуток ($T \times K$) являє собою норму запасу в днях по незавершеному виробництву.

Коефіцієнт наростання витрат відображає характер наростання витрат в незавершеному виробництві по днях виробничого циклу.

До одноразових відносяться витрати, вироблені на початку виробничого циклу (витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів). Інші витрати вважаються наростаючими (амортизація основних фондів, витрати електроенергії, оплата праці та ін.).

Якщо основна частка витрат надходить у виробництво на самому початку виробничого циклу (одноразові), а інші (наростаючі) витрати розподіляються відносно рівномірно, то коефіцієнт наростання витрат визначається за формулою:

$$K = \frac{A + 0,5B}{A + B}, \quad (2.23)$$

де: A - одноразові витрати, грн.;

B - інші витрати, що входять у собівартість продукції, грн.

Норматив оборотних коштів на готову продукцію ($H_{ГП}$) визначається наступним чином:

$$H_{ГП} = B \times Д, \quad (2.24)$$

де B - одноденний випуск продукції, грн.;

$Д$ - норма запасів оборотних коштів для готової продукції, днів.

Сукупний норматив оборотних коштів, що відображає загальну потребу підприємства у власних оборотних коштах, визначається шляхом додавання приватних нормативів по кожному елементу нормованих оборотних коштів. Отриманий сукупний норматив порівнюється з сукупним нормативом минулого періоду для того, щоб визначити, як змінюється потреба підприємства у власних оборотних коштах у звітному періоді. Порівнюючи норматив на кінець року з нормативом на початок року, визначають необхідний приріст (+) або зменшення (-) нормативу оборотних коштів.

6.3. Джерела формування оборотних коштів

Джерелами формування оборотних коштів є власні, позикові і залучені фінансові ресурси.

Новостворені підприємства, формують оборотні кошти за рахунок пайових внесків членів-засновників, внесків іноземних учасників (для спільних підприємств), надходжень від емісії цінних паперів. Ці кошти включаються до статутного фонду створюваного підприємства.

На діючих підприємствах власними джерелами формування оборотних коштів є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, надходження від емісії цінних паперів, а також прирівняні до власних оборотних коштів стійкі пасиви.

Стійкі пасиви - це кошти цільового призначення, які знаходяться в господарському обороті підприємства, але йому не належать. Такі пасиви служать джерелом формування оборотних коштів в сумі їх мінімального залишку.

До стійких пасивів відносяться: мінімальна перехідна з місяця в місяць заборгованість по оплаті праці; резерви на покриття майбутніх витрат; мінімальна перехідна заборгованість перед бюджетом і державними цільовими фондами та ін.

В результаті низки причин (зростання обсягів виробництва, затримки в оплаті рахунків клієнтів та ін.) у підприємства виникають тимчасові додаткові потреби в оборотних коштах. У цих випадках залучаються позикові джерела: банківські та комерційні кредити, інвестиційні вклади працівників підприємства.

Банківські кредити надаються у формі коротко- або довгострокових позик, призначених для фінансування витрат, пов'язаних з придбанням основних і поточних активів, фінансування сезонних потреб підприємства, тимчасового зростання товарно-матеріальних запасів, тимчасового зростання дебіторської заборгованості та ін.

Джерелами фінансування оборотних коштів є також комерційні кредити, що надаються продавцем покупцю у вигляді відстрочки платежу за продані товари (виконані роботи, надані послуги) з оформленням векселя.

Інвестиційний внесок (вклад) працівників - це грошовий внесок робітника у розвиток підприємства під певний відсоток. Інтереси сторін оформляються договором або положенням про інвестиційний внесок.

Потреби підприємства в оборотних коштах можуть покриватися також за рахунок випуску в обіг боргових цінних паперів, наприклад, облігацій.

До залучених джерел формування оборотних коштів відносяться різні види кредиторської заборгованості підприємства, що тимчасово перебуває в його розпорядженні. А саме:

- короткострокові зобов'язання підприємств, які виникають при розрахунку з бюджетом;
- за розрахунковими документами, термін оплати яких не настав і неоплачених в строк;
- за векселями, термін оплати яких не настав і які не сплачено в строк;
- за короткостроковими кредитами.

На відміну від стійких пасивів кредиторська заборгованість є не планованим джерелом формування оборотних коштів. Частина заборгованості закономірна, бо виникає в зв'язку з особливостями розрахунків. Однак в більшості випадків кредиторська заборгованість виникає в результаті порушення розрахунково-платіжної дисципліни і є наслідком недотримання підприємством термінів оплати продукції та розрахункових документів.

Таким чином, раціональне формування джерел фінансування оборотних коштів значно впливає на процес виробництва, на фінансові результати і фінансовий стан підприємства, сприяє досягненню мети з мінімально необхідними в даних умовах оборотними засобами.

Контрольні питання

1. Що являють собою оборотні кошти підприємств і чим вони відрізняються від основних засобів?
2. Який склад оборотних коштів за функціональним призначенням?

3. Охарактеризуйте показники ефективності використання оборотних коштів.

4. Які існують методи нормування оборотних коштів?

5. Яка роль нормування в організації ефективного управління оборотними коштами підприємств?

6. Проаналізуйте основні джерела фінансування оборотних коштів в умовах ринкових відносин.

7. Яке, на ваш погляд, оптимальне співвідношення між власними, позиковими і залученими джерелами формування оборотних коштів?

Тести

1. Оборотні кошти - це:

- 1) грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті;
- 2) оборотні виробничі фонди;
- 3) активи, які протягом одного виробничого циклу або одного року можуть бути перетворені в гроші.

2. Оборотність оборотних коштів - це показник, який характеризує:

- 1) час, за яке його оборотні кошти роблять один оборот;
 - 2) ступінь використання оборотних коштів;
 - 3) величину прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних коштів.
- 3. За функціональним призначенням оборотні активи діляться на:*

- 1) нормовані і ненормовані;
- 2) оборотні виробничі фонди і фонди обігу;
- 3) активні і пасивні.

4. До фондів обігу відносяться:

- 1) паливо;
- 2) сировина;
- 3) кошти на поточному рахунку;
- 4) незавершене виробництво.

5. Яким чином змінюється період обороту оборотних коштів при збільшенні виручки від реалізації продукції (за інших рівних умов):

- 1) збільшується;
- 2) зменшується;
- 3) залишається незмінним.

6. До нормованих оборотних коштів належать:

- 1) виробничі запаси;
- 2) кошти на рахунках в банку;
- 3) кошти в касі підприємства;
- 4) дебіторська заборгованість.

7. Якщо виручка від реалізації продукції становить 27 тис. грн., Середній залишок оборотних коштів - 9 тис. грн., то коефіцієнт

оборотності складе:

- 1) 0,33;
- 2) 3;
- 3) 5.

8. Джерелом формування оборотних коштів можуть бути:

- 1) статутний капітал;
- 2) кредити банків;
- 3) прибуток;
- 4) всі перераховані джерела.

9. Показник, який характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн.

оборотних коштів, називається:

- 1) рентабельність оборотних коштів;
- 2) прибутковість оборотних коштів;
- 3) оборотність оборотних коштів.

Практичні завдання

1. Визначте потребу підприємства в сировині на квартал, якщо витрати сировини становлять 25200 грн., норма запасів по сировині - 28 днів.

2. Визначте норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві, якщо протягом року буде виготовлено 1000 виробів собівартістю 183 грн. кожне. Тривалість циклу виготовлення одного виробу - 9 днів. Витрати, що здійснюються одноразово спочатку виробничого циклу, становлять 405 грн.

3. Розрахуйте величину виробничих запасів по сировині, якщо відомо, що за один день витрачається 8,5 т сировини, ціна 1т - 8 тис. грн .. Сировина доставляється на підприємство кожні 20 днів, тривалість транспортування - 3 дня, підготовчий запас - 5 днів, страховий запас становить 50% поточного складського запасу в днях.

4. На основі наведених у таблиці даних визначте показники ефективності використання оборотних коштів за базисний і звітний періоди. Зробіть висновки за отриманими результатами.

Таблиця - Аналіз ефективності використання оборотних коштів

Показники	Базисний період	Звітний період
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	27000	28800
2. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн.	9900	10240
3. Кількість днів у періоді	90	90
4. Оборотність, днів	?	?
5. Коефіцієнт обертання, оборотів	?	?
6. Коефіцієнт завантаження	?	?

Тема 7 Нематеріальні ресурси та активи підприємства

7.1 Економічна природа нематеріальних ресурсів

Поняття «нематеріальні ресурси» використовують для характеристики об'єктів інтелектуальної власності підприємства. Відмінними рисами цих ресурсів є брак матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їхнього використання.

Нематеріальні ресурси – це ресурси підприємства, що не мають матеріальної форми, але здатні приносити прибутки або економічну користь впродовж тривалого періоду. Їх основною особливістю є відсутність можливості визначити загальний конкретний розмір користі, що вони приносять.

Інтелектуальна власність у широкому розумінні — це юридична категорія, яка застосовується для – визначення результатів творчої праці людини (творів науки, техніки, мистецтва та інших видів діяльності).

До нематеріальних ресурсів відносяться:

1. Об'єкти промислової власності:

Винахід - це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Об'єктами винаходу можуть бути продукт і спосіб.

Корисна модель - це результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин.

Промисловий зразок - результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання. Об'єктом такої діяльності може бути форма, малюнок, кольори або їхнє поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних та ергономічних потреб.

Знаки для товарів та послуг (товарні знаки) - оригінальні позначення, за допомогою яких товари та послуги одних осіб відрізняють від однорідних товарів і послуг інших осіб.

Зазначення походження товару - це словесне чи графічне позначення місця походження товару.

Фірмове найменування - це стале позначення підприємства або окремої особи, від імені якої здійснюється виробнича або інша діяльність.

Недобросовісна конкуренція - будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності.

2. Об'єкти, що охороняються авторським правом та суміжними правами:

Твори в галузі науки, літератури, мистецтва - у будь якій формі (письмовій, усній, образотворчій (ілюстрації, картини), об'ємно-

просторовій (скульптури, моделі), в інших).

Комп'ютерна програма - об'єктивна форма подання сукупності даних та команд, призначених для забезпечення функціонування електронних обчислювальних машин.

База даних - сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина.

Топологія інтегральних мікросхем - зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними.

3. Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності:

Раціоналізаторська пропозиція - це технічне вирішення, яке є новим і корисним для підприємства, до якого воно подано.

Ноу-хау - не захищені охоронними документами та не оприлюднені знання чи досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового чи іншого характеру, що можуть бути використані в наукових дослідженнях та розробках.

Комерційна таємниця - це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які не є державними таємницями і розголошення яких може завдати шкоди інтересам підприємства [2].

7.2 Нематеріальні активи та їх склад

Нематеріальні активи - це право власності на результати інтелектуальної діяльності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності.

До нематеріальних активів включають:

А) права, що з'являються внаслідок володіння підприємством:

- патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки;

- свідоцтвами на знаки для товарів та послуг, найменування місця походження товару, фірмове найменування;

Б) права, що виникають унаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права (твори науки, літератури, мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних);

В) права на використання створених на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності (раціоналізаторських пропозицій, ноу-хау, комерційних таємниць);

Г) права на користування земельними ділянками та природними ресурсами;

Д) монопольні права та привілеї на використання рідкісних ресурсів, включаючи ліцензії на здійснення певних видів діяльності;

Ж) організаційні витрати на створення підприємства;

З) права, що з'являються внаслідок укладених підприємством з

іншими організаціями ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Право власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчується патентами.

Патентом називається виданий державним органом охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності.

Правова охорона знаків для товарів і послуг, зазначення походження товару та фірмового найменування здійснюється на підставі їхньої державної реєстрації. На зареєстрований знак для товарів і послуг (зазначення походження товару, фірмове найменування) видається свідоцтво, яке засвідчує його пріоритет.

“Ноу-хау”, раціоналізаторські пропозиції, які є власністю підприємства не потребують спеціального правового захисту. Порядок їх захисту визначає керівництво підприємства.

Інші нематеріальні активи не мають спеціального правового захисту, тобто їх власники мають виключне право на їх використання.

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива або через їхнє використання самим власником, або наданням з його дозволу такого права іншій заінтересованій стороні. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди.

Ліцензія - дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду.

Ліцензійна угода - це договір, згідно з яким власник винаходу, промислового зразка, корисної моделі тощо (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, “ноу-хау”, товарні знаки тощо [2, 7, 9].

7.3 Оцінка вартості нематеріальних активів

Нематеріальні активи можуть бути створені або придбані підприємством. Специфіка нематеріальних активів обумовлює особливості їх оцінки.

Оцінка нематеріальних активів необхідна за таких обставин:

- постановка матеріальних активів на баланс підприємства;
- включення об'єктів інтелектуальної власності до статутного фонду;
- оцінка та переоцінка нематеріальних активів з метою повного обліку всіх активів підприємства;
- визначення економічного ефекту від їх використання;
- страхування майна;

- визначення збитків від порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо.

Використовувані на практиці підходи до оцінки вартості нематеріальних активів орієнтовано переважно на міжнародні стандарти оцінки майна (МСОМ). Ці стандарти були розроблені Міжнародним комітетом зі стандартів оцінки майна і набрали чинності з 1994 р.

Оцінка вартості нематеріальних активів проводиться в певній послідовності і включає такі етапи:

- 1) обстеження нематеріальних активів;
- 2) правова експертиза;
- 3) з'ясування типу вартості, що визначається, і вибір відповідного методу (методів) оцінки вартості;
- 4) формування інформаційної бази для проведення оцінки;
- 5) розрахунки вартості нематеріальних активів за вибраними методами;
- 6) підготовка звіту про оцінку.

Звіт (або акт) про оцінку вартості нематеріальних активів - це офіційний документ, який складається в установленому порядку за результатами оцінки і містить:

- вступ, що в ньому викладено мету оцінки, підстави для проведення оцінки, відомості про оцінювача, зазначено дату оцінки;

- опис об'єктів інтелектуальної власності, що оцінюються, відомості щодо їхньої правової охорони, дані про строки, регіони та сфери дії прав;

- характеристику видів вартості конкретних об'єктів інтелектуальної власності;

- обґрунтування методу оцінки;

- аналіз зібраної інформації з посиланням на джерела її отримання; повний розрахунок оцінки вартості нематеріальних активів, а також обмеження щодо застосування отриманого результату; інші потрібні відомості щодо оцінки.

Для визначення вартості нематеріальних активів підприємства, відповідно до міжнародних стандартів оцінки використовують три основні підходи: витратний, прибутковий (дохідний), ринковий (порівняльний).

На практиці найбільш поширеним є **витратний підхід**, який полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів.

Цей підхід застосовується для оцінки таких нематеріальних активів, які створюються самими правовласниками та для яких не існує ефективного ринку продажів. У рамках цього підходу передбачається визначення витрат на відтворення первинної вартості об'єкта інтелектуальної власності з урахуванням наступних покращень.

Прибутковий (дохідний) підхід базується на тому, що економічна цінність нематеріального активу на поточний момент обумовлена

розміром доходів, які сподіваються отримати з цього активу в майбутньому, тобто вартість об'єкта може бути визначена як його здатність давати прибуток у майбутньому. Даний підхід реалізується за допомогою таких методів, як капіталізація прибутків, дисконтування майбутніх грошових прибутків, залишкових прибутків тощо.

На практиці в кожному об'єкті техніки (технології) одночасно використовується декілька об'єктів інтелектуальної власності. На кожний об'єкт припадає лише відповідна частка вартості прав на весь об'єкт техніки (технології) в цілому. Тому, використовуючи дохідний підхід, необхідно визначити розмір частки участі кожного конкретного суб'єкта інтелектуальної власності в загальному прибутку (доході).

При використанні *ринкового (порівняльного) підходу* оцінюваний нематеріальний актив порівнюється з аналогічними об'єктами, які були продані на інтелектуальному або товарному ринках. Основними умовами застосування цього методу є: наявність відомостей про факти продажу інтелектуальної власності подібного призначення і корисності; наявність інформації про ціни продажу; уміння оцінити вплив особливостей таких об'єктів та їхню вартість; доступність та достовірність інформації про ціни та умови угод за об'єктами-аналогами.

При використанні цього методу ринкова вартість оцінюваного об'єкта визначається ціною, яку може сплатити покупець типовому продавцю інтелектуальної власності на дату оцінки за аналогічний за всіма параметрами об'єкт.

Нематеріальні активи підприємства також підлягають амортизації. Норму амортизаційних відрахувань установлює підприємство залежно від строку використання окремого виду нематеріальних активів. Стосовно нематеріальних активів, щодо яких неможливо встановити період використання, норма амортизації визначається в розрахунку на 10 років, тобто 10%. Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється впродовж терміну їх корисного використання, яке визначається самим підприємством при зарахуванні таких активів на баланс, але не більше 20 років. Звичайно амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу.

З прийняттям Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" визначені правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання їхніх результатів [2, 9].

Контрольні питання

1. Що розуміють під нематеріальними ресурсами? На які об'єкти

вони поділяються?

2. Визначте сутність та види нематеріальних активів підприємства.

3. Проаналізуйте основні підходи до визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності.

Тести

1. До нематеріальних активів підприємства належать:

- 1) незавершене виробництво;
- 2) дебіторська заборгованість;
- 3) право на користування земельними ділянками та природними ресурсами;
- 4) кредиторська заборгованість.

2. Стале позначення підприємства або окремої особи, від імені якої здійснюється виробнича або інша діяльність:

- 1) промисловий зразок;
- 2) фирмове найменування;
- 3) корисна модель;
- 4) винахід.

3. Результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин:

- 1) винахід;
- 2) корисна модель;
- 3) промисловий зразок;
- 4) ноу-хау.

4. Не захищені охоронними документами та не оприлюднені знання чи досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового чи іншого характеру, що можуть бути використані в наукових дослідженнях та розробках:

- 1) комп'ютерна програма;
- 2) база даних;
- 3) ноу-хау;
- 4) корисна модель.

5. Категорія, яка виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені ресурси та їхнього використання в господарській діяльності з отриманням доходу:

- 1) нематеріальні ресурси;
- 2) нематеріальні активи;
- 3) оборотні активи;
- 4) основні фонди.

6. Дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду:

- 1) ноу-хау;
- 2) патент;

- 3) ліцензія;
- 4) ліцензійна угода.

7. Виданий державним органом охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності:

- 1) патент;
- 2) ліцензія;
- 3) ліцензійна угода;
- 4) ноу-хау.

8. Підхід до визначення вартості нематеріальних активів, який полягає у розрахунку витрат на їх відтворення:

- 1) прибутковий;
- 2) витратний;
- 3) ринковий;
- 4) статистичний.

9. Підхід, який виходить із передбачення, що економічна цінність конкретного активу на поточний момент обумовлена розміром доходів, які сподіваються отримати з цього активу в майбутньому:

- 1) ринковий;
- 2) витратний;
- 3) прибутковий.

Розділ 3 Економічні результати господарсько-фінансової діяльності підприємства

Тема 8 Витрати та собівартість продукції підприємства

8.1 Поточні витрати підприємства та їх класифікація

Для цілей планування, обліку та аналізу виокремлюються різні види витрат.

Під час планування усі витрати підприємства поділять на одночасні та поточні.

Одночасні витрати здійснюються у формі інвестицій, пов'язаних з розширенням виробництва, заміною основних фондів, реконструкцією тощо.

Поточні витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, робіт, послуг. Крім них підприємство платить податки, відрахування, штрафи, витрачає кошти на соціальні потреби своїх співробітників.

Сума зазначених витрат, виражена в грошовій формі за певний період часу, створює витрати підприємства.

За економічною роллю в процесі виробництва витрати поділяються на основні та накладні.

Основні витрати – це витрати, що безпосередньо пов'язані з процесом виробництва (витрати на сировину, матеріали тощо).

Накладні витрати пов'язані з організацією, обслуговуванням та управлінням виробництвом (загальновиробничі та загальногосподарські витрати).

За ступенем однорідності витрати поділяються на елементні та комплексні.

Елементні витрати однорідні за складом, які мають єдиний економічний зміст і є первинними (матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування).

Комплексні витрати охоплюють декілька елементних витрат та згруповані за економічним призначенням (наприклад, витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничі, загальногосподарські витрати, втрати від браку та ін.

За способом включення у собівартість продукції витрати бувають прямі та непрямі.

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням певного виду продукції та можуть бути прямо обчислені на її одиницю.

Непрямі витрати не можна безпосередньо обчислити на окремі види продукції, бо вони пов'язані з виготовленням різних виробів. Наприклад, заробітна плата управлінського персоналу, обслуговуючого персоналу, утримання та експлуатація будівель, приміщень, споруд, машин тощо.

За зв'язком із обсягом виробництва витрати поділяються на постійні та змінні.

Постійні витрати є функцією часу, а не обсягу виробленої продукції. Їх величина не залежить від обсягу випущеної продукції. До постійних витрат належать витрати на експлуатацію приміщень, споруд, організацію виробництва, управління.

Змінні витрати – це такі витрати, загальна величина яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції. Вони поділяються на пропорційні та непропорційні.

Пропорційні витрати змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва. До них належать витрати на сировину, матеріали, комплектуючі, відрядну заробітну плату.

Непропорційні витрати бувають прогресуючі, що зростають більшою мірою, ніж обсяг виробництва (витрати на відрядно-прогресивну оплату праці, додаткові рекламні витрати тощо), та дегресуючі, які зростають менше, ніж обсяг виробництва (витрати на експлуатацію машин та устаткування, на ремонт, на інструменти та ін.).

За ефективністю витрати витрати можливо поділити на продуктивні та непродуктивні.

Продуктивними є витрати на виробництво продукції встановленої якості з застосуванням ефективної технології та організації виробництва.

Непродуктивні витрати є наслідком недоліків у технології та організації виробництва (брак, втрати від рекламацій). Продуктивні витрати плануються та здійснюються, а непродуктивні можуть з'являтися тільки у обліковій звітності.

8.2 Калькулювання собівартості продукції (робот, послуг)

Складовою витрат підприємства є собівартість продукції.

Собівартість продукції — це витрати на її виробництво та реалізацію виражені в грошовій формі.

Собівартість є одним з найважливіших економічних показників господарської діяльності підприємства, одним з основних показників якості його роботи.

Собівартість продукції - це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції.

Собівартість продукції є комплексним показником, у якому відображено велику кількість факторів, що впливають на її рівень. Усі фактори можна поділити на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх належать: зміна цін на матеріали, напівфабрикати, інструмент, паливо, енергію, які підприємство отримує від сторонніх підприємств; зміна встановлених розмірів мінімальної заробітної плати, а

також різного роду обов'язкових внесків, відрахувань і нарахувань на заробітну плату (наприклад, соціальне страхування); зміна тарифів на перевезення вантажів тощо.

Основними внутрішніми факторами є: підвищення продуктивності праці; зниження трудомісткості продукції; зниження матеріаломісткості продукції; ліквідація втрат від браку.

В собівартість продукції (послуги) включають наступні витрати:

- дослідження ринку;
- виявлення потреби в продукції на ринку;
- підготовка та освоєння нової продукції (послуги) на ринку;
- виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів і нематеріальних активів, оплату праці персоналу;
- обслуговування виробничого процесу та управління ним;
- збут продукції;
- охорона природних ресурсів;
- набір, підготовка, перепідготовка кадрів;
- поточна раціоналізація виробництва.

Калькулювання собівартості – це визначення витрат за статтями собівартості.

Об'єктом калькулювання є продукція чи послуги, собівартість якої обчислюється. Калькуляційною одиницею є одиниця кількісного виміру продукції (робот, послуг).

Калькуляція на підприємствах складається за наступними статтями:

1. Сировина і матеріали.

До цієї статті належать такі витрати:

- на сировину,
- на основні і допоміжні матеріали,
- на куповані вироби та напівфабрикати.

Усі ці витрати можна обчислити на одиницю продукції (робот, послуг) виходячи з норм і цін (S_m):

$$S_m = \sum M_n * C_m - \sum M_{відх} * C_{р.відх}, \quad (3.1)$$

де M_n - норма витрат матеріалу на одиницю продукції (послуги);

C_m - ціна придбання сировини і матеріалів;

$M_{відх}$ - витрати сировини і матеріалів, що пішли у відходи;

$C_{р.відх}$ - ціна реалізації відходів сировини і матеріалів.

2. Енергія технологічна

Ця стаття охоплює витрати на всі види енергії, необхідної для виробництва продукції (послуги) ($S_{e.т}$):

- паливо;
- електроенергія;
- пар;
- газ.

$$See = \sum S_{н.ен} * Ц_{т}, \quad (3.2)$$

де $S_{н.ен}$ - норми витрат енергії;

$Ц_{т}$ - ціна-тариф на застосування енергії.

3. Основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників

До цієї статті належать витрати на оплату праці робітників, які безпосередньо виготовляють продукцію (послуги). Величина таких витрат обчислюється згідно з нормами витрат часу на виконання технологічних операцій і тарифними ставками або відрядними розцінками на операції та виготовлення одиниці продукції. До цієї статті також належать доплати і надбавки робітникам за кваліфікацію, за перевиконання плану, за роботу у святкові і вихідні дні, за виконання державних обов'язків, оплата відпусток.

4. Утримання та експлуатація машин і механізмів ($S_{e.m.m}$).

Стаття є комплексною. Вона охоплює витрати на :

- амортизаційні відрахування на відтворення машин і устаткування ($A_{м.уст}$);
- електроенергію, пальне, мастильні матеріали для машин та устаткування ($C_{ел}$);
- придбання технологічного інструменту, запасних частин та агрегатів для устаткування ($C_{інс}$);
- ремонт та технологічне обслуговування ($C_{р.т.о}$);
- заробітну плату обслуговуючому персоналу ($C_{з.н.об.}$).

$$S_{e.m.m} = A_{м.уст} + C_{ел} + C_{інс} + C_{р.т.о} + C_{з.н.об.}, \quad (3.3)$$

5. Загальновиробничі (накладні) витрати

Стаття являє собою комплексну статтю до якої входять витрати на:

- управління, виробниче і господарське обслуговування в межах виробництва;
- заробітну плату з відрахуваннями на соціальні потреби працівників управління, спеціалістів, службовців;
- амортизаційні відрахування по будівлях і спорудах;
- охорону праці;
- техніку безпеки, охорону, протипожежну охорону;
- дослідження, випробування, винахідництво;

- підготовку кадрів, адміністративні та канцелярські витрати;
- відрядження;
- обов'язкові платежі (страхування майна, платежі за забруднення навколишнього середовища);
- придбання патентів, ліцензій тощо.

Розподіляються накладні витрати ($S_{\text{накл}}$) пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників, крім амортизаційних відрахувань. Вони обчислюються окремо і додаються до визначеної суми.

$$S_{\text{накл}} = q * S_{\text{з.н.осн}} + \text{Аб.с.}, \quad (3.4)$$

де q - відсоток загальноновиробничих витрат у заробітній платі основних виробничих робітників;

$S_{\text{з.н.осн}}$ - витрати на основну заробітну плату виробничих робітників на одиницю продукції (послуг);

$\text{А}_{\text{б.с.}}$ - амортизаційні відрахування по будівлях і спорудах на їх повне оновлення.

6. Підготовка й освоєння виробництва.

До цієї статті належать витрати:

- освоєння нових підприємств, виробництв, цехів;
- підготовка та освоєння нової продукції (послуги);
- підготовчі

Особливу увагу звертають на: наднормативні витрати сировини та матеріалів, палива, енергії, доплат робітникам за відхилення від нормативних умов праці; витрати від простоювання машин і агрегатів, аварій, браку; зміни витрат щодо постачання комплектуючих виробів; порушення технології.

На цій підставі виявляють внутрішньовиробничі резерви та розробляють організаційно-технічні заходи щодо підвищення економічної ефективності виробництва.

Результати планових розрахунків виражають показниками абсолютної величини, відносного рівня й динаміки витрат, що обчислюються для одиниці або до загального обсягу випуску певного виду продукції та продукції, що реалізується.

Абсолютну величину витрат на виробництво продукції визначають її сумою на плановий або звітний період.

Відносний рівень витрат — відношення витрат до обсягу продукції. Показником відносного рівня витрат різномірної продукції є витрати на 1 грн товарної продукції. Розраховують його діленням загальної суми витрат на обсяг продукції у вартісному виразі.

Для визначення собівартості окремих видів продукції на підприємствах використовують різні методи калькуляції. Застосування того чи іншого методу залежить від характеру виробів, особливостей організації та технології їх виробництва.

Залежно від прийнятого методу розподілу витрат використовують такі методи: метод загальної калькуляції (нормативний); метод позамовної та попроцесної калькуляції; метод величини покриття.

Метод загальної калькуляції (нормативний) базується на виявленні відхилень від норм, обліку зміни норм. Він передбачає розподіл як змінних, так і постійних витрат на одиницю продукції. Цей метод залишається основним методом калькулювання продукції

Позамовний метод калькуляції застосовується найчастіше в одиничному та дрібносерійному виробництві. Об'єктом калькулювання та обліку є окреме індивідуальне замовлення, окремий контракт або партія продукції, яка складається з ідентичних зразків, що проходять однаковий технологічний процес виготовлення.

Метод попроцесної калькуляції передбачає групування витрат за виробничими процесами або підрозділами за основними статтями витрат, які охоплюють вартість матеріальних і трудових ресурсів та загальновиробничих витрат. Цей метод найбільш вживаний у таких галузях: хімічній, паперовій, виробництві будматеріалів, скла, текстильних виробів тощо. За застосування цього методу здійснюють калькулювання за статтями витрат в розрізі видів або груп продукції за процесами.

Метод величини покриття полягає в тому, що калькуляції, за окремими видами продукції, складають тільки за змінними витратами. Постійні витрати вважають витратами поточного періоду, їх не відносять на собівартість, не розподіляють між виробами, а прямо відносять на результати господарської діяльності. Визначення собівартості готової продукції здійснюють тільки за змінними витратами.

За цього методу калькулювання формується такий показник результатів діяльності як *маржа за змінною собівартістю*, що визначається як різниця між вартістю реалізованої продукції та змінними витратами [2, 7, 9, 11].

Питання для самоконтролю

1. З якою метою здійснюють планування витрат?
2. Чим поточні витрати відрізняються від одночасних?
3. Що розуміють під собівартістю продукції? Які витрати включають в собівартість?
4. За якими ознаками здійснюється класифікація витрат?
5. В чому полягає калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) за статтями витрат?
6. Проаналізуйте різні методи калькуляції.

Тести

1. *Виробнича собівартість* включає:

- 1) прями матеріальні витрати, прями витрати на оплату праці, інші прями

витрати, загальновиробничі прямі витрати;

2) всі витрати підприємства на виробництво продукції плюс витрати на її реалізацію;

3) прямі та непрямі матеріальні витрати плюс прямі витрати на оплату праці;

4) прямі матеріальні витрати плюс витрати на збут.

2. *За якою ознакою розподіляються витрати промислового підприємства на прямі та непрямі?*

- Залежно від способу віднесення витрат на собівартість окремих видів продукції

1) залежно від ступеня однорідності;

2) за економічним характером витрат;

3) за ступенем реагування на зміну обсягів виробництва;

3. *Що із нижченаведеного включається до витрат на збут?*

1) витрати на передпродажну підготовку, сертифікацію, витрати на утримання основних фондів, що обслуговують процес збуту;

2) вартість сировини і матеріалів, витрати на дослідження та впровадження у виробництво нової продукції;

3) амортизаційні відрахування на повне відновлення усіх основних фондів, витрати від знецінення запасів;

4) усі відповіді правильні.

3. *За якою ознакою витрати виробництва та оборотність підприємства поділяють на умовно-постійні та змінні?*

1) залежно від реакції на зміну обсягу діяльності;

2) за економічним характером витрат;

3) залежно від об'єкта калькулювання витрат;

4) за характером віднесення на об'єкт калькулювання витрат.

4. *Витрати, що змінюються у відносно меншій пропорції до обсягів виробництва чи реалізації, називаються:*

1) регресивними;

2) прогресивними;

3) пропорційними;

4) постійними.

5. *За валовою продукцією обчислюється:*

1) виробнича собівартість;

2) повна собівартість;

3) собівартість товарної продукції;

4) прибуток від реалізації продукції.

6. *За якою ознакою відрізняється традиційна система обліку собівартості від системи "директ-костинг"?*

1) за повнотою витрат, що враховуються;

2) за всіма переліченими;

3) за оперативністю обліку витрат;

4) за формою зв'язку управлінської і фінансової бухгалтерії.

7. Накладні витрати відображають:

- 1) ресурси, використані в процесі обслуговування і управління виробництвом;
- 2) ресурси, використані в процесі безпосереднього виготовлення продукції;
- 3) ресурси, використані в процесі реалізації продукції;
- 4) ресурси, використані на оплату праці виробничого персоналу.

Практичні завдання

1. Виконати завдання щодо розподілу витрат на постійні та змінні використовуючи метод аналізу рахунків. Вказати переваги та недоліки застосування даного методу.

Магазин «Секунда» реалізував за звітний період 4000 годинників. Розподіл витрат магазину за рахунками бухгалтерського обліку наведено в таблиці. У плановому періоді передбачається зростання обсягу реалізації до 5000 годинників.

Таблиця - Витрати магазину «Секунда» за звітний період

Рахунок	Сукупні витрати	Постійні витрати	Змінні витрати	Середні змінні витрати
Собівартість реалізованих годинників	460 000	-	460 000	115
Витрати на оренду, амортизацію	75 000	75 000	-	-
Заробітна плата управлінського персоналу	25 000	25 000	-	-
Заробітна плата касира	7 000	7 000	-	-
Заробітна плата та комісійні продавців	24 000	14 000	10 000	2,5
Витрати на рекламу та збут	11 000	3 000	8 000	2
Разом	602 000	124 000	478 000	119,5

2. Використовуючи інформацію, наведену у таблиці, розрахувати коефіцієнт реагування змінних витрат і дати оцінку характеру їх розвитку залежно від зміни обсягів виробництва.

Таблиця - Вихідна інформація

Кількість виобленої продукції, од.	Постійні витрати, ум.од.	Змінні витрати, ум.од.
100	1000	400
110	1000	440
130	1000	518
150	1000	595

3. Використовуючи вихідну інформацію, розрахувати собівартість

реалізованої продукції та скласти звіт про прибуток за системами калькулювання повних та змінних витрат.

Таблиця - Вихідні дані

Показник	Місяць		
	1	2	3
1.Вироблено, од.	2000	2000	2000
2.Реалізовано,од.	2000	1500	2500
3.Ціна за одиницю,ум.од.	100	100	100
4.Змінні витрати на одиницю:			
-виробнича собівартість	50	50	50
-інші операційні витрати	20	20	20
5.Постійні витрати:			
-виробнича собівартість	16000	16000	16000
-інші операційні витрати	8000	8000	8000

Тема 9 Доходи та цінова політика підприємства

9.1 Доходи підприємства та їх види

Доход підприємства - це виручка підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору.

Грошові доходи (надходження) підприємств включають:

- доходи від основної (операційної) діяльності - виручка від реалізації продукції, робіт, послуг;

- доходи від іншої операційної діяльності - від реалізації оборотних активів, іноземної валюти; від операційної оренди, операційних курсових різниць; отримані пені, штрафи, неустойки; від списання кредиторської заборгованості; отримані гранти, субсидії, інші доходи;

- доходи від фінансових операцій - від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства; отримані дивіденди, отримані відсотки по облігаціях, інші доходи;

- доходи від іншої звичайної діяльності - від реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів; ліквідації необоротних активів; неопераційних курсових різниць; безкоштовно отриманих необоротних активів; уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;

- доходи від надзвичайних подій - відшкодування збитків від надзвичайних подій (стихійного лиха, техногенних аварій і катастроф); інші надзвичайні доходи.

Понад 90% всіх доходів підприємств становить виручка від реалізації продукції, робіт, послуг. Виручка від реалізації є основним джерелом відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції, формування доходів і фінансових результатів, а також оплати податків, погашення кредитів.

Виручка від реалізації - це сума коштів, які надійшли на рахунок підприємства за реалізовану продукцію, надані послуги, виконані роботи.

На практиці можуть використовуватися два методи визначення моменту реалізації продукції:

1) продукція відвантажена або відпущена покупцеві - метод нарахування;

2) отримані кошти на рахунок постачальника за реалізовану продукцію (роботи, послуги) - касовий метод.

Розмір виручки від реалізації залежить від: кількості і якості продукції, що реалізовується, її асортименту, рівня реалізаційних цін. Реалізація продукції свідчить про те, що вона за споживчими властивостями, асортименту та якості відповідає попиту і потребам покупців.

На рівень цін впливає: попит і пропозиція цієї продукції, її якість, терміни реалізації, конкуренція на ринку аналогічної продукції, платоспроможність споживачів.

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

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів (ВР) визначають за формулою:

$$ВР = К * Ц , \quad (3.5)$$

де К - кількість реалізованих виробів; Ц - ціна реалізації кожного виробу.

Розрахунок оптової ціни продукції (Ц) можна здійснити за формулою:

$$Ц = С + П , \quad (3.6)$$

де С - собівартість продукції;

П – прибуток.

Повну роздрібну ціну продукції (Ц_р) можна обчислити за формулою:

$$Ц_r = С + П + ПДВ + АП + ТН , \quad (3.7)$$

де ПДВ – податок на додану вартість;

АС – акцизний податок;

ТН – торгова націнка.

9.2 Сутність, функції та види цін на проукцію підприємства

Ціна являє собою економічну категорію, що означає суму грошей, за якою продавець хоче продати, а покупець купити товар.

Ціна - це грошове вираження вартості товару. В умовах ринкової економіки ціна є одним з найважливіших показників, що істотно впливає на фінансовий стан підприємства. Від рівня цін залежать: величина прибутку, фінансова міцність та конкуретоспроможність підприємства.

Ціна повинна відбивати інтереси як виробників, так і споживачів товарів.

Ціна виконує різні економічні функції: облікову, розподільчу, стимулюючу і регулюючу.

Облікова функція полягає в тому, що ціна є засобом обліку та вимірювання витрат суспільної праці на виробництво продукції або надання послуг.

Розподільча функція зводиться до розподілу доходу між виробниками і споживачами. Якщо ціна товару вище його вартості, то виробник відшкодовує свої витрати та одержує прибуток. Якщо ж ціна нижче вартості, то виробник працює собі в збиток. Споживач, використовуючи продукцію, також має різну економічну вигоду.

Стимулююча функція використовується для мотивації ефективності господарювання, забезпечення необхідної прибутковості, випуску прогресивних і дефіцитних видів продукції, зняття з виробництва застарілої продукції.

Регулююча функція виражається в балансуванні попиту та пропозиції. Якщо немає можливості досягти відповідності попиту та пропозиції зміною обсягу виробництва чи це недоцільно, використовується інструмент ціни.

Ціни класифікують за певними ознаками:

1. За характером обігу, що обслуговується:

- закупівельні ціни, за якими реалізується сільськогосподарська продукція виробниками державним та комерційним організаціям для подальшої переробки;
- оптові (гуртові) ціни, за якими підприємство реалізує виготовлену продукцію іншим підприємствам та збутовим організаціям;
- роздрібні, за якими товари реалізуються в роздрібній торговій мережі населенню;
- на будівельну продукцію існує декілька різновидів цін: кошторисна вартість - граничний розмір витрат на будівництво кожного конкретного об'єкта та прейскурантна ціна - середня вартість одиниці кінцевої продукції типового будівельного об'єкта (1 м житлової площі, 1 м корисної площі та інші);

- договірна ціна встановлюється при укладанні договору між замовником і підрядником;
- ціни та тарифи на послуги населенню;
- надбавки у сфері обігу (оптово-збутові, торгівельні);
- тарифи на вантажні й пасажирські перевезення - плата, що стягується транспортними організаціями за перевезення з відправників вантажів або пасажирів.

2. За ступенем залежності від втручання держави при її встановленні:

- вільні ціни, що формуються на ринку на базі взаємодії попиту і пропозиції;
- регульовані, формуються під впливом попиту та пропозиції, але держава втручається, впливаючи безпосередньо на їх зростання чи зниження, або шляхом регламентації рентабельності, та ін.
- фіксовані, встановлюються державними органами на обмежений круг товарів.

3. За способом фіксації:

- контрактні, встановлюються за згодою сторін і реєструються в контракті;
- трансфертні, застосовуються при реалізації продукції між філіями і підрозділами одного підприємства або асоціації;
- біржові, використовують для продажу товарів через біржі;
- ціни торгів, застосовуються коли декілька підрядників, які конкурують між собою, пропонують замовнику свої проекти на виконання певних робіт, з яких він на конкурсній основі вибирає найбільш ефективний.

4. За ступенем обґрунтованості:

- базисні, застосовуються як вихідна база при встановленні ціни на аналогічні вироби;
- довідкові, публікують в каталогах, прейскурантах, газетах, довідниках та економічних оглядах. Вони використовуються фахівцями як орієнтовна інформація при встановленні цін на аналогічну продукцію або при аналізі рівнів та співвідношення цін;
- прейскурантні, являють собою вид довідкової ціни, публікуються в прейскурантах фірм — виробників або продавців;
- фактична ціна угоди враховує застосування різних надбавок або знижок до базисної ціни;
- ціна споживання, визначає всі витрати покупця, пов'язані з купівлею товару, його доставкою та витратами з експлуатації.

5. За часом дії цін:

- постійні, ті, що не змінюються протягом всього терміну постачання продукції за даним контрактом або договором;

- поточні, за якими здійснюється постачання продукції в даний період часу. Вони можуть змінюватися на протязі виконання одного контракту залежно від кон'юнктури ринка;

- сезонні, діють протягом певного періоду часу;

- ступінчасті, являють собою низку цін, що послідовно знижуються згідно з попередньо прийнятою шкалою.

Складовою системи ціноутворення є широко розповсюджена система знижок з встановлених преїскурантних цін. Знижки використовують фірми - виробники товарів і роздрібна торгівля в таких випадках: як відповідні дії на зниження цін конкурентами; з метою залучення нових покупців, скорочення великих запасів товарів.

Розрізняють такі види знижок: за оплату товарів готівкою; кількісна (за закупівлю великих партій товарів); дилерська; спеціальна (персоніфікована); сезонна; бонусна (постійним покупцям); прихована(додаткові безоплатні послуги продавця покупцеві) [2, 7, 11].

9.3 Цінова політика підприємства

В умовах ринкової економіки цінова політика підприємства є важливим елементом господарсько-маркетингової діяльності.

Через призму цін керівництво підприємства здійснює і вирішує низку проблемних завдань стратегічного і тактичного спрямування для досягнення поставлених цілей.

Цінова політика - це сукупність економічних і організаційних заходів, спрямованих на досягнення за допомогою цін кращих результатів господарської діяльності, забезпечення стійкості збуту, одержання достатнього прибутку.

Процес вироблення промислової стратегії в області встановлення цін на продукцію складається з низки послідовних етапів, а саме: встановлення цілей ціноутворення; оцінка попиту; вивчення цін на продукти конкурентів; вибір методу ціноутворення; облік факторів, що впливають на встановлення ціни; остаточне встановлення ціни.

Для розробки відповідної цінової стратегії підприємство (фірма) визначає конкретні цілі, що повинні бути спрямовані на досягнення підприємством стратегічних задач, які стоять перед ним на конкретному етапі.

Попит на продукцію вивчається на підставі інформації про його рівні при різних цінах. Для оцінки попиту і встановлення оптимальної ціни на продукцію підприємству необхідна маркетингова інформація.

Розробляючи цінову стратегію, підприємство повинно аналізувати ціни конкурентів. Відомо, що перевага віддається підприємству, у якого ціни відповідають рівню якості. Для аналізу продукції конкурентів

підприємства можливо використовувати метод експертних оцінок показників якості.

Порівнюючи показники якості та ціни конкурентів з аналогічними показниками свого підприємства, необхідно зробити висновки для розроблення власної цінової стратегії.

Цінова політика має базуватися на цінності товару для споживача, а ціна товару - відповідати цій цінності. Якщо ціна товару не відповідає його цінності, тоді підприємство має два шляхи виходу з такої ситуації:

1) постійно знижувати ціну, поки вона задовольнить споживача. Однак це недостатньо ефективний шлях, бо призводить до зменшення обсягів виробництва або до його згортання;

2) шукати нових споживачів і сегменти ринку, поліпшувати якість виробу й наближати його цінність до вимог споживачів. Цей шлях визначається на перспективу, дає змогу розширити виробництво, запроваджувати нові технології, обладнання і є ефективнішим.

У практиці маркетингу розрізняють п'ять типів цінової політики: ціновий лідер, слідування в фарватері, атака, знімання вершків, впровадження.

1. Ціновий лідер — тип цінової політики характерний для великих фірм, що володіють значною часткою ринків, обумовлює монопольні високі ціни.

2. Слідування в фарватері - тип цінової політики, який характерний для дрібних фірм, що випускають продукцію подібну монополістам, не володіють вагомою часткою ринку, але орієнтуються на великі фірми.

3. Атака - тип цінової політики товаровиробників, які прагнуть зайняти на ринку положення лідера, тому різко знижують ціну на товар (інколи нижче витрат), створюючи монопольне положення на ринку. Після чого ціни встановлюються на рівні ринкових.

4. Знімання вершків - тип цінової політики, коли при введенні нового товару на ринок, покупці готові дати за нього будь-яку високу ціну, а продавці одержують максимальний прибуток від реалізації кожної одиниці товару.

Обов'язкова умова використання в практиці цього типу — неможливість швидкого виробництва конкурентами подібних товарів.

5. Впровадження - цей тип цінової політики передбачає, що товар вводиться на ринок за дуже низькою ціною й відрізняється простотою виробництва (предмети першої необхідності). По мірі завойовування ринку ціна повертається до нормального рівня. Отже, цінова політика підприємства не тільки пов'язана з формуванням цін, використання яких дає змогу вирішувати тактичні і стратегічні завдання, які стоять перед ним, а й є важливим чинником у вирішенні важливіших завдань, які стоять перед суспільним розвитком країни в цілому.

Розробляючи власну цінову стратегію, підприємство може вибрати одну з альтернативних концепцій ціноутворення:

- ціноутворення орієнтоване на споживачів (метод цінових ліній, метод цінового лідерства, метод пакетного ціноутворення, метод неокруглених цін, метод аукціону);
- ціноутворення, орієнтоване на витрати (метод повних витрат, метод прямих витрат, метод аналізу беззбитковості);
- ціноутворення, орієнтоване на конкурентів.

У державному регулюванні цін політика ціноутворення є частиною економічної і соціальної політики будь-якої держави. Органи державного керування будують свої відносини з товаровиробниками, використовуючи наступні важелі:

- податкову і фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і податкових пільг, цін і правил ціноутворення, дотацій, економічних санкцій і ліцензій, соціальних і екологічних норм і нормативів;
- науково-технічні, економічні і соціальні державні і регіональні програми;
- державні замовлення на виробництво продукції, виконання робіт і послуг для державних потреб.

Основні принципи встановлення і застосування цін на товари і тарифів на послуги, а також організації контролю за їхнім дотриманням на території України визначаються Законом України "Про ціни і ціноутворення" і іншими законодавчими і нормативними документами. Дія цього Закону поширюється на всі підприємства й організації незалежно від форм власності і підпорядкованості. Відповідно до цього закону в народному господарстві України застосовуються вільні, державні фіксовані і державні регульовані ціни і тарифи, а також контрактні (зовнішньоторговельні) ціни.

Дії держави в регулюванні цін можуть бути короткостроковими і довго строкowymi.

Державне регулювання в сфері ціноутворення і застосування цін здійснюється різними методами, серед яких можна виділити:

- визначення переліку продукції і послуг, що підлягають державному регулюванню, у тому числі монопольної продукції;
- установа граничних рівнів цін і тарифів, а також торгових надбавок (знижок);
- нормування рентабельності;
- заморожування цін.

У світовій практиці використовуються також інші методи державного впливу на ціни. Це досягається законами антимонопольного характеру, законами про нечесну торгівлю (зокрема, антидемпінговим законодавством), про цінову рекламу тощо [2, 7, 9, 11].

Контрольні питання

1. Що розуміють під доходом підприємства?
2. Як класифікують доходи?
3. Визначте поняття та функції ціни.
4. За якими ознаками класифікують ціни?
5. В чому полягає цінова політика підприємства?
6. Які п'ять типів цінової політики існують у практиці маркетингу?
7. З якою метою здійснюється державне регулювання цін?

Тести

1. Прибутком від надзвичайних подій може бути:

- 1) прибуток від основної діяльності;
- 2) відшкодування збитків від стихійного лиха;
- 3) прибуток від фінансових операцій;
- 4) прибуток від операційної діяльності.

2. Не є прибутком від операційної діяльності:

- 1) прибуток від реалізації товарів;
- 2) прибуток від реалізації оборотних активів;
- 3) одержані пені, штрафи, неустойки;
- 4) відсотки, отримані за облігаціями та іншими цінними паперами.

3. До прибутку від фінансових операцій відносять:

- 1) прибуток від інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства;
- 2) прибуток від операційної оренди активів;
- 3) прибуток від операційних курсових різниць;
- 4) одержані гранти, субсидії.

4. До факторів, які впливають на величину виручки від реалізації продукції, належать:

- 1) матеріальні витрати;
- 2) витрати на оплату праці;
- 3) зміни обсягу виробництва продукції;
- 4) відрахування на соціальні заходи.

5. Склад витрат, які можуть бути віднесені на собівартість регламентуються:

- 1) засновниками (власниками) підприємства;
- 2) головним бухгалтером підприємства;
- 3) органами місцевого самоврядування;
- 4) законодавчими актами, виданими Верховною Радою України.

6. До виробничої собівартості продукції не включають:

- 1) витрати на рекламу;
- 2) прями матеріальні витрати;
- 3) прями витрати на оплату праці;
- 4) загально-виробничі витрати.

7. Який з методів розрахунку прибутку від реалізації дозволяє визначити вплив зміни окремих факторів на прибуток:

- 1) економічний метод;
- 2) метод прямого розрахунку;
- 3) метод розрахунку прибутку за показником витрат на 1 грн. продукції;
- 4) як економічний метод, так і метод прямого розрахунку.

8. Згідно з П(С)БО чистий прибуток підприємства – це прибуток за мінусом:

- 1) податку на додану вартість;
- 2) податку на прибуток;
- 3) акцизного збору;
- 4) витрат на оплату праці.

Практичні завдання

Відомі такі економічні показники щодо виробництва і реалізації підприємством одного виду своєї продукції за певний проміжок часу:

- поточний обсяг виробництва3000 шт.;
- оптова відпускна ціна одиниці продукції18,00 грн.;
- собівартість виробництва одиниці продукції (повна)12,50 грн.;
- постійні витрати у складі собівартості20%.

А) На підставі цих даних визначити ціну, яка повинна забезпечити отримання цільового прибутку в розмірі 15,0 тис. грн.

Б) Додаткові умови: підприємство змінило технологію виробництва даного виду продукції – наприклад, купило ліцензію на нову технологію її виробництва. Вартість ліцензії – 2,5 тис. грн. Унаслідок упровадження нової технології змінні витрати на виробництво продукції зменшся на 10%.

Визначити розмір прибутку за нових умов виробництва.

В) Додаткові умови: підприємство здійснило додаткові постійні витрати у сумі 1500 грн.

Визначити додатковий обсяг виробництва й реалізації продукції для покриття цих додаткових постійних витрат.

Г) Додаткові умови: в процесі виробництва і реалізації продукції виявилось, що підприємство не зможе реалізувати запланований обсяг продукції 3000 шт. Ситуація на ринку склалася так, що за запланованою ціною 18 грн. можливо реалізувати лише 2500 шт., а решту 500 шт. можна реалізувати за ціною 12,0 грн. – навіть меншій, ніж собівартість виробництва одиниці продукції.

Яке рішення необхідно прийняти:

випустити тільки 2500 шт. і реалізувати за ціною 18 грн.;

виробити весь запланований обсяг продукції й реалізувати її за різними цінами (2500шт. – за ціною 18 грн., а 500 шт. – за ціною 12,0 грн.)?

Д) Додаткові умови: керівництву підприємства рівень прибутковості вважається недостатнім. Виникли альтернативні пропозиції:

- а) ціна зменшується на 2%, обсяг виробництва збільшується на 5%;
б) ціна збільшується на 3%, обсяг виробництва зменшується на 3%.
Яку пропозицію слід прийняти ?

Тема 10 Фінансові результати діяльності підприємства

10.1 Поняття та види фінансових показників діяльності підприємства

Фінансові показники підприємства характеризують різні аспекти діяльності, що пов'язані з утворенням та використанням його грошових фондів. Вони вимірюються як у абсолютних, так і відносних показниках.

До найважливіших абсолютних фінансових показників відносяться:

- виручка від реалізації продукції, робіт, послуг;
- чистий дохід;
- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток до оподаткування;
- чистий прибуток.

Фінансові результати - це співставлення регламентованих податковим законодавством валових доходів і валових витрат.

Перевищення валових доходів над валовими витратами становить прибуток, зворотне явище характеризує збиток. Отже, фінансовими результатами діяльності суб'єктів підприємництва є прибуток або збиток. Діяльність підприємств у сфері фінансових результатів спрямована на забезпечення отримання прибутку та його оптимальний розподіл і використання, а за наявності збитків - на встановлення їх причин та джерел покриття.

Розглянемо детальніше фінансові результати підприємницької діяльності та їх класифікацію.

1. За значенням підсумкового результату господарювання розрізняють:

- позитивний фінансовий результат - прибуток;
- негативний фінансовий результат - збиток.

2. У розрізі видів діяльності виділяють:

- фінансовий результат від звичайної діяльності (операційної, не операційної);

- фінансовий результат від надзвичайних подій.

3. У розрізі звичайної діяльності виділяють:

- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат від не операційної діяльності.

Прибуток від операційної діяльності є результатом виробничої або комерційної діяльності, тобто основної для даного підприємства. Що

стосується фінансових результатів від не операційної діяльності, то це результати від фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів, тобто від інвестування в акції, облігації.

4. Залежно від формування та розподілу розрізняють декілька видів прибутку:

- валовий;
 - від операційної діяльності;
 - від звичайної діяльності до оподаткування;
 - від звичайної діяльності після оподаткування;
- чистий.

10.2 Роль та види прибутку підприємства

Прибуток - найважливіший показник, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства і визначається у вигляді різниці між його доходами і витратами.

Зростання прибутку показує збільшення потенційних можливостей підприємства, підвищує ступінь його ділової активності. За прибутком визначається рентабельність власних і позикових коштів, основних фондів, всього авансованого капіталу і кожної акції. Характеризуючи рентабельність вкладення коштів в активи даного підприємства, прибуток є найкращим показником фінансового здоров'я підприємства.

Прибуток є не тільки джерелом забезпечення власних потреб підприємства, а й найважливішим джерелом формування доходів бюджету, а також служить джерелом погашення зобов'язань підприємства перед банками, іншими кредиторами.

Аналіз стимулюючої ролі прибутку показує, що на деяких підприємствах переважає прагнення отримати високий прибуток з метою збільшення фонду оплати праці на шкоду виробничому і соціальному розвитку.

Крім того, прибуток може формуватися не в результаті ефективної господарської діяльності, а шляхом зміни структури продукції, що випускається далеко не в інтересах споживачів. Так, замість виробництва низькорентабельної продукції, але яка має великий попит, підприємства збільшують виробництво дорожчої високорентабельної продукції.

Досить часто зростання прибутку пов'язане з необґрунтованим підвищенням цін на продукцію підприємств-монополістів. Отже, абсолютне збільшення прибутку не завжди свідчить про підвищення ефективності виробництва.

На формування прибутку впливають дві групи чинників: зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх факторів належать: природні і транспортні умови, ціни на виробничі ресурси, встановлений законодавством порядок обліку фінансових результатів та ін.

Внутрішніми факторами, тобто залежними від діяльності підприємства, є такі основні фактори: галузь господарювання, сфера діяльності, структура продукції і витрат, ціна продукції, а також не основні фактори, пов'язані з порушенням господарської діяльності (цінові порушення, порушення умов праці і вимог до якості продукції, що ведуть до штрафів і економічних санкцій та ін.).

Визначення фінансових результатів - прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна; інша звичайна діяльність; діяльність, пов'язана з виникненням надзвичайних подій. У відповідності до цього існують наступні види прибутку.

Прибуток від основної діяльності – прибуток від здійснення основної діяльності підприємства.

Прибуток від звичайної діяльності – прибуток від здійснення усіх видів діяльності підприємства, включаючи операційну.

Прибуток від операційної діяльності – прибуток від реалізації товарів (робіт, послуг).

Прибуток від реалізації майна – прибуток від продажу основних засобів та нематеріальних активів.

Прибуток від позареалізаційних операцій - прибуток від інвестиційної діяльності, надання майна в оренду, пайової участі в капіталі інших підприємств.

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

Чистий прибуток - прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших обов'язкових платежів та зборів, які сплачуються за рахунок прибутку.

Існує також поняття *консолідованого прибутку*. Це прибуток, зведений по бухгалтерській звітності про діяльність та фінансові результати материнських і дочірніх підприємств.

10.3. Прибуток від реалізації продукції: визначення та планування

Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції в діючих цінах (без податку на додану вартість і акцизів) і витратами на виробництво і реалізацію, що включаються в собівартість продукції.

На відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, півріччя, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку. У міру реалізації продукції формується прибуток підприємства. Момент реалізації визначається за датою відвантаження продукції (товарів), а для робіт (послуг) - за датою фактичного виконання (надання) таких, або за датою зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника.

Незалежно від визначення моменту реалізації реальне формування прибутку від реалізації продукції на підприємстві має місце тільки за умови, коли кошти від покупця надходять на банківський рахунок постачальника.

Визначення моменту реалізації за датою відвантаження товарів і встановлення зобов'язань підприємств згідно з цією датою може привести до використання оборотних коштів підприємств для сплати податків, погіршенню їх фінансового стану.

Прибуток від реалізації продукції залежить від обсягу реалізації продукції, її структури та асортименту, матеріальних і трудових витрат, рівня відпускних цін на продукцію.

На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції).

Зниження собівартості виробництва продукції істотний фактор збільшення прибутку від реалізації. Зростання розмірів прибутку також пов'язане зі збільшенням рівня цін продажу продукції. Значну роль тут відіграє вдала маркетингова та цінова політика, використання сприятливої кон'юнктури в певні періоди, урахування сезонності продажів деяких товарів.

Для складання поточних і перспективних фінансових планів необхідно прогнозування і планування суми прибутку суб'єктів господарювання.

На підприємствах виробничої сфери можуть бути використані три методи розрахунку планованого прибутку від реалізації продукції:

- прямого розрахунку;
- за показниками витрат на одну гривню продукції;
- економічний (аналітичний) метод.

При застосуванні *методу прямого розрахунку* прибуток розраховується за окремими видами виробленої і реалізованої продукції. Для розрахунку необхідні наступні вихідні дані:

1. Перелік і кількість продукції відповідного асортименту, що планується до виробництва і реалізації.
2. Собівартість одиниці продукції.
3. Ціна одиниці продукції.

Цей метод застосовується при відносно невеликому асортименті продукції. При реалізації великого асортименту продукції метод досить точний, але трудомісткий. Крім того, він не дає можливості визначити вплив окремих факторів на прибуток.

Метод розрахунку прибутку на підставі показника витрат на 1 грн. продукції може застосовуватися по підприємству в цілому при розрахунку прибутку від випуску та реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати і реалізацію продукції за попередній період, а також очікувана їх зміна, прогнозована на наступний період.

Цей метод розрахунку також не дозволяє визначити вплив окремих факторів на обсяг і зміну прибутку.

Економічний (аналітичний) метод відрізняється від розглянутих вище тим, що дає можливість визначити не тільки загальну суму прибутку, але і вплив на неї окремих факторів: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня оптових цін і рентабельності продукції; асортименту і якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді.

Порівнянна продукція - це продукція, вироблена в попередньому періоді.

Незрівнянна продукція - це продукція, яка не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за порівнянною продукцією здійснюється в наступній послідовності:

1. Визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції.
2. Порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передує плановому.
3. Виходячи з рівня базової рентабельності продукції, розраховується прибуток за порівнянною продукції в плановому періоді.
4. Розраховується вплив окремих факторів на зміну прибутку в плановому періоді.

Базовий прибуток - це прибуток від випуску (реалізації) продукції в періоді, що передував плановому. За її розрахунком провадиться коригування звітного очікуваного прибутку з урахуванням чинників, що вплинули на нього тоді, але не діючих в планованому періоді: зміна оптових цін, припинення випуску окремих видів продукції, зміна рентабельності окремих видів продукції, зниження їх собівартості.

Від точного розрахунку базового прибутку залежить точність усіх майбутніх розрахунків.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції може бути розрахована методом прямого рахунку, якщо є необхідні вихідні дані.

Якщо необхідних даних немає, то прибуток розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

У разі, коли розрахунок прибутку розглянутими вище методами проводиться виходячи із загального випуску продукції, окремо розраховується прибуток від реалізації продукції. При цьому враховується розрахована сума прибутку від випуску продукції, а також зміна прибутку в залишках нереалізованої продукції.

Може бути використана така формула розрахунку:

$$P_{pn} = P_{опп} + P_{вп} - P_{опк}, \quad (3.8)$$

де P_{pn} - прибуток від реалізації продукції;

$P_{опп}$ - прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду;

$P_{вп}$ - прибуток від випуску продукції;

$P_{опк}$ - прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду.

10.4 Розподіл і використання чистого прибутку

Розподіл і використання чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток, здійснюється ним самостійно. Втручання держави і його органів в процес подальшого розподілу прибутку не допускається.

Якщо розподіляється чистий прибуток асоціації або товариства, то частина прибутку розподіляється між засновниками.

Розподіл чистого прибутку в акціонерних товариствах - це основне питання дивідендної політики. У центрі дивідендної політики може стояти питання про розміри і темпи росту власного капіталу, або про розміри залучених зовнішніх джерел фінансування.

Чистий прибуток спрямовується підприємствами зазвичай на виплату дивідендів (в акціонерних товариствах), поповнення статутного фонду, до фонду накопичення, фонду споживання і резервного фонду.

Фонди накопичення і споживання - це фонди спеціального призначення. Вони утворюються, якщо це передбачено установчими документами.

Фонд накопичення - джерело коштів, що акумулює прибуток підприємства та інші джерела для створення нового майна, придбання основних фондів, оборотних коштів тощо. Фонд накопичення показує зростання майнового стану господарюючого суб'єкта, збільшення його власних засобів.

З коштів фонду накопичення фінансуються програми виробничого розвитку, проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, впровадження нових технологій та інших інновацій. Частина коштів цього фонду спрямовується на сплату відсотків за кредитними інвестиціями, в тому числі отриманими на поповнення нестачі власних оборотних коштів.

Фонд споживання представляє собою джерело коштів господарюючого суб'єкта, що направляється на здійснення заходів щодо соціального розвитку і матеріального заохочення працівників підприємств. Так, з цього фонду можуть виплачуватися премії за виконання важливих виробничих завдань, одноразові заохочення і допомога тим, хто йде на пенсію, а також надбавки до пенсій; здійснюватися оплата додатково наданих відпусток (в тому числі жінкам, які виховують дітей); проводитися оплата путівок працівникам та їхнім дітям на лікування, відпочинок, екскурсії; здійснюватися компенсація подорожчання вартості харчування в їдальнях, буфетах; оплачуватися проїзд до місця роботи та ін.

В умовах ринкових відносин виникає необхідність резервувати кошти у зв'язку з проведенням ризикових операцій і можливістю втрати доходів у результаті здійснення підприємницької діяльності. У зв'язку з цим на більшості підприємств створюються *резервні фонди*. Крім покриття можливих збитків від ділових ризиків кошти з резервного фонду можуть направлятися на додаткові витрати з розширення виробництва і соціальний розвиток.

Підприємство повинно прагнути до встановлення оптимального співвідношення між створюваними при розподілі чистого прибутку фондами з тим, щоб враховувати умови ринкової кон'юнктури і разом з тим стимулювати і заохочувати результати праці працівників підприємства. Частина чистого прибутку може бути спрямована на благодійні потреби.

З прийняттям в Україні національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності відбуваються зміни в розподілі і використанні прибутку підприємств. Отримання і оплата штрафів тепер враховується при визначенні прибутку від іншої операційної діяльності, тобто в процесі формування прибутку. Отже, сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку, як це мало місце раніше. Не передбачається формування ряду цільових фондів за рахунок прибутку. Чистий прибуток рекомендується використовувати на створення резервного фонду, поповнення статутного фонду та інші цілі.

10.5. Аналіз беззбитковості підприємства

В умовах ринкової економіки для оцінки вигідності виробництва виникає необхідність у визначенні беззбиткового обсягу реалізації продукції.

Прогнозування обсягу реалізації істотно, тому що його недооцінка може привести до втрати певної частки ринку збуту, а переоцінка - до неефективного використання капітальних вкладень.

Методика базується на поділі витрат на умовно-змінні і умовно-постійні (в залежності від обсягу виробництва (продажів) продукції), а також категорії валової маржі (маржинального доходу).

До умовно-постійних прийнято відносити такі витрати, величина яких не змінюється зі зміною обсягу виробництва, наприклад, орендна плата, відсотки за кредит, нарахована амортизація основних фондів, витрати на утримання будівель, приміщень, деякі види заробітної плати керівників та ін.

До умовно-змінних відносяться витрати, величина яких змінюється зі зміною обсягу виробництва: витрати на сировину і матеріали, заробітна плата основних виробничих робітників, паливо і енергія для виробничих цілей, відрахування на соціальне страхування, витрати на тару і упаковку та ін.

Поділ витрат на постійні і змінні умовно, тому що багато видів витрат носять напівзмінний (напівпостійний) характер.

Точка беззбитковості (критичного обсягу продажів) показує ту граничну суму виручки від реалізації продукції, нижче якої діяльність підприємства буде збитковою.

Основна модель аналізу визначається рівнянням:

$$\Pi = V_p - Z_{\text{змін}} - Z_{\text{пост}}, \quad (3.9)$$

де Π - прибуток;

V_p - обсяг реалізації;

$Z_{\text{пер}}$ - змінні витрати;

$Z_{\text{пост}}$ - постійні витрати.

Точку беззбитковості можливо знайти графічним способом. Вона знаходиться у точці перетину ліній валового доходу і валових витрат (Рис. 3.1).

Припускаючи, що в критичній точці сума $\Pi = 0$, а V_p і сума $Z_{\text{пер}}$ визначається як добуток фізичного обсягу продажів в критичній точці на ціну виробу і питомі змінні витрати, отримаємо:

$$V_{pk} \times C - V_{pk} \times Z_{\text{пит.змін}} - Z_{\text{пост}} = 0, \quad (3.10)$$

де V_{pk} - фізичний обсяг продажів в критичній точці;

C - ціна виробу;

$Z_{\text{пит.змін}}$ - питомі змінні витрати (тобто на одиницю продукції).

Звідси:

$$V_{pk} (\Pi - 3_{\text{змін}}) = 3_{\text{пост}} \quad (3.11)$$

$$V_{pp} = \frac{3_{\text{пост}}}{\Pi - 3_{\text{змін}}} \quad (3.12)$$

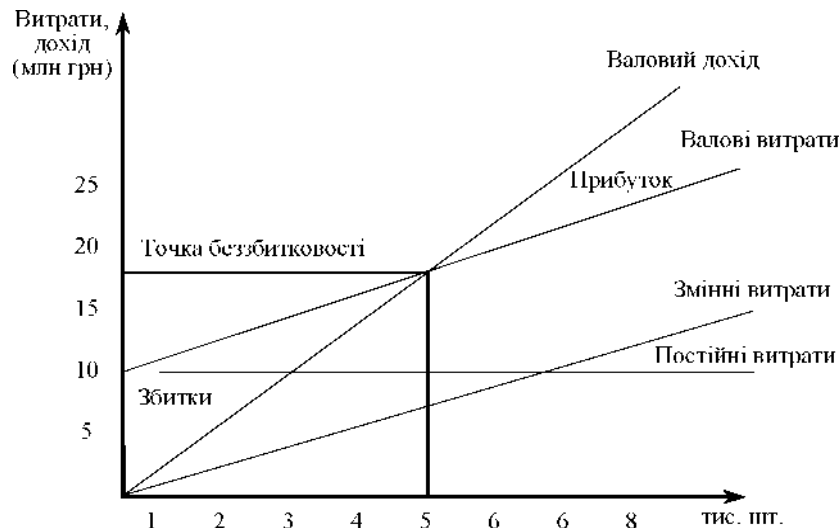


Рисунок 3.1 - Визначення точки беззбитковості підприємства

Виручка від реалізації продукції, завдяки якій підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутку, називається *порогом рентабельності (Прент)*. Він визначається як добуток обсягу продажів в критичній точці у фізичному вираженні на ціну за одиницю продукції:

$$\text{Прент} = V_{pk} \times \Pi \quad (3.13)$$

Поріг рентабельності можна знайти і в інший спосіб за формулою:

$$\text{Прент} = \frac{3_{\text{пост}}}{M_{\text{вал.від}}}, \quad (3.14)$$

де $M_{\text{вал.від}}$ – валова маржа у відносному вираженні.

$$M_{\text{вал.від}} = \frac{M_{\text{вал}}}{VP}, \quad (3.15)$$

де VP – виручка від реалізації.

Таким чином, *валова маржа (маржинальний дохід)* - це різниця між виручкою від реалізації і змінними витратами, тобто це сума виручки, яка необхідна для покриття постійних витрат.

Наступним етапом аналізу беззбитковості є визначення *операційного важеля (Ропер)*:

$$R_{\text{опер}} = \frac{M_{\text{вал}}}{\Pi} = \frac{VP - 3_{\text{змін}}}{\Pi} = \frac{\Pi + 3_{\text{пост}} + 3_{\text{змін}} - 3_{\text{змін}}}{\Pi} = 1 + \frac{3_{\text{пост}}}{\Pi} \quad (3.16)$$

Показник s впливу операційного важеля визначає, на скільки відсотків зросте прибуток при однопроцентному зростанні виручки від реалізації. Сила впливу операційного важеля визначається для конкретного обсягу продажів. Змінюється виручка - змінюється і сила впливу операційного важеля.

Запас фінансової міцності ($\Phi_{пр.з}$) представляє собою різницю між фактичною виручкою від реалізації продукції і порогом рентабельності:

$$\Phi_{пр.з} = BP - Прент \quad (3.17)$$

$$\Phi_{пр.з}(\%) = \frac{BP - Прент}{BP} 100 \quad (3.18)$$

Запас фінансової міцності показує на скільки відсотків може зменшитися виручка від реалізації без серйозної загрози для фінансового стану підприємства. Якщо виручка стане нижче, то підприємство буде збитковим. Тому потрібно постійно стежити за запасом фінансової міцності, наскільки близький або далекий поріг рентабельності, нижче якого не повинна опускатися виручка підприємства.

10.6 Показники рентабельності підприємства

Рентабельність - це відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат.

Види показників рентабельності:

1. Коефіцієнт рентабельності активів (P_a):

$$P_a = (Поп / K_a) * 100, \quad (3.19)$$

де K_a - середня сума активів за річним балансом.

2. Коефіцієнт чистої рентабельності активів ($P_{ч.а.}$):

$$P_{ч.а.} = (П_{чист} / K_a) * 100 \quad (3.20)$$

3. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу ($P_{вк}$):

$$P_{вк} = (П_{чист} / K_в) * 100, \quad (3.21)$$

де $K_в$ - власний капітал підприємства.

4. Коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу ($P_{ак}$):

$$P_{ак} = (П_{чист} / K_{ст}) * 100, \quad (3.22)$$

де $K_{ст}$ - статутний капітал.

5. Коефіцієнт рентабельності продукції (P_n):

$$P_n = (P_{вал} / C_{рп}) * 100, \quad (3.23)$$

де $C_{рп}$ - повна собівартість реалізованої продукції.

6. Коефіцієнт рентабельності одиниці продукції ($P_{од}$):

$$P_{од} = ((Ц - C) / C) * 100, \quad (3.24)$$

де $Ц, C$ - ціна (тариф) й повна собівартість одиниці продукції.

7. Коефіцієнт рентабельності доходів (P_d):

$$P_d = (P_{чист} / Д) * 100 \quad (3.25)$$

Показники рентабельності залежать від багатьох організаційно-технічних та економічних факторів виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг). Виходячи з цього, в процесі аналізу стану рентабельності підприємства необхідно визначити, які фактори більше впливали на зміну рівня рентабельності та розробити відповідні заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Контрольні питання

1. Проаналізуйте основні види абсолютних фінансових показників.
2. За якими ознаками класифікуються фінансові результати підприємств?
3. Що розуміють під прибутком підприємства? Які існують види прибутків?
4. Охарактеризуйте методи планування операційного прибутку підприємства.
5. За допомогою яких показників здійснюють аналіз беззбитковості підприємства?
6. З якою метою розраховують показники рентабельності?
7. Дайте визначення основних коефіцієнтів рентабельності.

Тести

1. *Дохід підприємства характеризує:*

- 1) результат здійснення усіх видів діяльності підприємства за певний період часу;
- 2) чистий результат діяльності підприємства за певний період часу;
- 3) грошовий потік, отриманий підприємством за певний період часу;
- 4) чистий грошовий потік, отриманий підприємством за певний період часу.

2. *Прибуток підприємства як економічна категорія визначає:*

- 1) кінцевий результат діяльності підприємства, отримання якого є необхідною умовою розширеного відтворення на підприємстві;
- 2) різницю між ціною та собівартістю продукції;

3) результат здійснення усіх видів діяльності підприємства;

4) фінансовий результат діяльності підприємства.

3. Прибуток підприємства як економічний показник характеризує:

1) різницю між доходами підприємства та його поточними витратами;

2) кінцевий результат діяльності підприємства, отримання якого є необхідною умовою розширеного відтворення на підприємстві;

3) результат здійснення усіх видів діяльності підприємства;

4) різницю між ціною та виробничою собівартістю продукції.

4. Основною умовою одержання підприємством певної суми прибутку є:

1) перевищення доходів над витратами;

2) здійснення господарської діяльності у певному обсязі;

3) виробництво товарів, що користуються попитом;

4) проведення маркетингової політики підприємства.

5. Рентабельність виробництва продукції визначається як відношення:

1) прибутку до поточних витрат;

2) прибутку до валової чи товарної продукції;

3) валової продукції до прибутку;

4) товарної продукції до прибутку.

6. Валовий прибуток характеризує:

1) виручку від реалізації, зменшену на податки, що входять до складу ціни та собівартість реалізованої продукції;

2) прибуток від звичайної та надзвичайної діяльності до оподаткування;

3) прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;

4) прибуток від усіх видів діяльності підприємства.

7. Прибуток від операційної діяльності визначається як:

1) валовий прибуток за мінусом адміністративних витрат та витрат на збут;

2) доходи від реалізації продукції за мінусом податків, що входять до складу ціни та собівартості продукції;

3) валового прибутку за мінусом поточних витрат підприємства;

4) різницю між доходами та витратами на збут.

8. Доходи від реалізації фінансових інвестицій за стандартами відносяться до:

1) інших доходів підприємства;

2) операційних доходів підприємства;

3) фінансових доходів підприємства;

4) валових доходів підприємства.

9. Рентабельність окремих видів продукції обчислюється як відношення:

1) прибутку, що включається в ціну виробу, до ціни виробу;

2) прибутку від реалізації до виручки від реалізації;

3) чистого прибутку до виручки від реалізації;

4) валового прибутку до доходів від реалізації.

10. Звичайний дохід (прибуток) підприємства формується за рахунок:

1) грошових надходжень від основної діяльності підприємства (фірми);

- 2) різниці в цінах сировини, матеріалів та готової продукції;
- 3) використання факторів виробництва;
- 4) немає правильної відповіді.

11. До змінних витрат відносяться:

- 1) орендна плата;
- 2) витрати на сировину і матеріали;
- 3) адміністративні витрати;
- 4) амортизація приміщень.

12. Джерелом коштів підприємства, які направляються на придбання нового майна, основних фондів, оборотних коштів, є:

- 1) резервний фонд;
- 2) фонд споживання;
- 3) фонд накопичення.

13. Запас фінансової міцності показує:

- 1) на скільки відсотків можна знизити виручку від реалізації без серйозної загрози для фінансового стану підприємства;
- 2) рівень рентабельності підприємства;
- 3) залежність між зростанням прибутку і збільшенням виручки від реалізації.

14. Виручка від реалізації, завдяки якій підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутку, називається:

- 1) валова маржа;
- 2) операційний важіль;
- 3) поріг рентабельності.

15. Джерелом формування резервного фонду є:

- 1) виручка від реалізації продукції;
- 2) валовий прибуток;
- 3) чистий прибуток.

Практичні завдання

1. На підставі наведених даних розрахувати валовий прибуток у 1 кварталі поточного року. Розрахувати плановий валовий прибуток на 2 квартал, якщо загальний обсяг реалізації та собівартість виробів залишаться неіменною, а структура реалізації та її ціна зміняться. Оцінити, як зміниться рентабельність реалізації у 2 кварталі.

Вироби	Виручка від реалізації	Податок на додану вартість	Собівартість реалізованої продукції	Ціна реалізації 1 кварталу	Ціна реалізації 2 кварталу	Прогнозна структура реалізації 2 кварталу, %
А	25 000	4 166	1 200	25	28	55
В	12 000	2 000	7 000	12	12	20
С	6 600	1 100	3 000	30	30	10
Д	3 600	600	1 000	18	18	15

2. На підставі наведених даних показників визначити валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності, до оподаткування, чистий прибуток. Ставка податку на прибуток підприємства складає 18%. Оцінити динаміку та структуру цих показників на підприємстві. Розробити пояснювальну записку.

Показники, тис.грн	Початковий рік	Плановий рік
Чистий дохід від реалізації продукції	25 000	30 000
Собівартість реалізованої продукції	15 000	16 000
Інші операційні доходи	800	700
Адміністративні витрати	2 000	2 000
Витрати на збут	4 000	6 000
Інші операційні витрати	300	300
Дохід від участі в капіталі	45	30
Витрати від участі в капіталі	30	20

3. На підставі наведених даних, що наведені у таблиці, розрахувати валовий прибуток, фінансові результати до оподаткування, чистий прибуток. Підприємство отримує доходи лише від операційної діяльності, ставка податку на прибуток 18%.

Показники, тис.грн	Поточний рік
Чистий дохід від реалізації продукції, грн	34 000
Собівартість реалізації продукції	14 000
Витрати на збут	8 000
Адміністративні витрати	6 000

4. На підставі наведених даних розрахувати показники рентабельності інвестованих ресурсів. Оцінити динаміку цих показників:

Показники, тис.грн	I рік	II рік
Чистий прибуток	28 000	30 000
Виробничі фонди	230 000	245 000
Середня сума активів	350 000	300 000
Власний капітал	400 000	420 000
Середньорічна вартість основних фондів	140 000	170 000

5. Підприємство характеризується такими показниками: виручка від реалізації - 44250 грн.; змінні витрати - 4335 грн.; постійні витрати - 11740 грн. Необхідно розрахувати: 1) поріг рентабельності; 2) валову маржу; 3) операційний важіль; 4) запас фінансової міцності; 5) рентабельність продукції; 6) рентабельність продажів.

6. Визначте точку беззбитковості, поріг рентабельності, валовий маржу, операційний важіль і запас фінансової міцності підприємства «Прогрес», якщо про нього відомі наступні дані: ціна одиниці продукції - 7 грн.; змінні витрати на одиницю продукції - 2 грн.; постійні витрати - 300 грн. ; обсяг реалізації продукції - 100 шт.

Розділ 4 Фінансове забезпечення діяльності підприємства

Тема 11 Основи організації фінансів підприємства

11.1 Сутність і функції фінансів підприємства

Фінанси підприємств - найважливіша складова частина фінансової системи країни. Вони функціонують у сфері матеріального виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, національний дохід - основні джерела фінансових ресурсів. Тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення потреб людей, фінансова стабільність держави.

Фінансам підприємств, як і фінансам у цілому, властиві загальні та специфічні ознаки. Загальною ознакою фінансів підприємств є те, що вони виражають сукупність економічних (грошових) відносин, пов'язаних з розподілом вартості ВВП. Специфічні особливості фінансів підприємств полягають у тому, що вони виражають грошові відносини, які залежать від первинного розподілу вартості ВВП, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів. Особливості фінансів підприємств також обумовлені їх функціонуванням в різних галузях економіки

До фінансових відносин підприємств відносять групи відносин, пов'язані з: формуванням статутного капіталу підприємства; створенням і розподілом грошових доходів (виручки, прибутку, грошових фондів); сплатою податків, отриманням кредитів; інвестуванням в цінні папери, пайовими внесками і участю в розподілі прибутку від спільної діяльності, одержанням і сплатою штрафних санкцій; внутрішньовиробничим розподілом доходів.

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

Суб'єктами фінансів підприємств є самі підприємства (фірми), Державний і місцеві бюджети, банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди та ін.

Таким чином, **фінанси підприємств** - це економічні відносини, пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів підприємств в процесі відтворення.

Американські професори Р. Мертон і З.Боді визначають фінанси підприємств (корпорацій) як область фінансів, що займається питаннями прийняття фінансових рішень на рівні фірм [20].

Фінанси підприємств виконують такі *функції*:

1) формування фінансових ресурсів в процесі виробничо-господарської діяльності;

2) розподіл і використання фінансових ресурсів для забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності, для виконання своїх фінансових зобов'язань;

3) контроль за формуванням і використанням фінансових

Головні завдання організації фінансів підприємства - пошук оптимальних джерел для фінансування, ефективне використання коштів, підтримка платоспроможності та ліквідності при мінімальному рівні ризику.

Для ефективного функціонування фінансів підприємств необхідні певні умови: наявність ринків товарів, праці і капіталу; свобода підприємництва і ринкова конкуренція; різноманіття форм власності; самофінансування; правове забезпечення діяльності.

11.2 Види фінансових ресурсів підприємств

Фінансові ресурси - це грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємств. Основними джерелами формування фінансових ресурсів є власні, позикові і залучені кошти.

До *власних коштів* відносяться статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід, прибуток і ін.

Позикові кошти включають кредити банків; лізинг; кредити, отримані від інших підприємств і фірм (комерційний кредит); кошти, що надходять з бюджетів, міністерств на умовах повернення і платності тощо.

Залучені кошти - це кредиторська заборгованість, тобто гроші кредиторів, якими підприємство певний час користується безкоштовно для фінансування своїх витрат. До залучених коштів відносяться: перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською; інші види заборгованості, що знаходиться в розпорядженні підприємства (заборгованість за авансами замовників, заборгованість по заробітній платі та нарахуваннях на неї, заборгованість по платежах до бюджету та ін.).

При організації підприємство повинне мати *статутний капітал*, за рахунок якого формуються основні фонди і оборотні кошти. Його джерелами можуть бути: акціонерний капітал; пайові внески членів-засновників; приватний капітал тощо.

Фінансові ресурси діючого підприємства формуються головним чином за рахунок прибутку і амортизаційних відрахувань. Джерелами фінансових ресурсів можуть бути також: виручка від реалізації вибулого майна; мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві (прибуток від будівельно-монтажних робіт, виконаних господарським способом); прибуток від послуг непромислового характеру і фінансових операцій; кредиторська заборгованість усіх видів; отримані штрафи, пені.

Значні фінансові ресурси (особливо по знову створюваним підприємствам) можуть бути мобілізовані на фінансовому ринку, шляхом продажу акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, що випускаються даним підприємством.

Можливі також такі види надходжень фінансових ресурсів, як дивіденди і відсотки з цінних паперів, куплених у інших емітентів, а також прибуток від проведення фінансових операцій (купівля-продаж цінних паперів, посередництво та ін.)

Формування фінансових ресурсів підприємств в умовах ринкової економіки представлено на рис 4.1.

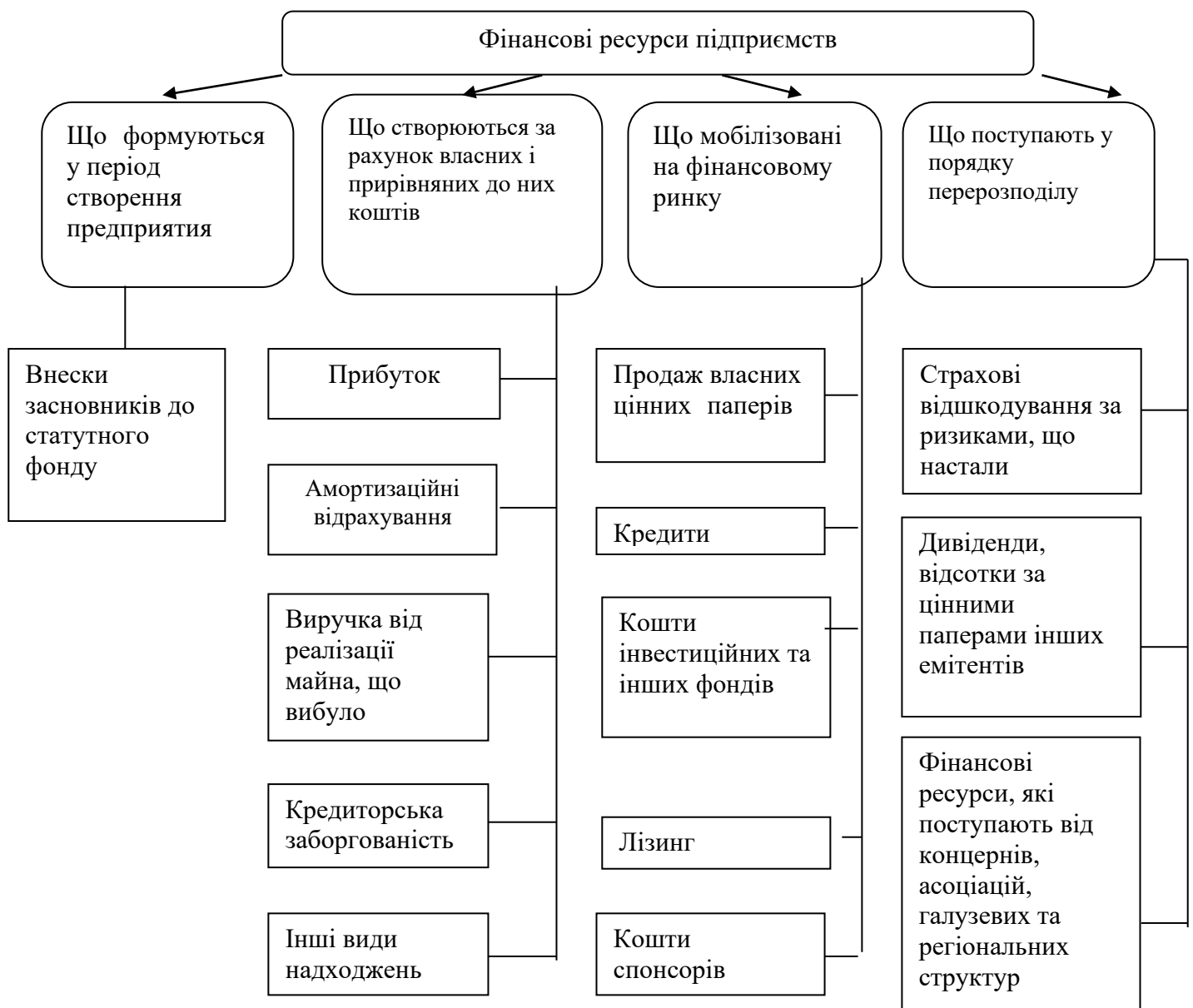


Рисунок 4.1 - Формування фінансових ресурсів підприємств

Використання підприємством великої кількості позикових і залучених коштів негативно впливає на його фінансовий стан, оскільки

вимагає додаткових виплат на сплату відсотків за кредит, дивідендів по акціях, доходів за облігаціями, зменшує ліквідність балансу і підвищує фінансовий ризик. У той же час підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на діяльність підприємства, сприяє його фінансовій стійкості і платоспроможності.

11.3 Фінансові відносини підприємств

Фінансові відносини підприємств складаються з чотирьох груп відносин:

- 1) з іншими підприємствами та організаціями;
- 2) всередині підприємств, тобто з працівниками, меж філіями, цехами, відділами;
- 3) з вищими організаціями, усередині фінансово-промислових груп, господарських компаній;
- 4) з фінансово-кредитною системою: бюджетами різних рівнів, позабюджетними фондами, банками, страховими компаніями, фондовими біржами, інвестиційними фондами тощо.

Фінансові відносини з іншими організаціями включають відносини з постачальниками, покупцями, будівельно-монтажними і транспортними організаціями, підприємствами зв'язку, митницею, зарубіжними фірмами. Це найбільша за обсягом грошових платежів група. Від ефективної організації цієї групи відносин багато в чому залежить фінансовий результат комерційної діяльності.

Фінансові відносини між підприємством і його працівниками включають виплату заробітної плати, премій, дивідендів по акціях, а також утримання податків, накладення штрафів за заподіяну шкоду і т. ін. Ці відносини впливають на ефективність використання трудових ресурсів.

Фінансові відносини підприємств з вищестоящими організаціями включають відносини з приводу утворення і використання централізованих грошових фондів.

У промислово-фінансових групах, корпораціях можуть формуватися централізовані грошові фонди, використовуватися комерційний кредит, а також надаватися фінансова допомога.

Відносини підприємств з фінансово-кредитною системою різноманітні.

В першу чергу, це відносини з бюджетами різних рівнів та державними цільовими фондами, пов'язані з перерахуванням податків, платежів і відрахувань.

Відносини зі страховими організаціями виникають при страхуванні майна підприємства, окремих категорій працівників, підприємницьких та інших видів ризиків.

Фінансові відносини з банками пов'язані із здійсненням безготівкових розрахунків, а також виникають при отриманні та погашенні кредитів. Банки в даний час надають підприємствам такі послуги, як лізинг, факторинг, траст тощо.

Фінансові відносини з фондовим ринком припускають операції з цінними паперами.

11.4 Фінансові фонди підприємств

Фінансові фонди - це частина грошових коштів, які мають цільове призначення. До фінансових фондів підприємств відносяться: статутний фонд, резервний фонд, інвестиційний фонд, амортизаційний фонд, фонд оплати праці, фонд споживання, валютний фонд та ін.

При організації підприємство повинне мати *статутний фонд* або *статутний капітал*, за рахунок якого формуються основні фонди і оборотні кошти. Статутний капітал - основне джерело власних коштів підприємства.

Резервний фонд - грошовий фонд, що утворюється за рахунок відрахувань від прибутку. Він призначений для покриття можливих збитків, а в акціонерних товариствах - для погашення облігацій товариства і викупу його акцій.

Інвестиційний фонд - контролює всі засоби, що направляються на розвиток виробництва, в тому числі:

1. Фонд накопичення - кошти, які відраховуються з чистого прибутку на розвиток виробництва.

2. Амортизаційний фонд - призначений для простого відтворення основних фондів (надсилається на оновлення основних засобів і капітальний ремонт).

3. Інші залучені і позикові джерела.

Фонд споживання створюється за рахунок відрахувань від чистого прибутку і направляється на здійснення заходів із соціального розвитку (крім капітальних вкладень), матеріального заохочення колективу, на оплату додаткових відпусток, проїзд на транспорті, матеріальну допомогу, на виплату дивідендів та інші цілі.

Валютний фонд формується на підприємствах, які отримують валютну виручку від експортних операцій або купують валюту для імпорتنих операцій. З цією метою підприємствам в установах банків відкривається валютний рахунок.

Двічі або один раз на місяць на підприємстві формується *фонд для виплати заробітної плати*.

Підприємства можуть використовувати кошти не тільки у фондовій формі. Для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і

державними цільовими фондами, банками, страховими компаніями підприємства використовують кошти в нефондовій формі.

11.5 Види та форми кредитування підприємств

В залежності від строку користування кредити поділяються на короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 3 років) та довгострокові (понад 3 роки). Кожному з них притаманні конкретні організаційні способи кредитування, умови надання та погашення, об'єкти кредитування.

Короткострокове кредитування містить 4 стадії: програмування, надання, використання та повернення позики із сплатою відсотків.

Програмування кредитів дозволяє визначити перспективу кредитно-розрахункових відносин та обсяг необхідних кредитів.

Для отримання позик (відкриття кредитної лінії) підприємство укладає з банком кредитну угоду (на квартал, рік або окремі види позик). В угоді передбачаються основні умови одержання кредитів, в тому числі сума, термін надання, розмір відсоткової ставки.

Короткостроковий кредит надається банком на строк, що впливає з плану виробництва та реалізації продукції, зниження запасів товарно-матеріальних цінностей.

Основна частина кредитів надається під запаси товарно-матеріальних цінностей тому, що в собівартості готової продукції такі цінності складають більш ніж 75%.

Це виробничі запаси, незавершене виробництво, товарна продукція та товари, відвантажені покупцям.

Банки кредитують потреби підприємств, що виникають у зв'язку з розрахунками, витратами виробництва, що не покриті прибутками в певний період.

Частина короткострокових позик надається для сплати боргових вимог постачальників. Такі кредити отримують торгівельні організації для розрахунків з промисловими та сільськогосподарськими підприємствами по поставках відповідних видів продукції.

Можливо отримання кредитів, пов'язаних з окремими господарськими операціями. Наприклад, позички на сплату заробітної платні, купівлю чекових книжок, виставлення акредитивів тощо. До короткострокових кредитів належить також облік векселів.

У процесі кредитування банки здійснюють контроль за поверненням наданих кредитів. Для кредитування обираються підприємства з достатнім рівнем майна, які мають стійкий фінансовий стан.

Заставою може виступати майно підприємств, гарантії інших організацій.

Середньо- та довгострокові кредити надаються для вкладання в

основний капітал (будівлі, будинки, споруди), на реконструкцію, модернізацію та розширення діючих основних фондів, на нове будівництво, приватизацію.

У порівнянні з короткостроковими – кредити на тривалий час надаються під істотну заставу у зв'язку з великим ризиком їх своєчасного погашення.

Комерційні банки видають довгострокові позики під гарантію урядових організацій. Ці позики підлягають страхуванню.

Банк ретельно вивчає фінансовий стан позичальника, вимагає висновків аудиторської перевірки. Банк може також заборонити передачу у заставу активів підприємства, що є забезпеченням по позиках інших кредиторів, встановити обмеження розміру капіталовкладень.

Найбільш поширеними формами надання кредиту є строковий, контокорентний та онкольний кредити.

Строковий кредит – це звичайна форма кредиту, при якій банк перераховує на рахунок позичальника суму кредиту. По закінченню строку кредит погашується, тобто позичальник перераховує із свого рахунку відповідну суму грошей банку.

Контокорентний кредит уявляє собою відкриття клієнту єдиного рахунку, на якому враховуються усі операції банку з клієнтом. На ньому відбивається, з одного боку, кредити банку і всі платежі з рахунку за дорученням клієнта, а з іншого боку, кошти, що надходять на рахунок клієнта у вигляді виручки, повернення кредиту, інши надходження. Отже, контокорент – це поєднання позикового рахунку з поточним. Він може мати дебетове та кредитове сальдо. За дебетового сальдо контокорентного рахунку банк сплачує клієнту відсотки, як правило у розмірі ставки на вклади до запитання. За кредитового сальдо – навпаки, клієнт сплачує банку відсотки у розмірі, передбаченому кредитною угодою. Обсяг і строки контокорентного кредиту визначаються в межах ліміту, встановленого в кредитній угоді.

Онкольний кредит – короткостроковий кредит, який погашується за першою вимогою банку. Він оформлюється слідуючим чином: банк відкриває позичальнику спеціальний позиковий рахунок під заставу товарно-матеріальних цінностей або цінних паперів. В межах забезпеченого кредиту банк сплачує усі рахунки клієнта. Погашення кредиту здійснюється за першою вимогою банку за рахунок коштів, що надходять на рахунок позичальника, або шляхом реалізації застави. Онкольний кредит сплачується позичальником звичайно з попередженням за 2-7 днів. Відсоткова ставка по цьому кредиту нижча, ніж по строковим кредитам.

Можливо також відкриття банком клієнту так званої *кредитної лінії*, тобто юридично оформленого погодження, згідно з яким банк зобов'язується надавати позичальнику кредити на погоджувану суму на

протязі певного періоду часу. Зручність цієї форми кредитування пов'язана з тим, що під час дії кредитної лінії позичальник зможе отримати позику в будь-який момент без додаткових переговорів з банком та оформлення окремої кредитної угоди. При цьому банк може вимагати у позичальника зберігати на своєму поточному рахунку залишок в розмірі не менш 20% від суми кредиту.

У сучасних умовах суб'єктами господарювання використовується *обліковий кредит* – короткостроковий кредит, який банк надає пред'явнику векселів, скуповуючи їх до настання зазначеного у них строку виконання і сплачуючи номінальну вартість векселів за мінусом дисконту.

Операції з обліку векселів виконуються банком на підставі укладеного з власником векселя договору. Погашення вексельного кредиту здійснюється у день оплати векселя боржником. Якщо боржник неплатоспроможний, відповідальність за зобов'язаннями несе пред'явник векселя та інші особи, які мають солідарну відповідальність за цим векселем.

Для отримання кредиту підприємство-позичальник звертається в банк з клопотанням, в якому відображається цільове призначення кредиту, його сума та строк погашення, загальна характеристика проекту, що кредитується, та економічний ефект від його здійснення. Разом з клопотанням позичальник надає документи, які підтверджують правомочність клієнта на отримання кредиту: бізнес-план проекту, що кредитується, з розрахунком очікуваних надходжень від реалізації продукції (проведення робіт, надання послуг); річні та кварталні бухгалтерські та статистичні звіти про діяльність підприємства; виписки по рахунках, що відкриті в інших банках; обов'язки по забезпеченню своєчасного повернення позики (застава, поручительство, страхове свідоцтво).

Поручительство – договір, при якому поручитель зобов'язується перед кредитором сплатити при необхідності заборгованість позичальника за позичкою.

Гарантія – зобов'язання гаранта кредиту сплатити за боржника певну суму після настання гарантійного строку платежу.

Заставне зобов'язання (застава цінних паперів, товарів та іншого майна) – документ, виданий позичальником кредиту з метою підтвердження його права у випадку невиконання зобов'язання, забезпеченого заставою, одержати компенсацію від реалізації заставного майна.

Після вивчення необхідних документів, аналізу фінансової звітності на предмет кредитоспроможності майбутнього позичальника банк укладає з ним кредитну угоду на отримання позики.

Кредитна угода – це письмова угода між комерційним банком та позичальником про надання банком кредиту на певну суму в установлений

строк та за відповідну плату.

Кредитна угода складається з таких основних розділів.

Пreamбула. В ній міститься назва (найменування) сторін, що домовлюються.

1. *Предмет угоди.* В цьому розділі зазначається мета, на яку надається кредит; обсяг кредиту, термін, на який надається кредит, розмір відсотку за кредит та умови його сплати.

2. *Умови забезпечення кредиту.* Цей пункт містить опис застави, гаранту, а також вказує, що кредит, виданий банком, забезпечується всім майном та коштами, що належать позичальнику.

3. *Зобов'язання банку* включають:

- відкриття позичальнику позикового рахунку № __ для видачі кредиту;
- забезпечення позичальника консультаційними послугами по питаннях виконання договору;
- аналіз кредитоспроможності позичальника, перевірку цільового використання кредиту, внесення порад (рекомендацій) про подальші відносини з позичальником.

4. *Зобов'язання позичальника:*

- використовувати кредит на визначені в договорі цілі, забезпечити його повернення та сплату відсотків;
- надавати банку бухгалтерський баланс, планові, звітні документи та інші матеріали для контролю за використанням і поверненням кредиту

5. *Права банку:*

- проводити перевірку на місці забезпечення банківських позик, цільового використання кредиту;
- у разі виявлення нецільового використання кредиту стягувати штраф у визначеному розмірі від суми нецільового використання;
- розірвати угоду у разі невиконання позичальником умов договору та достроково повернути кредит із сплатою штрафу в розмірі визначеного відсотку від суми кредиту.

6. *Права позичальника:*

- ставити перед банком питання про перенос строків платежу у разі виникнення тимчасових фінансових ускладнень з незалежних від позичальника причин;
- достроково розірвати кредитну угоду, цілком повернувши отриманий кредит, включаючи відсотки за його використання.

7. *Особливі умови* включають суперечні питання по договору та методи їх розглядання у відповідності із законодавством.

8. *Юридичні адреси та реквізити.*

Однобічна зміна умов кредитної угоди не припускається. В кредитній угоді може бути передбачена умова, що при погіршенні фінансово-господарського стану позичальника банк має право на дострокове повернення кредиту.

11.6 Управління фінансами підприємств

За допомогою механізму управління фінансами підприємств досягається забезпеченість їх необхідними коштами. При цьому в ринковій економіці джерелом грошових коштів служать, в першу чергу, власні доходи підприємств, за рахунок яких повинні покриватися всі витрати.

Фінансова діяльність на підприємствах (фірмах) здійснюється фінансовим відділом, що є самостійним структурним підрозділом. На невеликих підприємствах фінансовий відділ може бути поєднаний з відділом збуту або бухгалтерією. Начальник фінансового відділу підпорядковується керівнику і несе з ним відповідальність за фінансовий стан підприємства.

Співробітники фінансових відділів підприємств виконують, зазвичай, такі види робіт: фінансове планування і оперативне управління реалізацією планів; виписка платіжних документів на адресу покупців і контроль за їх оплатою; оплата рахунків постачальників; отримання і погашення кредитів та ін.

Основними завданнями фінансових служб є:

- сприяння та розробка заходів, спрямованих на забезпечення зростання прибутку, ефективне використання основних виробничих фондів, оборотних коштів, інвестицій;
- правильна організація розрахунків за готову продукцію і постійний контроль за виконанням плану по реалізації продукції і прибутку;
- виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, постачальниками, вищестоящою організацією і інших зобов'язань, що впливають з фінансового плану, а також організація розрахунків.

Фінансовий менеджмент - невід'ємна частина загальної системи управління підприємством. Він спрямований, перш за все, на управління грошовим потоком і оборотними засобами.

Фінансовий менеджмент як система управління складається з двох підсистем: керованої підсистеми, або об'єкта управління, і керуючої підсистеми, або суб'єкта управління.

Як основний *об'єкт управління* у фінансовому менеджменті виступає грошовий оборот підприємства. Управляти грошовим обігом - значить передбачати його можливі зміни в перспективі. Для цього необхідно аналізувати всі істотні сторони і умови здійснення грошового обороту, руху фінансових ресурсів; стан фінансових відносин підприємства з усіма учасниками комерційного процесу.

Суб'єктом управління є фінансова дирекція та її відділи, а також фінансові менеджери.

За змістом фінансовий менеджмент зводиться до процесу вироблення управляючих впливів на рух фінансових ресурсів з метою підвищення ефективності їх використання та збільшення.

Кінцевою метою фінансового менеджменту є підвищення конкурентних позицій фірми через механізм формування ефективного використання прибутку.

Функціональними обов'язками фінансових менеджерів у фірмі є:

- розробка та реалізація програм забезпечення капіталом;
- розробка планів і прогнозів вкладення капіталу і оцінка їх ефективності;
- вибір і обґрунтування кредитної і валютної політики підприємства;
- бухгалтерський облік і звітність перед державними органами, внутрішній аудит;
- управління податками: розробка та реалізація податкової політики, підготовка податкових звітів, податкове планування;
- страхування капіталу і фінансових операцій від фінансових ризиків і втрат;
- безперервне забезпечення господарської діяльності фінансовими ресурсами і контроль за ефективністю їх використання;
- аналіз фінансового стану підприємства;
- створення і використання засобів для електронної обробки даних.

Фінансовий менеджмент передбачає використання наукових основ планування та управління, фінансового аналізу, нововведень (інновацій).

В акціонерних товариствах найважливішим завданням фінансового менеджера є досягнення найбільш високих ринкових цін на акції корпорації.

Контрольні питання

1. Які роль і значення фінансів підприємств у фінансовій системі держави?
2. У чому полягають сутність і функції фінансів підприємств?
3. Охарактеризуйте групи фінансових відносин підприємства.
4. Які існують джерела формування фінансових ресурсів підприємств?
5. Доведіть необхідність створення фінансових фондів на підприємстві. Дайте характеристику основних фінансових фондів.
6. Які існують види та форми кредитування підприємств у сучасних умовах?
7. З яких розділів складається кредитна угода?
8. Проаналізуйте необхідність організації системи фінансового менеджменту на підприємстві.

Тести

1. Фінансові ресурси підприємств - це:

- 1) грошові фонди, які формуються в процесі розподілу і використання ВВП за певний період часу;
- 2) грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємств;

- 3) майно, яким володіє підприємство.
2. Джерелом формування власних коштів підприємств є:
 - 1) амортизаційні відрахування;
 - 2) комерційний кредит;
 - 3) кошти, отримані від вищих організацій.
3. Фінанси підприємств виконують функції:
 - 1) контрольну, регулюючу і розподільну;
 - 2) розподільчу і контрольну;
 - 3) формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, контрольну.
4. Власники акцій акціонерного товариства по відношенню до цього товариства є:
 - 1) партнерами;
 - 2) власниками;
 - 3) кредиторами.
5. До фінансових ресурсів, що мобілізуються на фінансовому ринку, відносяться:
 - 1) страхові відшкодування;
 - 2) надходження коштів від продажу акцій, облігацій;
 - 3) внески засновників.
6. Фінансовий фонд, який акумулює кошти, призначені для розвитку виробництва, називається:
 - 1) статутний фонд;
 - 2) інвестиційний фонд;
 - 3) фонд споживання.

Практичні завдання

1. Підберіть фактичний матеріал, що характеризує стан фінансів підприємств в сучасних умовах.
2. Побудуйте схему фінансових потоків, що виникають між підприємством та іншими суб'єктами ринкових відносин.

Тема 12 Капітал підприємства

12.1 Поняття та класифікація капіталу підприємства

Капітал підприємства - це загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.

Капітал є основним фактором виробництва (поряд з природними і трудовими ресурсами), головним джерелом формування добробуту його власників і вимірником ринкової вартості підприємства (в першу чергу,

власний капітал).

Класифікувати капітал можна за цілою низкою ознак:

1) *за належністю* капітал ділиться на власний і позиковий. Частина активів, сформована за рахунок інвестованого в них власного капіталу, являє собою чисті активи підприємства. Всі форми позикового капіталу - фінансові зобов'язання підприємства, що підлягають погашенню.

2) *за програмними цілями* використання розрізняють продуктивний капітал (кошти, інвестовані в операційні активи), позичковий капітал (вкладення в грошові та боргові фондові інструменти: депозити в комерційних банках, облігації, векселі спекулятивний капітал (фінансові операції, які основані на різниці в цінах);

3) *за формами інвестування* виділяють капітал в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, використовуваний для формування статутного фонду підприємства;

4) *по об'єкту інвестування* розрізняють основний і оборотний капітал;

5) *за формою перебування в процесі кругообігу* капітал буває в грошовій, виробничій і товарній формах;

6) *за формами власності* розрізняють приватний і державний капітал, інвестований в статутний фонд;

7) *по організаційно-правовими формами діяльності* виділяють акціонерний капітал (акціонерні товариства), пайовий капітал (товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства), індивідуальний капітал (сімейні підприємства).

8) *за характером використання власниками* існує споживаний і накопичуваний капітал;

9) *за джерелами залучення* розрізняють національний і іноземний капітал.

Таким чином, капітал підприємства - це матеріальні, грошові і фінансові вкладення, достатні для виконання господарсько-фінансової діяльності підприємства та створення додаткової вартості.

Капітал підприємства виступає в двох формах: основного і оборотного.

До **основного капіталу** належать кошти, авансовані в:

- основні фонди;
- нематеріальні активи (довгострокові витрати підприємства на придбання прав інтелектуальної власності, прав користування природними ресурсами і т.ін.);
- не завершені капітальні вкладення (не беруть участі в господарській діяльності і не амортизуються);
- довгострокові фінансові (зовнішні) інвестиції (витрати на придбання корпоративних прав, акцій, облігацій на довгостроковій основі,

довгострокові кредити, видані іншим підприємствам під боргові зобов'язання).

До **оборотного капіталу** належать кошти, авансовані в:

- оборотні фонди (виробничі запаси, витрати на незавершене виробництво);

- запаси готової продукції і товари відвантажені;

- короткострокові фінансові вкладення - витрати на придбання акцій і облігацій на термін до одного року, короткострокові позики, в тому числі під векселі;

- поточні рахунки (дебіторська заборгованість, кошти на рахунках в банках, касі).

Робочий капітал (власні оборотні кошти) - це різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями. Наявність робочого капіталу свідчить про те, що підприємство не тільки здатне сплатити власні поточні борги, а має фінансові ресурси для розширення діяльності та інвестицій.

12.2 Структура капіталу

Структура капіталу - це співвідношення, в якому підприємство використовує власні і довгострокові позикові джерела фінансових ресурсів. Формування структури капіталу пов'язане з урахуванням особливостей його складових частин, кожна з яких має свої переваги і недоліки (табл. 4.1, табл. 4.2.).

Структура капіталу підприємства залежить від цілого ряду чинників: темпів зростання обороту підприємства; стану ринку капіталу; структури активів (ліквідність, заставу); потреби в фінансуванні нових масштабних проєктів; прийняттого рівня ризику.

Таблиця 4.1 - Переваги та недоліки власного капіталу

Переваги	Недоліки
1. Простота залучення використовується власниками без необхідності згоди з іншими суб'єктами, що хазяйнують.	1. Обмеженість обсягу залучення.
2. Висока спроможність створення прибутку (не треба сплачувати відсотки).	2. Втрачена вигоди (в період сприятливої кон'юнктури фінансового ринку).
3. Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності.	
4. Зниження ризику банкрутства.	

Таблиця 4.2 - Переваги та недоліки позиченого капіталу

Переваги	Недоліки
1. Широкі можливості залучення (при високому кредитному рейтингу, наявності застави або гарантії поручителя). 2. Забезпечення зростання фінансового потенціалу підприємства при необхідності зростання обсягів господарської діяльності. 3. Ефект «податкового щита» (вилучення витрат з обслуговування кредиту з оподаткованої бази при сплаті податку на прибуток).	1. Ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності 2. Необхідність сплачувати відсотки за використання позичених коштів. 3. Висока залежність від коливань кон'юнктури фінансового ринку). 4. Складність процедури залучення.

12.3 Вартість капіталу

Вартість капіталу підприємства являє собою ціну, яку підприємство платить за його залучення з різних джерел.

Витрати на залучення капіталу - це сума виплат, яку має здійснювати підприємство власникам капіталу (інвесторам, кредиторам), виходячи з розрахунку суми залученого капіталу.

Вартість капіталу залежить від структури капіталу, вартості грошей з урахуванням фактора часу, рівня ризику, стану ринку капіталів.

Існують два основні шляхи залучення капіталу з відкритого ринку:

1. Пайова участь у власності фірми (акції, паї);
2. Боргова (кредити, позики, облігації).

Джерелом капіталу також служать нерозподілений прибуток і фонди власних коштів підприємства

Слід розрізняти поняття ціни капіталу даного підприємства і ціни підприємства в цілому як суб'єкта на ринку капіталів. Перше поняття кількісно виражається в сформованих на підприємстві річних витратах по обслуговуванню своєї заборгованості перед власниками і інвесторами. Друге поняття, тобто ціна, за якою продається фірма, може складатися з трьох елементів: власного капіталу, додаткового капіталу та гудвілу.

Додатковий капітал являє собою різницю між ринковою і балансовою вартістю основних фондів фірми.

Гудвіл включає вартість накопичених фірмою нематеріальних активів у вигляді іміджу, ділових зв'язків, престижу торгової марки, репутації. Він визначається як різниця між ціною фірми в цілому і ціною реального основного капіталу. Гудвіл можна накопичити або купити.

Приклад. Власний капітал фірми - 20 млн. грн. Вартість основних фондів за балансовою оцінкою становить 4,2 млн. грн. При переоцінці її за ринковою вартістю вона склала 5 млн. грн.

Додатковий капітал складе, отже: $5 - 4,2 = 0,8$ (млн. грн.)

Вартість гудвілу - 3,4 млн. грн.

Таким чином, фірма продається за: $20 + 0,8 + 3,4 = 24,2$ (млн. грн.)

Ціна фірми (Цф) складається також під впливом чистого прибутку, розміру банківської облікової ставки і балансової вартості активів:

$$Цф = \frac{ЧП}{i} - Аб, \quad (4.1)$$

де: ЧП - чистий прибуток;

Аб - балансова вартість активів;

i - облікова ставка банку.

Для прийняття інвестиційних рішень підприємства повинні знати середньозважену вартість капіталу (СВК):

$$СВК = \sum_{i=1}^n k_i \times d_i, \quad (4.2)$$

де: k_i - ціна і-го джерела коштів;

d_i - питома вага і-го джерела в загальній їх сумі.

До таких джерел коштів можуть відноситись: власні кошти, додатковий капітал, який залученню за рахунок емісії простих акцій, облігацій; банківський кредит тощо.

Економічний сенс показника середньозваженої вартості капіталу полягає в наступному: підприємство може приймати будь-які рішення інвестиційного характеру, рівень рентабельності яких не нижче поточного значення показника СВК.

Контрольні питання

1. Дайте визначення вартості капіталу.
2. Які елементи входять до складу основного і оборотного капіталу?
3. Що таке «структура капіталу»?
4. Що являє собою вартість капіталу? Від чого вона залежить?
6. Як визначити ціну фірми? Що таке «гудвіл»?
7. З якою метою визначається середньозважена вартість капіталу?

Тести

1. Капітал підприємства - це:

1) загальна вартість активів, які є внеском власників до статутного фонду підприємства;

2) загальна вартість засобів у грошовій і матеріальній формах, які належать підприємству;

3) загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестовані в формування активів

підприємства.

2. *Структура капіталу - це:*

1) ціна, яку підприємство повинно платити за залучення капіталу з різних джерел;

2) співвідношення, в якому підприємство використовує власні і довгострокові позикові джерела фінансових ресурсів;

3) співвідношення високоліквідних і мало ліквідних активів підприємства.

3. *Вартість капіталу - це:*

1) величина відсотків, яку підприємство платить за використання кредитних ресурсів;

2) загальна вартість засобів підприємства;

3) ціна, яку підприємство платить за залучення капіталу з різних джерел.

4. *За організаційно-правовими формами діяльності виділяють:*

1) приватний і державний капітал;

2) національний та іноземний капітал;

3) акціонерний, пайовий та індивідуальний капітал.

5. *До недоліків позикового капіталу відносяться:*

1) висока здатність генерування прибутку;

2) складність процедури залучення;

3) зниження ризику банкрутства.

6. *До переваг власного капіталу відносяться:*

1) забезпечення зростання фінансового потенціалу підприємства при необхідності зростання обсягів господарської діяльності;

2) висока залежність від коливань кон'юнктури фінансового ринку;

3) простота залучення.

7. *Додатковий капітал визначається як:*

1) різниця між балансовою та ринковою вартістю основних фондів підприємства;

2) різниця між ринковою і балансовою вартістю основних фондів підприємства;

3) ринкова вартість основних фондів та нематеріальних активів.

Практичні завдання

1. Фірма №1 приносить річний чистий прибуток 1000 тис. грн. і його балансова вартість активів становить 800 тис. грн. Фірма №2 приносить річний чистий прибуток 2000 тис. грн. і його балансова вартість активів - 3000 тис. грн. Розмір ставки банківського відсотка дорівнює 42% річних. Розрахуйте ціну фірм і виберіть найбільш дохідну на ринку фірму.

2. Власний капітал фірми становить 50 млн. грн.

Вартість основних фондів за балансовою оцінкою дорівнює 12 млн.

грн. При переоцінці основних фондів за ринковою вартістю вона склала 12,8 млн. грн. Вартість гудвілу - 5 млн. грн. Визначте ціну продажу фірми. Визначте середньозважену вартість капіталу (СВК) акціонерного товариства на підставі наведених у таблиці даних.

Таблиця - Вихідні дані для розрахунку середньозваженої вартості капіталу

Показники	Середня вартість джерела для акціонерного товариства (%)	Питома вага джерела у загальній сумі (частка од.)
1. Прості акції	40	0,5
2. Привілейовані акції	20	0,1
3. Облігації	25	0,05
4.Кредиторська заборгованість	10	0,2
5.Короткострокові кредити	60	0,15
Разом	-	1,0

Тема 13 Фінансове планування на підприємстві

13.1 Необхідність, сутність і методи фінансового планування

Фінансове планування - це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.

Головною метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування.

За допомогою фінансового планування на підприємстві вирішують наступні завдання:

- забезпечення потреб підприємства фінансовими ресурсами для виробничої та інвестиційної діяльності;
- виконання зобов'язань перед партнерами, бюджетом, банками, страховими компаніями;
- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу;
- здійснення контролю за використанням коштів, фінансовим станом

підприємства.

У фінансовому плануванні необхідно погоджувати кожен вид витрат з джерелом їх фінансування. Для цього використовуються різні методи планування фінансових показників, в тому числі: нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий, оптимізації планових рішень, економіко-математичного моделювання.

Сутність *нормативного методу* планування фінансових показників полягає в тому, що потреба підприємства у фінансових ресурсах і їх джерелах визначається на основі заздалегідь встановлених норм і нормативів. У фінансовому плануванні застосовується ціла система норм і нормативів, яка включає: державні нормативи (ставки податків, платежів і зборів, тарифи, норми амортизаційних відрахувань та ін.), регіональні, галузеві нормативи, нормативи суб'єктів господарювання. Нормативи суб'єктів господарювання розробляються ними самостійно і включають норми потреби в оборотних коштах, норми запасів сировини, матеріалів, тари та ін., нормативи розподілу фінансових ресурсів, в першу чергу прибутку.

Розрахунково-аналітичний метод полягає в тому, що на основі аналізу досягнутої величини фінансового показника, прийнятого за базу, та індексів його зміни у плановому періоді, розраховується планова величина цього показника. Цей метод може застосовуватися при плануванні прибутку і доходів, визначенні величини відрахувань у фінансові фонди, планової потреби в оборотних активах, амортизаційних відрахуваннях тощо.

Балансовий метод полягає в тому, що шляхом складання балансів досягається відповідність наявних фінансових ресурсів і фактичної потреби в них. Цей метод використовується при плануванні розподілу прибутку та інших фінансових ресурсів, плануванні потреби надходження коштів у фінансові фонди, складанні платіжного календаря та ін. Балансова ув'язка з фінансових фондів може бути представлена наступним рівнянням:

$$З_n + H = B + З_k, \quad (4.3)$$

де $З_n$ - залишок коштів фонду на початок планового періоду;

H - плановане надходження коштів до фонду;

B - планована витрата коштів фонду; $З_k$ - залишок коштів фонду на кінець планового періоду.

Метод оптимізації планових рішень полягає в розробці декількох варіантів планових розрахунків з метою вибору з них найбільш оптимального. Критерії вибору можуть бути такі: мінімум приведених витрат; максимум наведеної прибутку; мінімум вкладення капіталу за максимально ефективного результату; мінімум часу на оборот капіталу; мінімум фінансових витрат (фінансового ризику) тощо.

Наприклад, якщо в якості критерію вибору приймається мінімум приведених витрат (ПВ), то їх величина обчислюється за формулою:

$$ПВ = П + KE_n \rightarrow \min, \quad (4.4)$$

де П - поточні витрати;

К - одноразові витрати (капітальні вкладення);

E_n - нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень ($E_n = 0,15$).

Економіко-математичне моделювання в плануванні фінансових показників дозволяє знайти кількісне вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками та факторами, які їх визначають шляхом побудови економіко-математичної моделі. Така модель являє собою математичний опис економічних процесів за допомогою рівнянь, таблиць, графіків тощо.

Функціональний зв'язок в моделі виражається рівнянням вигляду:

$$Y = f(x), \quad (4.5)$$

де Y - показник;

x - фактори.

Цей метод є основою для використання автоматизованої системи управління фінансами та електронної обробки даних.

13.2 Складання фінансового плану підприємства

Фінансовий план - це документ, який складається для взаємної ув'язки доходів і витрат в плановому періоді.

Фінансовий план має форму балансу доходів і витрат. Складання такого балансу вимагає використання планових розрахунків, які розробляються з усіх аспектів діяльності підприємства (виробничої, збутової, інвестиційної, соціальної та ін.). Тільки спираючись на них, фінансовий відділ може розрахувати загальний фінансовий результат (прибуток, збиток) і його складові в розрізі різних видів діяльності; податки; величину резервних фондів; чистий прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, і напрямки його використання.

В сучасних умовах підприємства можуть складати фінансовий план в будь-якій формі, яку вважають найбільш прийнятною для себе. З урахуванням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку може бути запропонована форма поточного фінансового плану, яка наведена в таблиці 4.3.

Поточний фінансовий план складається на рік з розбивкою по кварталах, так як потреба в грошових коштах протягом року змінюється: можлива нестача фінансових ресурсів або їх надлишок. Розбивка річного

Таблиця 4.3 - Фінансовий план підприємства на 20__р.

Статті доходів і витрат		Рядок	Сума, тис. грн.
1		2	3
I. НАДХОДЖЕННЯ			
А	Від основної діяльності		
	Доходи від реалізації продукції, робіт, послуг	1	850
	Інші операційні доходи	2	200
	Підсумок по розділу А	3	1050
Б	Від фінансових операцій		
	Доходи від участі в капіталі	4	50
	Дивіденди та проценти одержані	5	125
	Доходи від інших фінансових операцій	6	20
	Підсумок по розділу Б	7	195
В	Від іншої звичайної діяльності		
	Доходи від реалізації фінансових інвестицій	8	35
	Доходи від реалізації необоротних активів	9	5
	Доходи від реалізації майнових комплексів	10	-
	Інші доходи від звичайної діяльності	11	15
	Підсумок по розділу В	12	55
Г	Від надзвичайних подій		
	Відшкодування збитків від надзвичайних подій	13	-
	Інші надзвичайні доходи	14	-
	Підсумок по розділу Г	15	-
	Всього надходжень	16	1300
II. ВИТРАТИ			
А	За основною діяльністю		
	Витрати від реалізації готової продукції(робіт, послуг)	17	500
	Адміністративні витрати	18	150
	Витрати на збут	19	75
	Інші операційні витрати	20	25
	Підсумок по розділу А	21	750
Б	За фінансовими операціями		
	Витрати від участі в капіталі	22	40
	Проценти за користування кредитами	23	100
	Інші фінансові витрати	24	10
	Підсумок за розділом Б	25	150
В	За іншою звичайною діяльністю		
	Витрати за реалізованими фінансовими інвестиціями	26	30
	Витрати за реалізованими необоротними активами	27	-
	Витрати за реалізованими майновими комплексами	28	15
	Підсумок за розділом В	29	45

Г		За надзвичайними подіями		
		Витрати від стихійного лиха	30	-
		Витрати від техногенних аварій	31	5
		Інші надзвичайні витрати	32	-
		Підсумок за розділом Г	33	5
		Усього витрат	34	950
		Фінансовий результат (ряд.16 – ряд.34)	35	1350

фінансового плану на більш короткі проміжки часу дає можливість відстежувати виникнення вхідних і вихідних грошових потоків, визначати потребу в грошових коштах.

Після визначення всіх статей плану доходів і витрат та підведення підсумків в кожному розділі, перевіряють рівень їх збалансованості. Для цього підсумки першого розділу фінансового плану порівнюють з підсумками другого розділу. Сальдо всіх надходжень і всіх витрат характеризує фінансовий результат діяльності підприємства.

Якщо фінансовий результат негативний (збиток), то необхідно переглянути витрати в бік зменшення або знайти додаткові резерви доходів і надходжень коштів.

В ході фінансового планування повинна забезпечуватися збалансованість ризиків. Для цього витрати з високою фінансовою віддачею і підвищеним ризиком слід розумно поєднувати з інвестуванням коштів в проекти, хоча і менш рентабельні, але з гарантованим доходом. Вибираючи напрямки інвестування коштів і методи залучення додаткових фінансових ресурсів, слід пам'ятати про платоспроможності та ліквідності, щоб не допустити банкрутства підприємства.

13.3 Перспективне фінансове планування

Фінансове планування на підприємстві ділиться на перспективне, поточне і оперативне. Всі вони органічно пов'язані між собою.

Першим етапом фінансового планування є перспективне планування на період 3-5 років.

Другий етап - поточне планування, яке конкретизує фінансовий прогноз на плановий період (рік).

Третій етап - оперативне фінансове планування на коротких проміжках часу (квартал, місяць, декада).

Основу перспективного фінансового планування становить прогнозування, яке є втіленням фінансової стратегії підприємства на ринку. Фінансове прогнозування полягає у вивченні можливого фінансового стану підприємства на перспективу. На відміну від планування

прогнозування передбачає розробку альтернативних фінансових показників і параметрів, що дозволяє визначити один з варіантів розвитку фінансового стану як найбільш оптимальний.

Перспективне фінансове планування включає розробку *фінансової стратегії підприємства*, яка передбачає визначення довгострокових цілей діяльності та вибір найбільш ефективних способів їх досягнення.

Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства.

Фінансова стратегія підприємства визначає і забезпечує:

- напрями формування і ефективного використання фінансових ресурсів;
- перспективні фінансові взаємовідносини з податковою системою, банками та іншими фінансовими установами;
- усунення загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій для досягнення переваг перед конкурентами;
- відповідність фінансових операцій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства.

На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, амортизаційна, цінова, інвестиційна, дивідендна. Фінансова стратегія розробляється з урахуванням інфляційних коливань, ризику неплатежів, змін на фінансовому ринку тощо.

Результатом перспективного фінансового планування є розробка трьох основних документів: прогнозу балансу активів і пасивів підприємства; прогнозу звіту про прибутки і збитки; прогнозу руху грошових коштів.

Прогноз балансу підприємства відображає джерела капіталу (пасив) і його розміщення (актив). Цей прогноз необхідний для того, щоб оцінити, в які види активів спрямовуються грошові кошти, і за рахунок яких джерел (пасивів) передбачається фінансування створення активів.

Прогнозний звіт про прибутки та збитки відображає фінансовий результат, який буде отриманий в наступному періоді. За допомогою цього звіту можна пов'язати доходи і витрати підприємства, а також обчислити величину чистого прибутку як різницю між цими показниками.

Прогноз руху грошових коштів відображає рух грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Він дозволяє визначити джерела і напрями використання коштів, а також зміни в структурі грошових коштів підприємства.

13.4 Оперативне фінансове планування

Оперативне фінансове планування полягає в розробці короткострокових планових завдань з фінансового забезпечення основних напрямів діяльності підприємства.

Головною формою такого планування є бюджет.

Бюджет - це оперативний фінансовий план, який розробляється на період до одного року (квартал, місяць) і відображає витрати і надходження фінансових ресурсів в процесі виконання конкретних видів господарської діяльності підприємства.

Розробка планових бюджетів на підприємстві визначається терміном «бюджетування». Воно спрямоване на вирішення двох основних завдань:

1) визначення обсягу і складу витрат, пов'язаних з діяльністю окремих структурних підрозділів підприємства;

2) забезпечення покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел.

Процес бюджетування носить безперервний характер. Виходячи з планових фінансових показників, встановлених на рік, розробляється система бюджетів на квартал і місяць.

Бюджети, що використовуються в процесі оперативного фінансового планування, класифікуються за рядом ознак:

1) за *сферою діяльності* підприємства розрізняють бюджети по операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності;

2) за *видами витрат* існують поточні і капітальні бюджети. **Поточний бюджет** складається з доходів і витрат з операційної діяльності. Доходи формуються в основному за рахунок реалізації продукції (робіт, послуг), а поточні витрати - витрати виробництва. **Капітальний бюджет** - форма доведення до конкретних виконавців поточного плану капітальних вкладень. Він складається з двох розділів: капітальні витрати (витрати на придбання необоротних активів) та джерела надходження коштів (інвестицій);

3) за *обсягом номенклатури витрат* бюджети поділяються на функціональні та комплексні. **Функціональний бюджет** розробляється за однією або двома статтями витрат (наприклад, бюджет оплати праці персоналу, рекламний бюджет). **Комплексний бюджет** розробляється за великою номенклатурою витрат (бюджет виробничого підрозділу, бюджет адміністративних витрат);

4) за *методами розробки* розрізняють стабільний та гнучкий бюджети. **Стабільний бюджет** не змінюється відповідно до обсягів діяльності підприємства (наприклад, бюджет на охорону підприємства, бюджет на утримання апарату управління). **Гнучкий бюджет** передбачає встановлення витрат не у фіксованих сумах, а у вигляді нормативів витрат, які «прив'язані» до відповідних об'ємних показників діяльності (наприклад,

обсяг випуску або реалізації продукції, обсяг будівельно-монтажних робіт).

Особливою формою бюджету є *платіжний календар*. Він складається на квартал з розбивкою по місяцях або на місяць із розбивкою по декадах. У платіжному календарі відображається весь грошовий оборот підприємства, в ньому визначаються очікувані грошові надходження в усіх напрямках доходів і здатність підприємства своєчасно виконати всі свої фінансові зобов'язання (табл. 4.4).

Таблиця 4.4 - Платіжний календар підприємства на місяць

Показники	Перша декада	Друга декада	Третя декада
1	2	3	4
1. Початкове сальдо поточного рахунку в банку і касової готівки			
2. Очікувані :надходження грошових коштів			
1) За рахунок зниження дебіторської заборгованості на початок місяця			
2) за відпущену і відвантажену продукцію в даному місяці			
3) аванси покупців			
4) кредити банків			
5) дивіденди, проценти, прибуток від цінних паперів та депозитів			
6) інші надходження			
3. Усього надходжень з урахуванням сальдо поточного рахунку та касової готівки (ряд.1+ряд.2)			
4. Очікуванні витрати грошових коштів:			
1) аванси постачальникам			
2) оплата товарно-матеріальних цінностей, работ и услуг			
3) сплата податків, зборів та інших обов'язкових платежів			
4) заробітна плата			
5) погашення кредиторської заборгованості			
6) погашення кредитів банків та процентів за ними			
7) сплата дивідендів, процентів за цінними паперами			
8) інші платежі			
5. Усього грошових витрат			
6. Залишок (недостача) коштів (ряд.3-ряд.5)			

Складання платіжного календаря дозволяє виявляти брак коштів, фіксувати поточні зміни платоспроможності, вживати відповідних заходів для запобігання фінансовим ускладненням.

Незбалансованість платіжного календаря спонукає підприємство знаходити резерви збільшення грошових надходжень як за рахунок прискорення відвантаження продукції, усунення недоліків в сфері розрахунків зі споживачами продукції, так і за рахунок зменшення певних витрат, залучення короткострокових кредитів банків тощо.

Контрольні питання

1. У чому полягає сутність фінансового планування на підприємствах?
2. Розкрийте зміст основних методів фінансового планування.
3. Який порядок складання поточного фінансового плану підприємства?
4. Що становить основу перспективного фінансового планування? З якою метою розробляється фінансова стратегія підприємства?
5. Що розуміють під терміном «бюджетування»? За якими ознаками класифікуються бюджети підприємства?
6. Для чого складається платіжний календар?

Тести

1. *Результатом перспективного фінансового планування є складання:*
 - 1) оперативного бюджету;
 - 2) прогнозу руху грошових коштів;
 - 3) зведеного бюджету.
2. *Поточне фінансове планування розраховане:*
 - 1) на 3-5 років;
 - 2) 2-3 роки;
 - 3) на рік.
3. *Метод фінансового планування, який полягає в розробці варіантів планових розрахунків для того, щоб вибрати з них найбільш оптимальний, називається:*
 - 1) балансовий;
 - 2) розрахунково-аналітичний;
 - 3) оптимізації планових рішень.
4. *До оперативних фінансових планів відносяться:*
 - 1) бізнес-план;
 - 2) платіжний календар;
 - 3) кошторис доходів і витрат.
5. *Балансова ув'язка з фінансових фондів має наступний вигляд:*

- 1) $Зн + Н = В - Зк$;
- 2) $Зн + Н = В + Зк$;
- 3) $Зн + В = Н + Зк$.

6. Яке призначення оперативного фінансового планування на підприємстві:

- 1) фінансове забезпечення інвестиційної діяльності;
- 2) контроль за своєчасністю платежів;
- 3) контроль за платоспроможністю підприємства.

7. В залежності від обсягу номенклатури витрат бюджетів бувають:

- 1) поточні і капітальні бюджети;
- 2) стабільні і гнучкі бюджети;
- 3) функціональні та комплексні бюджети.

Практичні завдання

1. Визначте план надходження коштів за рік у фонд розвитку виробництва, якщо відомо, що залишок фонду на початок року становить 46 тис. грн. Протягом року плануються витрати з даного фонду в розмірі 80 тис. грн.; залишок коштів фонду на кінець року планується в сумі 49 тис. грн.

2. На підставі вихідних даних наведених в таблиці виберіть найбільш економічний вид вкладення капіталу в обладнання. Критерієм вибору є мінімум приведених витрат (з урахуванням приведення витрат до однакового обсягу виробництва продукції).

Таблиця. Вихідні дані для розрахунку найбільш економічного виду вкладення капіталу в обладнання

Показники	I вид вкладення капіталу	II вид вкладення капіталу
1. Капітальні вкладення в обладнання, тис. грн.	250	500
2. Річні поточні витрати, що пов'язані з використанням обладнання, тис. грн.	32	45
3. Продуктивність обладнання, кг/год.	100	200
4. Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	0,15	0,15

Розділ 5 Фінанси галузей та корпорацій, фінансування екологічних заходів підприємств

Тема 14 Фінанси підприємств галузей економіки

14.1 Особливості організації фінансів транспорту

Як економічна галузь транспорт характеризується рядом особливостей:

- транспорт не виробляє продукт у речовій формі;
- транспорту не належить продукція, що перевозиться;
- ціни на транспорті встановлюються на підставі тарифів на пасажирські та вантажні перевезення;
- транспорту необхідний резерв локомотивів і вагонів, він не може працювати без урахування пропускнуої спроможності на дорогах;
- одиницею виміру транспортної продукції є: тонно-кілометри, пасажиро-кілометри, відправлені тонни вантажообігу і кількість пасажирів;
- на транспорті продається перевезення, тобто виробничий процес, отже, з кругообігу капіталу випадає товар як річ;
- на транспорті в складі засобів виробництва немає сировини;
- в силу «сезонних піків» на транспорті засоби виробництва використовуються протягом року нерівномірно.

Продукція транспорту, тобто корисний ефект переміщення товарів і людей, має товарну вартість; працею працівників транспорту створюється додатковий продукт. Чим більше перевезень необхідно суспільству, тим більше частка транспорту в національному доході.

Транспорт включає всі види вантажного і пасажирського транспорту: залізничного, автомобільного, річкового, морського, нафто- і газопровідного, повітряного.

Крім транспорту загального користування існує внутрішньовиробничий транспорт, що є невід'ємною частиною технологічного процесу даного підприємства. Він бере участь у створенні нових речових продуктів праці, є частиною собівартості продукції. Внутрішньовиробничий транспорт - складова частина тієї галузі, в якій він функціонує.

Провідне місце в транспортній системі країни займає залізничний транспорт. Залізниці є власністю держави, але реальний стан залізничного транспорту в перехідний період ринкового розвитку економіки виявився складним. Електроенергія, паливо та інші матеріальні ресурси купуються транспортом за ринковими цінами, а послуги надаються в рамках державного регулювання і тарифів на вантажні та пасажирські перевезення.

Розрахунки собівартості перевезень ведуться за наступними статтями витрат: заробітна плата, відрахування на соціальне страхування, паливо, паливно-мастильні матеріали, електроенергія, матеріали, інші витрати.

Для визначення планової величини транспортних витрат використовуються:

1. Вихідні дані, що містяться в розрахунках плану перевезень, матеріально-технічного постачання, плану з праці та фінансів.

2. Оцінка економічної ефективності заходів по впровадженню нової техніки, розвитку пропускної і переробної спроможності та інших заходів щодо вдосконалення організації транспорту, що передбачаються в плані.

3. Аналіз залежності між змінами в техніці, технології та організації транспортної роботи і величиною витрат на її виконання.

Доходи від перевезень залежать від обсягу послуг, тарифів і договірних цін. Транспортні тарифи залежать від виду транспорту, класу вантажу, що перевозиться, відстані.

Прибуток від основної діяльності транспорту включає результати експлуатації транспорту, допоміжних виробництв та інших господарських операцій.

Прибуток від експлуатації транспорту визначається як різниця між доходами і експлуатаційними витратами. Прибуток, що залишається в розпорядженні транспортних організацій, після сплати податків, використовується на розвиток виробничої бази, соціальний розвиток і матеріальні виплати.

14.2 Організація фінансів капітального будівництва

Специфіка фінансів будівництва обумовлена техніко-економічними особливостями галузі:

- для будівництва характерний тривалий виробничий цикл, це впливає на обсяг незавершеного виробництва, що покривається оборотними засобами, отже, в структурі оборотних коштів велику питому вагу займає незавершене виробництво;

- в різних кліматичних і територіальних зонах вартість будівництва різна, а це призводить до нерівномірного надходження виручки від здачі робіт замовнику;

- фінансування будівництва проводиться в межах кошторисної вартості, яка встановлюється на основі договорів на будівництво з замовниками, а також з постачальниками матеріально-технічних ресурсів;

- нерівномірна потреба в оборотних коштах: початок будівництва вимагає великих матеріальних витрат, оброблювальні роботи зменшують витрати матеріалів, збільшують трудовитрати;

- кошторисна вартість будівництва включає прямі витрати, накладні витрати і планові накопичення.

Процес будівництва складається з декількох етапів: геологорозвідувальних робіт, розробки і затвердження кошторису будівництва, здійснення будівельних та монтажних робіт.

Фінанси будівництва включають в себе: фінанси замовника, фінанси будівельно-монтажних організацій, фінанси проектних організацій, фінанси геологорозвідувальних організацій.

Будівельно-монтажні роботи здійснюються двома способами: господарським і підрядним. При *господарському способі* будівництво здійснюється силами і засобами забудовника. При *підрядному способі* роботи виконують спеціалізовані організації, широко застосовується субпідряд. Субпідрядники виконують монтажні, електромонтажні, ремонтні, внутрішні сантехнічні та інші роботи за договором субпідряду.

Собівартість будівельних робіт складається з витрат будівельної організації на їх виробництво і здачу замовнику.

Облік собівартості будівельних робіт спрямований на своєчасне, повне і достовірне відображення фактичних витрат, виявлення відхилень від планової собівартості, контроль за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Витрати діляться на прямі і непрямі (накладні).

Прямі витрати - витрати, пов'язані з виробництвом будівельних робіт, безпосередньо включаються до собівартості.

Непрямими (накладними) витратами називаються витрати на організацію і управління будівельними роботами в цілому, які включаються в собівартість об'єктів обліку за допомогою спеціальних методів. В окремих випадках ці витрати можуть відноситись на рахунок обліку реалізації робіт.

У собівартість будівельних робіт включаються:

- Витрати, пов'язані з виробництвом будівельних робіт і обумовлені технологією і організацією їх виробництва.

- Витрати на рекультивацію земель, плата за деревину, що відпускається на пні, плата за воду, що забирається з водогосподарських систем.

- Витрати, пов'язані з поліпшенням технології та організації виробництва, якості будівельних робіт, з підвищенням довговічності будівельних об'єктів.

- Витрати на обслуговування виробничого процесу.

- Витрати по організації, підготовці виробництва і здачі робіт.

- Витрати на утримання і експлуатацію засобів природоохоронного призначення: очисних споруд, витрати по захованню екологічно небезпечних відходів, інші види поточних природоохоронних витрат.

- Витрати на управління виробництвом, на підготовку і перепідготовку кадрів.

- Відрахування на створення страхових фондів (резервів в межах норм, встановлених законодавством України, для фінансування витрат з попередження і ліквідації наслідків аварій, пожеж, стихійних лих, екологічних катастроф та інших надзвичайних ситуацій, а також для страхування майна будівельної організації).

- Оплата відсотків за отриманими кредитами банків, відсотків по відстрочці платежів за поставлені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи.

- Податки, збори, платежі, інші обов'язкові відрахування, що стягуються у відповідність до встановленого законодавства.

- Витрати, пов'язані зі збутом продукції.

Будівельні організації самостійно планують собівартість будівельних робіт на основі укладених із замовниками договорів, що відбивається в будбізнес-плані, який визначає напрямки їх фінансово-господарської діяльності.

Прибуток або збиток від виконання робіт, передбачених договором на будівництво, визначається як різниця між виручкою від реалізації робіт і послуг (виконаних власними силами за цінами, встановленими в договорі, без податку на додану вартість та інших відрахувань, передбачених законодавством) і витрат на їх виробництво і здачу.

Між часом виконання будівельно-монтажних робіт і здачею їх в вигляді готової продукції існує розрив, який необхідно враховувати при розрахунках підприємств із замовниками, а тому виручка від здачі готової продукції визначається з урахуванням зміни обсягу незавершеного будівництва за формулою:

$$V_{гп} = БМР + Нп - Нк, \quad (5.1)$$

де $V_{гп}$ - виручка від здачі готової будівельної продукції;

$БМР$ - обсяг будівельно-монтажних робіт, що виконується власними силами;

$Нп$ - незавершене будівельне виробництво на початок планованого періоду;

$Нк$ - то ж на кінець планованого періоду.

Прибуток є не тільки головним результатом фінансово-господарської діяльності, а й джерелом задоволення різноманітних потреб як самого будівельного підприємства, так і держави. Тому підприємству необхідно дотримуватися таких основних принципів її розподілу:

- виконання фінансових зобов'язань перед державою;

- максимальне забезпечення за рахунок прибутку потреб розширеного відтворення будівельного підприємства;
- використання прибутку на матеріальне стимулювання працівників;
- спрямування прибутку на соціально-культурні потреби.

З переходом на ринкові відносини будівельні підприємства отримали фінансову свободу і можуть самостійно визначати, в яких розмірах, в які терміни і на які потреби направляти отриманий прибуток.

14.3 Організація фінансів підприємств сільського господарства

Сільськогосподарське виробництво має свої незрівнянні з іншими виробництвами особливості.

По-перше, сільське господарство пов'язано з живими організмами - з тваринами і рослинами; по-друге, в якості головного засобу виробництва використовується земля, яку нічим іншим замінити не можна.

Ці особливості об'єднуються в наступні групи: природно-біологічні та природно-кліматичні. Грунт і клімат визначають спеціалізацію, тривалість періодів у виробництві, відмінності в собівартості і рентабельності окремих видів продукції, впливають на обсяг і якість продукції, на час проведення і темпи роботи.

Природно-біологічні цикли розвитку тварин і рослин визначають кругообіг фінансових ресурсів, необхідність створення на сільськогосподарських підприємствах грошових і натуральних резервних фондів, трудових ресурсів до певних періодів, залучення кредитів. У сільському господарстві поєднуються дві взаємодоповнюючі галузі - рослинництво і тваринництво. Планування, облік і організація по цих галузях проводиться окремо. Для забезпечення безперервного виробничого циклу, необхідний внутрішньогосподарський оборот більшої частини сільськогосподарської продукції (насіння, корми, худоба); ця продукція має вартісну оцінку, але в процесі реалізації участі не бере.

Сільськогосподарський рік охоплює періоди, що відносяться до двох календарних років. Визначаючи собівартість, витрати даного календарного року розподіляють між продукцією цього року і продукцією майбутнього року. Сільськогосподарські роботи пов'язані з сезонністю, отже, собівартість обчислюється не тільки за видами продукції, а й за видами робіт. При плануванні спочатку визначають витрати за видами робіт на 1 га посіву і на одну голову худоби, а потім з урахуванням врожайності і продуктивності визначається собівартість окремих видів продукції.

Калькуляція собівартості одиниці продукції необхідна для визначення ефективності заходів щодо розвитку і вдосконалення

виробництва, обґрунтування цін, визначення прибутку та обчислення податків.

Визначають планову собівартість на основі технічних карт по окремих культурах і видах худоби, за статтями витрат з урахуванням необхідного переліку робіт, ґрунтово-кліматичних умов господарства, обґрунтованих норм витрат матеріальних ресурсів і нормативів витрат праці і фінансових коштів, раціонального використання землі, основних фондів, застосування прогресивних заходів.

При плануванні собівартості продукції розраховують такі показники: собівартість всієї продукції, собівартість одиниці продукції, витрати на 1 грн. валової (товарної) продукції.

Собівартість окремих видів сільськогосподарської продукції визначається виходячи з витрат, віднесених на дану культуру, вид тварин. Витрати по окремих культурах і видах тварин складаються як з прямих витрат, що відносяться на відповідні культури і види тварин, так і з витрат, що розподіляються.

У сільськогосподарському виробництві облік витрат проводиться на основі первинних документів, які оформляються в установленому порядку на підставі відповідних положень. Первинними документами обліку в орендних кооперативних підприємствах, фермерських господарствах можуть бути чекова книжка, особовий рахунок, книга доходів і витрат, декларація доходів і витрат.

При виробництві та реалізації сільськогосподарської продукції всі витрати відшкодовуються з виручки від реалізації. Витрати на розширення основних і оборотних коштів, на покриття невиробничих витрат проводяться за рахунок прибутку, а в деяких випадках за рахунок бюджету та інших джерел.

Виручка від реалізації сільськогосподарської продукції становить валову грошову виручку, з неї і відшкодовуються всі грошові витрати. Прибуток, який відображає перевищення доходів над витратами, визначається як різниця між валовим грошовою виручкою і повною собівартістю продукції.

Оборотні кошти в сільському господарстві мають свої особливості. Так насіння, посадковий матеріал, корми, органічні добрива постійно поновлюються в процесі кругообігу за рахунок власного виробництва. Так як дані види оборотних коштів не надходять в реалізацію, а залишаються в сфері виробництва на наступний виробничий цикл, то це впливає на їх величину і тривалість обороту.

Коли зростає обсяг виробництва, додаткові запаси товарно-матеріальних цінностей створюють за рахунок залучення короткострокових банківських кредитів, які можуть бути використані на покриття сезонних витрат, на освіту товарно-матеріальних цінностей і на заповнення внутрішньорічної нестачі власних коштів.

Вміле поєднання власних і позикових джерел формування оборотних коштів дає можливість забезпечити максимальну ефективність використання грошових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

14.4 Фінанси сфери товарного обігу (торгівлі)

Підприємства торгівлі є сполучною ланкою між виробництвом продукції та її споживанням, сприяють завершенню кругообігу суспільного продукту в товарній формі і тим самим забезпечують його безперервність. Від витрат обігу і від тривалості часу реалізації товарів покупцеві залежить фінансовий стан торговельних організацій.

В діяльності торгових підприємств поєднуються операції виробничого характеру (закупівля, зберігання, фасування, пакування тощо) з безпосередніми операціями, пов'язаними зі зміною форм власності, тобто безпосередньо з реалізацією продукції. Торговельні підприємства в залежності від характеру їх діяльності поділяються: на підприємства оптової торгівлі і підприємства роздрібною торгівлі. В даний час система торгівлі в Україні складається з державної, приватної та кооперативної торгівлі.

У структурі основних фондів на частку фондів торгово-виробничого призначення припадає 80%, а в структурі оборотних коштів 90% займають товарні запаси і товари відвантажені. У торгівлі виручка від реалізації товарів надходить найчастіше в готівково-грошовій формі, що вимагає посилення контролю за правильним її використанням.

На підприємствах торгівлі використовується наступна номенклатура статей витрат обігу та виробництва:

1. Транспортні витрати: оплата транспортних послуг, плата за тимчасове зберігання вантажів, вартість матеріалів, витрачених на обладнання транспортних засобів.

2. Оплата праці: заробітна плата, премії за виробничі результати тощо.

3. Відрахування на соціальні потреби: органам соціального страхування, Пенсійного фонду та ін.

4. Витрати на оренду та утримання будівель, обладнання та інвентарю.

5. Амортизація основних засобів.

6. Витрати на ремонт основних засобів (поточний, середній, капітальний).

7. Ремонт одягу, столової білизни, посуду та інших малоцінних і швидкозношуваних предметів.

8. Витрати на паливо, газ, електроенергію для виробничих потреб.

9. Витрати на зберігання, сортування, упаковку товарів.

10. Витрати на рекламу.
11. Витрати по оплаті відсотків за користування кредитами.
12. Витрати товарів і технічні відходи.
13. Витрати на тару.
14. Інші витрати: сплата податків, зборів, відрахувань до бюджету та ін.

Для майбутніх витрат і витрат обігу підприємства торгівлі створюють резерви на оплату відпусток працівникам, на оплату щорічної винагороди за вислугу років, резерв на ремонт основних засобів, резерв на списання природного збитку.

На рівень витрат обігу впливають суб'єктивні і об'єктивні чинники. Суб'єктивні - фактори, пов'язані з діяльністю підприємства: обсяг і структура товарообігу, використання власного і позикового оборотного капіталу, торгово-технічного обладнання, транспортних засобів, умови організації та оплати праці працівників та ін. Об'єктивними факторами, що визначають розмір витрат, є зміни роздрібних цін, тарифів на перевезення товарів різними видами транспорту, зміна процентних ставок за використання банківських кредитів, вартості комунальних послуг, орендної плати.

Одні з перерахованих факторів сприяє зниженню витрат обігу, інші - їх збільшенню, а в цілому вони визначаються ефективністю витрат в торгівлі.

Джерелом фінансування витрат обігу є валовий дохід.

У складі і структурі оборотних коштів торгівлі велика питома вага належить товарним запасам, що пов'язано з коливаннями попиту, сезонністю виробництва і споживання, необхідністю формування страхових резервів та іншими факторами.

При плануванні та аналізі фінансового стану торговельних підприємств важливе значення має порівняння товарних запасів з товарообігом. У зв'язку з цим товарні запаси виражаються в днях.

Рівень товарних запасів в днях обороту визначають діленням абсолютної величини запасів (на конкретну дату) на середньоденний товарообіг відповідного періоду:

$$D_o = 3 : \frac{O}{T}; D_o = \frac{3 \times T}{O}, \quad (5.2)$$

де D_o - дні обороту (рівень товарних запасів);

3 - товарні запаси;

O - обсяг товарообігу;

T - кількість днів в періоді.

З формули видно, що прискорення оборотності товарів веде до зниження товарних запасів і навпаки.

Доходи, отримані від реалізації товарів і від надання послуг за всіма видами діяльності, являють собою валовий дохід торгових підприємств. Основна частина валового доходу утворюється за рахунок різниці між роздрібною ціною без податку на додану вартість і ціною придбання товарів без податку на додану вартість у вигляді торгових націнок.

Прибуток (збиток) від реалізації товарів визначається як різниця між валовим доходом від реалізації товарів (без урахування податку на додану вартість) і витратами обігу.

Контрольні питання

1. Проаналізуйте відмінності організації фінансів транспорту та фінансів підприємств, які виробляють матеріальний продукт.
2. Які фактори впливають на формування прибутку транспортної галузі?
3. В чому полягають особливості організації фінансів капітального будівництва?
4. Які витрати включаються до складу собівартості будівельних робіт? Запропонуйте методи зниження собівартості будівельних робіт.
5. Яка специфіка фінансів підприємств сільського господарства? Обґрунтуйте необхідність і методи державної підтримки сільськогосподарської галузі.
6. Визначте особливості фінансів торгівлі. Які фактори впливають на рівень витрат сфери товарного обігу?

Тести

1. *Тарифи від транспортних перевезень залежать від:*
 - 1) класу вантажу, що перевозиться;
 - 2) договірних цін;
 - 3) відстані.
2. *Лідирують в транспортній системі України:*
 - 1) залізничний транспорт;
 - 2) водний транспорт;
 - 3) авіаційний транспорт.
3. *Кошторисна вартість будівництва включає:*
 - 1) прямі витрати і накладні витрати;
 - 2) прямі витрати, накладні витрати і планові накопичення;
 - 3) собівартість будівельних робіт.
4. *Виручка від здачі готової будівельної продукції визначається за формулою:*
 - 1) $V_{ГП} = БМР + НП - Н_K$;
 - $V_{ГП} = БМР - НП + Н_K$;
 - $V_{ГП} = БМР + НП + Н_K$
5. *Основним засобом виробництва в сільському господарстві є:*

- 1) продуктивна худоба;
- 2) земля;
- 3) рослини.

6. До суб'єктивних факторів, що впливає на рівень витрат обігу торговельних підприємств, відносяться:

- 1) вартість комунальних послуг;
- 2) зміна роздрібних цін;
- 3) обсяг товарообігу.

7. У структурі оборотних коштів торгівлі найбільшу питому вагу займають:

- 1) заробітна плата;
- 2) запаси товарів;
- 3) витрати майбутніх періодів.

Практичні завдання

1. Проведіть порівняльний аналіз структури основних фондів і оборотних коштів різних галузей економіки.

2. Підберіть статистичні дані, що характеризують динаміку фінансових показників основних галузей економіки (промисловість, сільське господарство, транспорт, будівництво, торгівля та ін.).

Тема 15 Корпоративні фінанси

15.1 Особливості управління корпоративними фінансами

Корпоративні фінанси, або фінанси підприємств, - це область фінансів, що займається прийняттям рішень на рівні фірм.

Фірмою називається суб'єкт економічної діяльності, основна функція якого полягає у виробництві товарів або наданні послуг. Фірми можуть бути різних форм і розмірів: від таких, що належать одній людині або сім'ї (невеликі пекарні, магазини, кафе, автомийки тощо) до гігантських корпорацій з величезним штатом і великою кількістю співвласників (акціонерів).

Одноосібний власник несе необмежену відповідальність за боргами та іншими зобов'язаннями фірми, тобто в разі її руйнування (банкрутства) може бути накладено арешт на будь-яке майно власника фірми.

Товариство - це фірма, власниками якої є двоє або більше людей, що спільно володіють капіталом і називаються партнерами. Як і у випадку з одноосібним володінням, партнери несуть необмежену відповідальність за зобов'язаннями фірми. Однак можливе обмеження відповідальності окремих партнерів, які називаються командіти. При цьому хоча б один з партнерів, що є головним, несе необмежені зобов'язання по боргах фірми.

Корпорацією називається фірма, яка є самостійною юридичною особою, передбачає колективне володіння капіталом, а також зосередження функцій управління в руках менеджерів.

У переважній більшості випадків сучасні корпорації є товариствами з акціонерним капіталом. Акціонери мають право на частку в будь-яких виплатах з доходів корпорації пропорційно кількості акцій, якими вони володіють. Акціонерами обирається рада директорів, яка призначає менеджерів для управління справами акціонерного товариства.

Важливою ознакою корпорацій є гарантоване законодавством право на існування незалежно від зміни складу власників капіталу.

Особливістю корпоративної організації є також те, що в разі банкрутства або неплатоспроможності вона відповідає за своїми зобов'язаннями тільки майном корпорації, а не майном акціонерів, тобто є компанією з обмеженою відповідальністю.

Корпорації займають лідируюче положення в економіці більшості західних країн, оскільки на їх частку припадає більша частина вироблених товарів і послуг. При цьому розвиток корпорацій супроводжується дробленням контрольних пакетів акцій, розпиленням акціонерного капіталу, зосередженням дійсного контролю над діяльністю корпорацій в руках менеджерів.

Основне завдання корпоративного менеджменту полягає в максимізації багатства акціонерів, тобто ринкової вартості їх акцій. Виконання цього завдання залежить від виробничих технологій, що використовуються фірмою, ринкових процентних ставок, котирувань цінних паперів та інших чинників. При цьому менеджери повинні приймати такі фінансові рішення, які брали самі акціонери, якби їм довелося керувати корпорацією.

Дотримання балансу фінансових інтересів корпорації можна виразити таким рівнянням:

$$I_m + I_c = I_v + I_n + I_k, \quad (5.3)$$

де: I_m - інтереси вищого менеджменту;

I_c - інтереси службовців;

I_v - інтереси власників (акціонерів) корпорації;

I_n - інтереси власників дрібних пакетів акцій;

I_k - інтереси кредиторів.

Виходячи з даного рівняння, основними умовами для узгодження фінансових інтересів корпорації є такі:

1) вищий менеджмент повинен приймати всі рішення в інтересах власників (акціонерів);

2) вищий менеджмент зобов'язаний піклуватися про інтереси службовців;

3) службовці зобов'язані відповідати за збереження та примноження вкладень власників (акціонерів).

Частки власного і позикового капіталу корпорації прямо залежать від інтересів учасників фінансових відносин, а сама структура капіталу багато в чому визначається структурою цих інтересів у вищевказаному балансовому рівнянні.

15.2 Формування капіталу корпорації (акціонерного товариства)

Для визначення капіталу корпорації використовують різні терміни: «реальний капітал», «власний капітал». Реальний, або власний капітал, включає в себе статутний капітал, резервний капітал, додатково вкладений капітал, нерозподілений (капіталізований) прибуток та інші надходження.

Економічна роль статутного капіталу корпорації полягає в створенні матеріальної бази для формування її активів - основних і оборотних фондів. Статутний капітал також визначає мінімальний розмір майна, який гарантує інтереси кредиторів корпорації.

Для визначення вартості корпоративних прав (частки, паю) учасника проводиться оцінка його внеску в грошовій формі, який фіксується в статутних документах і відображає частку засновника або учасника в статутному капіталі.

Таким чином, статутний капітал корпорації формується за рахунок внесків її засновників та учасників. Внеском до статутного капіталу можуть бути грошові кошти, цінні папери, майнові права (в тому числі на інтелектуальну власність), матеріальні цінності та ін. Забороняється використовувати для формування статутного капіталу бюджетні кошти, а також кошти, отримані в кредит або під заставу.

Будівлі, споруди, обладнання, матеріали та інші цінності не є власністю окремого акціонера, і він не може здійснювати відчуження певної частини підприємства, оскільки все це є власністю акціонерного товариства як юридичної особи. У його власності знаходяться лише акції як підтвердження його корпоративних прав. Отримати будь-яку матеріальну частину корпоративного підприємства акціонер може тільки в разі його ліквідації.

Ціна майна, що вноситься засновниками акціонерного товариства як оплата за акції товариства, повинна відповідати ринковій вартості цього майна.

Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» мінімальний розмір статутного капіталу АТ повинен становити 1250 мінімальних заробітних плат, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, яка існує на момент створення (реєстрації) суспільства.

Корпоративні підприємства мають право змінювати розмір статутного капіталу (збільшувати або зменшувати його), наприклад, з

метою залучення додаткових коштів, зміни номінальної вартості акцій, для приведення статутного фонду у відповідність з активами тощо.

Статутний капітал акціонерного товариства можна збільшити двома шляхами:

- 1) розмістити додаткові нові акції існуючої номінальної вартості;
- 2) підвищити номінальну вартість вже існуючих акцій.

Збільшення статутного капіталу АТ із залученням додаткових внесків здійснюється за допомогою розміщення нових акцій, а без залучення додаткових внесків - шляхом збільшення номінальної вартості акцій.

Зменшення статутного капіталу АТ може здійснюватися шляхом:

- 1) зменшення номінальної вартості акцій;
- 2) зменшення кількості акцій існуючої номінальної вартості за рахунок викупу їх у власників з метою анулювання.

Зменшення акціонерним товариством статутного капіталу нижче встановленого законом розміру призводить до ліквідації товариства.

Акціонерне товариство має право створювати резервний капітал в розмірі не меншому 15% статутного капіталу. Він формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку або за рахунок нерозподіленого прибутку минулих років. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути менше 5% суми чистого прибутку за рік. Резервний капітал створюється для покриття збитків АТ, а також виплати дивідендів за привілейованими акціями.

Статутом акціонерного товариства може бути передбачено також створення спеціального фонду для виплати дивідендів за привілейованими акціями. Порядок формування і використання такого фонду встановлюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

15.3 Дивідендна політика

Дивідендна політика пов'язана з розподілом прибутку в акціонерних товариствах. Вона полягає в оптимізації пропорцій між капіталізованою і споживаною частинами прибутку з метою максимізації ринкової вартості корпорації.

Джерелами виплати дивідендів можуть бути: чистий прибуток звітного періоду, нерозподілений прибуток минулих років, спеціальні фонди (наприклад, для виплати дивідендів за привілейованими акціями у разі недостатності прибутку або виникаючих збитків). Отже, теоретично акціонерне товариство може виплатити загальну суму поточних дивідендів у розмірі, що перевищує прибуток звітного періоду. Однак в більшості випадків розподіляється чистий прибуток поточного періоду.

Нестабільність виплати дивідендів або різка зміна їх величини можуть привести до зниження курсу акцій. Тому прийняття рішень про розмір дивідендів є для акціонерних товариств першорядним завданням. У зв'язку з цим у світовій практиці розроблені різні типи дивідендної політики. Розглянемо основні з них.

Політика стабільного розміру дивідендних виплат передбачає регулярну виплату дивідендів по акціях в незмінному розмірі протягом тривалого періоду часу. При високих темпах інфляції дивідендні виплати коригуються на індекс інфляції. Дана політика дозволяє нівелювати вплив психологічного фактора і уникнути коливання курсу акцій. Однак стабільний розмір дивідендних виплат встановлюється зазвичай на низькому рівні, що відносить цей тип дивідендної політики до категорії консервативної.

Політика мінімального стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди передбачає виплату регулярних фіксованих дивідендів. У разі успішної діяльності корпорації акціонерам збільшується розмір дивідендів (виплачуються екстра-дивіденди). Екстра-дивіденди означають премію, нараховану до регулярних дивідендів і має разовий характер. Така політика дає ефект на підприємствах з нестабільним в динаміці розміром формування прибутку. При тривалій виплаті мінімальних розмірів дивідендів інвестиційна привабливість акцій корпорації знижується, а, отже, падає їх ринкова вартість.

Політика постійного зростання розміру дивідендів заснована на стабільному зростанні рівня дивідендних виплат у розрахунку на одну акцію. Зростання дивідендів відбувається у твердо фіксованому відсотку приросту до їх розміру в попередньому періоді. Дана дивідендна політика забезпечує високу ринкову вартість акцій і формування позитивної репутації у інвесторів, що важливо при наступних емісіях акцій. Недоліком цієї політики є постійне зростання фінансової напруженості: якщо фонд дивідендних виплат зростає швидше, ніж сума прибутку, то інвестиційна активність підприємства падає і коефіцієнти фінансової стійкості знижуються. Тому проведення такої дивідендної політики можуть дозволити собі тільки фінансово стабільні корпорації, в іншому випадку подібна політика може привести до банкрутства.

Залишкова політика дивідендних виплат заснована на тому, що виплата дивідендів здійснюється тільки після того, як за рахунок прибутку задовольняється потреба у формуванні власних фінансових ресурсів, що забезпечують реалізацію інвестиційних можливостей підприємства. Ця політика в основному застосовується на ранніх стадіях життєвого циклу корпорацій, пов'язаних з високому рівнем їх інвестиційної активності. Її використання сприяє підвищенню фінансової стійкості та забезпечує високі темпи розвитку виробництва. У той же час дана політика

передбачає нестабільність розмірів дивідендних виплат і навіть відмову від їх виплат, що негативно відбивається на ринковій ціні акцій.

В Україні виплату дивідендів регулює Закон України «Про акціонерні товариства», а також положення самого товариства. Зазвичай таке положення включає пункти про джерела виплати дивідендів, розподіл фондів дивідендів, особливості нарахування та розподілу дивідендів за привілейованими акціями та ін.

Акціонерні товариства виплачують дивіденди виключно грошовими коштами. Дивіденди виплачуються по акціях, звіт про результати розміщення яких зареєстровано у встановленому законом порядку. Дивіденди виплачуються з чистого прибутку звітного року та / або нерозподіленого прибутку. Рішення про виплату дивідендів та їх розмір за простими акціями затверджується на загальних зборах акціонерного товариства.

Особлива увага у внутрішніх документах товариства приділяється дивідендам за привілейованими акціями (якщо вони випускаються). Якщо за звітний рік чистий прибуток не отримується або його недостатньо, а нерозподіленого прибутку за минулі роки немає, дивіденди за привілейованими акціями виплачуються за рахунок резервного капіталу або спеціального фонду для виплати дивідендів за привілейованими акціями.

Як платник податків акціонерне товариство, нараховуючи та сплачуючи дивіденди своїм акціонерам, утримує з них кошти в розмірі податку на прибуток. При цьому воно зменшує величину власного нарахованого податку на прибуток на суму внесеного до бюджету податку на дивіденди.

15.4. Цінні папери корпорацій і визначення їх ринкової вартості

До корпоративних цінних паперів відносяться переважно акції, облігації підприємств, а також інвестиційні сертифікати та похідні цінні папери - опціони, форвардні та ф'ючерсні контракти тощо.

Акція - іменний цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує дольову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в цьому товаристві, дає право його власникові на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів, а також на участь в управлінні і в розподілі майна при ліквідації АТ.

В Україні акції існують виключно в бездокументарній формі - тільки на рахунку в формі облікових записів. Підтвердження права власності на цінні папери надається у формі виписки з рахунку, що видається власнику акцій.

Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» всі акції товариства є іменними.

Акції можуть бути привілейованими і простими (звичайними).

Привілейовані акції дають власникові право на: першочергове отримання доходу у вигляді дивідендів; компенсацію доходу (в зв'язку зі скороченням прибутку) за рахунок резервного фонду; на пріоритетну участь у розподілі майна АТ у разі його ліквідації. Однак власники привілейованих акцій не мають права брати участь в управлінні акціонерним товариством, якщо інше не передбачено його статутом. Частка привілейованих акцій у статутному капіталі акціонерного товариства не може перевищувати 25%.

Прості (звичайні) акції дають право на участь в управлінні АТ при вирішенні питань на загальних зборах акціонерів (одна проста акція дає один голос). Частина прибутку товариства, що залишається після сплати дивідендів власникам привілейованих акцій, розподіляється у вигляді дивідендів між власниками звичайних акцій. Звідси, розмір доходу по простих акціях коливається в залежності від прибутку АТ.

Акції мають номінальну і ринкову вартість. *Номінальна вартість акції* - це ціна акції, отримана шляхом ділення статутного капіталу АТ на випущену кількість акцій. Всі акції повинні мати однакову номінальну вартість. Номінальна вартість акцій встановлюється в національній валюті. АТ не має права розміщувати акції за ціною, нижчою від їх номінальної вартості.

Ринкова або курсова вартість акції - це ціна, яка визначається в процесі купівлі-продажу акцій на біржовому або позабіржовому ринку. Вона залежить від багатьох чинників, зокрема, від фінансового стану акціонерного товариства, перспектив його розвитку, розміру дивідендів, норми банківського відсотка та ін.

Ринкова ціна акцій може бути вище, нижче або дорівнювати їх номінальній вартості.

Купівля акцій завжди пов'язана з ризиком. Тому при купівлі акцій інвестору доцільно розрахувати її реальну вартість. Реальна вартість акції може розглядатися як вартість майбутніх грошових надходжень за нею, тобто щорічно очікуваних дивідендів та ціни продажу акції в майбутньому.

Ринкову вартість акції в поточному році (P_a) можна розрахувати за формулою:

$$P_a = \sum_{t=1}^T \frac{D}{(1+n)^t} + \frac{P_t}{(1+n)^T}, \quad (5.4)$$

де D - дивіденди, які інвестор розраховує отримати за акціями в році t (розраховується у відсотках до номінальної вартості акції), грн.;

n - мінімально необхідна норма прибутку, яку інвестор може отримати за іншими інвестиціями, в частках од.;

t - номер року, од.;

T - загальна кількість років, од;
P_t - ринкова ціна акції в році t, грн.

Ринкова ціна акцій, дивіденди по якій мають постійну тенденцію до зростання, визначається за формулою:

$$P_{a1} = \frac{D(1+g)}{n-g}, \quad (5.5)$$

де P_{a1} - ринкова ціна акції в поточному році, грн .;

D - останні оплачені дивіденди по акції, грн .;

g - очікуваний темп зростання дивідендів, в частках од.;

n - мінімальна необхідна, на погляд інвестора, норма прибутку, яку він може отримати по іншим інвестиціям, в частках од.

Ринкова ціна привілейованої акції, яка випускається з фіксованим розміром дивідендів, розраховується за формулою:

$$P_{na} = \frac{D'}{n}, \quad (5.6)$$

де P_{na} - ринкова ціна привілейованої акції в поточному році, грн .;

D' - встановлений розмір дивідендів, грн.

Одним з видів корпоративних цінних паперів є облигації.

Облігація - цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і закріплює його право на отримання від емітента облигації в передбачений термін номінальної вартості облигації з виплатою фіксованого відсотка.

Емітент може розміщувати три види облигацій:

1. *Процентні облигації* - облигації, за якими передбачається виплата відсоткових доходів. На процентних облигаціях вказується рівень і терміни виплачуваних по них відсотках. Періодична виплата відсотків по облигаціях здійснюється за купонами - відрізними талонами з надрукованою на них цифрою купонної ставки. Сплата відсотків супроводжується вилученням купона з прикладеною до облигації карти. Періодичність сплати відсотків визначається умовами позики і може бути кварталною, піврічною, річною. Чим частіше нараховуються відсотки, тим вище ринкова вартість облигації.

2. *Цільові облигації* - облигації, виконання зобов'язань за якими здійснюється товарами або послугами.

3. *Дисконтні облигації* - облигації, що розміщуються за ціною, нижчою від їх номінальної вартості. Різниця між ціною придбання і номінальною вартістю облигації виплачується власнику облигації під час її погашення і становить дохід (дисконт) за облигацією.

Емітент може розміщувати іменні облигації та облигації на пред'явника. Вони можуть бути в документарній та бездокументарній формі.

Облігації корпорацій підтверджують зобов'язання емітента за ними

та не дають права на участь в управлінні корпорацією. Не допускається розміщення облігацій для формування і поповнення статутного капіталу корпорації, а також для покриття збитків від господарської діяльності шляхом зарахування доходу від продажу облігацій.

Ринкова ціна облігації (P_0) може бути визначена за формулою:

$$P_0 = \sum_{t=1}^T \frac{C}{(1+n)^t} + \frac{H}{(1+n)^T}, \quad (5.7)$$

де C - купонний дохід, який сплачується один раз на рік, (розраховується у відсотках до номінальної вартості облігації), грн.;

n - норма прибутку, яку інвестор може отримати по іншим інвестиціям, в частках од.;

t - порядковий номер року, од.;

T - кількість років до погашення облігації, од.;

H - номінальна вартість облігації, грн.

Існують також *конвертовані облігації*, які можна обміняти на звичайні акції тієї ж корпорації. Зворотний обмін неможливий. Обмін здійснюється на основі коефіцієнта конверсії, який визначається кількістю звичайних акцій, які отримає інвестор при обміні облігації. В цьому випадку облігації мають *конверсійну вартість*, яка визначається за формулою:

$$K = C \times A, \quad (5.8)$$

де K - конверсійна вартість облігації, грн.;

C - ринкова ціна звичайної акції, грн.;

A - коефіцієнт конверсії.

Ринковий курс конвертованої облігації визначається облігаційною і конверсійною вартістю. Якщо облігаційна вартість більше конверсійної, то облігацію міняти на прості акції не має сенсу. А в тому випадку, коли конверсійна вартість більше облігаційної, обмін стає вигідним.

Таким чином, конвертовані облігації поєднують в собі безпеку облігацій з потенційною можливістю вигоди при зростанні ціни простих акцій. Крім того, інвестор, помінявши конвертовані облігації на прості акції, отримує можливість брати участь в розподілі прибутку корпорації.

Контрольні питання

1. Що розуміють під «корпоративними фінансами»?
2. У чому полягають особливості управління корпоративними фінансами?
3. Чим відрізняються корпоративні підприємства від інших видів підприємств?
4. У чому полягає основне завдання корпоративного менеджменту? Які основні умови узгодження фінансових інтересів корпорації?

5. Яка економічна роль статутного капіталу корпорації?
6. З якою метою акціонерні товариства можуть змінювати розмір статутного капіталу? Якими шляхами можна збільшити або зменшити статутний капітал АТ?
7. Яким чином і в яких розмірах формується резервний капітал АТ?
8. У чому полягає мета дивідендної політики корпорацій?
9. Проаналізуйте основні види дивідендної політики, їх переваги та недоліки.
10. З яких джерел можуть виплачуватися дивіденди?
11. Охарактеризуйте основні види цінних паперів корпорацій.
12. Що розуміють під номінальною вартістю цінних паперів?
13. Як визначається ринкова вартість акцій і облігацій?
14. Які особливості конвертованих облігацій? Як визначити конверсійну вартість облігації?

Тести

1. *Корпоративні фінанси - це:*
 - 1) грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні корпорацій;
 - 2) область фінансів, що займається прийняттям рішень на рівні фірм;
 - 3) кошти, що знаходяться в господарському обороті підприємства і призначені для покриття його потреб.
2. *Фірма, власниками якої є двоє або більше людей, що спільно володіють капіталом і називаються партнерами, - це:*
 - 1) акціонерне товариство;
 - 2) товариство з обмеженою відповідальністю;
 - 3) корпорація;
 - 4) товариство.
3. *У разі банкрутства корпорація відповідає за своїми зобов'язаннями:*
 - 1) майном акціонерів;
 - 2) майном корпорації;
 - 3) не відповідає за своїми зобов'язаннями.
4. *Внесками в статутний капітал корпорації можуть бути:*
 - 1) цінні папери;
 - 2) кредити;
 - 3) бюджетні кошти.
5. *Статутний капітал акціонерного товариства можна збільшити за рахунок:*
 - 1) викупу акцій;
 - 2) випуску нових акцій;
 - 3) зменшення номінальної вартості акцій.
6. *Товариство з обмеженою відповідальністю має право створювати резервний капітал в розмірі не меншому за:*

- 1) 10% статутного капіталу;
- 2) 15% статутного капіталу;
- 3) 20% статутного капіталу.

7. Дивіденди по простих акціях можуть виплачуватися за рахунок:

- 1) чистого прибутку звітного року;
- 2) виручки від реалізації продукції;
- 3) резервного капіталу.

8. Номінальна вартість акції - це:

- 1) ціна, отримана шляхом ділення різниці між величинами активів і пасивів АТ на кількість випущених акцій;
- 2) ціна, отримана шляхом ділення статутного капіталу АТ на випущену кількість акцій;
- 3) ціна, яка визначається в процесі купівлі-продажу акцій.

9. Частина привілейованих акцій у статутному капіталі акціонерного товариства не може перевищувати:

- 1) 10%;
- 2) 15%;
- 3) 20%;
- 4) 25%.

10. Облігації, що розміщуються за ціною нижче їх номінальної вартості, називаються:

- 1) процентними;
- 2) цільовими;
- 3) дисконтними;
- 4) конвертованими.

Практичні завдання

1. Номінальна вартість акції становить 200 грн. Ціна її продажу - 300 грн. За прогнозами інвестора ринкова вартість акції через три роки може скласти 400 грн. Дивіденди по акції складають 50% до її номінальної вартості. Мінімально необхідна норма прибутку, яку можна отримати з інших інвестицій, становить 30%.

Визначте ринкову ціну акції в поточному році.

2. Сума дивідендів по акції становить 20% від її номінальної вартості. Номінал акції - 300 грн. В середньому розмір дивідендів за даною акцією має щорічну тенденцію до зростання на 12%. Мінімально необхідна норма прибутку, яку можна отримати з інших інвестицій, становить 18%. Визначте ринкову ціну акції в поточному році.

3. Привілейована акція випущена номінальною вартістю 700 грн. з фіксованим розміром дивіденду 150% річних. Мінімально необхідна норма прибутку, яку інвестор може отримати по іншим інвестиціям, становить 30%. Визначте ринкову ціну привілейованої акції.

4. Корпорація реалізує облігації номінальною вартістю 200 грн.

Термін погашення облігацій має наступити через 3 роки. Річний дохід за облігаціями становить 25% від їх номінальної вартості. Норма прибутку по альтернативних інвестиціях становить 20%.

Визначте ринкову вартість облігацій, що продаються корпорацією.

5. Акціонерне товариство випустило 20% конвертовану облігацію з терміном погашення 5 років. Номінальна вартість облігації - 300 грн. Через рік облігація може бути обміняна на 4 прості акції номіналом 60 грн. Річний дохід по неконвертованих облігаціях становить 30%. Ринкова ціна простої акції - 80 грн.

Необхідно визначити облігаційну (ринкову) і конверсійну вартість конвертованої облігації.

Тема 16 Фінансування природоохоронної діяльності підприємств

16.1 Особливості фінансування екологічної сфери

Фінансування природоохоронної діяльності - сукупність економічних відносин, пов'язаних зі створенням, розподілом і використанням грошових фондів з метою раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів і навколишнього середовища, ліквідації аварійних ситуацій і наслідків забруднення навколишнього середовища.

Фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища може здійснюватися за рахунок державних інвестицій, коштів підприємств (фірм), установ і організацій, фондів охорони навколишнього природного середовища, добровільних внесків та інших коштів.

Система фінансування природокористування і охорони навколишнього середовища структурована, її складовими є:

- *правова основа*, яка утворює цілісну систему правил регулювання і нормативних положень щодо забезпечення своєчасного та повного надходження коштів природоохоронного призначення;

- *технічні інструменти і умови*, що забезпечують використання цих коштів відповідно до встановлених природоохоронних цілей і зовнішніми умовами (порядок відкриття рахунків, порядок фінансового контролю та ін.);

- *організаційні форми*, за допомогою яких здійснюється оборот коштів в екологічній сфері.

Фінансові взаємовідносини втілюються у вигляді грошових потоків:

1) від підприємства до держави: платежі за користування природними ресурсами, за забруднення навколишнього середовища і розміщення відходів, за лімітні та понадлімітні показники; потоки на борговій основі (продаж прав на викиди, цінні папери); страхування екологічних ризиків;

2) від держави до підприємства: інвестиції, кредити, субсидії і т.п.

За ієрархічною структурою фінансові механізми природоохоронної діяльності та управління природокористуванням діляться на механізми національного (загальнодержавного), регіонального (обласного) та місцевого (муніципального, районного) рівнів.

На національному рівні механізми спираються на наступні фінансові надходження: державний бюджет (централізоване фінансування); місцеві бюджети (в межах відповідних відрахувань); кредити (надаються за загальнодержавними програмами); гранти міжнародних організацій (надаються за спеціальними програмами).

Кошти державного бюджету формуються за рахунок зборів за використання природних ресурсів (водних, земельних, лісових, надр та ін.), зборів за забруднення навколишнього середовища, штрафів і позовів на відшкодування шкоди, заподіяної внаслідок порушення природоохоронного законодавства.

Збори за спеціальне використання природних ресурсів надходять до Державного бюджету України та місцевих бюджетів і мають спрямовуватися на виконання робіт по відтворенню та підтриманню природних ресурсів в належному стані.

Для фінансування заходів з охорони навколишнього середовища утворюються також Державний і місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища. Державний фонд охорони навколишнього середовища формується за рахунок коштів від збору за забруднення навколишнього природного середовища та інших коштів, які зараховуються до доходів Державного бюджету України. Розпорядником коштів Фонду є Міністерство екології та природних ресурсів України.

Кошти Державного фонду та місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища використовуються лише для цільового фінансування природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів, в тому числі наукових досліджень з цих питань, а також заходів щодо зниження впливу забруднення навколишнього середовища на здоров'я населення та ін.

Згідно із законодавством, в Україні можуть створюватися і інші фонди для стимулювання і фінансування заходів з охорони навколишнього середовища, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки.

Для активізації природоохоронної діяльності слід збільшувати державні асигнування в екологічну сферу. Необхідно також залучати додаткові ресурси: кошти підприємств; міжнародні гранти; випуск цінних паперів; кредити; лізинг природоохоронного обладнання; впровадження екологічних податків (зелений туризм, рекреація, полювання) тощо.

16.2 Джерела фінансування природоохоронної діяльності підприємств

Діяльність промислового підприємства призводить до виникнення двох видів екологічних витрат. По-перше, це економічний збиток, викликаний викидами і скидами забруднюючих речовин в навколишнє середовище, по-друге - це витрати, спрямовані на запобігання забруднення, тобто пов'язані із здійсненням природоохоронних заходів.

Вплив природоохоронної діяльності на економіку підприємства не обмежується прямим впливом на рівень витрат виробництва. Раціональне використання природних ресурсів доцільно з точки зору отримання економії від зниження обсягів споживання матеріальних ресурсів і енергії, зменшення витрат на утилізацію відходів, скорочення платежів і штрафів за забруднення навколишнього середовища.

Менеджмент компаній і корпорацій промислово розвинених країн розглядає екологію як спосіб підвищення конкурентоспроможності на ринку. Виробництво і реалізація екологічно чистих товарів дає більш широкі можливості виходу на нові ринки, зростає обсяг продажів за рахунок так званих «зелених» товарів. На жаль, в Україні підприємства не приділяють достатньої уваги природоохоронним проектам, віддаючи перевагу виробничо-збутової діяльності.

Експлуатація природоохоронних фондів та проведення природоохоронних заходів пов'язані зі значними поточними і капітальними витратами. Їх обсяг і ефективність використання впливають як на природоохоронні, так і на фінансові результати діяльності підприємства.

Загальна сума коштів, що спрямовуються на охорону навколишнього середовища, складається з капітальних вкладень, поточних витрат і витрат на науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи. В даний час основним джерелом фінансування природоохоронних заходів є власні кошти підприємств (понад 90%).

На жаль, в сучасних умовах кошти, що направляються з державного бюджету України на фінансування охорони навколишнього середовища занадто незначні (менше 1% від загальної суми видатків державного бюджету). У той же час, за даними Міністерства екології та природних ресурсів України, середньорічні втрати ВВП внаслідок погіршення стану навколишнього середовища становлять 10-15%.

До числа важливих джерел фінансування природоохоронної діяльності підприємств відносяться також кредити банків. Однак в даний час комерційні банки видають кредити на проведення природоохоронних заходів в незначних розмірах. Спостерігається тенденція підтримки екологічних проектів банками за умови їх швидкої окупності (протягом 2-2,5 років).

Додаткові джерела фінансування екологічних заходів можуть бути пов'язані з лізингом природоохоронного обладнання. Особливо зручний лізинг для невеликих підприємств, оскільки дозволяє отримати основні фонди природоохоронного призначення без накопичення значного капіталу. Крім того, лізингові платежі включаються до валових витрат підприємств, а отже, зменшують розмір оподатковуваного прибутку.

На державному рівні доцільно створити лізинговий фонд природоохоронної спрямованості (по аналогії з існуючим державним лізинговим фондом для технічного переозброєння сільського господарства), який буде дотуватися за рахунок коштів Державного бюджету України. Фермерські господарства, що користуються послугами цього фонду, виплачують лізингові платежі у розмірі 9-10% річних. Для порівняння лізингові платежі комерційним лізинговим компаніям складають 16-30% річних.

Важливим аспектом екологічної податкової політики є надання податкових пільг суб'єктам господарювання, які здійснюють природоохоронні заходи, надають екологічні послуги. До таких пільг можна віднести:

- надання інвестиційного податкового кредиту в частині витрат із прибутку, що йде на природоохоронні цілі;
- зменшення оподаткованого прибутку на суму внесків у природоохоронні фонди;
- звільнення від податків протягом декількох років прибутку, який одержано від реалізації екологічних проектів;
- зменшення податкової бази за рахунок використання системи прискореної амортизації природоохоронного устаткування;
- надання в кредит для проведення природоохоронних заходів коштів, перерахованих у якості обов'язкових платежів за забруднення навколишнього середовища.

Міжнародна практика свідчить, що одним з ефективних сучасних механізмів управління забрудненням навколишнього середовища є створення *ринку прав на продаж різного роду викидів та скидів*. Схема такої торгівлі слідує. У межах конкретної території запроваджується ліміт на певну кількість викидів (скидів) забруднюючих речовин. Обсяг їх повинен бути таким, щоб природне середовище даного регіону не втрачало своєї здатності відновлюватися, тобто з урахуванням асіміляційного потенціалу навколишнього середовища. При новому будівництві сума ліміту забруднень не може бути перевищена. Цей метод регулювання зветься методом "колективної відповідальності" або "бабл-принцип" (принцип бульки), оскільки підприємства знаходяться нібито під однією булькою.

Механізм ринку дозволів (ліцензій) полягає у початковому розподілі дозволів серед учасників з послідуною торгівлею цими правами. Якщо

вплив шкідливих викидів підприємства поширюється на сусідні регіони, то воно повинно купувати в них ліцензії.

Дозвіл торгівлі ліцензіями на забруднення та її правове закріплення приводить до формування ринкової системи регулювання навантаження на навколишнє середовище. Власниками екологічних ліцензій можуть бути: підприємства, які самостійно ведуть господарську діяльність і забруднюють довкілля; підприємства, що здають ліцензію в аренду іншим підприємствам; підприємства, які заморозили ліцензію з метою зменшення забруднення довкілля; власники в особі держави, територіальних органів управління, лізингових фірм, комерційних банків, екологічних фондів та інші.

Екологічні банки – необхідний елемент ринкової інфраструктури у сфері природокористування. Головна функція екологічних банків полягає в акумулюванні та перерозподілі фінансових ресурсів з метою реалізації політики пільгового кредитування проектів, спрямованих на реконструкцію діючих та будівництво нових екологічно чистих об'єктів, конкурсного кредитування природоохоронних програм та заходів.

Первісний власний капітал екологічних банків не потребує значних коштів. Згідно світовій практиці їх співвідношення до позикових коштів становить від 1:12 у Швейцарії до 1:83 у Японії.

Основу кредитних операцій екологічного банку можуть складати залучення коштів підприємств та населення, посередництво у платежах (здійснення розрахунків між підприємствами при укладанні екологічних угод, розпорядження залишками коштів на цільових та екологічних рахунках, резервному природоохоронному рахунку).

З метою збільшення власних пасивів екологічний банк може здійснювати емісію цінних паперів (акцій, облігацій) та розміщувати їх серед підприємств, фірм, населення тощо.

16.3 Екологічне оподаткування

Важливе місце в використанні економічних важелів і інструментів регулювання і фінансування природоохоронної діяльності в більшості розвинених країн займають екологічні податки. Вперше необхідність використання екологічних податків була підтверджена в I Програмі дій ЄС з охорони навколишнього середовища (1973 г.) і була пов'язана з реалізацією положення «забруднювач платить». А вже в 1987 р з 150 різновидів економічних інструментів, які використовуються в країнах-членах організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), більше половини складала різноманітні екологічні податки або платежі.

Згідно із зарубіжним досвідом відповідно до цільової спрямованості екологічні податки (платежі) поділяються на 3 групи (Рис. 5.1).

Перша група - це податки (платежі), які направляються на покриття екологічних витрат. До них відносяться податки (збори) за використання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища, податки на шумове та радіологічне забруднення тощо. Кошти, що надходять від цих податків, направляються в екологічні фонди або бюджети і використовуються на природоохоронні цілі. Дані податки компенсують лише частину заподіяної навколишньому середовищу шкоди.

До другої групи належать податки, що стимулюють екологічну поведінку економічних агентів (виробників, споживачів), тобто податки на виробництво і продаж екологічно небезпечної продукції, технологій, енергоємної техніки, а також на продукцію, яка виготовляється з рідкісних природних ресурсів. Ці податки відносяться до непрямих і встановлюються на товари, які забруднюють навколишнє середовище при їх виготовленні або експлуатації. Таким чином, такі податки підвищують ціни відповідних товарів, що призводить до обмеження і раціоналізації їх використання.

Прикладами непрямих екологічних податків є оподаткування виробництва озоноруйнуючих препаратів, пестицидів, добрив, нафтопродуктів, акумуляторів і т.д. Доходи, що надходять від справляння цих податків, переважно направляються на фінансову підтримку екологічних програм по скороченню забруднень в тих галузях, виробництво продукції яких завдає найбільшої шкоди навколишньому середовищу. Так, в Норвегії за рахунок податків на мінеральні добрива і пестициди фінансуються програми з екологізації сільського господарства.

Третя група об'єднує податки, які мають переважно фіскальну функцію і збільшують доходи бюджетів. До цих податків відносяться акцизи, встановлювані на нафту, природний газ і газовий конденсат, моторне паливо. Частина коштів, що надходять від цих податків, витрачається на фінансування природоохоронних заходів, але переважно ці кошти надходять до бюджетів різних рівнів і розчиняються в них.

Аналіз зарубіжного досвіду в області екологічного оподаткування дозволяє зробити висновок, що в багатьох промислово розвинених країнах на екологічні податки припадає значна частка в загальній системі оподаткування. Так, в країнах ЄС ця частка становить 3-7% і в середньому 2,5% від ВВП.

В Україні «екологічна» складова податково-бюджетної системи включає: платежі за спеціальне використання природних ресурсів (водних, лісових ресурсів, надр та ін.); плату за землю; збір за геологорозвідку; рентні платежі за видобуток і транзит нафти, газу, аміаку, збір за забруднення навколишнього середовища.

Питома вага екологічних податків і платежів в загальній сумі доходів Державного бюджету України становить 2-3%. А без урахування рентних платежів, які не використовуються на природоохоронні цілі, ця частка

становить лише 1-1,5%.

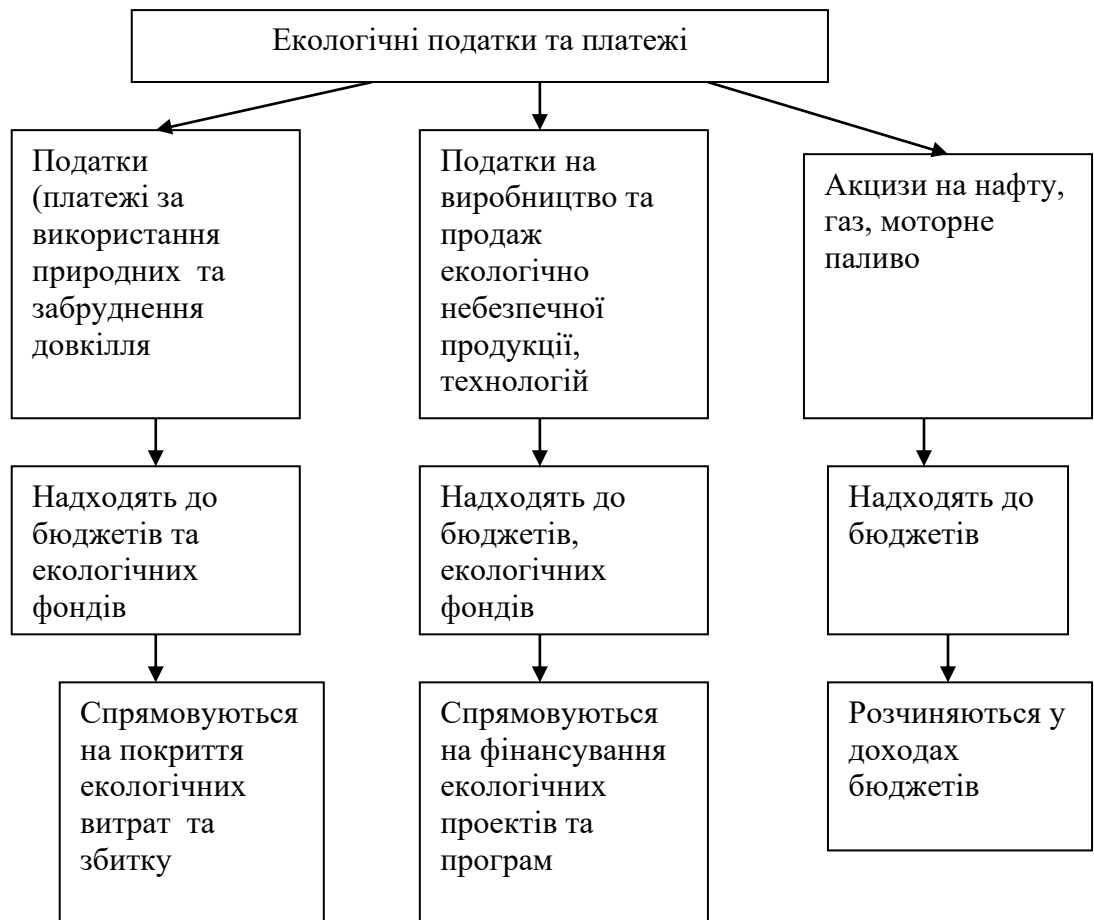


Рисунок 5.1 - Класифікація екологічних податків згідно із цільовою спрямованістю.

Тривалий час платежі за використання природних ресурсів використовувалися не за цільовим призначенням, а йшли на поповнення бюджетних коштів. Тільки в останні роки, з підвищенням значущості екологічних проблем, кошти від ресурсних платежів частково спрямовуються на фінансування заходів по відтворенню, раціональному використанню і охороні природних ресурсів.

16.4 Страхування екологічних ризиків

Екологічне страхування - це страхування економічної відповідальності підприємств (джерел підвищеного екологічного ризику) за нанесення екологічного та економічного збитку третім особам у зв'язку з раптовим аварійним забрудненням навколишнього середовища.

Екологічне страхування є невід'ємною частиною страхової системи будь-якої держави, елементом національної безпеки. Його здійснення має

сприяти посиленню екологічної спрямованості діяльності підприємств.

Метою страхування екологічних ризиків є компенсація збитку, що завдається в результаті забруднення навколишнього середовища аварійними залповими викидами і скидами забруднюючих речовин, а також економічне стимулювання зниження ступеня екологічного ризику виробництва.

У США і ряді європейських країн екологічне страхування було введено в 1960-і роки. При цьому воно здійснювалося на добровільних засадах в рамках загальної цивільної відповідальності. Обов'язкове екологічне страхування існує в Бельгії, де воно проводиться приватними страховими компаніями. У зарубіжній практиці використовується також створення екологічних пулів - об'єднання страховиків для спільного страхування екологічних ризиків. Вперше такий пул був створений в Японії в 1979 році для страхування відповідальності за аварійне розлив нафти. Він об'єднав 38 учасників, в тому числі 22 - японських і 16 - іноземних.

Зараз пули екологічного страхування існують у Великобританії, Франції, Нідерландах, Швеції та інших країнах.

До сфери екологічного страхування належать: страхування ризику аварійних понадлімітних викидів і скидів шкідливих речовин, відходів; страхування екологічних збитків внаслідок екологічних катастроф; екологічне страхування нових технологій; страхування відповідальності судновласників за витік нафти і нафтопродуктів; страхування радіоактивного забруднення і т.ін. На рис. 5.2 представлені різновиди страхування екологічних ризиків.

В системі екологічного страхування домінує загальний принцип обов'язковості і неминучості відшкодування збитку. Страхові платежі екологічно небезпечних об'єктів створюють резерв для ліквідації наслідків і компенсації збитку від можливих аварій.

Механізм екологічного страхування побудований на передбачуваному розподілі випадкових подій. Побудувати модель аварійної екологічної ситуації досить складно через відсутність достовірних статистичних даних. Однак можна використовувати наближені оцінки, такі наприклад, як кратне перевищення допустимих норм надходження шкідливих речовин в навколишнє середовище.

Страховим випадком слід вважати зафіксований спеціальними службами факт аварії, яка полягає в руйнуванні або відмові роботи технічних систем, в тому числі і очисних споруд, або в необдуманих, а можливо і навмисних діях персоналу підприємства-забруднювача.

Проблеми можуть виникати при розрахунках тарифних ставок страхових платежів, оскільки розміри збитку, що завдається підприємствами різних галузей, дуже відрізняються. Отже, тарифні ставки повинні диференціюватися в залежності від ступеня ризику, який виникає

на тому чи іншому підприємстві, і встановлюватися у відсотках від розміру річного доходу.



Рисунок 5.2. Різновиди страхування екологічних ризиків.

При укладанні договору страхування необхідно також обумовлювати питання про надання страхового захисту третім особам відповідно до норм про відшкодування збитків, завданих їм страховою подією. Однак в ряді випадків розміри збитку можуть становити дуже великі суми. Тому слід встановлювати граничний розмір (ліміт) відповідальності страховика, рівень якого буде залежати від його фінансових можливостей, форми страхування.

Екологічному страхуванню повинен передувати екологічний аудит, що дозволить визначити параметри об'єктів страхового поля (ступінь екологічної небезпеки підприємств і виробництв, розмір можливих збитків і тарифних ставок страхових внесків).

Попередні оцінки показують, що система страхування екологічних ризиків дозволить компенсувати до 40% завданих навколишньому середовищу збитків. Крім того, екологічне страхування створює взаємну економічну зацікавленість страхувальників (підприємств-забруднювачів) та страхових компаній в зниженні ризику забруднення навколишнього середовища.

Підприємства зацікавлені в підвищенні своєї екологічної безпеки, тому що з підвищенням ймовірності аварій ростуть ставки страхових внесків. Крім цього, у вигляді заохочення безаварійності підприємства отримують ряд економічних пільг (надання коштів з фонду превентивних

заходів страхової компанії на проведення природоохоронних заходів; пільгові умови продовження страхового договору тощо). У той же час зацікавленість страхових компаній в отриманні максимального прибутку забезпечить проведення екологічного аудиту і додатковий моніторинг стану природоохоронного обладнання.

У Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» визначено можливість здійснення обов'язкового і добровільного екологічного страхування. Однак порядок і положення про екологічне страхування законодавством не визначені. Для введення в Україні добровільного екологічного страхування необхідно прийняти Типове положення про порядок екологічного страхування, яке вводилося б в дію розпорядженням уряду.

Впровадження та розвиток екологічного страхування в Україні дасть можливість:

- скоротити державні (бюджетні) витрати на ліквідацію аварійних та надзвичайних ситуацій;
- підвищити матеріальну відповідальність підприємств, що забруднюють навколишнє середовище;
- забезпечити цільове використання коштів, що спрямовуються на ліквідацію та попередження забруднення навколишнього середовища;
- посилити контроль за потенційно небезпечними видами діяльності [10].

Контрольні питання

1. Визначте необхідність і значення фінансування природоохоронної діяльності на різних рівнях управління господарським комплексом.
2. Проаналізуйте джерела фінансування охорони навколишнього середовища і раціонального природокористування на підприємствах.
3. Що розуміють під «екологічним оподаткуванням»?
4. Як класифікуються екологічні податки (платежі) відповідно до цільової спрямованості?
5. Що розуміють під «екологічним страхуванням»? В чому полягає механізм страхування екологічних ризиків?
6. Які перспективи розвитку екологічного страхування в Україні?

Тести

1. Залежно від цільового спрямування екологічні податки поділяються на:
 - 1) дві групи;
 - 2) три групи;
 - 3) чотири групи.
2. До податків, які стимулюють екологічну поведінку виробників і

споживачів відносяться:

- 1) акцизи на нафту;
- 2) плата за використання природних ресурсів;
- 3) податки на акумулятори, на препарати, що руйнують озоновий шар, на пестициди.

3. До податків, які спрямовуються на покриття екологічних витрат, відносяться:

- 1) податки за використання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища;
- 2) акцизи на природний газ;
- 3) податок на використання пестицидів.

4. За ієрархічною структурою фінансові механізми природоохоронної діяльності та управління природокористуванням поділяються на:

- 1) національні і регіональні;
- 2) національні, регіональні та місцеві;
- 3) національні і місцеві.

5. Страхування екологічних ризиків включає:

- 1) медичне страхування;
- 2) страхування відповідальності власників автотранспортних засобів;
- 3) страхування відповідальності за аварійні викиди забруднюючих речовин в навколишнє середовище.

6. Система екологічного страхування дозволяє компенсувати:

- 1) 20% збитків, що заподіюються навколишньому середовищу;
- 2) 30% збитків, що заподіюються навколишньому середовищу;
- 3) 40% збитків, що заподіюються навколишньому середовищу.

Практичні завдання

1. Проаналізуйте фінансові методи стимулювання впровадження ресурсозберігаючих і природоохоронних технологій на підприємствах.

2. Підберіть статистичні дані, що характеризують економічні показники природокористування і охорони навколишнього середовища на регіональному рівні (екологічні платежі і штрафи за порушення природоохоронного законодавства, капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища та ін.)

3. Знайдіть матеріал, узагальнюючий зарубіжний досвід в області фінансування екологічної сфери.

Розділ 6 Інтегральна оцінка стану підприємства та його економічна безпека

Тема 17 Оцінка фінансово-майнового стану підприємства

17.1 Поняття фінансово-майнового стану підприємства, мета і завдання його дослідження

Фінансовий стан підприємства - визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан залежить від результатів виробничої, інвестиційної, фінансово-господарської та маркетингової діяльності підприємства.

Високі показники обсягу виробництва і реалізації якісної продукції, зниження її собівартості сприяють підвищенню прибутку підприємства і позитивно впливають на його фінансовий стан. Неритмічність виробництва, погіршення якості продукції, труднощі її реалізації зменшують надходження коштів на рахунки підприємства, погіршуючи його платоспроможність. Брак коштів призводить до перебоїв у виробничому процесі.

Необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства є аналіз його фінансового стану.

Під *фінансовим аналізом* розуміють процес дослідження фінансового стану та основних результатів діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку.

Кредитори та інвестори аналізують фінансовий стан підприємств, щоб мінімізувати ризики по кредитах і внесках, а також для диференціювання відсоткових ставок. Завдяки фінансовому аналізу менеджер отримує інформацію, що дає точну і об'єктивну картину фінансового становища підприємства.

До основних завдань аналізу фінансового стану підприємства можна віднести:

- дослідження ефективності використання майна та визначення ефективності використання фінансових ресурсів;
- визначення забезпеченості підприємства власними оборотними коштами та аналіз їх використання;
- дослідження платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості та стабільності підприємства, показників ділової активності, прибутковості;
- оцінювання положення підприємства на фінансовому ринку та його конкурентоспроможність.

Для здійснення оцінки фінансової діяльності підприємств необхідно

використовувати фінансову звітність.

Фінансова звітність підприємства - це стандартна форма подання інформації про фінансовий стан підприємства на певну дату, ефективність його діяльності за певний період і перспективи розвитку.

Підприємство зобов'язане регулярно складати звіти для:

- 1) сприяння плануванню і контролю господарської діяльності;
- 2) успішної співпраці з постачальниками, інвесторами;
- 3) виконання вимог законодавства;
- 4) цілей оподаткування.

Планування і контроль організаційної діяльності на підприємстві сприяє поліпшенню системи управління підприємством і попереджає: затоварення; помилки в розрахунках цін; виявлення нерентабельних операцій; безнадійні борги.

Фінансова інформація, що міститься в звітності, повинна відповідати певним вимогам: бути достовірною (надійною); об'єктивною; своєчасною; доступною і зрозумілою; конфіденційною, що не приносить підприємству збитків.

Фінансова звітність включає такі основні форми:

- баланс;
- звіт про фінансові результати;
- звіт про рух грошових коштів.

1) Баланс підприємства і його складові частини

Основним компонентом фінансової звітності є баланс. Баланс показує реальний фінансовий стан підприємства на конкретну дату і відображає його активи, зобов'язання і власний капітал, є індикатором здатності підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями.

Цей звіт ділиться на дві частини: одна - характеризує економічні ресурси, якими володіє підприємство, і які можуть принести економічну вигоду в майбутньому (актив), і друга - джерела їх формування (пасив) (Рис.6.1).

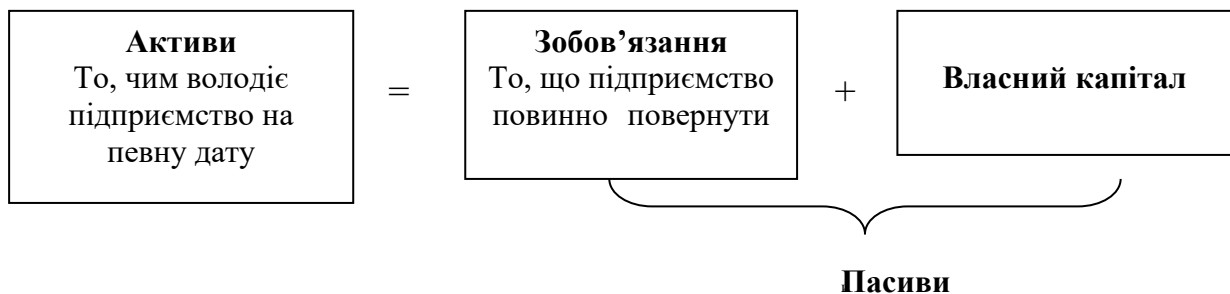


Рисунок 6.1 -Схематичне зображення структури балансу

Розширене трактування статей балансу міжнародного стандарту наведена у таблиці 6.1.

Таблиця 6.1 - Розширене трактування статей балансу

Назва статті	Зміст статті
1	2
АКТИВИ	
Поточні активи	
Грошові кошти та їх еквіваленти	Грошові кошти та активи, які можуть бути легко перетворені у гроші (гроші на розрахунковому рахунку, термінові депозити, рахунки до сплати та ін.).
Цінні папери, що легко реалізуються	Державні цінні папери, цінні папери інших підприємств (облігації, векселі) з терміном погашення не більше року.
Дебіторська заборгованість	Заборгованість покупців за придбанні товари та наданні підприємством послуги.
Товарно-матеріальні запаси	Готова продукція, сировина, комплектуючі, незавершене виробництво.
Витрати майбутніх періодів	Фактичні витрати, здійснені у звітному періоді за роботи, які будуть виконуватись протягом більш ніж одного звітного періоду, а погашатися в наступних періодах.
Аванси постачальникам	Попередня оплата товарів, які будуть доставлені пізніше.
Назва статті	Зміст статті
1	2
Довгострокові активи	
Довгострокові інвестиції	Цінні папери інших підприємств, придбані на термін більше від одного року (пакети акцій інших підприємств, облігації, векселі).
Постійні активи	
Матеріальні активи	Майно, будівлі. Споруди, машини та обладнання з терміном використання більше одного року, показані в балансі за первинною вартістю.
Накопичена амортизація	Частина первинної вартості, перенесена на вартість виготовленої продукції, яку обчислюють у вигляді амортизаційних відрахувань з первинної вартості матеріальних активів.
Чисті матеріальні активи	Різниця між первинною вартістю матеріальних активів і нагромадженою амортизацією (залишкова вартість).
Нематеріальні активи	Гудвіл, патенти, авторські права, торгові марки та інші.
ПАСИВИ	
Поточні (короткострокові) зобов'язання	
Короткострокові кредити банків	Заборгованість, термін погашення якої настає протягом поточного року.
Розрахунки з постачальниками	Неоплачені рахунки, що виставлені підприємствами-постачальниками.
Векселі до оплати	Грошові кошти, які взяті підприємством у банків або у інших підприємств з видачею кредиту письмового зобов'язання, що називається векселем.
Заборгованість по зарплаті, податках, дивідендах тощо	Несплачені податки, зарплата, нараховані дивіденди та ін.

Кінець таблиці 6.1

Довгострокові зобов'язання	Заборгованість підприємства з терміном погашення більше від одного року (кредити банків, облигації, лізинг).
Назва статті	Зміст статті
1	2
Власний (акціонерний) капітал	
Статутний фонд	Утворюється за рахунок внесків акціонерів (власників) підприємства.
Додатковий капітал	Кошти, що отримані підприємством за рахунок продажу акцій вище, ніж їх номінальна вартість або від випуску нових акцій, продажу частини активів вище від їх балансової вартості.
Накопичений (нерозподілений) прибуток	Чистий прибуток за весь час існування підприємства (за вирахуванням всіх дивідендів, що сплачені акціонерам).

2) Звіт про фінансові результати (прибутки і збитки)

Звіт про фінансові результати (прибутки і збитки) - це документ, в якому визначається фінансовий результат діяльності підприємства за певний період часу. Звіт показує результативність діяльності підприємства і дає інформацію про фактори, які вплинули на цю результативність протягом звітного періоду. Завдяки звіту про фінансові результати, ми можемо пов'язати доходи і витрати за звітний період і обчислити величину чистого прибутку як різницю між цими показниками. У таблиці 6.2 представлена структура звіту про прибутки і збитки, що застосовується в міжнародних стандартах.

Таблиця 6.2 - Структура звіту про прибутки та збитки

Дії	Назва статті	Зміст статті
	Дохід від продажу товарів	Сума, отримана від продажу товарів та послуг за звітний період.
-	Собівартість реалізованої продукції	Витрати, що прямо пов'язані з виробництвом продукції, проданої за звітний період.
=	Валовий прибуток	
-	Операційні витрати або витрати, пов'язані з основною діяльністю	Витрати на маркетинг, реалізацію продукції, адміністративні витрати.
=	Операційний прибуток або прибуток від основної діяльності	
+/-	Доходи (витрати), що непов'язані з основною діяльністю	Отримані (сплачені) відсотки за облигації, продаж активів, випадкові прибутки і збитки від неосновної діяльності.
=	Прибуток до вирахування процентів і податків	

Кінець таблиці 6.2

-	Витрати на сплату процентів	Сума процентних платежів кредиторам.
=	Прибуток до сплати податків	
-	Податки та платежі	Сума податків та платежів фінансовим органам.
=	Чистий прибуток	Перевищення всіх доходів над всіма витратами. Чистий прибуток може бути виплачений у вигляді дивідендів або реінвестований.

3) Звіт про рух грошових коштів

Звіт про рух грошових коштів показує джерела і напрямки використання грошей підприємства за певний період часу, а також зміни в структурі грошових коштів підприємства.

Звіт про рух грошових коштів поділяє грошові надходження на три категорії:

- рух коштів в результаті виробничої (операційної) діяльності;
- рух коштів в результаті інвестиційної діяльності;
- рух коштів в результаті фінансової діяльності.

Виробнича (операційна) діяльність - головне джерело грошових коштів підприємства, де надходження грошей здійснюється за рахунок продажу продукції, а використання грошей йде на оплату сировини, матеріалів, заробітної плати та ін.

Інвестиційна діяльність включає:

- інвестиції в матеріальні активи (будівлі, обладнання, земельні ділянки тощо);
- інвестиції в фінансові активи (акції, облігації та інші цінні папери, що випускаються самим підприємством).

Придбання таких активів зменшує, а продаж - збільшує грошовий потік підприємства.

Фінансова діяльність включає зміну складу і структури джерел фінансування за рахунок: продажу емітованих акцій; виплати дивідендів; продажу боргових цінних паперів і виплат по ним; отримання та оплати кредитних зобов'язань.

Продаж нових акцій і боргових цінних паперів, отримання кредитів збільшує грошовий потік від фінансової діяльності, виплата дивідендів і будь-яких боргових зобов'язань відповідно його зменшує.

Для складання звіту про рух грошових коштів необхідні дані балансу і звіту про фінансові результати. Структура звіту про рух грошових коштів представлена в таблиці 6.3.

Таблиця 6.3 - Структура звіту про рух грошових коштів

Дії	Показники	Джерела інформації
Розділ 1. Рух грошових коштів, що пов'язані з виробничою діяльністю		
	Чистий прибуток	Звіт про фінансові результати (прибутки та збитки)
Плюс (+)	Амортизаційні відрахування	Звіт про фінансові результати (прибутки та збитки)
Плюс (+) Мінус (-)	Зміни в поточних активах: - ліквідні цінні папери; - дебіторська заборгованість; - товарно-матеріальні запаси та ін.	Баланс на початок та кінець звітного періоду
Плюс (+) Мінус (-)	Зміни в поточних зобов'язаннях та кредиторська заборгованість: - нараховані витрати; - інші поточні зобов'язання.	Баланс на початок та кінець звітного періоду
Підсумок	Усього за розділом 1	
Розділ 2. Рух грошових коштів, що пов'язані з інвестиційною діяльністю		
Плюс (+) Мінус (-)	Зміни сум: - довгострокових інвестицій; - вартості довгострокових активів	Баланс на початок та кінець звітного періоду
Підсумок	Усього за розділом 2	
Розділ 2. Рух грошових коштів, що пов'язані з фінансовою діяльністю		
Плюс (+) Мінус (-)	Зміни сум: - коротко- та довгострокової заборгованості; - доходів від емісії цінних паперів; - виплати дивідендів	Баланс на початок та кінець звітного періоду; звіт про фінансові результати (прибутки та збитки)
Підсумок	Усього за розділом 3	
Підсумок	Усього зміни грошових коштів за звітний період	

17.2 Методи оцінки фінансово-майнового стану підприємства

Методи фінансового аналізу — це комплекс науково-методичних прийомів дослідження фінансового стану підприємства.

Існують різні класифікації методів фінансово-економічного аналізу.

Існують формалізовані та неформалізовані методи аналізу. *Неформалізовані методи аналізу* ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. До них належать такі методи: експертних оцінок і сценаріїв; психологічні; морфологічні; порівняльні; побудови системи показників; побудови системи аналітичних таблиць.

До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, в

основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності, тобто методи: арифметичних різниць; відсоткових чисел; ланцюгових підстановок; балансовий; інтегрально-балансовий; диференціальний; логарифмічний; модульний; простих і складних відсотків; дисконтування; індексний.

На практиці застосовують горизонтальний і вертикальний фінансовий аналіз, за допомогою яких можна отримати найбільш загальне уявлення про якісні зміни в структурі засобів та їх джерел, а також динаміки цих змін. *Горизонтальний аналіз* дозволяє виявити тенденції зміни окремих статей доходів і витрат та їх груп за документами бухгалтерської звітності. В основі цього різновиду аналізу лежить обчислення базисних темпів зростання доходів і витрат за статтями балансу чи статей звіту про прибутки та збитки. Горизонтальний аналіз звітності полягає в побудові однієї або декількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання. Ступінь агрегованості показників визначається аналітиком. Як правило, беруться базисні темпи росту за ряд років, що дозволяє аналізувати не тільки зміну окремих показників, але і прогнозувати їхнє значення.

При проведенні *вертикального аналізу* використовуються дані бухгалтерської звітності у вигляді відносних величин, що характеризують структуру узагальнюючих підсумкових показників. Обов'язковим елементом аналізу служить побудова динамічних рядів значень цих величин, що дозволяє відстежувати та прогнозувати структурні зрушення в складі господарських засобів і джерел їх покриття. Вертикальний аналіз показує структуру засобів підприємства та джерел їх утворення. Можна виділити дві основні риси, що обумовлюють необхідність і доцільність проведення вертикального аналізу: перехід до відносних показників дозволяє проводити міжгосподарські порівняння економічного потенціалу і результатів діяльності підприємств, що розрізняються за величиною використовуваних ресурсів та іншими об'ємними показниками; відносні показники деякою мірою згладжують негативний вплив інфляційних процесів, які можуть істотно спотворювати абсолютні показники фінансової звітності і тим самим ускладнювати їх співставлення в динаміці.

Горизонтальний і вертикальний аналізи взаємодоповнюють один одного. Тому на практиці нерідко будують аналітичні таблиці, що характеризують структуру звітної бухгалтерської форми та динаміку окремих її показників.

Необхідною складовою частиною аналізу фінансового стану підприємства є аналіз майнового стану; аналіз фінансових результатів; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз ділової активності; аналіз фінансової стійкості; аналіз рентабельності.

Аналіз майнового стану дає можливість визначити виробничий потенціал фірми. Для оцінки майнового стану необхідно розрахувати суму господарських засобів (валюта балансу); частку активної частини основних засобів; коефіцієнт зносу основних засобів; коефіцієнт оновлення та вибуття основних засобів.

Аналіз фінансових результатів передбачає дослідження динаміки та структури фінансових результатів фірми; дозволяє визначити фактори, які вплинули на формування величини чистого прибутку (збитку).

Аналіз ліквідності і платоспроможності здійснюється за даними балансу і дозволяє визначити здатність підприємства оплачувати свої поточні зобов'язання; попереджати можливе банкрутство за рахунок швидкої реалізації окремих видів активів.

Аналіз ділової активності дозволяє визначити ефективність основної діяльності підприємства, яка характеризується швидкістю обігу його фінансових ресурсів. До показників ділової активності відносяться: оборотність оборотних коштів; час обороту коштів; оборотність запасів, готової продукції, дебіторської і кредиторської заборгованості та ін.

Аналіз фінансової стійкості здійснюється за даними балансу і характеризує структуру джерел фінансування підприємства; ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Аналіз рентабельності дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство. До показників рентабельності відносяться: коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу; коефіцієнт рентабельності діяльності; коефіцієнт рентабельності продукції та ін.

17.3. Оцінка ліквідності та фінансової стійкості підприємства

Ліквідність підприємства - це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Вона характеризується співвідношенням величини високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової кредиторської заборгованості.

При цьому враховуються не тільки поточні суми ліквідних активів, а й майбутні зміни ліквідності.

Якщо потреба підприємства в коштах перевищує реальні надходження, то ліквідність підприємства є незадовільною.

Аналізуючи процес надходження коштів від господарської діяльності і формування залишку коштів після погашення зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, виплати дивідендів, можна визначити чи достатньо у підприємства грошей для погашення своїх

зобов'язань. Необхідний аналіз структури дебіторської заборгованості підприємства: чи є заборгованість «стійкою» (борг постачальнику, з яким існують довгострокові зв'язки) або простроченої (термін погашення минув).

Аналіз ліквідності проводиться порівнянням обсягу поточних зобов'язань із наявністю ліквідних коштів. Результати розраховуються як коефіцієнти ліквідності за інформацією з відповідної фінансової звітності (баланс підприємства).

При оцінці ліквідності розглядаються такі показники:

1. *Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)* характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань, показує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів. Цей коефіцієнт визначається як відношення поточних активів (ПА) до поточних зобов'язань (ПЗ):

$$K_n = \frac{ПА}{ПЗ} \quad (6.1)$$

Для нормальної роботи підприємства цей показник повинен бути більший, ніж 1. Його зростання - позитивна тенденція. Значення K_n у межах 1-2 свідчить про те, що підприємство своєчасно оплачує борги. При K_n меншому за 1, підприємство має неліквідований баланс. При K_n більше 3 може виникнути сумнів в ефективності використання поточних активів.

2. *Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{ш}$)*, показує здатність підприємства розплачуватися за власними першочерговим боргами за рахунок найбільш ліквідних активів, до складу яких входять грошові кошти, дебіторська заборгованість та ліквідні цінні папери. Він визначається за формулою:

$$K_{ш} = \frac{ДЗ + ПФІ + ГК}{ПЗ}, \quad (6.2)$$

де ДЗ - дебіторська заборгованість;

ПФІ - поточні фінансові інвестиції;

ГК - грошові кошти;

ПЗ - поточні зобов'язання (короткострокові кредити, короткострокова кредиторська заборгованість).

Оптимальним є значення $K_{ш}$ в межах 0,7-0,8. У світовій практиці допускається значення $K_{ш} = 1$.

3. *Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)* показує, яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$) визначається за формулою:

$$K_{ал} = \frac{ПФІ + ГК}{ПЗ} \quad (6.3)$$

Значення $K_{ал}$ є достатнім у межах 0,2-0,35; менший ніж 0,2 - зовнішня ознака неплатоспроможності підприємства.

Фінансова стійкість підприємства визначає його фінансові можливості на певну перспективу.

Метою оцінки фінансової стійкості підприємства є об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності від зовнішніх джерел.

Відповідно до показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування (власними і позиковими коштами) можна виділити наступні типи фінансової стійкості підприємства:

1. *Абсолютна фінансова стійкість* (трапляється на практиці дуже рідко) - коли власні оборотні кошти забезпечують запаси і витрати.

2. *Нормально стійкий фінансовий стан* - коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами.

3. *Нестійкий фінансовий стан* - коли запаси і витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик.

4. *Кризовий фінансовий стан* - коли запаси і витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів здатне забезпечити запаси і витрати, не допустити невинуватної кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватися зі своїми зобов'язаннями.

Оцінку фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати на підставі ряду наведених нижче показників, які дозволяють оцінити інвестиційний ризик, пов'язаний зі структурою формування інвестиційних ресурсів, виявити оптимальність джерел фінансування інвестиційної діяльності.

1. *Коефіцієнт фінансової незалежності* (K_n) визначається як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу:

$$K_n = \frac{BK}{B}, \quad (6.4)$$

де BK – власний капітал підприємства;

B – підсумок балансу.

Практика показує, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування, тобто критичне значення $K_n=0,5$. Чим більше значення коефіцієнта, тим краще фінансовий стан підприємства.

2. *Коефіцієнт фінансової стабільності* ($K_{фс}$) характеризує співвідношення власних і позикових коштів:

$$K_{фс} = \frac{BK}{ПК}, \quad (6.5)$$

де ПК - залучені кошти (довгострокові та поточні зобов'язання).

Перевищення власних коштів над залученими коштами вказує на те, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості. Нормативне значення $K_{фс}$ повинно бути більше за 1. Якщо $K_{фс}$ менше за 1, то необхідно з'ясувати причини зменшення фінансової стабільності.

3. *Показник фінансового левериджу* ($\Phi_{л}$) характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань:

$$\Phi_{л} = \frac{ДЗ}{ВК}, \quad (6.6)$$

де ДЗ - довгострокові зобов'язання.

Зростання показника свідчить про збільшення фінансового ризику і можливості втрати платоспроможності.

4. *Коефіцієнт маневреності власного капіталу* (КМ) показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка частина капіталізована:

$$КМ = \frac{ВОК}{ВК}, \quad (6.7)$$

де ВОК - власні оборотні кошти, які визначаються як різниця між оборотними активами і поточними зобов'язаннями.

Позитивним є незначне зростання даного коефіцієнта в динаміці. Для визначення оптимального значення коефіцієнта маневреності власного капіталу необхідно порівняти його із середнім показником по галузі або у конкурентів. Різке збільшення цього коефіцієнта може бути пов'язано або з ростом власного оборотного капіталу, або зменшенням власних джерел фінансування.

17.4 Інтегральна оцінка фінансово-майнового стану підприємства

Обґрунтування управлінських рішень в економічній сфері неможливе без широкого використання інформації про фінансовий стан підприємств. В сучасних умовах стає актуальним завдання комплексного підходу при оцінці фінансово-майнового стану суб'єктів господарювання з використанням інтегральних показників як індикаторів ефективності фінансового менеджменту на підприємстві.

Необхідність інтегральної оцінки фінансово-майнового стану полягає в тому, що за її допомогою з'являється можливість в узагальненому вигляді представити діяльність підприємства на ринку та визначити рейтинг ефективності його функціонування. Це дозволяє суб'єктам ринкових відносин визначитись із найефективнішими способами інвестування капіталу і сприяти росту віддачі використовуваних ресурсів в умовах їх обмеженості.

Комплексна оцінка фінансово-майнового стану підприємства може проводитись із використанням наступних методів: створення рангу за

допомогою ряду показників, кластерного аналізу, матричного методу, методу бальних оцінок, методу порівняльної рейтингової оцінки, методу рейтингового фінансового аналізу тощо.

Метод створення рангу за допомогою ряду показників базується на рангуванні підприємств відповідно до значень відібраних для аналізу ключових показників - виручка, чистий прибуток, капіталізація, сукупний дохід інвестора. Однак слід відмітити, що відібрані показники не завжди повністю характеризують фінансово-майновий стан підприємства. А такі показники, як капіталізація та сукупний дохід інвестора більш необхідні для рейтингової оцінки цінних паперів на основі фондових індексів.

Кластерний аналіз дозволяє поділити за визначеними критеріями сукупність підприємств, що вивчається, на групи, які називаються кластерами. В даній методиці обираються елементарні кластери, а потім відбувається їх об'єднання в один підсумковий кластер.

Для формування рейтингу фінансово-майнового стану підприємства методом кластерного аналізу рекомендується використовувати наступні показники: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, коефіцієнт оборотності, коефіцієнт рентабельності виробництва. Якщо підприємство посідає за критерієм максимізації відповідного показника перше місце в кластері, то йому надається 1 бал, друге місце - 2 бали і т. ін. Підсумковий кластер являє собою рейтингову оцінку фінансового стану підприємства. Отже, стабільно низькі значення показників кластерного аналізу визначають високий рейтинг підприємства.

Метод бальних оцінок є відносно простим і ґрунтується на думці досвідчених спеціалістів-експертів. Рейтинг встановлюється за системою показників як сума балів. Всі показники поділяються на класи: перший клас - значення показників перевищують встановлені або теоретично обґрунтовані нормативи; другий клас - значення показників перебувають на рівні нормативу; третій клас - значення показників менші від нормативного рівня [2].

Система вихідних показників для *порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства* включає показники: оцінки ліквідності; фінансової стійкості; ділової активності; рентабельності. В основу такої методики покладено порівняння оцінюваного підприємства по кожному показнику фінансового стану з умовним еталонним підприємством, яке має найкращі показники з усіх порівнюваних підприємств. Таким чином базою розрахунку для отримання рейтингової оцінки фінансового стану підприємства є не суб'єктивні оцінки експертів, а найбільш високі результати з усієї сукупності реальних показників.

Інтегральний показник ефективності діяльності підприємства (E_d) відображає середній результат використання матеріальних (E_{mp}), фінансових (E_{fp}) та трудових ресурсів (E_{tr}):

$$E_d = \sqrt{E_{mp} \times E_{fp} \times E_{tr}}; \quad (6.8)$$

$$E_{mp} = \sqrt{K_{oz} \times K_{ok}}; \quad (6.9)$$

$$E_{fp} = \Pi \div (OZ + OK + \Phi OP); \quad (6.10)$$

$$E_{tr} = COД \div \Phi OP, \quad (6.11)$$

де K_{oz} – інтегральний показник ефективності використання основних засобів;

K_{ok} - інтегральний показник ефективності використання оборотних коштів;

Π – прибуток до оподаткування;

OZ – середньорічна вартість основних засобів;

OK – середньорічний залишок оборотних коштів;

$COД$ – сукупний обсяг діяльності;

ΦOP – річний фонд оплати праці.

Таким чином, інтегральна оцінка фінансово-майнового стану дає можливість в узагальненому вигляді представити діяльність підприємства на ринку та визначити рейтинг ефективності його господарювання [7].

Контрольні питання

1. Що розуміють під фінансовим станом підприємства?
2. Що відносять до основних завдань аналізу фінансового стану підприємства?
3. Яким критеріям повинна відповідати фінансова звітність?
4. Проаналізуйте основні види фінансової звітності.
5. Які існують методи фінансового аналізу?
6. Визначте основні показники ліквідності та фінансової стійкості підприємства.
7. З якою метою здійснюють інтегральну оцінку фінансово-майнового стану підприємства?
8. Проаналізуйте методи комплексної оцінки фінансово-майнового стану підприємства.

Тести

1. *Фінансовий стан підприємства характеризується:*

- 1) системою показників, що відображають наявність фінансових ресурсів;
- 2) сукупністю виробничо-господарських факторів;
- 3) системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

2. *До неформалізованих методів фінансового аналізу відноситься метод:*

- 1) арифметичних різниць;
- 2) ланцюгових підстановок;
- 3) експертних оцінок і сценаріїв;
- 4) балансовий.

3. До формалізованих методів фінансового аналізу відносяться методи:

- 1) психологічні;
- 2) експертних оцінок і сценаріїв;
- 3) порівняльні;
- 4) диференційні.

4. Аналіз, що показує структуру засобів підприємства та джерел їх утворення, називається:

- 1) горизонтальний;
- 2) вертикальний;
- 3) комплексний;
- 4) інтегральний.

5. Тип фінансової стійкості, коли запаси і витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства, називається:

- 1) нестійкий фінансовий стан;
- 2) кризовий фінансовий стан;
- 3) стійкий фінансовий стан.

6. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) визначається як відношення:

- 1) активів підприємства до власного капіталу;
- 2) власного капіталу до залученого капіталу;
- 3) власного капіталу до підсумку балансу.

7. До показників, що характеризують майновий стан підприємства, відносяться:

- 1) коефіцієнт поточної заборгованості;
- 2) коефіцієнт поточної ліквідності;
- 3) коефіцієнт зносу основних засобів;
- 4) рентабельність продукції.

8. Якщо поточні активи підприємства становлять 30 тис. грн., а поточні зобов'язання - 20 тис. грн, то коефіцієнт поточної ліквідності становить:

- 1) 0,6;
- 2) 1,5;
- 3) 2.

9. Метод оцінки фінансового стану підприємства, що полягає в порівнянні оцінюваного підприємства по кожному показнику фінансового стану з умовним еталонним підприємством, яке має найкращі показники з усіх порівнюваних підприємств, - це:

- 1) кластерний аналіз;
- 2) метод бальних оцінок;
- 3) порівняльна рейтингова оцінка фінансового стану підприємства.

Практичне завдання

На підставі наведених нижче в таблиці 1 даних балансу підприємства розрахуйте показники: ліквідності (коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності); фінансової стійкості (коефіцієнти фінансової незалежності, фінансової стабільності, маневреності власного капіталу, показник фінансового левериджу) на початок і кінець звітного періоду. Порівняйте отримані результати з нормативними значеннями, зробіть висновки і запропонуйте заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства.

Таблиця 1 - Баланс підприємства (тис. грн.)

Стаття	На початок періоду	На кінець періоду
<u>Актив</u>		
I. Необоротні активи		
Основні засоби	43628	38699
Довгострокові фінансові інвестиції	16	881
<i>Усього за розділом I</i>	43644	39580
II. Оборотні активи		
Виробничі запаси	2375	2562
Незавершене виробництво	3253	4406
Готова продукція	3606	3060
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2680	2286
Дебіторська заборгованість по розрахунках	189	66
Грошові кошти	6	10
Інші оборотні активи	92	38
<i>Усього за розділом II</i>	12201	12428
БАЛАНС	55845	52008
<u>Пасив</u>		
I. Власний капітал	45962	41905
II. Забезпечення майбутніх витрат та платежів	55	86
III. Довгострокові зобов'язання	793	783
IV. Поточні зобов'язання		
Короткострокові кредити банків	1233	1197
Векселі видані	1060	859
Кредиторська заборгованість	276	297
Поточні зобов'язання за рахунками	6466	6881
<i>Усього за розділом IV</i>	9035	9234
БАЛАНС	55845	52008

18 Сучасні моделі розвитку підприємства. Реструктуризація і трансформація підприємств

18.1 Розвиток підприємства та його основні моделі

Розвиток – це направлена, закономірна, незворотна зміна будь-якої системи.

Суттєвою характеристикою процесів розвитку є час, оскільки розвиток відбувається у реальному часі, який виявляє його спрямованість.

Існують дві основні форми розвитку – еволюційна, що полягає у поступових якісних та кількісних змінах, і революційна, яка передбачає стрибкоподібний перехід від одного стану до іншого.

Розвиток підприємства може бути обумовлений: зміною зовнішнього та внутрішнього середовища, потребами суспільства та людини, технічним прогресом, зміною екології тощо.

Розвиток організації у часі можна змодельовати у термінах *життєвого циклу*, під яким розуміється період від зародження системи до її загибелі. Методологічною основою для вивчення життєвого циклу є теорія рівноваги організації з середовищем.

Існує багато факторів, які впливають на вік життя організації, і в кожній ситуації ступінь їх впливу відрізняється. До таких факторів належать: масштаб організації та її галузева приналежність; тип продукції, що виробляється; ступінь комбінування, диверсифікації, горизонтальної та вертикальної інтеграції; технічний рівень; ефективність менеджменту; стан світової та національної економіки.

Найбільш відомими моделями розвитку підприємства концепція розвитку підприємства Л.Грейнера та концепція життєвих циклів І.Адзіеса.

У 1972 р. американським ученим Ларрі Грейнером була розроблена **концепція еволюційного розвитку підприємства**, яка до цих пір залишається актуальною як серед теоретиків, так і серед практиків.

Л. Грейнер описує організаційне зростання і розвиток підприємства як еволюційну зміну певних періодів - стадій: підприємницька, колективістська, делегування, формалізація і співпраця. На кожній стадії діяльність підприємства фокусується на якомусь конкретному аспекті. Кожна стадія завершується кризою, що несе загрозу виживанню підприємства. Якщо воно успішно справляється з кризою, то вступає в наступну стадію. На думку Л.Грейнера, для побудови моделі розвитку підприємства найбільше значення мають такі фактори, як: вік підприємства, його розмір, етапи еволюції та революції, темпи зростання галузі [2, 7].

Розвиваючи ідеї Л.Грейнера, І.Адзіес припустив, що динаміка розвитку підприємства має циклічний характер. В основі виділення стадій

життєвого циклу організації І.Адізеса знаходиться співвідношення двох параметрів діяльності підприємства - гнучкості та контрольованості.

Гнучкість передбачає здатність підприємства адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх змін, а також здатність керівництва діяти поза жорсткими рамками норм і правил.

Контрольованість - це ступінь регламентації діяльності підприємства, її членів, а також жорсткості механізмів координації і контролю.

Тривалість стадій життєвого циклу підприємства чітко не визначається. На кожному підприємстві вона може бути своя. Крім того, тривалість кожної стадії залежить від рівня розвитку економіки тієї або іншої країни.

Було послідовно виділено десять стадій (етапів) еволюції життєвого циклу підприємства:

I. Виходження

Підприємства ще немає фізично, але є бізнес-ідея і ентузіазм засновника або засновників. Відбуваються обговорення, опрацьовується місія, оцінюється ринок. У підприємця є орієнтація на продукт, але поки важко уявляється потреба ринку в цьому продукті. Цю стадію можна вважати завершеною і організація перейде на наступну стадію, якщо підприємець повірив в ідею, готовий узяти на себе ризик нової справи і може знайти фінансову підтримку.

II. Раннє дитинство

На підприємстві гнучка, але нечітка структура, маленький бюджет, слабка система правил і процедур ведення справи. Слабка субординація, ієрархія слабо виражена. Кожне рішення - нове, таке, що створює прецеденти. Управління відбувається рефлексивно - від кризи до кризи. Стратегія компанії визначається більшою мірою зовнішніми діями (ринком, клієнтами тощо).

III. Дитинство

Це стадія, коли забуваються труднощі і створюється враження про безхмарність подальшого шляху. З'являється схильність до невиправданої диверсифікації і «влізання» в нові сфери бізнесу.

З'являється формальна організаційна структура, але немає поки строгих посадових обов'язків, розвинене поєднання і перетин функцій.

Підприємство діє методом проб і помилок, не може передбачати зміни в зовнішньому середовищі, що призводить до збитків.

Головна умова уникнення краху на даній стадії: створення професійної адміністративної підсистеми.

IV. Юність

Це кризова стадія, аналог перехідного віку у людей. Справа переростає можливості підприємця і його ентузіазму стає мало. Типові варіанти вирішення цієї проблеми - децентралізація, делегування

повноважень, ухвалення на роботу професійних менеджерів, які міняють всю систему управління організацією.

На цій стадії зміцнюється організаційна культура, зростає ефективність адміністративних процедур і управління в цілому.

V. Розквіт

Це період, коли досягається оптимальне поєднання гнучкості і контрольованості. Організація орієнтована на результати і довгострокову стратегію розвитку.

Сформована організаційна структура і система службових повноважень.

Добре працюють підсистеми прогнозування, планування і реалізації планів. Ростуть обсяги продажу, грошові надходження і прибуток.

При правильній стратегії і тактиці розвитку підприємство може знаходитися в даній стадії досить довго. Однак розквіт - це процес, і якщо в ході цього процесу підприємство втрачає заповзятливість і гнучкість, то неминучий перехід до наступних стадій.

VI. Стабілізація

На стадії стабілізації з'являються перші ознаки старіння підприємства, тобто вона починає втрачати гнучкість. Підприємство знаходить стабільну ринкову нішу, але втрачає темп. Знижується інтерес до інновацій, зростає значущість фінансової підсистеми за рахунок зниження оцінки ролі маркетингової, інноваційної і дослідницької підсистем.

Керівництво зосереджується на минулих досягненнях і починає з підозрою ставитися до змін, зостає консерватизм і рутинізація.

VII. Аристократизм

На цій стадії підприємство володіє достатньо великими грошовими коштами і запасами, але гроші витрачаються на зміцнення системи облаштування, контролю та страхування. Збереження грошових надходжень відбувається за рахунок підвищення цін, але при тому ж або гіршому рівні якості. Розвиток відбувається не за рахунок власних розробок і інновацій, а за рахунок покупки розробок інших компаній.

Нормою стають короткострокові та гарантовані результати. Підприємство стає менш активним в плані довгострокових перспектив.

VIII. Рання бюрократизація

Ця стадія характеризується тим, що адміністративна підсистема думає перш за все про самозбереження. Організаційна культура рутинізується, зростає число конфліктів. У керівництві починається відкрита боротьба і пошук винуватих у появі несприятливих тенденцій, а не причин їх виникнення.

IX. Бюрократизація

На стадії бюрократизації поступово втрачається орієнтація на результат, робота багато в чому здійснюється вхолосту. Немає працюючої

команди, порушені інформаційні зв'язки між підсистемами, організацію покидають ініціативні співробітники.

У контролі немає чіткої цільової спрямованості, панує культ письмової вказівки, наказу, розпорядження.

Х. Загибель

Загибель відбувається тоді, коли підприємство нікому вже не потрібне [2].

Моделі, що пов'язані з життєвим циклом, здатні дати системне уявлення про організаційні проблеми та відносини у середині організації. Вони допомагають прогнозувати розвиток підприємства та виникнення критичних ситуацій з метою їх запобігання.

18.2 Диверсифікація діяльності підприємства. Механізм реструктуризації і трансформації підприємств

Диверсифікація діяльності підприємства - означає оновлення товару і ринку підприємства та одночасно, вихід за межі основного бізнесу, яким підприємство займалось, проникнення в нові галузі та сфери економіки.

Стратегія диференціації ринку - це конкурентна стратегія, направлена на формування нових потреб споживачів, на нові товари підприємства шляхом ціленаправлених маркетингових заходів, особливо рекламних по створенню певного іміджу товару.

Диверсифікація може здійснюватись як через створення нових підприємств, так і шляхом скуповування існуючих або злиття з ними. В результаті відбувається перехід від односторонньої виробничої структури (спеціалізації) до багатопрофільного виробництва.

Для прикладу, на початку 90-х років ХХ ст. серед 500 найбільших корпорацій США 90 % існували у формі багатогалузевих концернів, тобто були диверсифікованими. Переважна більшість із них мала у своєму складі підприємства в середньому 11 галузей, а наймогутніші - 30-50 галузей.

Як порівняно нове явище, диверсифікація покликана до життя необхідністю пристосування бізнесу до швидких структурних змін, посилення конкурентної боротьби внаслідок насичення ринку. В цих умовах диверсифікація використовує переваги комбінування, проникнення в нові прибуткові галузі. Вона стабілізує бізнес, робить його менш вразливим до спадів, оскільки, володіючи підприємствами в різних сферах економіки, диверсифіковане підприємство має змогу компенсувати спад збуту на ринку одних товарів шляхом його зростанням на інших. Тому диверсифіковані підприємства більш стійкі та конкурентно-спроможні ніж вузькоспеціалізовані. Вони мають можливість переливати капітал у найприбутковіші галузі. Таким чином диверсифікація - це організаційно-

економічний фактор підвищення ефективності виробництва.

Трансформація підприємства - це процес, який включає всі етапи економіко-організаційних змін і перетворень підприємства від існуючого стану до бажаного, а також спосіб зняття протиріч між вимогами ринку та застарілою логікою поведінки підприємства.

Трансформація підприємств досить часто розглядається як спосіб подання кризових явищ в економіці регіону або країни у цілому. Трансформаційні процеси повинні здійснюватися відповідно до виникаючих проблем без очікування їх загострення.

До основних чинників успіху трансформацій належать:

- швидкість аналізу, управлінських рішень та практичних дій;
- співвідношення фактора часу з наявними ресурсами;
- здатність менеджменту аналізувати існуючий стан підприємства та причини кризових явищ;
- здатність керівництва до комплексних перетворень;
- врахування інтересів власників та інших зацікавлених сторін.

Реструктуризація підприємства - це суттєве перетворення структури і організації управління, що включає здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми. Реструктуризація сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Реструктуризація розглядається як інструмент оздоровлення підприємства, що перебуває в кризі, і може здійснюватися в таких формах:

- 1) реструктуризація виробництва;
- 2) реструктуризація активів;
- 3) фінансова реструктуризація;
- 4) корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Реструктуризація виробництва передбачає внесення змін до організаційної та виробничо-господарської сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності. Вона може відбуватися шляхом наступних заходів: зміна керівництва підприємства; впровадження нових, прогресивних форм та методів управління; диверсифікація асортименту продукції та поліпшення її якості; підвищення ефективності маркетингу; зменшення витрат на виробництво.

Реструктуризація активів передбачає такі заходи: продаж частини основних фондів, зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів; продаж окремих підрозділів підприємства; реалізація окремих видів фінансових вкладень; рефінансування дебіторської заборгованості тощо.

Фінансова реструктуризація пов'язана зі зміною структури і розмірів власного та позичкового капіталу, а також зі змінами в

інвестиційній діяльності підприємства. Для цього здійснюються: реструктуризація заборгованості перед кредиторами; одержання додаткових кредитів; збільшення статутного фонду; заморожування інвестиційних вкладень.

Фінансова реструктуризація обов'язково повинна супроводжуватися реструктуризацією виробництва.

Корпоративна реструктуризація є найбільш складним видом реструктуризації. Вона передбачає реорганізацію підприємства, що має на меті змінити власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб або нову організаційно-правову форму діяльності. В межах такої реструктуризації виконують: часткову або повну приватизацію; поділ великих підприємств на частини; виокремлення з великих підприємств підрозділів; приєднання до інших чи злиття з іншими, потужнішими підприємствами.

Форми реорганізації:

Реорганізація підприємства може здійснюватися за такими формами:

1. Укрупнення підприємства
 - Злиття.
 - Поглинання.
 - Приєднання.
2. Подрібнення підприємства:
 - Поділ.
 - Виділення.
3. Без зміни розмірів підприємства:
 - Перетворення.

Злиття кількох підприємств в одне означає об'єднання підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, з іншим, фінансово стійким підприємством. У разі злиття підприємств усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до новоствореного підприємства.

Бухгалтерські баланси підприємств консолідуються. Під час такої реорганізації активи і пасиви підприємств, що реорганізуються, у повному обсязі передаються підприємству- правонаступнику. Підприємства, які зл ся, припиняють господарську діяльність і втрачають свій юридичний статус.

Приєднання - це спосіб корпоративної реструктуризації, який передбачає приєднання всіх прав та обов'язків однієї або кількох юридичних осіб-правопередників до іншої юридичної особи- правонаступника. В результаті такої реструктуризації підприємства, що приєднуються, вилучаються з державного реєстру та втрачають свій юридичний статус.

Принципова різниця між злиттям та приєднанням полягає в тому, що в першому випадку всі майнові права та обов'язки кількох юридичних осіб концентруються на балансі підприємства, яке створюється, а в другому -

на балансі підприємства, що вже функціонує на момент прийняття рішення про приєднання.

Поглинання полягає в придбанні корпоративних прав фінансово неспроможного підприємства підприємством-санатором. Поглинуте підприємство може або зберегти свій статус юридичної особи і стати дочірнім підприємством санатора, або бути приєднаним до підприємства-санатора і стати його структурним підрозділом, втративши при цьому юридичний статус. Майнові права та зобов'язання боржника переходять до правонаступника.

Подрібнення підприємства:

Поділ - це спосіб реорганізації, який полягає в тому, що юридична особа припиняє свою діяльність, а на її базі створюється декілька нових підприємств, оформлених у вигляді самостійних юридичних осіб.

Реорганізація виділенням полягає у виокремленні зі складу діючого підприємства одного чи кількох структурних підрозділів згідно з рішенням їх трудових колективів і за згодою власників. Під час виокремлення з підприємства одного чи кількох нових підприємств до кожного з них переходять за розподільним актом у відповідних частинах майнові права і обов'язки реорганізованого підприємства.

Перетворення - це спосіб реорганізації, що передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства. Коли одне підприємство перетворюється на інше, до підприємства, яке щойно виникло, переходять усі майнові права та обов'язки колишнього підприємства.

Частка (у відсотках) кожного засновника (учасника) у статутному фонді підприємства, що реорганізується, має дорівнювати його частці у статутному фонді товариства, створеного в результаті перетворення.

У разі перетворення закритого акціонерного товариства на відкрите і навпаки номінальна вартість та кількість акцій акціонерного товариства, створеного в результаті перетворення, має дорівнювати номінальній вартості та кількості акцій акціонерного товариства на момент прийняття рішення про реорганізацію.

Завдяки реструктуризації покращується економічна ефективність підприємств у всіх сферах його діяльності. Характерною властивістю ефектів реструктуризації є те, що їх величина, масштаб, а також сфери появи істотно залежать від виду реструктуризації, сфери діяльності або її діапазону [2].

Контрольні питання

1. Чим відрізняються терміни «розвиток підприємства» та «організаційний розвиток»?
2. Проаналізуйте концепцію життєвих циклів підприємства

А.Адізеса.

3. Що розуміють під диверсифікацією діяльності підприємства?

4. Які існують форми реструктуризації підприємств залежно від характеру застосовуваних заходів?

5. Визначте ефекти, які очікують від реструктуризації та трансформації підприємств.

Тести

1. *Розквіт підприємства - це стадія життєвого циклу підприємства, яка характеризується:*

1) підприємство знаходить стабільну ринкову нішу, але втрачає темп;

2) організація орієнтована на результати і довгострокову стратегію розвитку;

3) підприємство володіє достатньо великими грошовими коштами і запасами, але гроші витрачаються на зміцнення системи облаштування, контролю та страхування.

2. *Бюрократизація – це стадія життєвого циклу підприємства, за якої:*

1) на підприємстві гнучка, але нечітка структура, маленький бюджет, слабка система правил і процедур ведення справи;

2) з'являються перші ознаки старіння підприємства, тобто вона починає втрачати гнучкість;

3) поступово втрачається орієнтація на результат, робота багато в чому здійснюється вхолосту.

3. *Диверсифікація діяльності підприємства – це:*

1) внесення змін до організаційної та виробничо-господарської сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності;

2) оновлення товару і ринку підприємства та одночасно, вихід за межі основного бізнесу, яким підприємство займалось, проникнення в нові галузі та сфери економіки;

3) спосіб зняття протиріч між вимогами ринку та застарілою логікою поведінки підприємства.

4. *Реструктуризація підприємства – це:*

1) конкурентна стратегія, направлена на формування нових потреб споживачів, на нові товари підприємства шляхом ціленаправлених маркетингових заходів, особливо рекламних по створенню певного іміджу товару;

2) спосіб зняття протиріч між вимогами ринку та застарілою логікою поведінки підприємства;

3) це здійснення організаційно- господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової

форми.

5. Фінансова реструктуризація передбачає:

1) внесення змін до організаційної та виробничо-господарської сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності;

2) зміну структури і розмірів власного та позичкового капіталу, а також зміни в інвестиційній діяльності підприємства;

3) продаж зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів.

6. Поглинання підприємств передбачає

1) придбання корпоративних прав фінансово неспроможного підприємства підприємством-санатором;

2) приєднання всіх прав та обов'язків однієї або кількох юридичних осіб - правонаступників до іншої юридичної особи- правонаступника;

3) виокремлення зі складу діючого підприємства одного чи кількох структурних підрозділів згідно з рішенням їх трудових колективів і за згодою власників.

7. Поділ - це спосіб реорганізації, який полягає в тому, що:

1) юридична особа припиняє свою діяльність, а на її базі створюється декілька нових підприємств, оформлених у вигляді самостійних юридичних осіб;

2) зі складу діючого підприємства виокремлюють одне чи кілька структурних підрозділів згідно з рішенням їх трудових колективів і за згодою власників;

3) змінюється форма власності або організаційно-правова форма юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства.

8. Спосіб реорганізації, що передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства, називається:

1) поділ;

2) перетворення;

3) поглинання.

9. Спосіб корпоративної реструктуризації, який передбачає приєднання всіх прав та обов'язків однієї або кількох юридичних осіб - правонаступників до іншої юридичної особи- правонаступника – це:

1) злиття;

2) приєднання;

3) поглинання.

10. Спосіб реорганізації, який полягає в тому, що юридична особа припиняє свою діяльність, а на її базі створюється декілька нових підприємств, оформлених у вигляді самостійних юридичних осіб:

1) поділ;

2) перетворення;

3) злиття.

Тема 19 Економічна безпека підприємства та його антикризова політика

19.1 Цілі та складові економічної безпеки підприємства

В умовах ринкової економіки підприємство функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою.

У протидії кризовим процесам вагоме місце посідає економічна безпека підприємства.

Економічна безпека - це такий стан потенціалу підприємства, за якого гарантується найбільш ефективно його використання, стабільне функціонування господарської системи, її подальший розвиток. Вона характеризує рівень захищеності усіх систем підприємства при здійсненні господарської діяльності.

До головних цілей формування економічної безпеки підприємства належать: забезпечення фінансової стійкості та незалежності; досягнення лідерства у технологіях; забезпечення високого конкурентного статусу; підвищення ефективності менеджменту; оптимізація використання потенціалу підприємства; правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства; організація безпеки персоналу, його капіталу та майна.

Економічна безпека включає наступні функціональні складові:

1. *Технологічна безпека* характеризує відповідність технологій, що застосовуються на підприємстві, найкращим світовим аналогам за оптимальних витрат. За цю складову відповідає технологічний відділ, що має контролювати та удосконалювати існуючі технологічні процеси та впроваджувати нові ефективні технології.

2. *Фінансова безпека* потребує оцінки поточного рівня забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, платоспроможності, динаміки прибутку, розміру заборгованості, рентабельності, ліквідності, структури і використання прибутку та капіталу.

3. *Кадрова безпека* залежить переважно від професійного рівня кадрів, що працюють на підприємстві, а також від їх соціального захисту (розмір мінімальної заробітної плати, витрати працівників на харчування; тривалість робочого часу тощо).

4. *Інформаційна безпека* полягає у здійсненні ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підприємства, а саме: збиранні всіх видів інформації, її аналізі та прогнозуванні тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних процесів, оцінці рівня економічної безпеки підприємства, розробці рекомендацій щодо її підвищення. Від якості інформаційної складової економічної безпеки великою мірою залежить ефективність процесу прийняття управлінських рішень.

5. *Політико-правова безпека* полягає у всебічному правовому забезпеченні діяльності підприємства, дотриманні чинного законодавства. Вона спрямована на захист від нестабільного законодавства, у першу чергу, в податковій сфері. Цією роботою повинна займатися патентно-ліцензійна служба, яка здійснює правове забезпечення діяльності підприємства, юридичне опрацювання договірної документації, правове навчання персоналу тощо.

6. *Екологічна безпека* повинна гарантувати, з одного боку, захист підприємства від руйнівного впливу природних, техногенних чинників, а з іншого боку, від наслідків власної господарської діяльності. Передбачити на практиці природні катастрофи досить складно, однак потрібно вжити всіх заходів, щоб їх наслідки для підприємства були мінімальні. Техногенні катастрофи виникають унаслідок використання фізично зношених основних засобів, незапланованого вимкнення електроенергії, низької кваліфікації і безвідповідальності працівників тощо.

Підприємство саме може стати джерелом небезпеки для довкілля, в результаті чого у нього з'являються втрати від сплати штрафних санкцій за порушення екологічних норм.

19.2 Оцінка потенційного банкрутства підприємства та механізми його запобігання

Ознаки наближення банкрутства підприємства повинні перебувати під постійним контролем фінансового менеджера. Про несприятливий фінансовий стан підприємства свідчать наступні параметри: нестача обігових коштів, збитки від різних видів діяльності, нездатність розрахуватися за зобов'язаннями, падіння ринкового курсу цінних паперів та ін.

Фактори, що призводять до фінансової кризи на підприємстві, можна розділити на зовнішні (які не залежать від діяльності підприємства) і внутрішні (залежні від підприємства). Класифікація зовнішніх і внутрішніх факторів представлена на рис. 6.2 та рис. 6.3.

Для визначення ознак банкрутства необхідно відразу після складання чергового бухгалтерського балансу провести розрахунки і аналіз фінансових показників:

- оборотних активів і суми всіх активів;
- суми активів і всіх пасивів;
- чистого прибутку та суми всіх активів підприємства (оборотних і необоротних);
- надходжень готівки від операцій по основній діяльності і всіх зобов'язань;
- розміру позикових коштів і суми власних коштів;

- величини власних оборотних коштів і вартості запасів.

Для визначення ознак банкрутства у міжнародній практиці використовують різні типи моделей, що дають змогу структурувати й ідентифікувати взаємозв'язки між основними фінансовими показниками. Можна виділити три основні типи моделей: описативні, предикативні та нормативні.

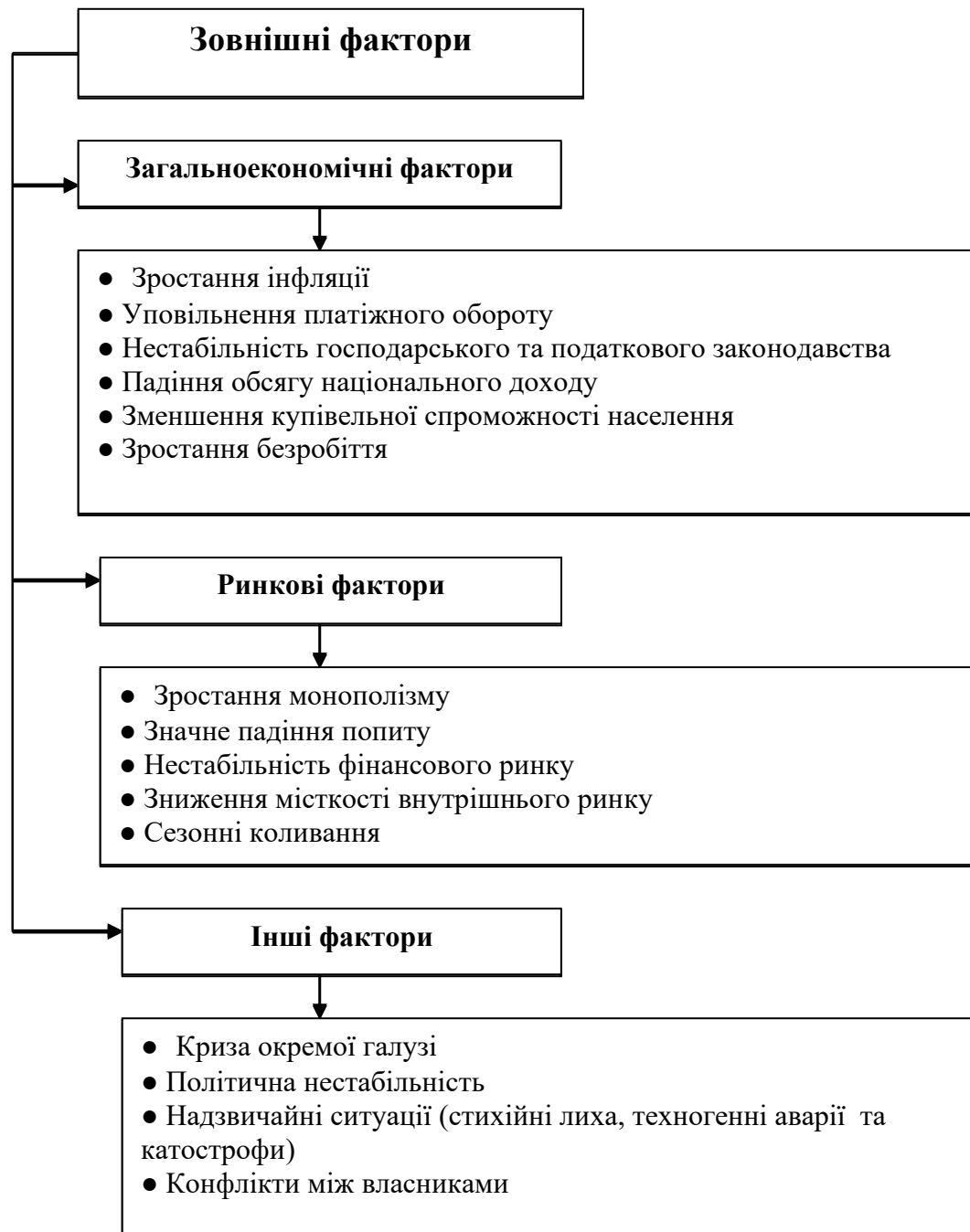


Рисунок 6.2 - Зовнішні фактори, що призводять до фінансової кризи на підприємстві.

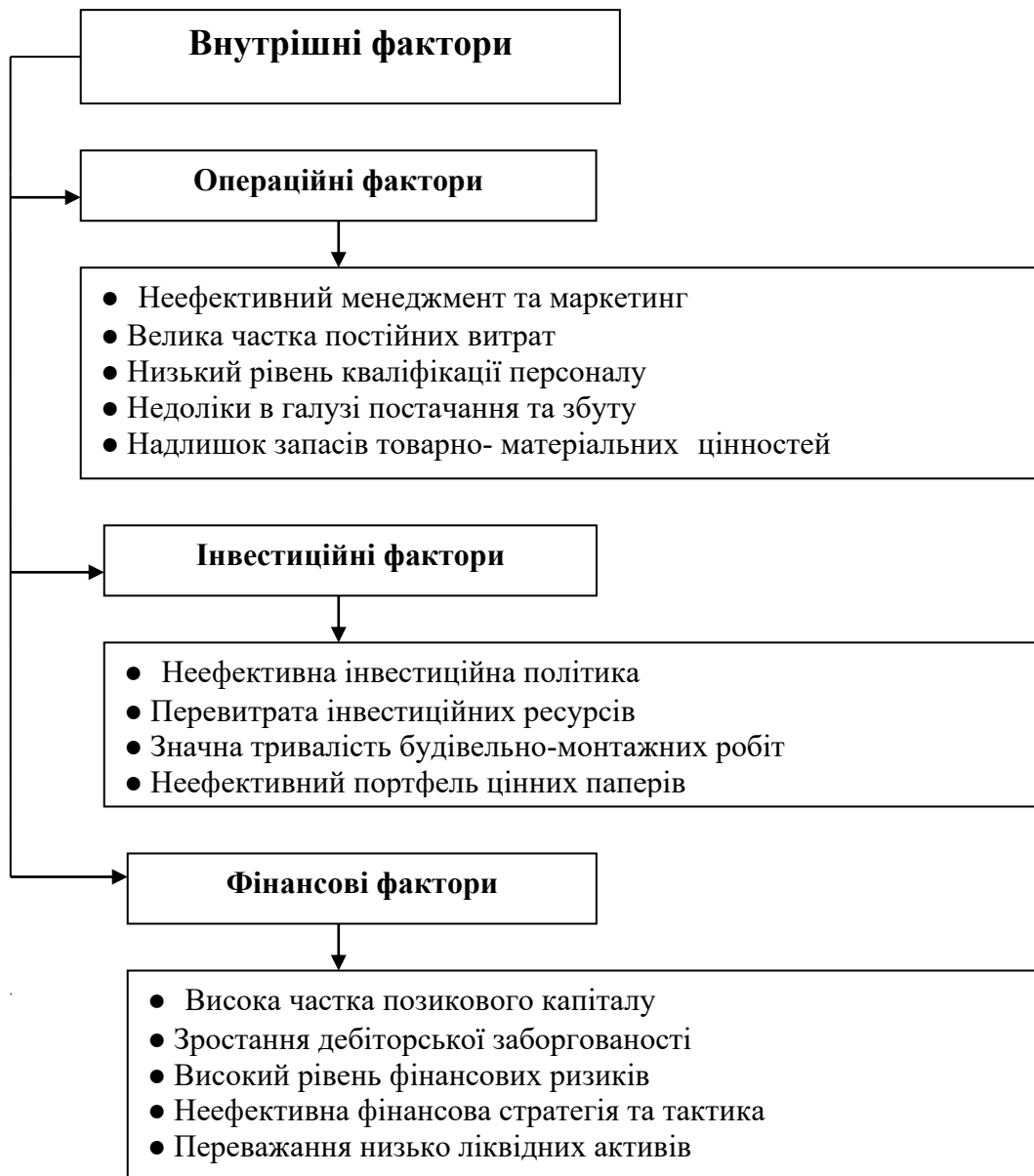


Рисунок 6.3 - Внутрішні чинники, що впливають на виникнення фінансової кризи на підприємстві.

Дескриптивні моделі вважають основними для оцінки фінансово-економічного стану підприємства. До них відносять побудову системи звітних балансів, подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, систему аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності.

Предикативні моделі - це моделі прогностичного характеру, які використовуються для прогнозування доходів підприємства та його майбутнього фінансового стану.

Нормативні моделі уможливають порівнювання фактичних результатів діяльності підприємств з очікуваними, розрахованими за балансом доходів та видатків. Ці моделі використовуються в основному у

внутрішньому фінансовому аналізу та в управлінському обліку.

Технологія побудови конкретної моделі оцінки та аналізу фінансово-економічного стану визначається аналітиком з урахуванням потужності підприємства, рівня спеціалізації його операційних процесів, якості менеджменту, структури управління тощо.

Однією з найвідоміших методик оцінки є *модель DuPont*, яку було розроблено в Німеччині ще в 20-х рр. ХХ ст. Модель призначено для показу взаємозв'язків між прибутком на інвестований капітал, оборотністю активів, чистим доходом та левереджем. Добуток величини коефіцієнтів прибутковості за збутом на величину коефіцієнта обороту загальної вартості майна (суми активів) - основне рівняння моделі.

Коефіцієнт прибутковості активів після відрахування відсотків за позиковий капітал і податків (КППВ) розраховується за формулою:

$$КППВ = \frac{ЧП}{V} * \frac{V}{ВМ}, \quad (6.12)$$

де: ЧП – чистий прибуток;

V – обсяг збуту;

ВМ – загальна вартість майна.

Особливістю аналізу є те, що розрахований коефіцієнт має бути додатково помножений на мультиплікатор акціонерного капіталу, тобто на відношення сумарної величини власного капіталу до валюти балансу.

Основну ідею такого аналізу можна зобразити графічно (рис. 6.3).

Модель DuPont базується переважно на джерелах фінансової інформації, а саме: балансі та звіті про фінансові результати. Крім того, для розрахунків показників обсягів продажу (за групами продукції) за вихідні дані беруть інформацію маркетингових служб. На основі цієї методики можна визначити основні фактори, які впливають на прибутковість підприємницької діяльності, а також на системній основі ідентифікувати “слабкі місця” економічної системи.

Систему ZVEI було розроблено Центральною спілкою електротехнічної промисловості Німеччини як систему економічних показників для всіх галузей промисловості та типів підприємств. Вона є подальшою розробкою основних ідей системи DuPont, хоча, на відміну від неї, простежує не тільки рентабельність, а й ліквідність підприємств. Система ZVEI складається, з таких частин: аналіз економічного зростання та аналіз структури на основі показників рентабельності (модель DuPont) і на основі балансових показників.

Аналіз зростання дає загальне уявлення про процеси розвитку підприємства в минулому, а також про майбутні очікування. Він має такі складові:

1. Збут (динаміка кількості отриманих замовлень, обсягів продажу і виробничих потужностей).

2. Результат підприємницької діяльності (динаміка величини прибутків і загальних грошових потоків — потоків капіталу).

3. Інвестування капіталу (динаміка основних та оборотних активів, у тому числі виробничих запасів, валових та питомих витрат).

4. Додана вартість.

5. Зайнятість персоналу.



Рисунок 6.3 - Схема аналізу моделі DuPont

Аналіз структури проводиться аналогічно моделі DuPont, але разом з розрахунками рентабельності виконуються розрахунки грошових потоків (потоків капіталу). Потік грошових коштів є сумою чистого прибутку підприємства, його амортизаційних відрахувань та резервних відрахувань від прибутку до сплати податків. Показник відображає обсяги наявних ресурсів самофінансування, максимальну суму власних ресурсів, які має підприємство і які можуть бути спрямовані на просте та розширене відтворення.

Дальшого розвитку система ZVEI набула в дослідженнях учених Кельнського інституту, які доповнили її системою позавиробничих і внутрішньовиробничих факторів, що дало змогу проводити не тільки вартісний аналіз підприємницької діяльності, а й використовувати окремі неформальні критерії.

Аналіз коефіцієнтів (К-аналіз) базується на розрахунку співвідношень різних абсолютних показників. У процесі цього аналізу визначаються різноманітні відносні показники, що характеризують певні аспекти формування, розподілу й використання прибутку (доходу). У практиці управління прибутком найбільш поширено такі три групи аналітичних коефіцієнтів: коефіцієнти рентабельності, коефіцієнти

розподілу прибутку (доходу), інші групи фінансових коефіцієнтів.

Концепція інтегрованого об'єктно-орієнтованого аналізу прибутку, розроблена фірмою „Модернсофт”, базується на використанні комп'ютерної технології та спеціального пакета прикладних програм. Основою цієї концепції є створення моделі формування прибутку підприємства як сукупності взаємодіючих первинних фінансових блоків, котрі моделюють „класи” елементів, що формують суму прибутку.

Таблиця 6.4 - Основні показники моделі ZVEI

Показник	Технологія розрахунку показники
Інвестиції власного капіталу в основні засоби	[Власний капітал]: [Основні фонди] x 100
Структура активів	[Основні засоби]: [Оборотні фонди] x 100
Ліквідність з урахуванням оборотних коштів	[Оборотні кошти]: [Короткострокові зобов'язання] x 100
Ліквідність з урахуванням дебіторської заборгованості	[Кошти в касі (на поточному рахунку) + Дебіторська заборгованість]: [Короткострокові зобов'язання] x 100
Ліквідність з урахуванням грошових	[Кошти в касі (на поточному рахунку)]: :[Короткострокові зобов'язання] x 100
Фінансування	[Власний капітал]: [Позиковий капітал] x 100

Систему блоків і класів можна розширювати та поглиблювати в міру модифікації напрямків діяльності підприємства й появи докладнішої інформації про процес формування прибутку.

Методику рейтингової оцінки розроблено Б.И. Майданчиком, В.В. Дроздовою, В.П. Івановою та іншими. Використання такої методики дає можливість охарактеризувати фінансовий стан підприємства за допомогою одного синтезованого показника — рейтингу, який вимірюється в балах. У дальших дослідженнях визначаються можливі коливання цього рейтингу в межах гранично допустимого інтервалу.

До методик аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства відносять експертну систему діагностики та аудиту фінансово-господарського стану підприємства, опрацьовану аудиторською фірмою „АУРУМ”. Методика включає такі етапи:

- адаптація інформації;
- аналіз показників платоспроможності (ліквідності) та фінансової стійкості;
- розрахунок запасу фінансової міцності підприємства;
- експертна діагностика отриманих результатів;

- оцінка перспектив розвитку підприємства та розроблення загальних рекомендацій зі стратегічного планування.

У цій методиці використовують такі показники:

1. Платоспроможності:
 - 1.1. Загальний коефіцієнт покриття.
 - 1.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.
 - 1.3. Проміжний коефіцієнт покриття.
 - 1.4. Показник загальної платоспроможності.
 - 1.5. Коефіцієнт чистої виручки.
 - 1.6. Показник оцінки безпеки власних фінансових ресурсів у статутному капіталі.
 - 1.7. Середній строк оплати товарів та послуг.
 - 1.8. Результат фінансово-господарської діяльності.
2. Фінансової стійкості підприємства:
 - 2.1. Ефект фінансового важеля.
 - 2.2. Рентабельність власних коштів.
 - 2.3. Плече важеля (коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів).
 - 2.4. Коефіцієнт фінансової незалежності.
 - 2.5. Коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу.
 - 2.6. Коефіцієнт маневреності власних коштів.
 - 2.7. Коефіцієнт нагромадження амортизації.
 - 2.8. Коефіцієнт реальної вартості основних та оборотних фондів у майні підприємства.
 - 2.9. Запас фінансової міцності.
 - 2.10. Співвідношення фінансових витрат та економічного ефекту.
 - 2.11. Коефіцієнт покриття інвестицій.
 - 2.12. Показник співвідношення суми коштів для самофінансування підприємницької діяльності та доданої вартості.
 - 2.13. Рамбурсна здатність (I та II варіант).
 - 2.14. Показник співвідношення позикових коштів і власного капіталу.

У кінцевому підсумку, всі розраховані показники мають допомогти групі експертів зробити висновок щодо ефективності використання капіталу, розподілу-прибутку, рівня ліквідності активів тощо. Перевагою (одночасно й недоліком) даної методики є можливість урахування унікального досвіду експертів за прийняття управлінських рішень; що дає змогу враховувати неформалізовані характеристики підприємницької діяльності, але призводить до певної суб'єктивності кінцевих висновків.

Варто також розглянути методику поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, розроблену Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій у 1997 р. Її особливістю є використання вживаних у нашій

країні методів фінансового аналізу, форм бухгалтерської звітності, методів оподаткування. Основним завданням проведення аналізу є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на показники роботи підприємства, а в кінцевому підсумку - прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства - платоспроможним (неплатоспроможним). Відповідно до цього методика складається з двох частин: аналізу фінансового стану підприємства та аналізу його виробничо-господарської діяльності. До методики входять такі складові, що підлягають аналізу: валюта балансу та його структура; власні кошти; кредиторська заборгованість; основні засоби та інші необоротні активи; власні оборотні засоби; витрати на виробництво; прибутковість підприємства; напрямки використання прибутку; види виробничо-господарської діяльності; виробництво основних видів продукції; основні фонди; трудові ресурси; об'єкти незавершеного будівництва; соціальні об'єкти; заходи з охорони навколишнього середовища; конкурентне середовище та маркетинг.

Аналіз провадиться за такими показниками:

1. Фінансового стану: коефіцієнт покриття; коефіцієнт забезпечення власними коштами; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансової стабільності; показник фінансового левереджу.

2. Виробничо-господарської діяльності: рентабельність продукції; собівартість товарної продукції; коефіцієнт використання потужностей; величина робочого капіталу; маневреність робочого капіталу; коефіцієнт оборотності запасів; час обороту оборотних засобів; коефіцієнт оборотності запасів; час обороту запасів; фондвіддача.

Методика базується на використанні інформації з відкритої статистичної звітності, а також із бухгалтерської звітності внутрішньофірмового призначення. Ця методика орієнтується на проведення традиційного фінансового аналізу, а вивчення виробничо-господарської діяльності обмежується кількома показниками, що не створюють цілісної системи.

Удосконалена методика має антикризовий характер.

Для своєчасного виявлення процесів формування незадовільної структури балансу в прибуткового підприємства, а також для проведення компенсаційних заходів з відновлення платоспроможності, методика рекомендує використовувати *коефіцієнт Бівера*. Останній розраховується діленням різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією на суму довгострокових та поточних зобов'язань. Незадовільною визнається така структура балансу, для якої значення коефіцієнта Бівера протягом 1,5 - 2 років не перевищує 0,2.

Для визначення ознак банкрутства підприємств застосовують також формулу «Z-рахунку» Е. Альтмана:

$$\begin{aligned} Z = & 1,2 \text{ (Власні оборотні кошти / Сумарні активи) } + \\ & + 1,4 \text{ (Нерозподілений прибуток / Сумарні активи) } + \\ & + 3,3 \text{ (Оподатковуваний прибуток / Сумарні активи) } + \quad (6.13) \\ & + 0,6 \text{ (Статутний капітал / Сумарні боргові зобов'язання) } + \\ & + 1,0 \text{ (Виручка від реалізації / Сумарні активи) } \end{aligned}$$

Якщо Z-рахунок дорівнює або менше 1,8, то ймовірність банкрутства дуже висока; при величині Z-рахунку від 1,8 до 2,7 - ймовірність висока; від 2,7 до 2,9 - банкрутство можливе; від 3,0 і вище - ймовірність банкрутства дуже мала.

Нині у світовій практиці переважають два підходи до управління фінансово-економічною діяльністю та проведення аналізу.

Досліджуючи залежність між реальною гнучкістю і фінансовою структурою підприємства, Пітер Маккей виокремлює дві гіпотези, що конкурують між собою. Відповідно, до першої вартісної - компанія підвищує платоспроможність, можливість залучення капіталу на значний термін, здатність емітувати вільноконвертовані боргові папери, якщо вона спроможна узгодити власне виробництво, власний потенціал з новими господарськими умовами і у такий спосіб зменшити ймовірність невдач чи утворення „боргового тягаря” та збільшити вартість активів, що забезпечують її платоспроможність. Відповідно до агентської гіпотези умови надання кредитів можуть суттєво ускладнюватися, якщо кредитори, акціонери та інші економічні суб'єкти використовуватимуть реальну гнучкість економічної системи для генерування ризиків, удаючись до надто ризикових стратегій чи заміщення активів більш ризиковими.

У цілому співвідношення капіталу компанії та позикових коштів і структура боргу, негативно впливають на: виробничу гнучкість і потенціал адаптації економічної системи у цілому, погіршуючи фінансові можливості підприємства.

На основі загальної класифікації чинників впливу на фінансово-економічну діяльність підприємства доцільно створити комплексну систему аналізу.

Одним з основних методів вивчення причинно-наслідкових зв'язків є побудова моделей факторних систем. Взаємозв'язок між результативними та факторними показниками у даних моделях може бути прямим чи опосередкованим. За побудови системи етіологічної діагностики вплив детермінованих чинників слід ураховувати на рівні 85-95 %, а якщо це неможливо - використовувати інші методи, що забезпечують досягнення прийнятних результатів (теорію ігор, математичне стохастичне моделювання тощо).

У процесі побудови системи аналітичної фінансово-економічної діагностики доцільно розмежувати загальний процес за окремими етапами.

- I. Формулювання завдань і системи цільових орієнтирів діагностики.
- II. Визначення об'єктів аналізу (проблемного поля дослідження);
- III. Опис способів дослідження певних об'єктів.
- IV. Створення системи показників, що описуватимуть кожен об'єкт аналізу окремо та в їхньому взаємозв'язку.
- V. Формування інформаційної бази аналізу (джерел аналізу).
- VI. Організація аналізу.
- VII. Забезпечення технічними засобами проведення діагностики.
- VIII. Формування критеріїв і стандартів результативної інформації.

Усі показники, починаючи з четвертого етапу, є взаємопов'язаними, що впливає з реальних зв'язків між господарськими явищами та процесами в економічній системі.

Результативність фінансово-економічної діяльності підприємства заведено характеризувати показниками рентабельності .

Усі запропоновані показники розглядаються в динаміці (визначаються темпи зростання або зменшення), що дає змогу визначити прогностні значення за кожним з них. Діагностика фінансово-економічного стану господарюючих суб'єктів за запропонованою базовою схемою дасть змогу не тільки оцінити об'єктивний стан обраних параметрів фінансово-економічного стану та інтерпретувати їх для формування висновків та рекомендацій по оцінці поточного фінансового стану, але й визначити його перспективну позицію [2, 7, 10].

19.3 Фінансова санація підприємств

Термін «санація» походить від латинського «sanare» і перекладається як «оздоровлення» або «одужання».

Фінансова санація - це система заходів, яка здійснюється для запобігання банкрутству підприємств та оздоровлення фінансово-господарського становища боржника.

Аналіз зарубіжної практики свідчить, що в країнах із розвинутою економікою приблизно 1/3 банкрутств спричиняється зовнішніми причинами, а 2/3 відповідно внутрішніми. Для вітчизняних підприємств чинники банкрутств очевидно є іншими, похідними від кризового стану національної економіки.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, збереження ліквідності і платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та ін.

Залежно від масштабів кризового стану підприємства виділяють наступні види санації:

1) без зміни статусу юридичної особи. Таку санацію здійснюють, якщо кризовий стан підприємства є тимчасовим явищем;

2) зі зміною статусу юридичної особи. Ця форма санації передбачає зміну організаційно-правових форм діяльності та здійснюється при глибокому кризовому стані підприємства.

Санація підприємства без зміни статусу юридичної особи може здійснюватися в наступних формах:

- погашення боргу державного підприємства за рахунок коштів бюджету;

- погашення боргу підприємства за рахунок цільового кредиту банку. Здійснюється комерційним банком після аудиту підприємства;

- переадресація боргу іншій особі - підприємству, яке виявило бажання взяти участь у санації підприємства-боржника;

- випуск облігацій та інших довгострокових цінних паперів під гарантію комерційного банку, страхової компанії;

- списання санатором, який є кредитором, частини боргу.

Санація підприємства зі зміною статусу юридичної особи може здійснюватися в наступних формах:

- злиття підприємства-боржника з іншим фінансово-стійким підприємством;

- поглинання підприємства-боржника підприємством-санатором;

- поділ підприємства (доцільно для підприємств, що здійснюють багатогалузеву діяльність);

- перетворення у відкрите акціонерне товариство. Умовою такої санації є забезпечення засновниками мінімального розміру статутного фонду;

- передача в оренду. Умовою є прийняття колективом орендарів боргів підприємства;

- приватизація (для державних підприємств).

Відповідно до обраної стратегії санації складається її програма, тобто система заходів, спрямованих на вихід підприємства із кризи. Вона розробляється на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, можливості залучення капіталу.

На базі санаційної програми розробляється проект санації, який містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні методи залучення капіталу, строки освоєння інвестицій та їх окупності, оцінку ефективності санаційних заходів. Проект санації доцільно розробляти в кількох альтернативних варіантах.

Проект санації може мати таку структуру:

1. Загальна характеристика підприємства (фактичний фінансовий стан підприємства, аналіз причин, що призвели до скрутного фінансового становища, перспектива виходу з цього стану).

2. План фінансового оздоровлення (виробнича програма на найближчі роки, баланс грошових доходів та витрат, розрахунок ефективності заходів, спрямованих на оздоровлення підприємства). Може бути складений у формі бізнес-плану.

3. Прогнозовані кінцеві результати реалізації проекту.

Наявність техніко-економічного обґрунтування санації підприємства має бути умовою для одержання державної підтримки.

Рішення про проведення санації підприємства або його ліквідацію приймається на основі висновків санаційного аудиту, основною метою якого є оцінка придатності підприємства для санації, тобто визначення глибини фінансової кризи та виявлення можливостей для його подолання.

Витрати на здійснення санації визначаються шляхом розробки *бюджету санації*. Ці витрати можуть розглядатися як інвестиції санатора в підприємство-боржника для отримання прибутку в майбутньому.

Фінансування санації підприємства може здійснюватися за рахунок:

- 1) внутрішніх джерел (амортизаційні відрахування, кошти засновників, зменшення статутного капіталу, скорочення витрат тощо);
- 2) участі кредиторів (надання додаткових кредитів, пролонгація заборгованості, відмова від своїх вимог);
- 3) державної фінансової підтримки (податкові пільги, субсидії, дотації, повний або частковий викуп державою акцій підприємств, особливі умови підприємницької діяльності).

Обсяг санаційних коштів (I_c) для фінансового оздоровлення підприємства можна розрахувати за формулою:

$$I_c = B - (P + D), \quad (6.14)$$

де B – необхідна загальна сума витрат на здійснення санаційних заходів;

P – обсяг внутрішніх резервів неплатоспроможного підприємства, що можливо використати для фінансового оздоровлення;

D – обсяг фінансової допомоги з боку інших підприємств, які зацікавлені у рентабельній роботі неплатоспроможного підприємства.

Мобілізацію внутрішніх резервів можна здійснити за рахунок продажу зайвого устаткування та інших товарно-матеріальних цінностей; реалізації продукції за більш низькими цінами; скорочення дебіторської заборгованості; здання в оренду приміщень тощо.

Фінансову допомогу можуть здійснити партнери по кооперативних зв'язках; підприємства (холдинги), які володіють контрольним пакетом акцій неплатоспроможного підприємства; кредитори, які впевнені у позитивних результатах фінансового оздоровлення збанкрутілого підприємства.

Санація вводиться на строк не більше 12 місяців.

Мета санації вважається досягнутою, якщо з допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел підприємство виходить з кризи і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Контрольні питання

1. В чому полягають завдання антикризового управління підприємством?
2. Від чого залежить ефективність антикризового управління підприємством?
3. Проаналізуйте протиріччя, що призводять до кризових явищ на підприємстві.
4. Визначте кризові чинники у залежності від виду ресурсів, які використовуються підприємством.
5. Які існують характерні симптоми банкрутства?
6. Що розуміють під економічною безпекою підприємства?
7. Проаналізуйте моделі діагностики фінансово-економічного стану підприємства.

Тести

1. *Економічна безпека підприємства – це:*
 - 1) покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення ліквідності та платоспроможності підприємства;
 - 2) такий стан потенціалу підприємства, за якого гарантується найбільш ефективне його використання, стабільне функціонування господарської системи, її подальший розвиток;
 - 3) спосіб реорганізації, який полягає в тому, що юридична особа припиняє свою діяльність, а на її базі створюється декілька нових підприємств, оформлених у вигляді самостійних юридичних осіб.
2. *Забезпеченість виробництва основними видами ресурсів переважно за рахунок власних джерел – це:*
 - 1) екологічна безпека;
 - 2) ресурсна безпека;
 - 3) фінансова безпека;
 - 4) соціальна безпека.
3. *Динаміка прибутку, розмір заборгованості, рентабельність, ліквідність характеризує:*
 - 1) соціальну безпеку;
 - 2) екологічну безпеку;
 - 3) фінансову безпеку;
 - 4) технологічну безпеку.
4. *До внутрішніх інвестиційних факторів, які впливають на виникнення фінансової кризи на підприємстві, відносяться:*

- 1) висока частка позикового капіталу;
- 2) надлишок запасів товарів;
- 3) неефективний портфель цінних паперів;
- 4) зростання дебіторської заборгованості.

5. До зовнішніх ринкових факторів, які впливають на виникнення фінансової кризи на підприємстві, відносяться:

- 1) зростання безробіття;
- 2) криза окремої галузі;
- 3) підсилення монополізму на ринку;
- 4) політична нестабільність.

6. До внутрішніх операційних факторів, які впливають на виникнення фінансової кризи на підприємстві, відносяться:

- 1) низький рівень кваліфікації персоналу;
- 2) зменшення купівельної спроможності населення;
- 3) сезонні коливання;
- 4) великий рівень фінансового ризику.

7. Система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді – це:

- 1) реструктуризація;
- 2) диверсифікація;
- 3) санація;
- 4) трансформація.

8. Моделі прогностичного характеру, які використовуються для прогнозування доходів підприємства та його майбутнього фінансового стану називаються:

- 1) дескриптивні;
- 2) нормативні;
- 3) предикативні.

9. Модель, що призначена для показу взаємозв'язків між прибутком на інвестований капітал, оборотністю активів, чистим доходом та леведеджем, називається:

- 1) модель «Z-рахунку» Е. Альтмана;
- 2) модель DuPont;
- 3) моделі ZVEI.

Практичні завдання

1. Оцініть ступінь ймовірності банкрутства підприємства з використанням формули «Z-рахунку» Е. Альтмана, яка застосовується для діагностики банкрутства, якщо відомі наступні показники його фінансово-господарської діяльності:

- 1) виручка від реалізації продукції - 6775, 0 тис. грн .;
- 2) оподатковуваний прибуток - 2563,8 тис. грн .;
- 3) сумарні активи - 5513,8 тис. грн .;
- 4) статутний капітал - 43,7 тис. грн .;
- 5) нерозподілений прибуток - 996,3 тис. грн .;
- 6) власні оборотні кошти - 2332,0 тис. грн .;
- 7) загальний обсяг боргових зобов'язань - 764, 3 тис. грн.

2. Фірма протягом року випустила 150 тис. одиниць продукції і отримала виручку в сумі 50 млн. грн.. Постійні витрати на підприємстві складають 27 млн. грн. Змінні витрати на одиницю продукції – 150 грн.

Визначте, на скільки одиниць продукції підприємство може зменшити обсяг виробництва без загрози зазнати збитків.

Список рекомендованої літератури

Базова

1. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / М.В. Афанасьєв, А.Б. Гончаров; [за ред. М.В.Афанасьєва]. Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. 410 с.
2. Величко В.В. Економіка і фінанси підприємства: конспект лекцій. Харків: ХНУМГ ім. О.М.Бекетова, 2015. 152 с.
3. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 2003. 608 с.
4. Економіка підприємства: підручник / І.О. Чаюн, Г.М. Богославець, Л.Л. Стасюк та ін.; за заг. ред. проф. Н.М. Ушакової. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 569 с.
5. Економіка підприємства: підручник / За ред. А.В. Шегди. К.: Знання, 2006. 615 с.
6. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.М. Зборовська, С.В. Дубінський, К.І. Новікова, Н.О. Волошко, І.Г. Курінна, Н.І. Климович. Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет ім. А.Нобеля, 2014. 228 с.
7. Лойко В.В. Економіка підприємства: навч. посіб. / В.В. Лойко, Т.П. Макаровська. К.: КНУТД, 2015. 268 с.
8. Павленко О.П., Тонконога І.В. Економіка підприємств: Конспект лекцій. Одеса: Вид-во «ТЕС», 2010. 156 с.
9. Підприємницька діяльність та економіка підприємства: навч. посіб. / С.Б. Довбня, Т.Б. Ігнашкіна, А.Б. Педько та ін.; за заг. ред. С.Б. Довбні. – Д.: ЛПРА, 2016. – 440 с.
10. Розмарина А.Л. Финансы предприятий: Курс лекций. Одесса: Издательство ХГЭУ, 2014. 154 с.
11. Федешин М.П. Економіка підприємства: навч.-метод. посіб. Чернівці: Наші книги, 2015. 328 с.
12. Фінанси підприємства: підручник / кер авт. колект. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. - 3-є вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2000. 460 с.
13. Фінанси підприємства: підручник / Л.О. Гуляєва, Н.А. Гринюк та ін. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 491 с.
14. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред.Е.С. Стояновой. М.: Изд. "Перспектива", 1999. 656 с.
15. Харів П.С. Економіка підприємства : збірник задач і тестів / П.С. Харів. К.: Знання-Прес, 2001. 301 с.
16. Шаповал В. Економіка підприємства. Уведення в спеціальність /В. Шаповал. Дніпропетровськ: ДУЕП, 2002. 286 с.
17. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуліна. М.: ИНФРА-М, 2006. 176 с.
18. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Ліра-К, 2017. 600 с.

Допоміжна

19. Абрютіна М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности: учебн. пособ. / М.С. Абрютіна. М.: Финпресс. 2002.
20. Боди З., Мертон Р. Финансы: пер. с англ. Уч. пос. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 592 с.
21. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посібн. / І.М. Бойчик. К.: Атіка, 2007. 528 с.
22. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. СПб.: Питер, 2001.
23. Бригхем Ю.Ф. Финансовый менеджмент / Ю.Ф. Бригхем, М.С. Зрхардт: пер. с англ. СПб.; М.; Нижний Новгород; Воронеж; Питер, 2007. 959 с.
24. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн / гл. ред. сер. Я. В.Соколов; пер. с англ. М. : Финансы и статистика, 2001.
25. Економіка підприємства / за ред. І.М. Бойчук. К.: Каравела; Львів: Новий Світ, 2009. 292 с.
26. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко. Х.: Фактор, 2012. 144 с.
27. Круш П.В. Економіка підприємства: навч. посібн. / П.В. Круш, В.І. Подвігіна та ін. К.: Ельга-Н ; КНТ, 2007. 777 с.
28. Остапенко В.В. Финансы предприятия: учебн. пособ. / В.В. Остапенко. 4-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2007. 302 с.
29. Чаюн І.О. Планування виробничої програми та її ресурсне забезпечення / І.О. Чаюн, І.Ю. Бондар. К.: КНТЕУ, 2011. 126 с.
30. Швецов В.П. Экономические основы предпринимательской деятельности. М.: Экономика, 2000. 196 с.
31. Шершньова З.Є. Стратегія управління / З.Є. Шершньова. К.: КНЕУ, 2003.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL.: <http://www.kmu.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL.: <http://www.me.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL.: <http://www.minfin.gov.ua>.
4. База українського законодавства в Інтернет. URL.: <http://www.lawukraine.com>.
5. Сайт Національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського. URL.: <http://www.nbuv.gov.ua>.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

А

Активи 29
Акціонерне товариство 13
Акція 13, 149-150
Амортизація 51
Аналіз вертикальний 172
Аналіз горизонтальний 172
Асортимент продукції 21
Асоціація 14

Б

Бюджет 131

В

Валова маржа 102
Валова продукція 22
Вартість капіталу 122
Виробнича потужність 24
Виробнича програма 21
Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) 86
Витрати поточні 77-78
Відновлювальна вартість основних засобів 49

Г

Господарський кодекс України 7
Господарські товариства 13
Готова продукція 21
Гудвіл 122

Д

Диверсифікація діяльності підприємства 184
Дивідендна політика 147-149
Доход підприємства 85

Е

Екологічне оподаткування
Екологічне страхування 161
Екологічні банки 159
Економічна безпека підприємства 190
Економічна діяльність 9
Економічна ефективність 33

Економічні ресурси 28

Ефект 32

Ефективність праці 37

Ж

Життєвий цикл підприємства 181-184

З

Залишкова вартість основних засобів 49

Запас фінансової міцності 102

Заробітна плата 39

І

Інвестиційна діяльність 8

Інноваційна діяльність 8

Інтенсивність праці 37

К

Калькулювання 79

Капітал оборотний 121

Капітал основний 120

Капітал підприємства 120

Капітал робочий 121

Картель 14

Коллективний договір 7

Комерційна діяльність 9

Консорціум 14

Концерн 14

Кооперативні підприємства 13

Корпоративні фінанси 144

Корпорація 14, 145

Кредит контокорентний 114

Кредит обліковий 115

Кредит онкольний 114

Кредит строковий 114

Кредитна угода 115

Л

Ліквідаційна вартість основних засобів 49

Ліквідність підприємства 173

Ліцензійна угода 72

Ліцензія 72

М

Макросередовище підприємства 10
Маркетингова діяльність 8
Методи нарахування амортизації 52-55
Методи планування 17-16, 126-127
Мікросередовище підприємства 10
Місія підприємства 8
Моделі визначення ознак банкрутства підприємства 192-200
Моральний знос 51

Н

Напівфабрикат 21
Незавершене виробництво 21
Нематеріальні активи 71
Нематеріальні ресурси 70
Номенклатура продукції 21
Норма оборотних коштів 64
Нормування оборотних коштів 63

О

Облігація 151
Оборотні кошти 59
Оборотність оборотних коштів 61
Оперативне планування 16, 131
Операційний важіль 102
Орендні підприємства 13
Основні засоби 46

П

Первісна вартість основних засобів 48
Персонал підприємства 35
Підприємство 7
Планування 15
Платіжний календар 132-133
Повне товариство 13
Подрібнення підприємства 187
Поріг рентабельності 102
Прибуток 95
Прибуток валовий 96
Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) 96
Прибуток чистий 96
Продуктивність праці 38
Просте відтворення 55

Р

Реалізована продукція 23
Рентабельність 103
Реорганізація підприємства 186
Реструктуризація підприємства 185
Розширене відтворення 55

С

Синдикат 14
Собівартість продукції 78
Справедлива вартість основних засобів 49
Стійки пасиви 66
Стратегічне планування 16, 129
Структура капіталу 121

Т

Тактичне планування 16
Тарифна система 40
Тарифна сітка 40
Тарифна ставка 40
Товар 20
Товариство з обмеженою відповідальністю 13
Товарна продукція 22
Точка беззбитковості 101
Трансформація підприємства 185
Трест 14
Трудові ресурси 35

Ф

Фізичний знос 50
Фінанси підприємств 108
Фінансова група 15
Фінансова звітність підприємства 167
Фінансова санація підприємства 200
Фінансова стійкість підприємства 175
Фінансове планування 125
Фінансовий аналіз 166
Фінансовий план 127
Фінансовий стан підприємства 166
Фінансові результати 94
Фінансові ресурси підприємств 109
Фінансові фонди підприємств 112
Фонд накопичення 99

Фонд споживання 100

Х

Холдинг 15

Ц

Ціна 87

Цінова політика 89

Ч

Чиста продукція 22

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ПАВЛЕНКО ОЛЕНА ПАНТЕЛІЇВНА
РОЗМАРИНА АЛЬБІНА ЛЕОНІДІВНА

**ПІДПРИЄМСТВО:
ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ**

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Підписано до друку _____. Формат 60x84/16. Папір офсетний.

Гарнітура _____. Ум. друк. арк. _____. Наклад 50 прим.

Замовлення ____

Надруковано з готового оригінал-макета

Одеський державний екологічний університет
65016, Одеса, вул. Львівська, 15
