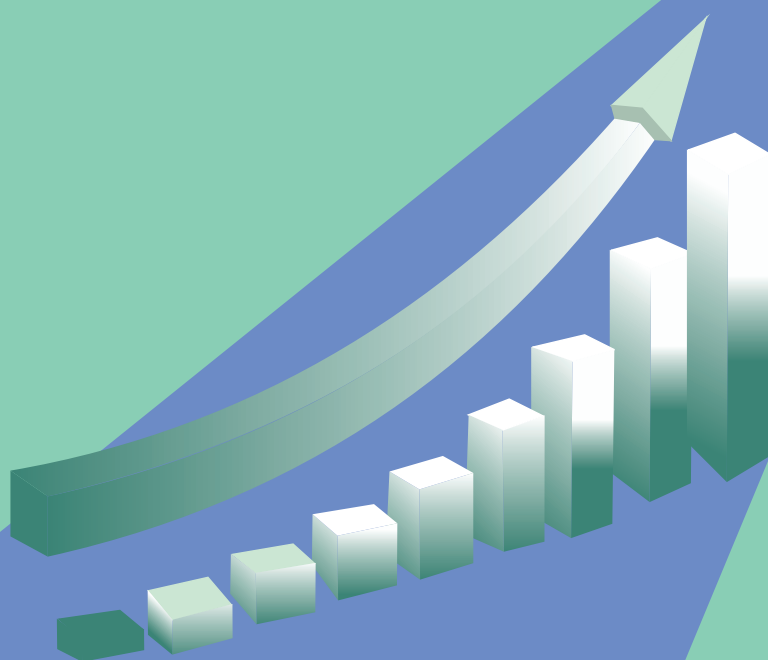


Н. А. Іщенко

**ФІНАНСОВИЙ
ПОТЕНЦІАЛ
ОРГАНІЗАЦІЇ
ВИРОБНИЦТВА**

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Н. А. Іщенко

**ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА**

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Кропивницький – 2021

Рецензенти:

Семикіна М. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ЦНТУ.

Сибірцев В. В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування ЦНТУ.

Смутчак З. В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту та економіки Льотної академії НАУ.

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Центральноукраїнського національного технічного університету
(протокол №11 від 29.06.2021р.).*

I98 Іщенко Н. А. Фінансовий потенціал організації виробництва:
навч. посіб. Кропивницький: Ексклюзив-Систем, 2021. 131 с.

У навчальному посібнику розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування та використання фінансового потенціалу підприємства. Визначено сутність та структуру фінансового потенціалу підприємства. Висвітлено формування та використання майнових ресурсів підприємства, особливості фінансування підприємств за рахунок власного та позикового капіталу, методичні підходи до оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства, особливості організації фінансового контролінгу на підприємстві. Посібник включає контрольні питання по кожній темі, тестові завдання, практичні завдання.

Навчальний посібник призначений для здобувачів вищої освіти, які навчаються за спеціальністю “Фінанси, банківська справа та страхування”, а також здобувачів інших економічних спеціальностей, викладачів, фахівців в галузі фінансів.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Тема 1. Основи фінансового потенціалу підприємства.....	6
Тема 2. Виробнича програма підприємства.....	14
Тема 3. Майнові ресурси підприємства.....	27
Тема 4. Фінансові ресурси підприємства.....	44
Тема 5. Фінансові результати діяльності підприємства	52
Тема 6. Кредитування підприємств	63
Тема 7. Інвестиційна політика підприємства щодо формування фінансового потенціалу	77
Тема 8. Оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства.....	86
Тема 9. Планування фінансового потенціалу підприємства	103
Тема 10. Фінансовий контролінг як інструмент управління фінансовим потенціалом підприємства	112
Список рекомендованої літератури.....	128

ВСТУП

Трансформаційні процеси національного та світового розвитку відображають посилення фінансової глобалізації та активізацію руху різних форм та видів фінансових ресурсів. Відповідно посилюється значення фінансового потенціалу для забезпечення діяльності, формування й реалізації стратегічних та тактичних цілей економічних суб'єктів. Фінансовий потенціал стає чинником, що впливає на фінансові, кредитні, інвестиційні, інтеграційні та інші відносини між економічними суб'єктами у процесі їх діяльності на різних рівнях та сферах функціонування.

Метою вивчення навчальної дисципліни “Фінансовий потенціал організації виробництва” є отримання здобувачами вищої освіти базових знань та набуття практичних навичок щодо формування та використання фінансового потенціалу підприємства.

Основними завданнями навчальної дисципліни “Фінансовий потенціал організації виробництва” є:

- ознайомлення з теоретичними, методологічними та організаційними основами формування фінансового потенціалу підприємства;
- оволодіння основними методологічними прийомами фінансування підприємств за рахунок власного та позикового капіталу;
- формування програми виробництва продукції та її реалізації, визначення виробничої потужності підприємства;
- ознайомлення з теоретичними засадами формування та використання майнових ресурсів підприємства, методичними підходами до їх аналізу та планування;
- оволодіння основними підходами до оцінювання інвестиційних проектів;
- оволодіння методами фінансового планування, оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства;
- вироблення навичок з організації фінансового контролінгу на підприємстві.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

знати:

- сутність фінансового потенціалу підприємства;
- зміст виробничої програми підприємства;
- склад та структуру фінансових ресурсів підприємства;
- сутність прибутку як економічної категорії;
- принципи розподілу і використання прибутку на підприємстві;
- джерела утворення та відновлення основних засобів підприємства;
- сутність і структуру оборотних активів підприємства;
- функції та складові частини власного капіталу підприємства, порядок його формування;
- порядок фінансування підприємств за рахунок позикового капіталу;

- порядок фінансової інвестиційної діяльності підприємств;
- методи і показники оцінки й аналізу фінансового потенціалу підприємства;
- види і принципи фінансового планування на підприємстві;
- сутність, завдання та механізм впровадження фінансового контролінгу на підприємстві.

вміти:

- аналізувати рівень фінансового потенціалу підприємства;
- розраховувати очікуваний прибуток підприємства, здійснювати його розподіл;
- розраховувати суму амортизаційних відрахувань;
- розробити виробничу програму підприємства;
- оцінити ефективність використання основних засобів підприємства;
- визначати потреби підприємства в оборотних активах;
- визначати ефективність використання оборотних активів підприємства;
- визначати потребу у кредитах;
- оцінювати кредитоспроможність позичальника;
- оцінювати ефективність інвестиційних проектів;
- здійснювати контролінг фінансової діяльності підприємства.

Дисципліна “Фінансовий потенціал організації виробництва” забезпечує набуття здобувачами вищої освіти компетентностей:

інтегральна компетентність: розуміти проблеми предметної галузі професії, різних напрямів діяльності у сфері фінансів, банківської справи та страхування, визначати цілі і завдання власної та колективної діяльності, презентувати власні і колективні результати професійної діяльності.

загальні компетентності:

- здатність до пошуку, обробки та аналізу інформації з різних джерел;
- здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

спеціальні (фахові) компетентності:

- здатність до впорядкування облікової інформації, формування, читання та використання фінансової звітності для виконання аналітичних процедур, проведення розрахунків та здійснення інтерпретації коефіцієнтів та інших показників, що характеризують параметри грошових потоків та фінансовий стан суб'єктів господарювання, формування аналітичних висновків;

- здатність розв'язувати нестандартні задачі, прогнозувати економічні процеси у сфері грошових, фінансових і кредитних відносин та робити висновки за всіма видами фінансової діяльності.

програмні результати навчання:

- здійснювати пошук та формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, планувати фінансову діяльність підприємств;
- здійснювати аналіз фінансової, операційної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, виявляти напрями оптимізації фінансової роботи на підприємствах.

ТЕМА 1

Основи фінансового потенціалу підприємства

- 1.1. Сутність та складові фінансового потенціалу підприємства.
- 1.2. Структура фінансового потенціалу підприємства.
- 1.3. Оцінка фінансового потенціалу підприємства.

1.1. Сутність та складові фінансового потенціалу підприємства

Однією із об'єктивних складових економічного потенціалу підприємства є фінансовий потенціал. В економічній літературі широко використовується термін «фінансовий потенціал», але його тлумачення багатьма науковцями є різними за змістовним навантаженням. Визначення сутності фінансового потенціалу, яке розглядається багатьма науковцями, дозволило окреслити декілька підходів його трактування. Одна група авторів ототожнює фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами, а друга – із фінансовим капіталом. Проте між ними є суттєва відмінність, яка проявляється через елементний склад, структуру, джерела формування та фактори впливу. На основі опрацьованих літературних джерел окреслено дещо інші підходи. Серед представлених визначень сутності категорії «фінансовий потенціал» на рівні підприємства найбільшого поширення набув ресурсний підхід, який не враховує вплив управлінських рішень на його стан. Згідно даного підходу фінансовий потенціал є складовою загального економічного потенціалу підприємства та визначає його як здатність до оптимізації фінансової системи із залученням та використанням фінансових ресурсів.

Таким чином, фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних фінансових ресурсів і можливостей підприємства щодо їхнього подальшого нарощування шляхом своєчасної адаптації до зовнішніх і внутрішніх змін з урахуванням галузевих особливостей, рівня ділової активності, інвестиційної привабливості за умови забезпечення фінансової безпеки [11].

Складовими фінансового потенціалу підприємства є: потенціал основних засобів, потенціал фінансових ресурсів, потенціал виробництва продукції, потенціал кредитних можливостей, які проявляються у кількісному та якісному вимірах і дозволяють комплексно відобразити загальний фінансовий потенціал.

Фінансовий потенціал як фінансова категорія відображає соціально-економічні відносини, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів та пов'язані із формуванням, розподілом та перерозподілом, використанням, накопиченням та примноженням фінансових активів, впливають на фінансовий стан, фінансову стійкість та визначають можливості процесу відтворення для забезпечення економічного зростання.

Метою відносин, які відображає категорія «фінансовий потенціал», є формування, розподіл та перерозподіл, використання, накопичення та

примноження фінансових активів в процесі суспільного відтворення для забезпечення прискореного розвитку економічної системи.

Фінансовий потенціал як економічна категорія входить до системи фінансових категорій та тісно взаємопов'язана з нею. Зокрема, існує тісний зв'язок категорії «фінансовий потенціал» із такими категоріями як доходи, витрати, бюджет, податки, прибуток, дивіденди, заробітна плата, виручка, амортизація, виплати, процент, кредит тощо.

Об'єктивною основою відносин, пов'язаних із категорією «фінансовий потенціал», є відносини, що являють собою частину виробничих відносин при виконанні відтворювальної, розподільчої та контрольної функцій. Відтворювальна концепція фінансів дозволяє визначати фінансовий потенціал як економічну категорію, що пов'язана не лише з розподілом та перерозподілом сукупного суспільного продукту, але й охоплює частково виробництво, стадію обміну, і не лише національного сукупного суспільного продукту, а й світового сукупного продукту.

Зазначене дозволяє виокремити наступні групи фінансових відносин при дослідженні категорії «фінансовий потенціал»:

- фінансові відносини між державою, міжнародними фінансово-кредитними установами та організаціями;
- фінансові відносини між фізичними, юридичними та фізичними й юридичними особами різних країн;
- фінансові відносини між державою та господарюючими об'єктами;
- фінансові відносини між різними господарюючими суб'єктами всередині країни;
- фінансові відносини між фізичними та юридичними особами всередині країни;
- фінансові відносини всередині господарюючого суб'єкта.

Таким чином, фінансовий потенціал як економічна категорія являє собою загальне поняття фінансової науки та відображає особливу сферу фінансових відносин, специфічне суспільне призначення яких — забезпечення виконання властивих їй функцій.

Фінансовий потенціал виконує наступні функції [25]:

- розподільчу — забезпечує розподіл та перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до попиту, пропозиції, потреб, доцільності, мотивації, цілей та стратегії розвитку;
- відтворювальну — формує достатню кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин для забезпечення їх фінансово-господарської діяльності;
- контрольну — забезпечує контроль за формуванням, накопиченням, використанням та відтворенням фінансових активів суб'єкта економічних відносин відповідно до діючої нормативно-правової бази, поточних та довгострокових пріоритетів його розвитку;
- індикативну — дозволяє визначати фінансовий стан, тенденції, ризики, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення

для виконання завдань та цілей.

1.2. Структура фінансового потенціалу підприємства

Фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного, виробничого, інноваційного, інвестиційного, маркетингового, організаційно-управлінського потенціалів у фінансові результати діяльності та використовується для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Отже, на підставі аналізу наукових джерел можна визначити основні риси фінансового потенціалу, а саме [26]:

- фінансовий потенціал є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси підприємства;
- фінансовий потенціал визначає фінансові можливості підприємства і їх реалізацію за певних умов;
- фінансовий потенціал впливає на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства;
- фінансовий потенціал передбачає досягнення позитивних фінансових результатів внаслідок його використання.

Водночас слід відмітити, що фінансовий потенціал взаємопов'язаний з економічним. Такий взаємозв'язок має забезпечувати максимально ефективну реалізацію цілей з урахуванням особливостей кожного етапу розвитку підприємства і можливість трансформації різних видів потенціалу у фінансові результати. Взаємозв'язок фінансового і економічного потенціалів представлений на рис. 1.

Кожен із цих видів потенціалу робить свій внесок у формування кінцевих фінансових результатів. Як наслідок, потрібно враховувати та формувати структуру складових потенціалу підприємства з метою досягнення максимального результату.

Серед складових фінансового потенціалу важливе місце відводиться організаційному потенціалу, який характеризується спроможністю забезпечити стійке положення підприємства на ринку та реалізацію визначеної загальної стратегії підприємства. Цей потенціал визначається рівнем прогресивності підприємства (упровадженням науково-технічних розробок та інновацій) та його організаційною структурою.

Маркетинговий потенціал пов'язаний зі здатністю підприємства ефективно виявляти, формувати і задовольняти потреби споживачів. У складі маркетингового потенціалу окремо виділяють таку складову, як логістичний потенціал (логістика постачання, логістика виробництва, логістика розподілу чи збуту; логістика персоналу; логістика матеріалів та готових товарів; логістика енергетичних й інформаційних потоків). Останній можна визначити як функціональну спроможність системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють усі види діяльності з пересування у просторі та руху в часі: персоналу - перевезення співробітників, їх розміщення; переміщення матеріалів і готових виробів згідно з часовим графіком роботи - транспортування,

складування, збереження, сортування та перерозподіл енергетичних та інформаційних потоків.

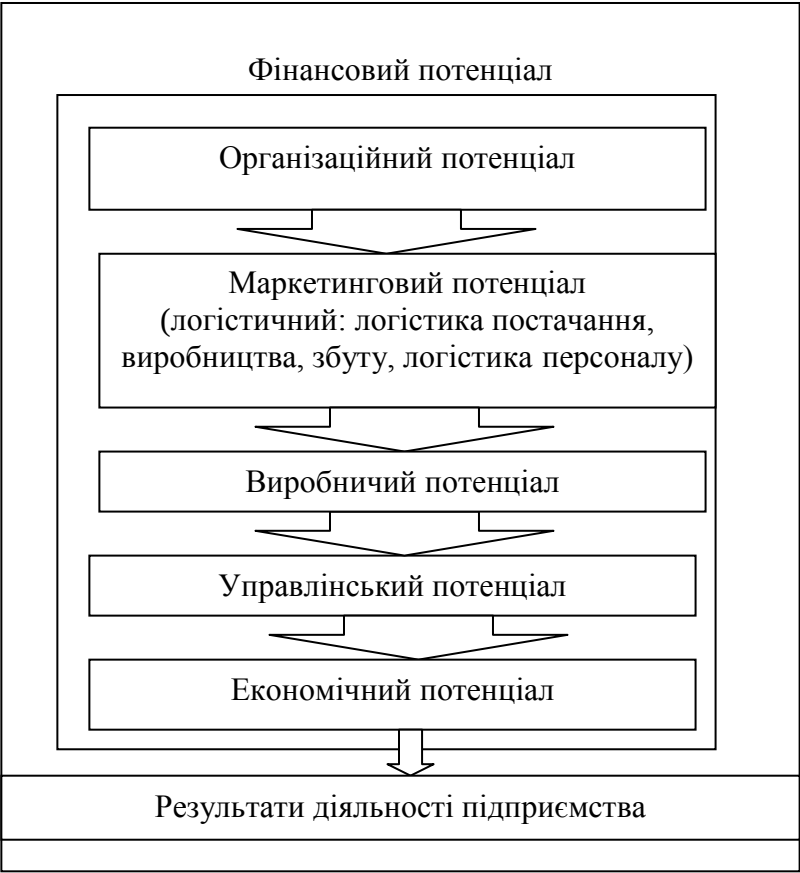


Рис. 1. 1. Структуризація фінансового потенціалу та його взаємозв’язок з економічним потенціалом підприємства [26].

Маркетинговий потенціал тісно пов’язаний з виробничим. Під час формування виробничої стратегії та виробничої програми підприємства враховуються його ресурсні та ринкові можливості. При цьому і виробничий, і маркетинговий потенціали підприємства слід розглядати й досліджувати в нерозривній єдності та взаємозв’язку.

Управлінський потенціал проявляється через стабільний фінансовий стан підприємства, його прибутковість і рентабельність, реалізацію визначених стратегічних завдань підприємства.

Економічний потенціал підприємства являє собою сукупність органічно взаємопов’язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод.

Фінансовий потенціал (за умови ефективного процесу його формування), насамперед його обсяг і рівень, доцільно розглядати як важливу складову механізму забезпечення інноваційної діяльності.

На розвиток підприємства в майбутньому і можливості інвестування грошових коштів впливають зовнішні та внутрішні фактори. Перші пов’язані зі

станом економіки в цілому, правовим регулюванням діяльності підприємства, політичними процесами в суспільстві, а також фінансовими ресурсами держави тощо. Другі доцільно розглядати як внутрішні можливості та наявні ресурси, на які може розраховувати підприємство для досягнення своїх цілей.

1.3. Оцінка фінансового потенціалу підприємства

Методика визначення рівня фінансового потенціалу підприємства включає наступні етапи [34]:

1. Визначення рівнів фінансового потенціалу підприємства і їхньої характеристики. Виділяють наступні рівні фінансового потенціалу підприємства:

- високий рівень фінансового потенціалу підприємства - діяльність підприємства прибуткова, фінансове становище стабільне;
- середній рівень фінансового потенціалу підприємства - діяльність підприємства прибуткова, однак фінансова стабільність багато в чому залежить від змін, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі;
- низький рівень фінансового потенціалу підприємства - підприємство фінансово нестабільне.

2. Оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками. На даному етапі необхідно провести експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

З огляду на різноманітність фінансових процесів, множинність фінансових показників, розходження в рівні критичних оцінок, що складає ступінь відхилення від фактичних значень і виникаючі при цьому складності в оцінці фінансової стійкості підприємства, рекомендується проводити інтегральну рейтингову оцінку фінансового потенціалу підприємства. Даний вид оцінки містить у собі підготовчий і розрахунковий етапи.

Підготовчий етап припускає розробку системи фінансових показників, за якими буде вироблятися оцінка, а також визначення граничних значень показників з метою віднесення їх до того або іншого рівня фінансового потенціалу підприємства.

Розрахунковий етап містить у собі:

- а) розрахунок значень фінансових показників підприємства, що характеризують рівень фінансового потенціалу підприємства;
- б) складання кривої фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками і визначення рівня фінансового потенціалу підприємства.

На даному етапі зіставляються отримані значення фінансових коефіцієнтів зі шкалою, що характеризує рівні фінансового потенціалу підприємства по фінансових коефіцієнтах, і заносяться в таблицю. Якщо з'єднати відзначені позиції єдиною лінією, то виходить крива фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками.

3. Оцінка за критерієм "можливість залучення додаткового капіталу".

Можливість забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства, залежить від інвестиційної привабливості підприємства, що представляє собою систему економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу ефективного розвитку бізнесу і підтримки конкурентоздатності за рахунок внутрішніх і зовнішніх інвестиційних джерел. Отже, рівень фінансового потенціалу підприємства за критерієм "можливість залучення додаткового капіталу" також буде визначатися ступенем привабливості підприємства для потенційного інвестора.

На першому етапі, незалежно від характеру майбутньої кредитної угоди, позичальник ідентифікується. Ідентифікація дозволяє чітко визначити характер діяльності позичальника (комерційна фірма, банк, приватна особа) і намітити зразковий набір показників для оцінки інвестиційної привабливості.

На другому етапі оцінюється кредитна історія позичальника і його комерційна репутація.

Формальні показники розраховуються на підставі даних фінансової звітності позичальника. Неформальні показники можуть бути оцінені тільки експертами, вони не мають формул для розрахунку і чіткого набору вихідних даних. Комплексна оцінка фінансової звітності являє собою структурний аналіз діяльності позичальника. Оцінка комерційної репутації - це комплексний експертний висновок, що є свого роду рекомендацією про продовження співробітництва позичальником.

Таким чином, після ідентифікації позичальника і визначення набору формальних і неформальних показників кредитор переходить до безпосереднього розрахунку й одержання експертного висновку.

4. Оцінка фінансового потенціалу підприємства за критерієм "наявність ефективної системи управління фінансами".

Під ефективною системою управління фінансами розуміється технологія складання скоординованого за всіма підрозділами або функціями плану роботи організації, що базується на комплексному аналізі прогнозів зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів і розрахунку економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства.

Даний вид оцінки проводиться експертним шляхом і припускає віднесення підприємства до того або іншого рівня фінансового потенціалу підприємства за наступним принципом:

- високий рівень фінансового потенціалу підприємства - наявність на підприємстві системи бюджетного планування;
- середній рівень фінансового потенціалу підприємства - наявність на підприємстві системи планових звітів;
- низький рівень фінансового потенціалу підприємства - наявність на підприємстві системи планування коефіцієнтним методом.

5. Комплексну оцінку фінансового потенціалу підприємства рекомендується проводити експертним шляхом на підставі значимості кожної складової.

Контрольні питання:

1. Дайте визначення фінансового потенціалу підприємства.
2. Що відносять до джерел формування фінансового потенціалу підприємства?
3. Розкрийте функції фінансового потенціалу підприємства.
4. Надайте характеристику складових фінансового потенціалу підприємства.
5. Якими показниками вимірюється рівень фінансового потенціалу підприємства?

Тестові завдання

1. Фінансовий потенціал підприємства – це:

- а) сукупність наявних фінансових ресурсів і можливостей підприємства щодо їхнього подальшого нарощування шляхом своєчасної адаптації до зовнішніх і внутрішніх змін з урахуванням галузевих особливостей, рівня ділової активності, інвестиційної привабливості за умови забезпечення фінансової безпеки;
- б) сукупність наявних фінансових ресурсів і можливостей підприємства, які дають змогу забезпечити визначений стратегічний напрямок розвитку підприємства;
- в) сукупність фінансових ресурсів, які є в наявності підприємства на певний момент часу для забезпечення основної та інших видів діяльності;
- г) результат фінансово-господарської діяльності підприємства;
- д) здатність до оптимізації фінансової системи із залученням та використанням фінансових ресурсів.

2. Назвіть основні функції фінансового потенціалу:

- а) розподільча, контрольна;
- б) розподільча, індикативна, контрольна;
- в) розподільча, контрольна, відтворювальна;
- г) розподільча, відтворювальна, контрольна, індикативна;
- д) регулююча, стимулююча.

3. Складовими фінансового потенціалу підприємства є:

- а) потенціал основних засобів;
- б) потенціал фінансових ресурсів;
- в) потенціал виробництва продукції;
- г) потенціал кредитних можливостей;
- д) всі відповіді вірні.

4. Назвіть основні риси фінансового потенціалу:

- а) фінансовий потенціал є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси підприємства;
- б) фінансовий потенціал визначає фінансові можливості підприємства і їх реалізацію за певних умов;
- в) фінансовий потенціал впливає на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства;

г) фінансовий потенціал передбачає досягнення позитивних фінансових результатів внаслідок його використання;

д) всі відповіді вірні.

5. Серед складових фінансового потенціалу важливе місце відводиться:

а) організаційному потенціалу;

б) маркетинговому потенціалу;

в) виробничому потенціалу;

г) управлінському потенціалу;

д) економічному потенціалу.

ТЕМА 2

Виробнича програма підприємства

2.1. Зміст та завдання виробничої програми підприємства.

2.2. Технологія розробки виробничої програми підприємства.

2.3. Контроль виконання виробничої програми підприємства та її оптимізація.

2.1. Зміст та завдання виробничої програми підприємства

Планування виробництва продукції (товарів, послуг) та товарообороту пов'язане із загальною стратегією підприємства, ґрунтується на його маркетингових дослідженнях та плану обсягу продажу та повинно бути спрямоване на задоволення конкретних потреб споживачів.

Під час розробки виробничої програми забезпечується узгодження між можливостями випуску та збуту продукції, здатністю нової продукції замінити застарілу, витратами та прибутком, інвестиціями та доходами, інноваціями та ризиком.

Виробнича програма - це ключовий план підприємства, що визначає необхідний обсяг виробництва (обсяг товарообороту) продукції, її номенклатуру та асортимент в плановому періоді згідно вимог плану продажу. Даний план обумовлює завдання по впровадженню в дію нових виробничих потужностей та потребу в матеріально-технічних ресурсах, чисельності персоналу, транспорті [18].

При визначенні обсягу випуску певної продукції приймається до уваги величина існуючого на неї попиту та його динаміка, рівень ринкових цін, величина можливого прибутку, ступінь ризику, сила конкуренції, рівень витрат та його можлива динаміка.

Цей розділ плану тісно пов'язаний із планом з праці та персоналу, планом по витратах виробництва, прибутку і рентабельності, фінансовим планом.

Виробнича програма містить показники в натуральному та вартісному вимірі, розраховується на один рік із розбивкою на квартали, місяці та дні.

1. Виробнича програма в натуральному вимірі містить показники загального обсягу випуску продукції у фізичних одиницях, його величину за номенклатурою та асортиментом. До таких показників відносяться: штуки, тонни, квадратні, погонні і кубічні метри. При плануванні однакових за призначенням видів продукції з різними споживчими властивостями застосовуються умовно-натуральні одиниці виміру. Наприклад, для різних за калорійністю видів палива - тони умовного палива, а саме за 1 т. приймається маса, що еквівалентна 7 тис. кілокалорій; при виробництві консервів - умовні банки.

2. Виробнича програма у вартісному вимірі містить наступні показники:

реалізована продукція; готова продукція; валова продукція.

Товарна продукція - продукція, випущена на підприємстві та призначена для реалізації. Це є основний показник плану виробництва, який слугує базою для розрахунку валової та реалізованої продукції.

$$ТП = ГП + НФ + П_{\text{п}},$$

де ТП — товарна продукція у вартісному виразі;

ГП — готова продукція;

НФ — напівфабрикати власного виготовлення, призначені для реалізації замовникам;

П_п - послуги промислового характеру, які реалізуються споживачам.

Готова продукція включає вартість готових виробів (послуг); напівфабрикатів власного виробництва; продукцію допоміжних виробництв, що реалізуються іншим суб'єктам; робіт і послуг промислового характеру, що виконуються згідно замовлень зі сторони. Обсяг готової продукції визначають за формулою:

$$ГП = \sum_{i=1}^1 \text{Ц}_i K_i + P$$

де – K_i - кількість продукції i -го виду;

Ц_i - ціна одиниці виробу i -го виду, грн.

i - кількість видів продукції, що виготовляється на підприємстві;

P - вартість робіт та послуг, що реалізовано на сторону.

Валова продукція - це вся продукція підприємства, незалежно від ступеню її готовності, що призначена для продажу.

Валова продукція визначається як сума товарної продукції (ТП) і різниці залишків незавершеного виробництва (інструментів, пристосувань) на початок і кінець планового періоду:

$$ВП = ТП + (Н_{\text{п}} - Н_{\text{к}})$$

де $H_{\text{п}}$ і $H_{\text{к}}$ - вартість залишків незавершеного виробництва на початок і кінець певного періоду.

Реалізована продукція - продукція, яка надійшла в даному періоді на ринок і яка підлягає оплаті споживачами.

Обсяг реалізованої продукції (РП) за планом визначається за формулою:

$$РП = З_{\text{п}} + ТП - З_{\text{к}}$$

де ТП - обсяг товарної продукції за планом; $З_{\text{п}}$ і $З_{\text{к}}$ - залишки нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду.

Ключовими завданнями розробки виробничої програми є:

- підвищення якості, надійності, поліпшення дизайну виробу з урахуванням попиту, а також дій конкурентів підприємства;
- забезпечення високих і стійких темпів зростання випуску продукції як у вартісних, так і в натуральних показниках;
- найповніше використання виробничих потужностей та ресурсного потенціалу підприємства;
- формування номенклатури та асортименту виробів відповідно до стадій їх життєвого циклу.

Підприємства промисловості формують виробничу програму самостійно на основі: виявленого в процесі вивчення ринку споживчого попиту; портфеля замовлень (договорів) на продукцію і послуги; державних замовлень і власних потреб; прогнозу можливостей укладення нових угод та обсягу збуту; розрахунку виробничої потужності підприємства та прогнозу зростання ступеня її використання; даних про рівень забезпеченості потреб підприємства в основних ресурсах; показників обсягів і вартості аналогічної продукції підприємств-конкурентів; прогнозу собівартості та її відповідності ринковим цінам.

Вихідними даними для розробки виробничої програми також є:

- профільні види діяльності підприємства з виробництва й реалізації продукції (робіт, послуг);
- дані щодо попиту на продукцію (послуги) підприємства;
- результати фактичного виконання виробничої програми за попередні періоди;
- відомості про рекламації, зауваження за якість продукції за попередній період;
- частки продукції за рівнями якості в загальному обсязі її випуску за попередній період;
- дані щодо обсягу реалізації продукції за попередній період у розрізі за (місяцями, кварталами);
- розрахунки виробничої потужності підприємства;
- прогресивні техніко-економічні норми і нормативи;
- обґрунтовані рішення керівних органів управління підприємства про стратегічні перспективи його розвитку.

2.2. Технологія розробки виробничої програми підприємства

План виробничої програми підприємства розробляється на основі плану обсягу продажу (сформованого портфелю замовлень), але з урахуванням виробничих можливостей підприємства. Вони залежать в значній мірі від наявних виробничих потужностей та перспектив щодо їх розширення.

Розробка виробничої програми передбачає декілька етапів[18].

1-й етап. Аналіз виконання плану виробництва за попередній період.

На цьому етапі порівнюються фактичні та планові обсяги випуску продукції як загалом по підприємству так і за окремими виробами. Розраховуються їх темп росту та приросту. Крім того, оцінюється виконання плану за асортиментом, виявляються внутрішні й зовнішні причини його невиконання, визначається фактична структура виробничої програми за номенклатурними позиціями та асортиментом.

Аналізується ритмічність виробництва, яка характеризує рівномірність випуску продукції, що передбачена планом виробництва. Для цього використовується коефіцієнт ритмічності. Він розраховується як відношення планового випуску продукції за період у натуральному або вартісному вимірі до фактичного випуску продукції. Оцінка ритмічності дозволяє також визначити впущені можливості підприємства щодо виробництва продукції у зв'язку із неритмічною роботою.

Наприкінці даного етапу оцінюються наступні показники: питома вага в загальному випуску нової продукції, сертифікованої продукції, конкурентоздатної продукції; одиничні та комплексні показники, що характеризують властивості продукції (корисність, надійність); втрати від браку; штрафи та пеня за неякісну продукцію. При цьому визначається їх динаміка, виявляються причини зміни та ступінь впливу якості продукції на основні показники роботи підприємства (випуск готової продукції, виручка від реалізації продукції, прибуток, ефективність використання ресурсів).

2-й етап. Планування обсягу випуску продукції на основі плану обсягу продажу. На даному етапі проект плану обсягу випуску (виробничої програми) розробляється тільки з орієнтацією на ринок (попит) без врахування виробничої потужності підприємства. На основі плану обсягу продажу (заявок портфелю замовлень, укладених договорів, виявлених місткості ринку та можливостей підприємства на ринку) формується номенклатура й асортимент випуску продукції, визначається загальний обсяг виробничої програми. Розрахунки здійснюються в наступній послідовності:

- визначення виробу-представника;
- перерахунок асортименту портфелю замовлень на вид продукції, що прийнятий як представник.

1. Визначення виробу-представника. На основі портфелю замовлень обираються види виробів, що займають в ньому найбільшу питому вагу. Асортимент відібраної продукції структурується за певними параметрами (типорозмірами), в кожному отриманому параметричному ряді обирається виріб-представник, що займає в ньому найбільшу частку.

2. Перерахунок асортименту портфелю замовлень на вид продукції, що прийнятий як представник. Спочатку визначається коефіцієнт перерахування як відношення трудомісткості кожного виду продукції до трудомісткості обраного представника:

$$P_{ki} = \frac{T_i}{T_n}$$

де T_i - трудомісткість кожного i -го виду продукції;

T_n - трудомісткість обраного представника.

Перерахунок асортименту здійснюється шляхом визначення добутку кількості виробів, яка передбачена планом обсягу продажу та коефіцієнту перерахування. Результати підсумовуються, а отримана сума є проектом виробничої програми підприємства, що сформований на основі плану обсягу продажу (портфелю замовлень):

$$T = \sum_{i=1}^I K_{vi} P_{ki}$$

де K_v - кількість виробів i -го виду продукції;

P_k - коефіцієнт перерахування для i -го виду продукції.

При розробці виробничої програми значну увагу приділяють не тільки обсягам випуску, а й номенклатурі та асортименту. Планова номенклатура продукції повинна не тільки забезпечити задоволення споживчого попиту, а й відповідність обсягу випуску продукції виробничій потужності підприємства.

При розробці виробничої програми виникає необхідність прийняття оптимальних планових рішень з метою досягнення підприємством максимальних результатів. Наприклад, визначення оптимальної структури виробничої програми щодо асортименту та обсягу випуску, яка б забезпечила максимальний прибуток від реалізації продукції.

3-й етап. Аналіз та планування виробничої потужності підприємства. Проект виробничої програми підприємства, який сформований на основі портфелю замовлень (плану обсягу продажу) потребує узгодження з можливостями підприємства щодо його реалізації, які визначаються його наявними виробничими потужностями.

Виробнича потужність — це максимально можливий обсяг випуску продукції за певну одиницю часу з використанням прогресивних технологій при повному завантаженні виробничого обладнання та виробничих площ.

На основі розрахунків виробничої потужності:

1. виявляють резерви зростання виробництва;
2. встановлюють обсяги випуску продукції;
3. визначають потребу в збільшенні виробничих потужностей.

Аналіз та планування виробничої потужності підприємства проводять в наступній послідовності:

1. Визначення наявної виробничої потужності.
2. Аналіз ефективності використання потужності підприємства.
3. Визначення планового коефіцієнту використання потужності.
4. Розрахунок виробничої потужності підприємства у плановому періоді.

4-й етап. Прийняття проекту виробничої програми. Проект виробничої програми підприємства, що сформований на основі портфелю замовлень, змінюють не тільки у відповідності до даних планового балансу виробничих

потужностей. В подальшому виробнича програма має бути скорегована на величину зміни залишків готової продукції на початок та кінець планового року:

$$O_{\text{вп}} = O_{\text{п}} - Z_{\text{п}} + Z_{\text{к}}$$

де $O_{\text{вп}}$ - виробнича програма на плановий період;

$O_{\text{п}}$ - проект виробничої програми, що відповідає можливостям підприємства;

$Z_{\text{п}}$ - залишки готової продукції на початок року;

$Z_{\text{к}}$ - залишки готової продукції на кінець року.

Запаси готової продукції на початок планового періоду визначаються за їх фактичною величиною на кінець попереднього (звітного) періоду. Залишки готової продукції на кінець планового періоду визначаються на основі норми запасу готової продукції на складі в днях та одноденного випуску продукції.

5-й етап. Економічна оцінка виробничої програми. Економічна оцінка виробничої програми здійснюється наступним чином:

1. Перевіряється, чи знаходиться планований обсяг випуску продукції в межах точки беззбитковості. Вона відповідає обсягу виробництва, що не забезпечує підприємству ні прибутку, ні збитку. Прибуток має нульове значення, коли витрати та дохід від реалізації продукції рівні. Обсяг виробництва, що забезпечує такий стан в діяльності підприємства, називається критичним або «точкою беззбитковості».

Під *точкою беззбитковості* розуміють таке співвідношення доходів (D) та витрат (B), коли різниця між ними дорівнює нулю, тобто $D = B$. При цьому враховується той факт, що витрати підприємства поділяються на змінні ($B_{\text{зм}}$) та постійні ($B_{\text{пост}}$) за ступенем залежності від обсягів виробництва.

Дохід від реалізації продукції (D) визначається як добуток кількості одиниць продукції (K) на її ціну (Π):

$$D = \Pi \times K$$

Сукупні витрати дорівнюють:

$$B = B_{\text{пост}} + B_{\text{зм.од.}} \times K,$$

де $B_{\text{зм.од.}}$ - змінні витрати на одиницю продукції.

Таким чином, кількість одиниць продукції, яку необхідно реалізувати підприємству для досягнення точки беззбитковості, дорівнює:

$$T = \frac{B_{\text{пост.}}}{\Pi - B_{\text{зм.од.}}}$$

Значення точки беззбитковості може виступати контрольною величиною для обсягів виробництва та продажу. Чим більша різниця між нею та

запланованим обсягом реалізації, тим стійкішим є розроблений план.

2. Оцінюється ефективність прийнятого плану за допомогою наступних показників:

- фондовіддачі, що розраховується як відношення вартості готової продукції до середньорічної вартості основних засобів;
- фондоміскості - зворотного показника до фондовіддачі, що визначається як відношення середньорічної вартості основних засобів до вартості готової продукції;
- рентабельності продукції, тобто відношення валового або чистого прибутку до собівартості реалізованої або готової продукції;
- рентабельності продажу, яка визначається як відношення прибутку від реалізації продукції на суму отриманої виручки;
- рентабельності (прибутковості) капіталу, яка обчислюється відношенням прибутку до середньорічної вартості основного й оборотного виробничого капіталу.

6-й етап. Затвердження виробничої програми на плановий період. На цьому етапі проект виробничої програми затверджується керівництвом та доводиться до структурних підрозділів підприємства.

2.3. Контроль виконання виробничої програми підприємства та її оптимізація

Виробнича програма за своїм змістом відбиває особливості виробництва через систему загальних і часткових показників, аналіз значень яких дає змогу здійснювати контроль за поточним станом і виконанням самої виробничої програми. З метою забезпечення виконання виробничої програми в майбутньому здійснюється аналіз чинників, що впливають на обсяг реалізованої продукції, а саме:

- зростання обсягу товарної продукції;
- здійснення заходів технічного і організаційного розвитку виробництва, зокрема випуску нових видів продукції, підвищення якості продукції, що випускається, впровадження нових технологічних процесів механізації й автоматизації виробничих процесів, економії сировини, матеріалів, інших заходів, структурних зрушень;
- зміни залишків нереалізованої готової продукції;
- інших чинників.

Засобами контролю виробничої програми є планові та фактичні баланси за розділами програми, системи поточного виробничого обліку і звітності, системи оперативного управління виробництвом.

До загальних показників контролю виконання виробничої програми належать:

- коефіцієнт напруженості виробничої програми;
- рівень концентрації виробництва;

- рівень спеціалізації виробництва.

Планове значення коефіцієнта напруженості виробничої програми дорівнює відношенню планового обсягу випуску продукції до нормативного обсягу випуску і показує, наскільки завантажені виробничі потужності в рамках виробничої програми порівняно з максимально можливим випуском. Розрахувавши фактичне значення коефіцієнта, можна визначити, на скільки фактичний випуск відхиляється від запланованого у виробничій програмі.

Розробляючи річну виробничу програму, необхідно забезпечити максимальний сукупний дохід, високу фінансову стійкість і платоспроможність підприємства. Це зумовлює відбір і включення до плану виробництва найбільш конкурентоспроможної і рентабельної продукції. Для прийняття остаточного рішення слід неодмінно брати до уваги такі загальновідомі економічні показники, як величина попиту, сукупний дохід, граничні витрати і багато інших розрахунково-планових даних.

Як критерії оптимальності найчастіше застосовуються максимум прибутку на одиницю виробу і критичний обсяг продажу — мінімально необхідний обсяг виробництва виробів, що забезпечує його беззбитковість («точка беззбитковості»). Розв'язання задачі з оптимізації виробничої програми підприємства полягає у знаходженні раціонального поєднання і цін і обсягів реалізації продукції. Процес визначення оптимальних цін і обсягів реалізації знаходить своє віддзеркалення передусім у зміні частки окремих видів продукції в загальному обсязі виробництва. Критерієм зміни частки окремих видів продукції є коефіцієнт прибутковості продукції. При цьому вважається, що підвищення в загальному обсязі реалізації частки більш високорентабельних виробів забезпечує і найбільший обсяг прибутку.

Алгоритм формування виробничої програми, що забезпечує підприємству максимальний прибуток, такий [17]:

1) розраховується величина маржинального доходу на одиницю продукції по кожному виду;

2) ранжування продукції за спаданням маржинального доходу. Порядок розташування продукції за видами відповідатиме і пріоритетності для включення у виробничу програму;

3) розроблення програми має супроводжуватися розрахунками завантаження виробничого устаткування і площ. Перший вид продукції включається у виробничу програму в повному обсязі і розраховується невикористаний залишок за наявними виробничими потужностями. Потім включається наступний за пріоритетом вид продукції і т. д. до того моменту, доки наявний ресурс виробничих потужностей не буде вичерпаний;

4) враховується те, що потужність остаточної програми, як правило, повинна бути дещо нижчою за виробничу потужність. Резервування дасть змогу забезпечити повне і своєчасне виконання зобов'язань з постачання продукції у разі збоїв у виробництві;

5) в окремих випадках лімітуючими чинниками для оптимізації виробничої програми можуть бути дефіцит кваліфікованого персоналу,

морально застаріле устаткування або обмеження щодо закупівлі матеріалів і комплектуючих виробів, необхідних для виробництва продукції. У цих випадках програма має бути перевірена на потребу в дефіцитних видах ресурсів.

Оптимізація виробничої програми з метою оперативного реагування на зміну попиту за максимізації фінансового результату підприємства може бути здійснена за наявності попиту на певну продукцію з використанням показників маржинального доходу і трудомісткості продукції.

Оптимізація виробничої програми передбачає проходження трьох основних етапів: оцінювання трудомісткості виробничої програми і зіставлення з наявними ресурсами; розрахунок маржинального доходу за видами продукції; аналіз маржинального доходу і трудомісткості.

Трудомісткість виробничої програми. На основі прогностичних обсягів продажу з урахуванням складських залишків готової продукції розрахунок трудомісткості виробничої програми здійснюється в нормо-годинах - кількість продукції, що виробляється, перемножується на час, необхідний для виробництва одного готового виробу (трудомісткість виробу).

Наступний крок — зіставлення наявних можливостей і планової потреби в трудових ресурсах та максимального фонду робочого часу (з урахуванням понаднормових робіт і вихідних днів) для оцінювання здатності компанії виконати план.

Визначення маржинального доходу за видами продукції. Виробничий план коригується на підставі такого показника, як маржинальний дохід, що дорівнює різниці обсягу виручки від реалізації продукції та обсягу змінних витрат. З виробничої програми виключаються вироби з найменшим маржинальним доходом розрахунку на одну нормо-годину.

Аналіз маржинального доходу і трудомісткості. Зміна виробничого плану тільки на підставі показника маржинального доходу не завжди дає змогу одержати оптимальні рішення з погляду збільшення рентабельності бізнесу. Тому необхідним є додатковий контрольний етап формування виробничого плану — аналіз співвідношення маржинального доходу однієї нормо-години і трудомісткості випуску одного виробу.

Контрольні питання:

1. Дайте характеристику виробничої програми підприємства.
2. В чому полягає основне завдання виробничої програми підприємства?
3. Які первинні матеріали необхідно використовувати при плануванні виробничої програми?
4. В чому полягає сутність планування виробничої програми підприємства?
5. Проаналізуйте основні вартісні показники виробничої програми підприємства.

Тестові завдання

1. Виробнича програма підприємства визначає:

- а) максимально можливий випуск продукції необхідної якості в передбаченій номенклатурі, за певний час, при повному завантаженні обладнання та виробничих площ;
- б) необхідний обсяг виробництва продукції в плановому періоді, який відповідає за номенклатурою, асортиментом і якістю вимогам плану продажу;
- в) максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємством при найкращому використанні ресурсів та отриманні максимального прибутку;
- г) максимально можливий випуск продукції з метою отримання прибутку;
- д) план виробництва продукції у натуральному вираженні.

2. Виробнича програма підприємства відображає:

- а) обсяг випуску продукції, асортимент і номенклатуру;
- б) чисельність працюючих;
- в) ритмічність виробництва;
- г) рентабельність виробництва;
- д) питому вагу продукції вищої категорії якості.

3. До вартісних показників виробничої програми належать:

- а) обсяг незавершеного виробництва;
- б) номенклатура та асортимент;
- в) товарна, валова і реалізована продукція;
- г) чиста та умовно-чиста продукція;
- д) нормативно-чиста продукція.

4. Реалізована продукція підприємства — це:

- а) загальна вартість усіх видів готової продукції, робіт та послуг виробничого характеру, що будуть підготовлені до реалізації;
- б) вся продукція підприємства у вартісному вираженні незалежно від ступеня її готовності;
- в) обсяг валової продукції підприємства;
- г) весь обсяг виробленої продукції на підприємстві;
- д) продукція, відвантажена споживачеві і за яку надійшли гроші на розрахунковий рахунок підприємства або мають надійти у зазначений термін.

5. Валова продукція підприємства включає:

- а) товарну продукцію і зміну обсягів незавершеного виробництва;
- б) реалізовану продукцію;
- в) зміну залишків готової продукції на складі;
- г) зміну обсягів відвантаженої неоплаченої продукції;
- д) готову продукцію на складі.

Практичні завдання

Практичне завдання № 1

У звітному році підприємство реалізувало 200 тис. виробів, при цьому залишки готової продукції на кінець року очікуються в розмірі 6 тис. виробів. Визначити необхідний обсяг виробництва продукції у плановому році, якщо зростання обсягів реалізації очікується на рівні 10%, норма запасів готової продукції - 13 днів, підприємство працює 260 днів.

Розв'язання:

Плановий обсяг виробництва розраховується за формулою:

$$B_{\text{пл}} = Z_{\text{п}} + P_{\text{пл}} - Z_{\text{к}}$$

де $B_{\text{пл}}$ – планові обсяги виробництва продукції; $Z_{\text{п}}$ - залишки готової продукції на початок планового періоду; $P_{\text{пл}}$ – обсяг реалізації продукції в плановому періоді; $Z_{\text{к}}$ - залишки готової продукції на кінець планового періоду.

Виходячи з вищевикладеного:

1. Визначаємо обсяг реалізації продукції в плановому періоді:

$$T = 200 \times 1,1 = 220 \text{ тис. шт.}$$

2. Визначаємо залишки готової продукції на початок планового періоду:

$$Z_{\text{к}} = (220 : 260) \times 13 = 11 \text{ тис. шт.}$$

3. Визначаємо плановий обсяг виробництва продукції:

$$B_{\text{пл}} = 11 + 220 - 6 = 225 \text{ тис. шт.}$$

Практичне завдання № 2

У плановому році підприємство планує випустити 2 тис. шт. виробів А ціною 500 грн. та 3 тис. шт. виробів Б ціною 600 грн. Заплановано виготовити комплектуючих виробів на суму 2500 тис. грн., у т.ч. для сторонніх замовників – на 1500 тис. грн.; планом передбачені зміни залишків готової продукції на складі з 2000 тис. грн. до 500 тис. грн. Розрахувати план по товарній, валовій та реалізованій продукції.

Практичне завдання № 3

Розрахувати за даними табл. 2.1. виконання прогностного завдання щодо виробництва готової продукції за асортиментом та обсягом. Оцінити втрати (або додаткові надходження) від зміни асортименту готової продукції підприємства.

Таблиця 2.1.

Обсяг виробництва продукції підприємства

Виріб	Обсяг виробництва готової продукції, тис. шт.		Ціна одиниці виробу, грн.
	прогноз	факт	
А	280	305	10
Б	635	628	60
В	165	127	80
Г	90	98	30
Д	-	30	5

Практичне завдання №4

Підприємство в звітному році виготовило 500 тис. шт. напою “Буратіно” та 350 тис. шт. напою “Лимон”. Згідно з планом, складеного на основі ретельного аналізу його діяльності та споживчого ринку, передбачено збільшення обсягу виробництва напою “Буратіно” на 5%, напою “Лимон” – на 15%. Підприємство працює 360 днів на рік, термін зберігання готової продукції на складі 5 днів. Запаси “Буратіно” на кінець звітного періоду становлять 2 тис. шт., “Лимона” – 3 тис. шт. Скласти виробничу програму підприємства.

Основні формули, необхідні для вирішення практичних завдань:**1. Товарна продукція:**

$$ТП = ГП + НФ + П_{\text{п}},$$

де ТП - товарна продукція у вартісному виразі;

ГП - готова продукція;

НФ - напівфабрикати власного виготовлення, призначені для реалізації замовникам;

П_п - послуги промислового характеру, які реалізуються споживачам.

2. Готова продукція:

$$ГП = \sum_{i=1}^1 \text{Ц}_i K_i + P$$

де K_i - кількість продукції i-го виду;

Ц_i - ціна одиниці виробу i-го виду, грн.

i - кількість видів продукції, що виготовляється на підприємстві;

P - вартість робіт та послуг, що реалізовано на сторону.

3. Валова продукція:

$$ВП = ТП + (Н_{\pi} - Н_{\kappa})$$

де H_{π} і H_{κ} - вартість залишків незавершеного виробництва на початок і кінець певного періоду.

4. Реалізована продукція:

$$РП = З_{\pi} + ТП - З_{\kappa}$$

де ТП - обсяг товарної продукції за планом;

$З_{\pi}$ і $З_{\kappa}$ - залишки нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду.

ТЕМА 3

Майнові ресурси підприємства

3.1. Сутність активів підприємства та їх класифікація.

3.2. Необоротні активи: сутність та склад.

3.3. Основні засоби підприємства: сутність та ефективність використання.

3.4. Оборотні активи підприємства: сутність, склад та ефективність використання.

3.1. Сутність активів підприємства та їх класифікація

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати певне майно, яке належить йому на правах власності чи володіння. Усе майно, яке належить підприємству і яке відображено в його балансі, називають активами.

Активи — це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Активи підприємства розподіляються за різними класифікаційними ознаками [20; 45].

За формою функціонування виділяють:

- *матеріальні активи*, які характеризують активи підприємства, що мають матеріальну форму. Це основні засоби, незавершені капітальні інвестиції, виробничі запаси сировини та матеріалів, запаси швидкозношуваних предметів, обсяг незавершеного виробництва, інші види матеріальних активів;

- *нематеріальні активи*, що характеризують активи підприємства, які не мають матеріальної форми, але беруть участь у господарській діяльності та приносять прибуток. До них належать придбання підприємством прав користування природними ресурсами, майном, патентні права на використання винаходів, права інтелектуальної власності, ліцензії, «ноу-хау», товарні та фірмові знаки, торгові марки, авторські права на програмне забезпечення, гудвіл;

- *фінансові активи*, що характеризують різні фінансові інструменти, які належать підприємству або перебувають у його володінні. Це грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість у всіх її формах, поточні та довгострокові фінансові інвестиції.

За характером участі в господарському процесі та швидкістю обороту активів виділяють:

- *оборотні активи*, що характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточну виробничо-комерційну операційну діяльність і повністю використовуються впродовж одного виробничо-комерційного циклу. До них відносять: запаси, поточні біологічні активи,

дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги, дебіторську заборгованість за розрахунками, іншу поточну дебіторську заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи;

- *необоротні активи*, що характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово використовуються в процесі господарської діяльності та переносять на продукцію свою вартість поступово. Це нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби, інвестиційна нерухомість, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокові біологічні активи, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи.

За характером обслуговування окремих видів діяльності розрізняють:

- *операційні активи* — сукупність майнових цінностей, які використовують у виробничо-комерційній діяльності підприємства з метою отримання операційного прибутку. До них належать: виробничі основні засоби, нематеріальні активи, що обслуговують операційний процес, оборотні операційні активи;

- *інвестиційні* — активи, які характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, пов'язаних зі здійсненням його інвестиційної діяльності. Це незавершені капітальні інвестиції, обладнання, призначене до монтажу, довгострокові та поточні фінансові інвестиції.

За характером фінансових джерел формування виділяють:

- *валові активи* — сукупність майнових цінностей підприємства, які сформовані за рахунок як власного, так і позикового капіталу;

- *чисті активи*, які характеризують вартісну сукупність майнових цінностей підприємства, сформованих винятково за рахунок його власного капіталу.

За характером володіння активи поділяють на:

- *власні*;

- *орендовані*.

За ступенем ліквідності розрізняють:

- *активи в абсолютно ліквідній формі*, які не потребують реалізації, тобто грошові кошти та їх еквіваленти;

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

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

- *низьколіквідні* — активи, які можуть бути конвертовані в грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості лише впродовж значного періоду часу (від півроку і більше). Це виробничі запаси, незавершене виробництво,

основні засоби, незавершені капітальні інвестиції, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції;

- *неліквідні активи* — такі види активів, які самостійно не можуть бути реалізовані. До них належать безнадійна дебіторська заборгованість, витрати майбутніх періодів.

3.2. Необоротні активи: сутність та склад

Необоротні активи — сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово беруть участь у процесі господарської діяльності й переносять на продукцію свою вартість частинами з метою отримання економічної вигоди (прибутку).

До необоротних активів належать:

- нематеріальні активи;
- незавершені капітальні інвестиції;
- основні засоби;
- інвестиційна нерухомість;
- довгострокові біологічні активи;
- довгострокові фінансові інвестиції;
- довгострокова дебіторська заборгованість;
- відстрочені податкові активи;
- інші необоротні активи.

Нематеріальні активи — ідентифікований немонетарний актив без фізичної субстанції, який утримується підприємством з метою використання у процесі виробництва або постачання товарів і надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для адміністративних цілей. В узагальненому вигляді можна дати таку характеристику нематеріальних активів: це вартість об'єктів промислової й інтелектуальної власності та інших майнових прав.

До нематеріальних активів підприємства належать:

— придбані підприємством права користування окремими природними ресурсами;

— патентні права на використання винаходів;

— «ноу-хау» — сукупність технічних, технологічних, управлінських, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, опису, накопиченої виробничої практики, які є предметом інновацій, але не запатентованих;

— права на промислові зразки та моделі;

— товарний знак — емблема, малюнок або символ, зареєстрований у встановленому порядку і який слугує для розрізнення товарів даного виробника від інших аналогічних товарів;

— торгова марка — право на виняткове використання фірмового найменування юридичної особи;

— право на використання комп'ютерних продуктів;

— «гудвіл» — різниця між ринковою вартістю підприємства як цілісного майнового комплексу та його балансовою вартістю, яка сформована у зв'язку з можливістю отримання більш високого рівня прибутку (порівняно з середньогалузевим його рівнем) за рахунок використання більш ефективної системи управління, домінуючої позиції на ринку, впровадження нових технологій;

— інші аналогічні види майнових цінностей підприємства.

Незавершені капітальні інвестиції — це об'єкти матеріальних необоротних активів, які знаходяться у стані будівництва, реконструкції, модернізації і ще не введені в експлуатацію (включаючи устаткування для монтажу), а також авансові платежі для фінансування такого будівництва.

Основні засоби — це матеріальні активи, які:

- утримуються підприємством для використання у виробництві або постачанні товарів та надання послуг, для здавання в оренду іншим особам або для адміністративних цілей;

- будуть використовуватися, як очікується, протягом більше від одного періоду;

- функціонують у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері, а також капітальні вкладення в об'єкти, що належать до основних засобів.

Вартість основних засобів у міру їх зносу переноситься частинами на вартість продукції у вигляді амортизації основних засобів.

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

Придбана (створена) інвестиційна нерухомість зараховується на баланс підприємства за первісною вартістю. Одиницею обліку інвестиційної нерухомості є земельна ділянка, будівля (частина будівлі) або їх поєднання, а також активи, які утворюють з інвестиційною нерухомістю цілісний комплекс і в сукупності генерують грошові потоки.

Біологічний актив — тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.

Довгострокові біологічні активи — біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди на період, більше 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі.

Довгострокові фінансові інвестиції — це фінансові інвестиції на період більше від одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

Фінансові інвестиції — це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку за рахунок відсотків, дивідендів тощо, зростання вартості капіталу або отримання інших вигід для інвестора.

Довгострокова дебіторська заборгованість — це заборгованість фізичних і юридичних осіб, яка буде погашена після 12 місяців з дати балансу. Довгострокова дебіторська заборгованість оцінюється за дисконтовою вартістю майбутніх платежів, які очікуються для погашення цієї заборгованості.

Відстрочені податкові активи — це сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах унаслідок: тимчасової податкової різниці, що підлягає вирахуванню; перенесення податкового збитку, не включеного до розрахунку зменшення податку на прибуток у звітному періоді; перенесення на майбутні періоди податкових пільг, якими скористатися у звітному періоді неможливо.

Інші необоротні активи — всі інші необоротні активи, які не є нематеріальними активами, основними засобами, довгостроковими фінансовими інвестиціями, довгостроковою дебіторською заборгованістю та відстроченими податковими активами.

3.3. Основні засоби підприємства: сутність та ефективність використання

Основні засоби — це матеріальні активи, що використовуються у господарській діяльності підприємства понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) із дня введення їх в експлуатацію та вартість яких перевищує 20000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

Не належать до основних засобів:

- 1) предмети терміном служби менше одного року незалежно від їх вартості;
- 2) спеціальні інструменти і спеціальні пристосування для підприємств серійного і масового виробництва певних виробів або для виконання індивідуальних замовлень незалежно від їхньої вартості;
- 3) спеціальний одяг, спеціальне взуття, а також постільні речі незалежно від їхньої вартості і терміну служби;
- 4) форменний одяг, призначений для видачі працівникам підприємства, незалежно від вартості й терміну служби.

За ступенем участі в процесі виробництва основні засоби поділяються на виробничі та невиробничі.

1. Виробничі основні засоби є частиною основних засобів, яка бере участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму. Вартість основних виробничих засобів переноситься на вироблений продукт поступово, частинами, у міру використання. Відновлюються основні виробничі засоби через капітальні інвестиції.

2. Невиробничі основні засоби - це житлові будинки та інші об'єкти соціально-культурного й побутового обслуговування, які не використовуються в господарській діяльності але перебувають на балансі підприємства. Невиробничі основні засоби не беруть участі в процесі виробництва і не переносять свою вартість на вироблений продукт. Відтворюються вони тільки за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства.

Відповідно до чинного Податкового кодексу виділяють такі групи основних засобів [3]:

група 1 — земельні ділянки; *група 2* — капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом – 15 років (мінімально допустимий строк корисного використання); *група 3* — будівлі (20 р.), споруди -15 р., передавальні пристрої - 10 р.; *група 4* — машини та обладнання - 5 р. з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 20000 гривень (2 р.); *група 5* – транспортні засоби (5 р.); *група 6* – інструменти, прилади, інвентар, меблі - 4 р.; *група 7* – тварини (6 р.); *група 8* – багаторічні насадження (10 р.); *група 9* – інші основні засоби (12 р.); *група 10* – бібліотечні фонди, збереження Національного архівного фонду України; *група 11* – малоцінні необоротні матеріальні активи; *група 12* – тимчасові (нетитульні) споруди (5 р.); *група 13* – природні ресурси; *група 14* – інвентарна тара (6 р.); *група 15* — предмети прокату (5 р.); *група 16* — довгострокові біологічні активи (7 р.).

Співвідношення окремих груп основних засобів становить їхню структуру. Поліпшення структури основних засобів сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства.

Відтворення основних засобів - це процес безперервного їх поновлення.

Розрізняють просте та розширене відтворення.

За простого відтворення основних засобів здійснюється заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто в процесі простого відтворення постійно відновлюється попередня виробнича потужність.

Просте відтворення основних засобів здійснюється у двох формах: 1) заміна зношених або застарілих основних засобів; 2) капітальний ремонт діючих основних засобів.

За простого відтворення у кожному наступному циклі відбувається створення основних засобів у попередніх обсягах та з однаковою якістю. Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

За розширеного відтворення кожного наступного циклу здійснюється кількісне і якісне зростання основних засобів. Джерелом фінансування таких змін є використання частини створеного додаткового продукту.

У процесі експлуатації основні засоби старіють і зношуються. Розрізняють два види зносу основних засобів - фізичний і моральний.

Фізичний знос - це поступова втрата основними засобами споживчої вартості в процесі експлуатації. Розрізняють повний і частковий знос основних засобів.

Повний знос передбачає повну заміну зношених основних засобів через нове капітальне будівництво або придбання нових основних засобів. Частковий знос компенсується за рахунок капітального ремонту основних засобів.

Моральний знос - це знос основних засобів унаслідок створення нових, більш прогресивних і економічно ефективних машин та устаткування. Поява досконаліших видів устаткування з підвищеною продуктивністю робить економічно доцільною заміну діючих основних засобів іще до їх фізичного зносу.

Сума нарахованої амортизації береться за вартість фізичного зносу.

Амортизація - систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

За рахунок амортизаційних відрахувань фінансуються витрати:

- на придбання основних засобів та нематеріальних активів для власного виробничого використання, у тому числі на самостійне виготовлення основних засобів для власних виробничих потреб;
- на здійснення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших способів поліпшення основних засобів.

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів [5]:

1. Прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

2. Зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

3. Прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації

та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об’єкта, і подвоюється.

4. Кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об’єкта основних засобів, на суму кількості років його корисного використання. Перевага цього методу полягає в тому, що вже на початку експлуатації списується більша частина вартості основних засобів, у подальшому темп списання уповільнюється, що забезпечує зменшення собівартості продукції.

5. Виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації розраховується діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) із використанням об’єкта основних засобів.

Таким чином, стан і використання основних засобів є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємства. Показники стану й ефективності використання основних засобів можна об’єднати в три групи, які характеризують: 1) забезпечення підприємства основними засобами; 2) стан основних засобів; 3) ефективність використання основних засобів (табл. 3.1) [47].

Таблиця 3.1.

Показники стану та ефективності використання основних засобів підприємства

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
Показники, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами		
Фондомісткість (Фм).	$\frac{\Phi_k}{B_n}$	Визначає вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. Повинен мати тенденцію до зменшення.
Фондоозброєність (Фо).	$\frac{\Phi_k}{U}$	Показує величину основних засобів на одного працівника. Збільшення рівня фондоозброєння є позитивним фактором.
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства (Крв).	$\frac{\Phi_z}{M}$	Відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства. Критичний розмір (0,2-0,3).
Показники, які характеризують стан основних засобів підприємства		
Коефіцієнт зносу основних засобів (Кз).	$\frac{Z_o}{\Phi_k}$	Показує рівень зносу основних засобів. Характеризує частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах.
Коефіцієнт придатності основних засобів (Кп).	1 - Кз	Відображає частину основних засобів, придатну для експлуатації.

Коефіцієнт оновлення основних засобів (Ко).	$\frac{\Phi_{вв}}{\Phi_{\kappa}}$	Показує частку введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів.
Коефіцієнт вибуття основних засобів (Кв).	$\frac{\Phi_{виб}}{\Phi_{\kappa}}$	Характеризує інтенсивність вибуття основних засобів.
Коефіцієнт приросту (Кр).	$\frac{\Phi_{вв} - \Phi_{виб}}{\Phi_{\kappa}}$	Показує рівень збільшення основних засобів у звітному періоді проти минулого періоду.
Показники, які характеризують ефективність використання основних засобів		
Фондовіддача (Фв).	$\frac{B_n}{\Phi_{\kappa}}$	Характеризує ефективність використання основних засобів. Відображає суму виробленої продукції на 1 грн. основних засобів.
Рентабельність основних засобів (Рф.).	$\frac{\Pi_3}{\Phi_{\kappa}} \times 100\%$	Визначає рівень використання основних засобів.

Фк - балансова вартість основних засобів; Вп - вартість виробленої продукції; Фз - залишкова вартість основних засобів; М - вартість майна підприємства; Зо - сума зносу основних засобів; Ч - середньооблікова чисельність працівників; Фвв. - вартість введених основних засобів; Фвиб. - вартість виведених основних засобів; Кз - коефіцієнт зносу основних засобів; Пз - загальний прибуток підприємства.

3.4. Оборотні активи підприємства: сутність, склад та ефективність використання

Оборотні активи — це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і повністю використовуються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу.

До оборотних активів відносять: запаси; поточні біологічні активи; дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги; дебіторську заборгованість за розрахунками; іншу поточну дебіторську заборгованість; поточні фінансові інвестиції; грошові кошти та їх еквіваленти; витрати майбутніх періодів; інші оборотні активи.

Запаси — це активи, які зберігаються для продажу за умов звичайної господарської діяльності або перебувають у процесі виробництва для такого продажу, або призначені для споживання у виробничому процесі чи при наданні послуг.

Поточні біологічні активи - біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги — це заборгованість покупців або замовників за реалізовану їм продукцію і товари для перепродажу (крім заборгованості, яка забезпечена векселем).

Дебіторська заборгованість за розрахунками виникає за переплаченими податками, зборами та іншими платежами до бюджету, виданими авансами, нарахованими дивідендами, відсотками, надходження яких очікують, а також

заборгованість фінансових і податкових органів, пов'язаних сторін, заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків та інша дебіторська заборгованість, яка відображається у складі оборотних активів і не може бути включена до інших статей.

До іншої поточної дебіторської заборгованості відносять усі види дебіторської заборгованості, які не входять до складу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та дебіторської заборгованості за розрахунками. Зокрема це заборгованість працівників підприємства за іншими операціями, наприклад за товари, придбані в кредит, або отриманими від підприємства позиками.

Поточні фінансові інвестиції— це інвестиції, що легко реалізуються та призначаються для утримання протягом терміну, що не перевищує один рік.

До них відносять: короткострокові комерційні ринкові папери; казначейські векселі; короткострокові боргові папери; депозитні сертифікати; інші ринкові цінні папери, придбані з метою перепродажу протягом терміну, що не перевищує один рік.

Грошові кошти та їх еквіваленти — це сума грошей у касі, на банківських рахунках, у формі грошових документів, у формі виставлених акредитивів. Надходження грошових коштів у межах поточної діяльності пов'язане з отриманням виручки від реалізації продукції, виконанням робіт і послуг, а також авансів від покупців і замовників, використання — зі сплатою за рахунками постачальників та інших контрагентів, виплатою заробітної плати, відрахуванням із фонду оплати праці, розрахунками з бюджетом. У процесі поточної діяльності підприємство також може виплачувати відсотки за отримані кредити і позички.

Витрати майбутніх періодів — це витрати, оплачені у звітному періоді, які відносять до наступних облікових періодів.

Інші оборотні активи — це вартість оборотних активів, які не увійшли до складу запасів, поточних біологічних активів, дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, за розрахунками, іншої дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій, грошових коштів та їх еквівалентів.

У процесі роботи підприємства необхідно чітко визначити потребу в оборотних активах. На практиці використовуються два методи визначення потреби в оборотних активах: прямий і економічний.

Метод прямого розрахунку передбачає розробку обґрунтованих норм і нормативів на підприємстві з урахуванням багатьох факторів, які пов'язані з особливостями постачання, виробництва та реалізації продукції.

Цей метод дає змогу зробити розрахунки індивідуальних і сукупного нормативів. До індивідуальних належать нормативи оборотних коштів: у виробничих запасах; у незавершеному виробництві і напівфабрикатах власного виробництва; у витратах майбутніх періодів; у готовій продукції.

Сукупний норматив оборотних коштів підприємства на плановий рік визначається підсумовуванням нормативів за кожною статтею нормованих оборотних коштів.

Економічний метод. Визначення потреби в оборотних коштах прямим методом передбачає виконання розрахунків для кожного елемента оборотних коштів. Вони здійснюються на тривалий період і не передбачають раптових змін асортименту продукції, технології виробництва, умов постачання та збуту. Обчислений методом прямого розрахунку норматив потребує щорічного коригування з урахуванням змін виробничої програми і швидкості обороту оборотних коштів. Для корекції використовується економічний метод розрахунку.

Обчислений методом прямого розрахунку норматив на поточний рік ділять на дві частини.

- до першої відносять нормативи оборотних коштів за статтями, розмір яких прямо залежить від обсягу витрат на виробництво: сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, тара, незавершене виробництво та готова продукція (виробничий норматив).

- до другої включають ті статті нормованих оборотних коштів, розмір яких прямо не залежить від зміни витрат на виробництво: запасні частини для ремонтів устаткування, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів (невиробничий норматив).

Для визначення нормативу оборотних коштів на плановий рік виробничий норматив збільшується відповідно до темпів зростання виробничої програми в плановому періоді.

Невиробничий норматив оборотних коштів збільшується на 50 % від зростання виробничої програми.

Отримана загальна сума нормативу зменшується на суму коштів, що вивільняються в результаті планового (прогнозованого) прискорення оборотності оборотних коштів.

На відміну від методу прямого розрахунку, який є досить трудомістким, економічний метод не потребує виконання складних розрахунків.

Метод прямого розрахунку застосовується на нових підприємствах, а також тоді, коли необхідно проаналізувати стан оборотних коштів з метою виявлення непотрібних, надлишкових, неліквідних виробничих запасів або резервів скорочення тривалості виробничого циклу або причин нагромадження готової продукції на складах. Економічний метод розрахунку нормативу оборотних коштів застосовується на діючих підприємствах.

Таким чином, стан оборотних активів підприємства характеризується насамперед наявністю їх на певну дату. Наявність власних оборотних коштів підприємства визначається наступним чином:

$$\text{ВОК} = \text{ВК} + \text{ДЗ} - \text{НА},$$

де ВК – власний капітал; ДЗ – довгострокові зобов'язання; НА – необоротні активи.

Порівняння наявності власних оборотних коштів з поточною потребою в них дає змогу визначити брак або надлишок власних оборотних коштів.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовуються різноманітні показники:

1. *Швидкість обертання* обчислюється в днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот:

$$O = CT / P,$$

де О - термін обертання оборотних коштів, днів;

С - середня вартість оборотних коштів, грн.;

Т - тривалість періоду, за який обчислюється оборотність, днів;

Р - обсяг реалізованої продукції, грн.

2. *Коефіцієнт оборотності*, що визначається за формулою:

$$Ko = P / C$$

де Ко - коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за період, що аналізується. Чим більше оборотів здійснюють оборотні кошти, тим ефективніше вони використовуються.

3. *Коефіцієнт завантаження* оборотних коштів визначається за формулою:

$$Kz = C / P$$

де Кз - коефіцієнт завантаження оборотних коштів, коп.

Він характеризує величину оборотних коштів на 1 грн. реалізованої продукції. Чим менше оборотних коштів припадає на 1 грн. реалізованої продукції, тим краще вони використовуються.

4. *Коефіцієнт ефективності* (прибутковість оборотних коштів) визначається за формулою:

$$Ke = П / C,$$

де Ке - коефіцієнт ефективності оборотних коштів, коп.;

П - прибуток від реалізації продукції, грн.;

Цей показник характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних коштів. Чим більший він, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

Контрольні питання:

1. Дайте визначення активам підприємства.
2. Визначте склад необоротних та оборотних активів.
3. Охарактеризуйте структуру основних засобів підприємства.
4. Що таке амортизація основних засобів?

5. Які є методи нарахування амортизації?
6. Як визначається потреба в оборотних активах підприємства?
7. Перерахуйте показники стану та ефективності використання основних засобів та оборотних активів підприємства.

Тестові завдання

1. Необоротні активи підприємства – це:

- а) сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово беруть участь у процесі господарської діяльності й переносять на продукцію свою вартість частинами з метою отримання економічної вигоди (прибутку);
- б) сукупність майнових цінностей, які використовують у виробничо-комерційній (операційній) діяльності підприємства з метою отримання операційного прибутку;
- в) сукупність майнових цінностей підприємства, які сформовані за рахунок як власного, так і позикового капіталу;
- г) економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою отримання прибутку;
- д) сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточну виробничо-комерційну операційну діяльність і повністю використовуються впродовж одного виробничо-комерційного циклу.

2. Основні засоби – це:

- а) матеріальні активи, що використовуються у господарській діяльності підприємства протягом періоду понад один календарний рік із дня введення їх в експлуатацію, вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом;
- б) матеріальні цінності, які протягом тривалого часу зберігають натуральну форму;
- в) частина матеріальних цінностей, які перебувають у розпорядженні підприємства;
- г) матеріальні цінності, які поступово переносять свою вартість на вироблений продукт;
- д) вартість матеріально-речових цінностей, які багаторазово беруть участь у процесі виробництва.

3. Оборотні активи підприємства – це:

- а) гроші в касі підприємства, на розрахункових і валютних рахунках, у розрахунках;
- б) кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу;
- в) сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і повністю використовуються протягом одного операційного циклу;
- г) предмети праці;
- д) кошти, авансовані у сировину та основні матеріали.

4. Амортизація основних засобів – це:

- а) знос основних засобів;
- б) видатки на утримання основних засобів;
- в) систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації);
- г) поступове зниження вартості основних засобів внаслідок їх зносу;
- д) рівень фізичного спрацювання основних засобів.

5. Ефективність використання оборотних активів характеризують:

- а) прибуток, рентабельність виробництва;
- б) коефіцієнт обертання;
- в) середня тривалість одного обороту;
- г) фондівіддача, фондомісткість продукції;
- д) показники, які характеризують швидкість обертання оборотних активів.

Практичні завдання

Практичне завдання №1

Підприємство придбало обладнання вартістю 320 тис. грн. Ліквідаційну вартість обладнання встановлено на рівні 10% від первісної, а термін корисного використання – 9 років. Враховуючи збільшення економічних вигід від експлуатації обладнання, через три роки термін корисного використання було подовжено на 2 роки. Враховуючи, що для нарахування амортизації використовувався прямолінійний метод, визначити місячну суму амортизації та залишкову вартість обладнання на кінець восьмого року експлуатації.

Розв’язання:

1. Вартість об’єкта основних засобів, яка амортизується, визначається як різниця між початковою вартістю об’єкта основних засобів і його ліквідаційною вартістю:

$$B_a = B_n - B_{\text{л}},$$

де B_n - початкова вартість об’єкта основних засобів;

$B_{\text{л}}$ – ліквідаційна вартість об’єкта основних засобів.

Звідси $B_a = 320000 - 32000 = 288000$ грн.

2. Річна сума амортизаційних відрахувань згідно прямолінійного методу визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об’єкта основних засобів:

$$A_p = \frac{B_a}{T_k},$$

де B_a – вартість об’єкта, яка амортизується;

T_k – кількість років корисного використання об’єкта основних засобів.

Звідси $A_p = 288000 : 11 = 26182$ грн.

3. Визначаємо місячну суму амортизаційних відрахувань:

$$26182 : 12 = 2182 \text{ грн.}$$

4. Визначаємо залишкову вартість обладнання на кінець восьмого року експлуатації: $320000 - (8 \times 26182) = 110544 \text{ грн.}$

Практичне завдання №2

Визначити показники, які характеризують структуру основних засобів за такими даними:

- 1) Вартість основних засобів на початок року 4000 тис. грн.;
- 2) У жовтні введено в дію основних засобів на суму 50 тис. грн.;
- 3) У листопаді списано з балансу підприємства основних засобів на суму 28 тис. грн.

Практичне завдання № 3

В першому кварталі підприємство реалізувало продукції на 250 тис. грн., середньоквартальні залишки оборотних коштів склали 25 тис. грн. У другому кварталі обсяг реалізації продукції збільшиться на 10%, а тривалість одного обороту оборотних засобів буде скорочено на один день.

Визначити: 1) коефіцієнт обертання оборотних коштів і тривалість одного обороту в днях в першому кварталі; 2) коефіцієнт обертання оборотних коштів та їх абсолютну величину в другому кварталі; 3) вивільнення оборотних коштів в результаті скорочення тривалості одного обороту оборотних коштів.

Практичне завдання № 4

Обсяг випуску продукції підприємства в базовому році 120 тис. грн. В наступному році передбачається його збільшити на 40 тис. грн. Норматив обігових коштів в базовому році 20 тис. грн., в наступному році передбачається компенсувати його недостачу за рахунок банківського кредиту на 5 тис. грн. та за рахунок прискорення обігу. Визначити як повинна змінитись тривалість одного обороту оборотних коштів.

Основні формули, необхідні для вирішення практичних завдань:

1. Коефіцієнт зносу основних засобів (K_z):

$$K_z = \frac{Z_o}{\Phi_k},$$

де Z_o - сума зносу основних засобів;

Φ_k - балансова вартість основних засобів.

2. Коефіцієнт придатності основних засобів (K_n):

$$K_n = 1 - K_3$$

3. Коефіцієнт оновлення (K_o):

$$K_o = \frac{\Phi_y}{\Phi_\kappa}$$

де Φ_y - вартість введених основних засобів.

4. Коефіцієнт вибуття (K_ϵ):

$$K_\epsilon = \frac{\Phi_\epsilon}{\Phi_\kappa}$$

де Φ_ϵ - вартість виведених основних засобів.

5. Коефіцієнт приросту основних засобів (K_p):

$$K_p = \frac{\Phi_y - \Phi_\epsilon}{\Phi_\kappa}$$

6. Фондовіддача основних засобів (Φ_θ):

$$\Phi_\theta = \frac{B_n}{\Phi_\kappa},$$

де B_n - вартість виробленої продукції за звітний період.

7. Фондомісткість (Φ_m):

$$\Phi_m = \frac{\Phi_\kappa}{B_n}$$

8. Фондоозброєність (Φ_o):

$$\Phi_o = \frac{\Phi_\kappa}{\mathcal{U}},$$

де $\mathcal{U}$ - середньооблікова чисельність працівників.

9. Термін обертання оборотних коштів (O):

$$O = \frac{C \times T}{P},$$

де C - середня вартість оборотних коштів (грн.);

T - тривалість періоду, за який обчислюється обертання (дні);

P - обсяг реалізації продукції (грн.).

10. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів(K_o):

$$K_o = \frac{P}{C}$$

ТЕМА 4

Фінансові ресурси підприємства

- 4.1. Фінансові ресурси підприємства та джерела їх формування.
- 4.2. Види капіталу підприємства та їх характеристика.
- 4.3. Власний капітал підприємства.
- 4.4. Позиковий капітал підприємства.

4.1. Фінансові ресурси підприємства та джерела їх формування

Фінансові ресурси – грошові кошти, що перебувають в розпорядженні підприємства і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань.

Фінансові ресурси підприємств класифікують за такими основними ознаками:

- за джерелами формування;
- за етапами формування;
- за використанням;
- за формою реалізації.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів є власні та залучені кошти.

До власних належать: статутний капітал, амортизаційні відрахування, прибуток.

До залучених – отримані кредити, кошти мобілізовані на фінансовому ринку.

За етапами формування фінансові ресурси поділяють:

- на початкові, тобто ті, з якими підприємство розпочинає свою діяльність (статутний капітал);
- набуті (прирощені) – отримані підприємством у результаті його діяльності у формі чистого доходу (прибутку та амортизації), субсидій, дотацій тощо.

За використанням фінансові ресурси підприємств поділяють:

- на матеріалізовані фінансові ресурси (вкладені в основні засоби, запаси, виробництво, готову продукцію тощо);
- грошові фінансові ресурси (грошові кошти та їх еквіваленти).

За формою реалізації фінансові ресурси підприємств поділяють:

- на матеріальні (вкладені в основні засоби, запаси, незавершене виробництво тощо);
- нематеріальні (вкладені в нематеріальні активи);
- фінансові (вкладені у фінансові активи).

У виробничій діяльності підприємства фінансові ресурси є матеріальною основою, фінансовою базою утворення і використання фінансового капіталу. Слід зазначити, що капітал - це частина фінансових ресурсів, які вкладаються у

виробництво і приносять дохід по завершенні обороту. Іншими словами, капітал виступає як перетворена форма фінансових ресурсів.

Отже, капітал підприємства характеризує загальну вартість коштів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.

4.2. Види капіталу підприємства та їх характеристика

Капітал підприємства класифікується за такими основними ознаками [44].

За належністю підприємству розрізняють власний і позиковий капітал.

Інформація про *власний капітал* міститься в першому розділі пасиву балансу. Власний капітал — це частка активів (майна) підприємства, яка формується за рахунок внесків засновників та власних коштів суб'єктів господарювання.

Позиковий капітал — це кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, повернення та платності. Основними видами позичкового капіталу є: банківські кредити, емісія облігацій, фінансовий лізинг. Як власний, так і позичковий капітал може бути сформований за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

До внутрішніх джерел формування власного капіталу належить: нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування і кошти, отримані від реструктуризації активів. До зовнішніх — внески засновників і безповоротна фінансова допомога.

Джерелами формування позикового капіталу є банківські і комерційні кредити, облігаційні позики; фінансовий лізинг і кредиторська заборгованість.

За формою власності розрізняють капітал приватний і державний. Ця класифікація капіталу використовується насамперед у процесі формування статутного капіталу підприємства. Вона є основою відповідної класифікації підприємств за формами власності.

За організаційно-правовою формою залучення капіталу підприємством виділяють акціонерний, пайовий та індивідуальний його види. Такий розподіл капіталу відповідає узагальненій класифікації підприємства за організаційно-правовими формами діяльності. Акціонерний капітал формується підприємствами, що створені у формі акціонерних товариств публічного та приватного типу.

Пайовий капітал формується при створенні товариств з обмеженою відповідальністю.

Індивідуальний капітал формується під час створення індивідуальних підприємств (сімейних).

Залежно від строку, на який залучається капітал, розрізняють довгостроковий та короткостроковий його види. Довгостроковий капітал підприємства складається із власного капіталу, а також із позичкового капіталу зі строком використання більше одного року. Короткостроковий капітал підприємства залучається на період до одного року. Короткострокові кредити

використовуються підприємством у разі фінансових труднощів, які виникають у зв'язку з нестачею оборотних коштів.

За формою перебування в процесі кругообігу капітал підприємства поділяється на капітал у грошовій, виробничій та товарній формі.

На першій стадії капітал у грошовій формі авансується в конкретні фактори виробництва (засоби праці, предмети праці), перетворюючись у такий спосіб у виробничу форму. На другій стадії виробничий капітал у процесі вироблення продукції поступово перетворюється в товарну форму. На третій стадії товарний капітал під час реалізації продукції перетворюється в грошовий капітал.

Залежно від об'єкта інвестування розрізняють основний та оборотний капітал підприємства. *Основний капітал підприємства* — це сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово беруть участь у процесі господарської діяльності і переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції частинами. Основний капітал характеризує ту частину використовуваного підприємством капіталу, що інвестований в усі види необоротних активів.

Оборотний капітал підприємства — це сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують господарський процес і повністю використовуються протягом одного виробничого циклу. Отже, оборотний капітал характеризує ту частину, що інвестована в усі види його оборотних активів.

За характером використання капіталу в господарському процесі розрізняють працюючий (функціонуючий) та непрацюючий (нефункціонуючий) капітал. Працюючий капітал характеризує ту його частину, яка бере безпосередню участь у формуванні доходів та забезпеченні операційної, фінансової чи інвестиційної діяльності підприємства. Непрацюючий капітал, або «мертвий» капітал, характеризує ту його частину, яка авансована в активи, що не беруть безпосередньої участі у здійсненні різних видів діяльності підприємства й у формуванні його доходів.

За цілями використання капіталу на підприємстві можуть бути виділені такі види капіталу:

- продуктивний — це кошти, які інвестовані в операційні активи підприємства для здійснення операційної (основної) його діяльності;

- позиковий капітал — та частина капіталу, що використовується в процесі інвестування в грошові інструменти (короткострокові і довгострокові депозитні вклади в комерційних банках; в боргові фондові інструменти (облігації, депозитні сертифікати, векселі);

- спекулятивний капітал — та частина капіталу, що використовується в процесі здійснення спекулятивних фінансових операцій, оснований на різниці в цінах (придбання деривативів у спекулятивних цілях).

За формою використання власниками виділяють споживчий капітал і накопичений (реінвестований) капітал.

Споживчий — це капітал, який пов'язаний з виплатою дивідендів, процентів; на покриття соціальних потреб підприємства і його працівників.

До накопиченого капіталу можна віднести нерозподілений прибуток звітного і минулих років. Він характеризує різні форми його приросту в процесі капіталізації прибутку, дивідендних виплат.

За національною належністю власників капіталу, що надають його в господарське користування підприємству, розрізняють національний та іноземний капітал, інвестований у підприємство.

Залежно від рівня ризику капітал поділяють на три основні групи: безризиковий, середньоризиковий і високоризиковий. Безризиковий капітал характеризує ту його частину, яка використовується для здійснення безризикових операцій, що пов'язані з будь-якою (операційною, фінансовою, інвестиційною) діяльністю підприємства. Середньоризиковий капітал характеризує ту його частину, яка задіяна в операціях виробничого чи інвестиційного характеру, рівень ризику яких приблизно відповідає середньоризиковому. Високоризиковий капітал характеризує його використання в операційній діяльності, що основана на принципово нових технологіях і пов'язана з випуском принципово нових продуктів, або в інвестиційній діяльності, що пов'язана з фінансовим інвестуванням у високоризикові інструменти.

4.3. Власний капітал підприємства

Власний капітал показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства.

Власний капітал - це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Власний капітал є основою для початку і продовження господарської діяльності будь-якого підприємства, оскільки виконує такі функції [23]:

1) довгострокового фінансування - знаходиться у розпорядженні підприємства необмежено довго;

2) відповідальності і захисту прав кредиторів - відображений у балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу;

3) компенсації завданих збитків - тимчасові збитки мають погашатися за рахунок власного капіталу;

4) кредитоспроможності - при наданні кредиту, за інших рівних умов перевага надається підприємствам з меншою кредиторською заборгованістю і більшим власним капіталом;

5) фінансування ризику - власний капітал використовується для фінансування ризикованих інвестицій, на що можуть не погодитися кредитори;

6) самостійності і влади - розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство;

7) розподілу доходів і активів - частки окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату та майна при ліквідації підприємства.

За ступенем фіксації розрізняють *зареєстрований і незареєстрований* капітал. Сума *зареєстрованого капіталу* фіксується установчими документами і тому є умовно постійним (статутний і пайовий капітал). *Незареєстрований капітал* – це умовно змінний капітал. До нього відносять додатковий, резервний капітал і нерозподілений прибуток.

Залежно від джерел формування власний капітал можна поділити на вкладений капітал і нагромаджений капітал. *Вкладений капітал* - це капітал, внесений власниками підприємства (статутний капітал, пайовий капітал, додатково оплачений капітал). Сума вкладеного капіталу може збільшуватися також унаслідок конвертування боргових зобов'язань підприємства в акції або частки (паї). *Нагромаджений капітал* - це капітал, отриманий у процесі діяльності підприємства. Він включає:

- капітал від переоцінки - додатковий капітал, сформований унаслідок дооцінки активів, яка здійснюється у випадках, передбачених чинним законодавством;
- дарчий капітал - додатковий капітал, отриманий підприємством від інших осіб у вигляді безоплатно одержаних активів (додатково отриманий капітал);
- нерозподілений прибуток - частина чистого прибутку, що не була розподілена між власниками.

Основними складовими власного капіталу є статутний капітал, додатковий і резервний капітал, нерозподілений прибуток.

Статутний капітал - капітал товариства, що утворюється з суми номінальної вартості всіх розміщених акцій товариства.

В окремих підприємств складовою власного капіталу є *пайовий капітал*. Ця стаття передбачена для кредитних спілок, споживчих товариств, колективних сільськогосподарських підприємств, житлово-будівельних кооперативів, у яких статутний капітал формується за рахунок пайових внесків. **Пайовий капітал** - це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві відповідно до установчих документів для здійснення його господарсько-фінансової діяльності. Для забезпечення розвитку господарської діяльності підприємства пайовиками можуть вноситися додаткові пайові внески на добровільних засадах.

Додатковий капітал - сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

Резервний капітал - сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства і призначається на покриття непередбачених витрат, збитків, на сплату боргів підприємства при його ліквідації.

Нерозподілений прибуток є складовою частиною власного капіталу. Це

прибуток, що залишається у підприємства після виплати доходів власникам та формування резервного капіталу.

Складовими власного капіталу є ще вилучений і неоплачений капітал. **Вилучений капітал** - це капітал, який викуплений товариством у його учасників за фактичною собівартістю акцій власної емісії або часток. **Неоплачений капітал** - це сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу.

4.4. Позиковий капітал підприємства

Ефективна фінансова діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикових коштів. Використання залученого капіталу дозволяє істотно розширити обсяг виробничо-господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування цільових фондів, а в кінцевому рахунку – підвищити ринкову вартість підприємства.

Класифікується позиковий капітал за наступними ознаками:

- за формою залучення (позикові кошти можуть бути у грошовій формі, у формі обладнання (лізинг), у товарній формі та в інших формах);
- за джерелами залучення (зовнішні і внутрішні);
- за терміновістю погашення (довгострокові і короткострокові);
- за формою забезпечення (забезпечені заставою, поручительством або гарантією і незабезпечені).

До складу позикового капіталу входять такі елементи:

- довгострокові фінансові зобов'язання;
- короткострокові фінансові зобов'язання.

Довгострокові фінансові зобов'язання розглядаються як довгостроковий позичковий капітал (у формі кредитів і позик), що є джерелом фінансування необоротних активів і частини оборотних активів. Довгострокові фінансові зобов'язання включають:

- довгострокові кредити банків;
- інші довгострокові зобов'язання (за випущеними облігаціями; за виданими довгостроковими векселями; за іншими позиковими коштами);
- відстрочені податкові зобов'язання;
- інші зобов'язання.

Довгострокові кредити і позики відображаються у балансі як довгострокові зобов'язання із строком погашення, який перевищує 12 місяців.

Довгострокові кредити і позики підприємства отримують під витрати на реконструкцію та модернізацію, покращення організації виробництва, на технічне переозброєння, впровадження нової техніки і технології та інші цілі.

Другою формою залучення довгострокового капіталу є випуск облігаційних позик. Акціонерне товариство має право розміщувати облігації відповідно до рішення ради директорів, якщо інший порядок не визначено його статутом. Облігація засвідчує право власника вимагати її погашення (виплату

номінальної вартості і процентів або номінальної вартості за дисконтною облігацією) у встановлений термін. Номінальна вартість усіх випущених облігацій не повинна перевищувати розмір статутного капіталу товариства або розмір забезпечення. Товариство може випускати облігації, які забезпечені відповідним майном; облігації під забезпечення, яке надає третя особа; облігації без забезпечення. Випуск облігацій без забезпечення дозволяється товариству після трьох років діяльності та за умови затверджених двох річних балансів.

Порівнюючи довгострокові кредити з фінансуванням через позики, які залучаються через фондовий ринок (емісія корпоративних облігацій), доцільно відзначити такі переваги:

- підприємство не несе витрат щодо випуску документарних емісійних цінних паперів, на їх розміщення; оплату послуг фінансових посередників;
- умови надання кредиту визначаються партнерами за кожною кредитною угодою;
- термін отримання кредиту від банку з моменту його оформлення завжди менший порівняно з надходженням коштів з фондового ринку.

Короткостроковий позиковий капітал залучається підприємством відповідно до кредитного договору, укладеного з банками. У балансі короткострокові кредити і позики відображаються як короткострокові зобов'язання зі строком погашення протягом 12 місяців. Вони є джерелом покриття оборотних активів.

Короткострокові зобов'язання включають:

- короткострокові кредити банків;
- поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями;
- поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги;
- поточну кредиторську заборгованість за розрахунками з бюджетом, із страхування, з оплати праці;
- інші поточні зобов'язання.

Кредиторська заборгованість у підприємства виникає внаслідок несвоечасного погашення платіжних зобов'язань за товари, роботи, послуги; з оплати праці; за розрахунками з бюджетом; із страхування тощо.

Контрольні питання:

1. За якими ознаками класифікуються фінансові ресурси підприємства?
2. Перерахуйте джерела формування фінансових ресурсів підприємства.
3. Дайте визначення капіталу підприємства.
4. У чому сутність власного та позикового капіталу підприємства?
5. В яких формах може бути представлений власний та позиковий капітал підприємства?

Тестові завдання

1. Фінансові ресурси підприємства – це:

- а) грошові кошти, які спрямовано на фінансування поточної діяльності;
- б) прибуток, амортизаційні відрахування, які створюються в процесі господарської діяльності;
- в) розмір виручки від реалізації продукції, грошові нагромадження, що спрямовано на виробничий і соціальний розвиток;
- г) грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань;
- д) всі відповіді вірні.

2. За джерелами формування фінансові ресурси поділяються на:

- а) власні та залучені;
- б) початкові та набуті;
- в) матеріалізовані та грошові;
- г) матеріальні та нематеріальні;
- д) фінансові та матеріальні.

3. Власний капітал – це:

- а) частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань;
- б) різниця між сукупною вартістю активів товариства та вартістю його зобов'язань перед іншими особами;
- в) сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу;
- г) сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість;
- д) капітал, у межах якого власники підприємства несуть відповідальність перед його кредиторами.

4. До складу позикового капіталу підприємства не належать:

- а) поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці;
- б) довгострокові кредити банків;
- в) кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- г) пайовий капітал;
- д) короткострокові кредити банків.

5. Нагромаджений капітал включає:

- а) капітал від переоцінки, дарчий капітал, нерозподілений прибуток;
- б) дарчий капітал, нерозподілений прибуток;
- в) додатковий, резервний капітал;
- г) нерозподілений прибуток, капітал від переоцінки;
- д) пайовий, додатковий капітал.

ТЕМА 5

Фінансові результати діяльності підприємства

- 5.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства.
- 5.2. Планування прибутку підприємства.
- 5.3. Розподіл і використання прибутку підприємства.
- 5.4. Показники рентабельності.

5.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства

Одним з основних завдань виробничо-господарської діяльності підприємства є отримання прибутку. Прибуток є важливим джерелом фінансування виробничого і соціального розвитку підприємства.

Прибуток — це частина додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми. Прибуток виступає як форма прояву вартості додаткового продукту, що є об'єктивною основою її існування. Одночасно прибуток є підсумковим показником, результатом фінансово-господарської діяльності підприємства. На формування прибутку підприємства впливають результати його роботи, сфера діяльності, галузь; вид економічної діяльності, установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток як важлива економічна категорія виконує ряд функцій. *Стимулююча* його функція полягає в мотивації суб'єктів господарювання до постійного підвищення ефективності своєї діяльності з метою максимізації обсягу прибутку. *Регулююча функція* впливає з того, що формування, розподіл і використання прибутку є найважливішим механізмом руху доданої вартості в суспільстві. *Ресурсна функція* передбачає, що це з одного боку, основне джерело фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення усіх форм інвестування, а з другого - також і джерело задоволення особистих потреб його власників. У *обліково-вимірjuвальній функції* прибуток, характеризуючи перевищення надходжень над витратами, виражає мету підприємницької діяльності і використовується як базовий показник її результативності (ефективності) [17].

Залежно від формування та розподілу виділяють валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, чистий прибуток.

Валовий прибуток – економічний результат діяльності підприємства, що визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції.

Фінансовий результат — **прибуток (збиток) (Φ_{po}) від операційної діяльності** визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку),

іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат:

$$\Phi_{p.o} = \text{ВП} + I_{o.d} - A_v - B_z - I_{ov}$$

де ВП — валовий прибуток;

$I_{o.d}$ — інші операційні доходи;

A_v — адміністративні витрати;

B_z — витрати на збут;

I_{ov} — інші операційні витрати.

Фінансовий результат — прибуток (збиток) до оподаткування розраховується як алгебраїчна сума прибутку від операційної діяльності $\Phi_{p.do}$, фінансових та інших доходів за мінусом фінансових та інших витрат (збитків):

$$\Phi_{p.do} = \Phi_{p.o} + D_k + I_{fd} + I_d - \Phi_v - B_k - I_e$$

де $\Phi_{p.do}$ — фінансовий результат (прибуток чи збиток) до оподаткування;

D_k — дохід від участі в капіталі, тобто дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі;

I_{fd} — інші фінансові доходи, тобто доходи за депозитними сертифікатами, дивіденди одержані, відсотки одержані, інші доходи, отримані від фінансових операцій;

I_d — інші доходи, тобто доходи від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності;

Φ_v — фінансові витрати, тобто витрати на оплату відсотків за позички та інші витрати підприємства, пов'язані з залученням позичкового капіталу;

B_k — втрати від участі в капіталі, тобто збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства;

I_e — інші витрати, тобто втрати від неопераційних курсових різниць та від уцінки необоротних активів, собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності.

Чистий прибуток (збиток) визначається як різниця між прибутком до оподаткування та сумою податку на прибуток.

5.2. Планування прибутку підприємства

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

На підприємствах виробничої сфери використовують три методи обчислення планового прибутку від реалізації продукції [46]:

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

1. Перелік і кількість продукції відповідної номенклатури (асортименту), що планується до виробництва і реалізації.

2. Собівартість одиниці продукції.

3. Ціна одиниці продукції (ціна виробника).

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

II. Розрахунок прибутку на підставі показника витрат на одну гривню продукції. Це укрупнений метод, який може застосовуватись підприємством в цілому для розрахунку прибутку від реалізації всієї продукції. Використовуються дані про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

III. Економічний (аналітичний) метод. Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, а й вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції. Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді. *Порівнянна продукція* - це продукція, що вироблялася в попередньому періоді. *Непорівнянна продукція* - це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за порівнянною продукцією здійснюється в такій послідовності:

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

Розрахунок базового прибутку здійснюється на підставі звітних або очікуваних даних за попередній період. Базовий прибуток — це прибуток від випуску (реалізації) продукції в періоді, що передував плановому. Для його визначення здійснюється коригування звітного, очікуваного прибутку з урахуванням чинників, що на нього вплинули тоді, але не діятимуть у періоді, що планується: зміна цін виробника, припинення випуску окремих видів продукції, зміна рентабельності окремих видів продукції, зниження їх собівартості.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції розраховується методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. Коли відсутні дані, прибуток розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

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

$$П_{р.п.} = П_{з.п.п.} + П_{в.п.} - П_{з.к.п.}$$

де $П_{р.п.}$ - прибуток від реалізації продукції;

$П_{з.п.п.}$ - прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду;

$П_{в.п.}$ - прибуток від випуску продукції;

$П_{з.к.п.}$ - прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду.

Прибуток у залишках нереалізованої продукції можна розраховувати за методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. Проте, як звичайно, буває дуже складно передбачити асортимент, перелік виробів у залишках, особливо на кінець планованого періоду.

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

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

Із розглянутих методів обчислення прибутку метод прямого розрахунку практично може бути використаний на підприємствах різних сфер і видів економічної діяльності. Щодо аналітичного методу розрахунку і методу з використанням показника витрат на одну гривню продукції, то методологія й окремі положення можуть бути застосовані у виробничій сфері та на підприємствах сфери послуг.

5.3. Розподіл і використання прибутку підприємства

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

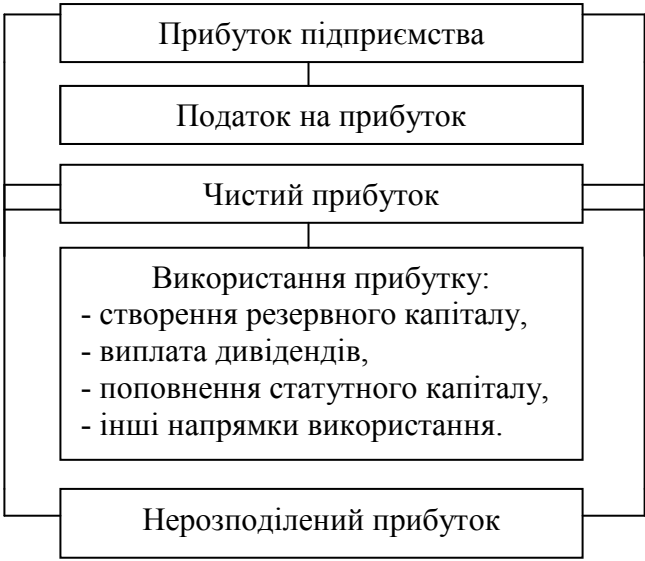
Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. *По-перше*, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. *По-друге*, прибуток є джерелом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

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

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

Другий етап — це розподіл і використання чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат [47].

Механізм розподілу та використання прибутку зображено на рис. 5.1.



5.1. Структурно-логічна схема розподілу і використання прибутку.

Чистий прибуток, одержаний після сплати податків, залишається в розпорядженні підприємства, яке відповідно до установчих документів визначає напрями його використання.

Головні принципи розподілу чистого прибутку закріплені статутом підприємства. Фактично розподіл здійснюється відповідно до поточної та стратегічної політики, що визначається підприємством. Одна частина прибутку використовується на виплату дивідендів, а друга — на створення та поповнення резервного фонду підприємства, розширення та оновлення виробництва, фінансові інвестиції, придбання нерухомості, соціальні програми.

Зокрема, сума прибутку спрямовується:

- на виплату дивідендів;
- поповнення статутного капіталу;
- створення резервного капіталу.

Нерозподілений прибуток — це частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби.

Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану й неасигновану частини:

- асигнована частина має певне цільове призначення (наприклад, для фінансування розвитку підприємства, проведення цільових програм);
- неасигнована частина не має конкретного призначення.

Резервний капітал створюється з метою усунення можливих тимчасових фінансових ускладнень і забезпечення нормальної роботи підприємства. Величина резервного капіталу визначається засновницькими документами як максимальний відсоток від розміру статутного капіталу.

Кошти резервного капіталу використовуються на додаткові витрати виробничого і соціального розвитку підприємства, на поповнення його оборотних коштів, покриття збитків, на виплату гарантованих дивідендів за привілейованими акціями (у випадку недостатності прибутку) та інші заходи, передбачені засновницькими документами.

Дивіденди — це частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) підприємства, як правило, відповідно до їх часток у статутному (пайовому) капіталі підприємства.

За рахунок нерозподіленого прибутку також можуть виплачуватися дивіденди, оголошені у звітному періоді. У тому разі, коли чистий прибуток відповідного року є недостатнім, виплата дивідендів може провадитися за рахунок резервного капіталу. Отже, для нарахування дивідендів, крім чистого прибутку поточного року, можуть бути використані нерозподілений прибуток та резервний капітал.

5.4. Показники рентабельності

Прибуток характеризує загальний фінансовий результат діяльності підприємства. Однак на основі показника прибутку не можна комплексно оцінити ефективність виконання господарських операцій. Для цього суму прибутку необхідно порівняти із сумою витрат, пов'язаних з його отриманням, тобто розрахувати показники рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність виробництва окремих видів продукції. Рівень рентабельності розраховують як відношення величини прибутку, отриманого за певний період (місяць, квартал, рік), до поточних витрат або авансованої вартості (капіталу). Рентабельність вимірюють у відсотках.

Різноманітність видів прибутку, способів групування і оцінки поточних витрат та авансованої вартості зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності, які використовують для прийняття певних управлінських рішень.

Залежно від ступеня узагальнення вихідних даних розраховують рентабельність реалізації окремих видів продукції, товарів, робіт чи послуг, рентабельність діяльності підприємства загалом і рентабельність галузей економіки.

Рентабельність реалізації продукції, товарів, робіт чи послуг (P_n) розраховують за окремими їх видами і на загальний обсяг реалізації за певний період часу. Рентабельність продукції обчислюють діленням:

а) прибутку від реалізації продукції (P_p) на собівартість реалізованої продукції (C_p):

$$P_{n1} = (P_p / C_p) \times 100;$$

б) прибутку від реалізації продукції (P_p) на обсяг реалізованої продукції за ціною виробника (O_p):

$$P_{n2} = (P_p / O_p) \times 100;$$

в) прибутку від реалізації продукції (P_p) на собівартість реалізованої продукції (C_p) мінус матеріальні витрати (B_m):

$$P_{n3} = [P_p / (C_p - B_m)] \times 100.$$

Рентабельність діяльності підприємства загалом обчислюють як відношення загальної суми прибутку підприємства до поточних витрат (собівартості реалізованої продукції чи обсягу реалізації за цінами виробника) або авансованої вартості (вартості авансованого основного та оборотного капіталів). Рентабельність діяльності підприємства можна обчислити діленням:

а) прибутку від операційної діяльності (P_o) на собівартість реалізованої продукції (C_p):

$$P\partial 1 = (Po / Cp) \times 100;$$

б) прибутку від операційної діяльності (Po) на обсяг реалізованої продукції за ціною виробника (Op):

$$P\partial 2 = (Po / Op) \times 100;$$

в) прибутку ($Pз$) на суму основного (Koc) та оборотного (Kob) капіталів підприємства:

$$P\partial 3 = [Pз / (Koc + Kob)] \times 100.$$

Для розрахунку рентабельності галузей економіки береться загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, що входять у відповідну галузь економіки. На рівень рентабельності галузі впливатиме наявність у ній низькорентабельних і збиткових підприємств.

Контрольні питання:

1. Розкрийте сутність та функції прибутку, його значення в діяльності підприємства.
2. Розкрийте механізм утворення валового прибутку, чистого прибутку.
3. Які є методи розрахунку прибутку підприємства від реалізації продукції?
4. Охарактеризуйте механізм розподілу та використання прибутку підприємства.
5. Розкрийте сутність рентабельності, які фактори на неї впливають?

Тестові завдання

1. Валовий прибуток – це:

- а) виручка, що отримана від реалізації продукції;
- б) грошовий вираз вартості товарів;
- в) різниця між виручкою від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції;
- г) чистий дохід підприємства;
- д) затрати на виробництво реалізованої продукції.

2. Укажіть фактори, які впливають на обсяг виручки від реалізації продукції:

- а) прибуток;
- б) ціна і обсяг виробництва продукції;
- в) собівартість;
- г) ціна реалізації продукції;
- д) ціна і обсяг реалізованої продукції.

3. Які показники належать до факторів зростання прибутку підприємства?

- а) кількість наданих підприємству кредитів;
- б) зростання обсягів виробництва і реалізації продукції та зниження її собівартості;
- в) чисельність виробничого персоналу;
- г) підвищення собівартості продукції;
- д) всі відповіді вірні.

4. Рентабельність продукції визначається:

- а) відношенням загального прибутку до обсягу реалізованої продукції;
- б) відношенням прибутку від реалізації продукції до собівартості реалізованої продукції;
- в) відношенням загального прибутку до середньої вартості майна підприємства;
- г) відношенням загального прибутку до середньої вартості основних засобів і матеріальних оборотних коштів;
- д) відношенням загальної суми прибутку до собівартості продукції.

5. За методом прямого розрахунку прибуток розраховується:

- а) за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються;
- б) за виробничими витратами за попередній період;
- в) за порівнянною продукцією;
- г) за непорівнянною продукцією;
- д) всі відповіді вірні.

Практичні завдання

Практичне завдання № 1

Витрати на 1 грн. продукції, що реалізується в звітному періоді – 82 коп. Планується зниження витрат на 1 грн. продукції, що буде реалізована на 4 коп. Обсяг реалізації продукції в періоді, що планується, в оптових цінах – 1400 тис. грн. Обчисліть прибуток від реалізації продукції в плановому періоді.

Розв'язання:

Прибуток від реалізації продукції в плановому періоді визначається за допомогою методу розрахунку прибутку на підставі показника витрат на одну гривню продукції. Метод передбачає використання даних про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

Виходячи з вищевикладеного:

1. Визначаємо витрати, що плануються на 1 грн. реалізованої продукції:
 $82 - 4 = 78$ коп.
2. Визначаємо прибуток на 1 грн. продукції, що її буде реалізовано в плановому періоді:

$$100 - 78 = 22 \text{ коп.}$$

3. Визначаємо прибуток від реалізації продукції в плановому періоді:

$$1400 \times 0,22 = 308 \text{ тис. грн.}$$

Практичне завдання № 2

В звітному році собівартість товарної продукції становила 450,2 тис. грн., що визначило витрати на 1 грн. товарної продукції в розмірі 0,85 грн. В наступному році витрати на 1 грн. товарної продукції встановлені в розмірі 0,80 грн. Обсяг виробництва передбачається збільшити в наступному році на 5%. Визначити собівартість товарної продукції планового року.

Практичне завдання № 3

Розрахувати прибуток на основі показника витрат на 1 грн. продукції за такими даними: обсяг реалізації продукції в оптових цінах у базовому періоді 320 тис. грн., повна собівартість продукції 260 тис. грн. Планується зниження витрат на 1 грн. продукції, що буде реалізована на 0,04 грн. Обсяг реалізації продукції в плановому періоді в оптових цінах 365 тис. грн.

Практичне завдання № 4

Визначити рентабельність продукції, виходячи з таких даних:

1. Кількість виготовленої продукції в звітному періоді – 24 тис. штук.
2. Ціна одного виробу – 720 грн.
3. Собівартість одного виробу – 640 грн.

Основні формули, необхідні для вирішення практичних завдань:

1. Прибуток від реалізації продукції ($\Pi_{\text{реал}}$):

$$\Pi_{\text{реал}} = B_{\text{реал}} - C_{\text{Реал}} ,$$

де $B_{\text{реал}}$ – виручка від реалізації продукції;

$C_{\text{реал}}$ - повна собівартість реалізованої продукції.

2. Виручка від реалізації продукції (B):

$$B = P \times \Pi ,$$

де P – кількість реалізованих виробів;

Π – ціна реалізації кожного виробу.

3. Рентабельність продукції (P_n):

$$P_n = \frac{\Pi_{реал}}{C_{реал}} \times 100\% ,$$

де $C_{реал}$ - повна собівартість реалізованої продукції, грн.

4. Рентабельність окремих видів продукції (P_i):

$$P_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \times 100\% ,$$

де $Ц_i$ - ціна і-го виробу, грн.;

C_i - повна собівартість і-го виробу, грн.

5. Рентабельність виробництва загальна ($P_{в.заг}$):

$$P_{в.заг} = \frac{\Pi_{заг}}{S_{сер} + S_{юз}} \times 100\% ,$$

де $\Pi_{заг}$ - загальний прибуток;

$S_{сер}$ - середньорічна вартість основних засобів;

$S_{юз}$ - середньорічна вартість нормованих оборотних засобів.

6. Рентабельність виробництва розрахункова ($P_{в.розр}$):

$$P_{в.розр} = \frac{\Pi_{чист}}{S_{сер} + S_{юз}}$$

де $\Pi_{чист}$ - чистий прибуток;

7. Витрати на 1 грн. товарної продукції ($B_{1грн.тп}$):

$$B_{1грн.тп} = \frac{C_{тп}}{Q_{тп}}$$

де $C_{тп}$ - собівартість всієї товарної продукції підприємства, грн.;

$Q_{тп}$ - обсяг товарної продукції підприємства, грн.

8. Собівартість товарної продукції в плановому році ($C_{вих.пл}$):

$$C_{вих.пл} = B_{1грн.тп.б} \times Q_{тп.пл} ,$$

де $B_{1грн.тп.б}$ - витрати на 1 грн. товарної продукції в базовому році;

$Q_{тп.пл}$ - обсяг товарної продукції підприємства в плановому році.

ТЕМА 6

Кредитування підприємств

- 6.1. Основи кредитування підприємств.
- 6.2. Банківське кредитування підприємств.
- 6.3. Умови та порядок отримання банківського кредиту.
- 6.4. Види небанківського кредитування підприємств.

6.1. Основи кредитування підприємств

У процесі функціонування підприємства можуть виникнути ситуації, коли його власних фінансових ресурсів не вистачає для фінансового забезпечення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, що зумовлює потребу залучення зовнішніх фінансових ресурсів. Основною формою залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел є кредитування.

Кредит - це форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення і обумовлює виникнення кредитних відносин між кредитором і позичальником [47].

Основними чинниками, які зумовлюють виникнення кредитних відносин є:

- а) загальноекономічні чинники (товарне виробництво, товарообмін, комерційний розрахунок у діяльності підприємств);
- б) специфічні чинники (сезонний характер виробництва, різниця між обсягами нагромадження коштів та їх витрачанням на підприємствах, різниця між наявними та необхідними обіговими коштами).

Суб'єктами кредитних відносин можуть бути будь-які самостійні підприємства. Кредитні відносини характеризуються тим, що їх суб'єктами є дві сторони: одна з них у рамках конкретної кредитної угоди називається кредитором, інша - позичальником. Грошові чи товарно-матеріальні цінності, витрати або виконана робота та надані послуги, щодо яких укладається кредитний договір, є об'єктами кредиту.

Підприємства залучають кредитні ресурси для того, щоб поповнити обігові кошти, необхідні для фінансування своєї поточної діяльності (збільшення виробничих запасів, обсягів незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів), а також для реалізації інвестиційних проектів. Визначаючи обсяги кредитування, зіставляють потребу підприємства у фінансових ресурсах (як загалом, так і за окремими напрямками його діяльності) із сумою наявних фінансових ресурсів підприємства.

Кредити, які можуть отримувати підприємства, класифікуються за такими ознаками: за кредиторами; за формами та видами; за метою використання; за терміном надання; за забезпеченням; за порядком надання.

Кредиторами підприємств можуть бути:

- банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути (банківський, лізинговий кредити);
- підприємства (комерційний кредит);
- держава (державний кредит, який надається через уповноважені банки);
- міжнародні фінансово-кредитні установи (відкриття кредитних ліній через уповноважені банки).

Форми кредитування – товарна і грошова.

За видами:

Банківський кредит - це економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах строковості, платності, повернення, матеріального забезпечення, цільової спрямованості. Банківський кредит надається суб'єктам господарювання всіх форм власності на умовах, передбачених кредитним договором.

Комерційний кредит - це економічні, кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами.

Державний кредит - це економічні, кредитні відносини між державою та суб'єктами господарювання.

Лізинговий кредит - це відносини між суб'єктами господарювання, які виникають у разі орендування майна (майновий кредит або лізинг-кредит).

Банківський та державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі, лізинговий та комерційний - у товарній.

За метою використання розрізняють кредити, що спрямовані на фінансування оборотних коштів та основних засобів.

За терміном надання розрізняють короткострокові (до одного року), середньострокові (від 1 до 3 років), довгострокові кредити (понад 3 роки).

Залежно від забезпечення кредити поділяють на 2 групи:

забезпечені - гарантуються певними видами активів: нерухомістю; цінними паперами; товарно-матеріальними цінностями; дебіторською заборгованістю. В Україні як забезпечення кредиту використовують в основному товарно-матеріальні цінності та нерухомість.

бланкові - отримують тільки фінансово стійкі підприємства на короткий термін (1-10 днів). У вітчизняній практиці використання бланкових кредитів обмежено.

За порядком надання виділяють кредити:

- *прямі*, за яких кредитування підприємства здійснює один кредитор;
- *консорціумні*, за яких кредитування підприємства (або групи підприємств) здійснює група кредиторів на чолі з головним банком (банківським консорціумом);
- *позики участі*, за яких банки передають (уступають) частину позики іншим кредиторам (навіть без відома підприємства-позичальника).

6.2. Банківське кредитування підприємств

Банківський кредит – це основна форма кредиту, за якої банк надає клієнтові у тимчасове використання частину власного або залученого капіталу на умовах повернення зі сплатою банківського процента [45].

Банківський кредит класифікують за такими ознаками:

- за *цільовим призначенням*: кредит для поповнення основного капіталу підприємства; кредит для поповнення оборотного капіталу підприємства; кредит для викупу майна при приватизації. Забороняється надання банківських кредитів для покриття збитків, для збільшення статутного капіталу, за наявності в підприємства простроченої заборгованості, підприємствам-банкрутам;

- за *процентною ставкою*: кредити з плаваючою процентною ставкою; кредити з фіксованою процентною ставкою;

- за *валютою*: кредит у національній валюті; кредит в іноземній валюті;

- за *забезпеченням*: забезпечені (гарантовані нерухомістю, цінними паперами, товарно-матеріальними цінностями, нематеріальними активами, поручительством); бланкові – незабезпечені кредити, які надають тільки фінансово стійким підприємствам на короткий термін (від одного до десяти днів);

- за *терміном погашення*: короткостроковий (до одного року); середньостроковий (від одного до трьох років); довгостроковий (понад три роки);

- за *методом стягнення банківського процента*: процент сплачують під час надання кредиту; процент сплачують рівними частинами впродовж терміну кредиту; процент сплачують у момент повернення кредиту;

- за *видами обслуговування*: кредит (позика) на строк; кредитна лінія; контокорентний кредит (овердрафт); кредит під облік векселів; кредитно-гарантійні послуги (акцептний кредит, авальний кредит); послуги кредитного характеру (факторинг).

Строковий кредит - це кредит, який надається повністю відразу після укладення кредитної угоди. Погашається він або періодичними внесками, або одноразовим платежем у кінці терміну.

Кредитна лінія - це оформлена договором згода банку надати кредит протягом певного періоду часу (як правило одного року) в розмірах, які не перевищують заздалегідь обумовленої суми. Відкрита кредитна лінія дає змогу оплатити за рахунок кредиту будь-які розрахункові документи, передбачені у кредитній угоді, що укладається між підприємством та банком. Протягом строку дії кредитної лінії підприємство може будь-коли одержати позику без додаткових переговорів з банком та інших формальностей. Проте за банком зберігається право відмовити підприємству у позиції в межах затвердженого ліміту, якщо банк виявить погіршення фінансового стану позичальника. Через це кредитну лінію відкривають підприємствам зі стійким фінансовим

становищем та доброю репутацією. На прохання підприємства ліміт кредитування можна переглядати.

Контокорентний кредит (овердрафт) – це вид банківського кредиту в національній або іноземній валюті, що надається надійному клієнтові понад залишок його коштів на поточному рахунку в банку.

Для підприємства в комерційному банку може бути відкритий спеціальний рахунок - контокорент (італ. conto corrente - поточний рахунок) - єдиний рахунок, на якому враховуються всі операції підприємства. На контокорентному рахунку відображаються, з одного боку, погашення кредиту банку та інші платежі з доручення підприємства, з іншого - кошти, які надходять на користь підприємства (виручка від реалізації продукції, наданий кредит та інші надходження). Контокорент - це поєднання позичкового рахунка з поточним, і він може мати дебетове та кредитове сальдо.

Сума і термін контокорентного кредиту визначаються господарськими потребами підприємства, але в межах ліміту, визначеного кредитним договором. З оформленням контокорентного кредиту обороти на поточному рахунку клієнта сальдують, а в разі появи на рахунку від'ємного (дебетового) сальдо, що має назву *овердрафт*, клієнтові оформляють позику.

Контокорентний кредит надають на підставі попередньо укладеного на певний термін договору за контокорентом (як бланковий, так і під забезпечення). Відсотки за користування контокорентним рахунком є найвищими в банківській практиці, однак їх нараховують лише за фактичні дні користування кредитом.

Кредит під облік векселів (обліковий кредит) - це короткостроковий кредит (терміном до 90 днів), який банківська установа надає пред'явнику векселів, обліковуючи (скуповуючи) їх до настання терміну оплати зобов'язань за ними і сплачуючи пред'явнику номінальну вартість векселів за мінусом дисконту.

Дисконт – це сума знижки (відсотка), яку утримують банки при здійсненні операцій з урахуванням (обліку) векселів. Величина дисконту (С) прямо пропорційна числу днів, що залишаються від дня врахування (обліку) векселів до терміну оплати за ними (Т), номіналові векселя (К) та розмірові банківської процентної ставки (П). Суму дисконту векселів обчислюють за формулою:

$$C=(K \times T \times П) / (365 \times 100)$$

де С - сума дисконту;

К - номінальна сума векселя;

Т - строк (у днях) від дня обліку до дня платежу;

П - ставка, за якою обліковується вексель.

Для отримання облікового кредиту підприємство подає в банк заяву на дисконтування векселів, на підставі якої укладають договір між банком і

підприємством – власником векселя, та робить іменний індосамент векселя на користь банку.

Основними перевагами такої форми кредитування є підвищення ліквідності підприємства, прискорення оборотності його обігових коштів, відсутність потреби в додаткових гарантіях для отримання кредиту у зв'язку з існуванням солідарної відповідальності за векселем.

Акцептний кредит – це один із видів короткострокових кредитів банків, пов'язаний із вексельним обігом. На відміну від облікового кредиту, що надається векселедержателю (одержувачеві коштів за векселем), акцептний кредит надається векседавець (платникові за векселем) і є гарантійною послугою. Кредитну угоду оформляють з використанням переказного векселя, в якому одержувач коштів указує платника, який повинен акцептувати вексель, тобто дати згоду здійснити платіж. Підприємство - векседавець (платник) виставляє вексель на банк, тобто банк стає трасатом. Банк акцептує вексель за умови, що до настання строку платежу за векселем підприємство внесе в банк суму, необхідну для його погашення. Для підприємств акцептний кредит є дешевим, оскільки за нього слід сплачувати лише комісійні (за акцепт векселя).

Авальний кредит – це кредит, призначений для сплати банком за зобов'язаннями клієнта в тому разі, коли сам клієнт не зможе цього зробити у формі поручительства або гарантії. Авальний кредит здійснюється у формі авалю векселя. Банківська гарантія має компенсувати ризик господарської діяльності ділових партнерів клієнта.

За авальний кредит банк одержує комісійні, розмір яких залежить від виду вимог, що впливають з гарантії, а також терміну дії гарантії. Крім того, за наданий кредит стягується відсоток за діючими ставками.

Принципова різниця між авальним та акцептним кредитами полягає у характері відповідальності банку. За надання авального кредиту банк несе тільки (додаткову) відповідальність, тобто вимога може бути звернена на нього тільки за невиконання її підприємством. За акцептного кредиту банк несе солідарну відповідальність і вимогу, на вибір кредитора, може бути звернено як на підприємство, так і на банк.

До банківських послуг кредитного характеру належить факторинг.

Факторинг – придбання банком (чи фактор-фірмою) права вимагати виплату за фінансовими зобов'язаннями, скупленими в різних осіб. Здебільшого банк купує дебіторські рахунки на поставлені товари чи надані послуги. В основу факторингової операції покладено принцип придбання банком рахунків-фактур підприємства-постачальника за відвантажену продукцію, тобто передавання банкові постачальником права вимагати платежі з покупця продукції.

Суть факторингу зводиться до наступного. Банк купує в підприємства-постачальника право на стягнення дебіторської заборгованості покупця продукції (робіт, послуг) і перераховує постачальникові (продавцеві) 70-90% суми коштів за відвантажену продукцію в момент подання всіх необхідних документів. Після отримання платежу від покупця банк перераховує продавцю

залишок коштів (30-10%) за мінусом відсотків за факторинговий кредит та комісійної винагороди.

6.3. Умови та порядок отримання банківського кредиту

Підприємства отримують кредити на умовах строковості, повернення, цільового використання, забезпечення, платності.

Принцип строковості означає, що кредит має бути погашений у визначений строк.

Принцип повернення – пов'язаний із принципом строковості. Кредит має бути погашений у строк, визначений кредитною угодою. Розрізняють: строкові, пролонговані і прострочені кредити.

Строкові кредити підприємства повертають своєчасно у визначений термін.

Пролонговані кредити з'являються в підприємства за тимчасового браку коштів з причин, що не залежать від результатів його діяльності, і за згоди банку відстрочити термін погашення.

Прострочені кредити виникають тоді, коли в підприємства немає коштів для їх погашення.

Принцип цільового використання - кредит надається підприємству на конкретно визначені цілі, передбачені кредитним договором.

Принцип забезпечення кредиту означає наявність у підприємства юридично оформлених документів, що гарантують своєчасне повернення кредиту: заставне зобов'язання; договір-гарантія; договір-порука.

Принцип платності означає, що підприємство має внести в банк певну плату за користування кредитом.

Комерційні банки застосовують різні відсоткові ставки залежно від виду та об'єкта кредиту, строку кредитування, фінансового стану позичальника, ступеня кредитного ризику.

Виникнення кредитних відносин між підприємствами й банками можливе за таких умов.

1. Учасники кредитної угоди мають бути суб'єктами господарської діяльності (підприємства, підприємці без створення юридичної особи).

2. Позичальник або має бути власником майна, або володіти правом на користування та розпорядження ним.

3. Необхідна наявність економічних і юридичних гарантій повернення кредиту після певного строку.

4. Кредитор має бути так само заінтересований у видачі кредиту, як підприємство – в його отриманні, тобто повинні збігатися економічні інтереси суб'єктів господарювання.

Процедура отримання кредиту підприємством складається з таких етапів:

1) попередні переговори;

2) подання в банк заявки та інших документів на отримання кредиту (клопотання, копія установчих документів; бізнес-план проекту або техніко-економічне обґрунтування; баланси та звіти про фінансові результати підприємства за визначений період; перелік та розрахунок вартості майна, що передається в заставу; копії контрактів на продаж виробленої в результаті реалізації кредитного проекту продукції; розшифровка дебіторської і кредиторської заборгованості);

3) оцінка банком кредитоспроможності позичальника та ефективності комерційної угоди;

4) згода банку на надання кредиту і підписання кредитного договору та договору застави між підприємством і банком;

5) надання кредиту та контроль банку за виконанням підприємством умов кредитування.

Перед укладанням кредитного договору банк здійснює **оцінку кредитоспроможності підприємства**, тобто наявності передумов для отримання підприємством кредиту і спроможності повернути його в повному обсязі та в установлений термін.

Кредитоспроможність підприємства оцінюють за трьома групами показників:

- за значенням фінансових коефіцієнтів (коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, оборотності активів, прибутковості);

- за показниками руху грошових коштів від основної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;

- за показниками оцінки ділового середовища підприємства (форма власності, вид діяльності, ринки збуту, ділові партнери, виробничі потужності, керівництво та організація).

На підставі проведеного аналізу системи основних показників діяльності комерційним банком визначається клас надійності підприємства позичальника.

Основним документом, який регулює кредитні відносини між підприємством і банком, є **кредитний договір**.

Неодмінною умовою укладення банком кредитного договору є надання підприємством застави. Перевага віддається заставі рухомого й нерухомого майна. Угода про заставу укладається між підприємством-заставадавцем і банком-заставодержателем у письмовій формі і передбачає деталізацію заставних вимог: розмір, строки виконання зобов'язань з повернення кредиту і сплати відсотків за ним, склад (опис) та вартість заставленого майна, вид застави (заставлене майно залишається в заставодавця або передається у володіння заставодержателю), місцезнаходження предмета застави, зобов'язання зі страхування заставленого майна. Документи, що свідчать про забезпечення, підприємство подає в банк до отримання кредиту.

Кредитний договір – це юридичний документ, що визначає взаємні зобов'язання і відповідальність між банком і клієнтом з приводу одержання останнім банківського кредиту. Зміст кредитного договору визначається

підприємством і банком самостійно. Кредитний договір повинен включати такі основні складові:

- преамбулу, в якій зазначають найменування сторін та їх організаційно-правову форму;
- предмет договору (уточнюється мета кредиту, його сума, строк надання позики, величина річних відсотків; вказується номер і дата договору);
- умови забезпечення кредиту (договір застави, договір поруки (гарантія), договір-поручительство або інші документи; зазначається, що кредит, наданий банком, забезпечується всім належним позичальникові майном і коштами);
- порядок надання і погашення кредиту (розкривається конкретний механізм видачі і погашення позики із зазначенням термінів розрахунків);
- зобов'язання банку і позичальника (банк зобов'язується відкрити позичальникові певний (вказується номер) позичковий рахунок для видачі кредиту; позичальник зобов'язується використати кредит на зазначені в договорі цілі та забезпечити повернення одержаного кредиту і сплату нарахованих відсотків зі свого поточного рахунку в установлені строки відповідно до строкових зобов'язань);
- права банку і позичальника (банк має право в разі недотримання позичальником умов договору розірвати його і достроково стягнути кредит зі сплатою штрафу, вказується розмір штрафу у відсотках до суми позики; позичальник має право достроково розірвати договір, повністю повернувши одержаний кредит, включаючи відсотки за його користування, попередньо повідомивши про це банк);
- санкції в разі невиконання умов договору (порядок розгляду спірних питань, які вирішуються згідно з чинним законодавством; особливі умови, наприклад, порядок внесення змін у договір; зміни в договорі оформляються додатковою угодою сторін; строк дії договору, що встановлюється з дня надання кредиту і до повного погашення позики та відсотків за нею; юридичні адреси та реквізити сторін; підписи сторін).

Протягом усього періоду дії кредитного договору банк підтримує ділові контакти з позичальником, здійснює контроль за виконанням умов кредитування (забезпечення своєчасності та повноти повернення кредиту і процентів).

6.4. Види небанківського кредитування підприємств

Основними видами небанківського кредитування підприємств є комерційне, лізингове кредитування, кредитування за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів.

Комерційний кредит – це короткостроковий кредит, що надається продавцем (виробником) продукції покупцеві у формі відстрочки оплати за продані товари, виконані роботи чи надані послуги. Звичайно його оформляють переказним векселем. Основна мета комерційного кредиту - прискорення процесу реалізації товарів та одержання прибутку.

Відсоток за комерційним кредитом входить у ціну товару та суму векселя і, як правило, є меншим, ніж за кредит банківський. Погашення кредиту може здійснюватися:

- оплатою векселя;
- передаванням векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі;
- переоформленням комерційного кредиту на банківський.

Комерційний кредит надають у товарній формі.

На практиці застосовують **три види комерційного кредиту**:

- *кредит із фіксованим терміном* погашення;
- *кредит із погашенням після фактичної реалізації позичальником одержаних товарів*;
- *кредитування за відкритим рахунком*, коли постачання наступної партії товарів на умовах комерційного кредиту здійснюється до моменту погашення попередньої заборгованості.

Комерційний кредит має свої переваги і недоліки. *До переваг належать*: оперативність надання коштів у товарній формі; технічна нескладність оформлення угоди; надання підприємству ширших можливостей маневрування оборотними коштами; сприяння розвитку кредитного ринку.

Недоліками комерційного кредиту є: обмежені можливості в часі та розмірах; наявність помітного ризику для кредитора; можливість небажаного впливу банків, що дисконтують векселі.

Лізинговий кредит - це кредит, який надається в товарній формі лізингодавцем (кредитором) лізингоодержувачу (позичальнику) [47].

Лізинг – це форма довгострокової оренди, яка передбачає передавання права користування майном іншому суб'єкту підприємницької діяльності на платній основі і на визначений угодою строк.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке майно, що його можна віднести до основних засобів, яке не заборонене до вільного продажу на ринку і щодо якого немає обмежень на передачу в лізинг (оренду).

До об'єктів лізингу належать: машини та обладнання; транспортні засоби; виробничі будівлі та споруди; інші основні засоби.

Не можуть бути об'єктами лізингу: об'єкти оренди державного майна, крім окремого, індивідуально визначеного майна державних підприємств; земельні ділянки та інші природні об'єкти.

У лізингових операціях звичайно беруть участь три сторони: лізингодавець, лізингоодержувач і постачальник.

Лізингодавець - суб'єкт підприємницької діяльності, у тому числі банківська (небанківська) фінансова установа, яка передає в користування об'єкти лізингу згідно з договором (лізингові компанії; комерційні банки; філії, підрозділи підприємств-виробників обладнання; державні й місцеві органи (комітети з управління майном; відділи постачання).

Лізингоодержувач - суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує в користування об'єкти лізингу за договором (юридичні особи, зайняті

виробництвом тієї чи іншої продукції; фізичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю).

Постачальник лізингового майна - суб'єкт підприємницької діяльності, який виготовляє машини, обладнання або передає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

До категорії продавців майна належать: виробники машин та обладнання; оптово-збутові організації; торгові фірми; власники майна та інші учасники угоди.

Крім основних учасників, у лізинговому бізнесі беруть участь посередники, тобто особи, що репрезентують економічні інтереси як продавців, так і покупців об'єктів лізингу (страхові компанії; брокерсько-дилерські фірми; сервісні центри з обслуговування машин та устаткування; інші посередники).

Підприємство, що прагне отримати основні засоби на умовах кредиту-оренди, має пройти *лізинговий процес*, який складається з таких етапів:

- підготовка та обґрунтування лізингового проекту;
- юридичне оформлення лізингової угоди;
- виплата лізингових платежів;
- повернення об'єкта лізингу або викуп його за залишковою вартістю.

Підприємство подає до лізингової компанії чи банку: заяву, економічне обґрунтування лізингової угоди (бізнес-план), нотаріально засвідчені копії установчих документів, бухгалтерський баланс за останній рік або квартал та інші документи на вимогу лізингодавця. Лізингодавець здійснює оцінку платоспроможності підприємства (лізингоодержувача) за схемою, що її прийнято для аналізу банком кредитоспроможності своїх клієнтів. У зв'язку з тим, що лізингова операція має довгостроковий характер, лізингодавця цікавить, насамперед, не поточний, а перспективний фінансовий стан підприємства-лізингоодержувача. Після позитивного висновку щодо платоспроможності лізингоодержувача й ефективності лізингового проекту лізингодавець направляє постачальнику замовлення-наряд на придбання об'єкта лізингу. Між підприємством-постачальником та лізинговою компанією укладається договір купівлі-продажу основних засобів, які передаються в лізинг підприємству-лізингоодержувачу. Ці операції оформлюються такими документами:

1. Акт приймання-передачі об'єкта лізингу в експлуатацію.
2. Лізинговий договір між лізингодавцем та лізингоодержувачем.
3. Договір на технічне обслуговування майна, що передається в лізинг, коли обслуговування здійснюватиме лізингодавець.

Майно передається в лізинг тільки після укладання лізингоодержувачем договору страхування об'єкта лізингу на користь лізингодавця.

Лізингоодержувач зобов'язаний підтримувати в належному стані лізингове майно, а також здійснювати виплати відповідних лізингових платежів.

До складу лізингових платежів включають:

- суму відшкодування вартості об'єкта лізингу, що амортизується, на строк, за який вноситься лізинговий платіж;

- суму, що сплачується лізингодавцю як відсоток для придбання майна згідно з договором лізингу;
- платіж-винагорода лізингодавцю за отримане в лізинг майно;
- відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Підприємство-лізингоодержувач припиняє сплачувати лізингові платежі після закінчення терміну чинності лізингової угоди. Лізингоодержувач при цьому має право:

- повернути обладнання лізингодавцю;
- поновити або укласти нову лізингову угоду;
- придбати обладнання за залишковою вартістю.

Спосіб подальшого використання лізингового майна залежить від напрямків інвестиційної стратегії підприємства.

Підприємства мають можливість отримувати довгострокові кредити під державні гарантії через кредитні лінії Світового банку і Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), що надаються банками-агентами.

Контрольні питання:

1. Чим зумовлено необхідність кредитування підприємств?
2. Охарактеризуйте основні етапи оформлення кредитної угоди. Які обов'язкові умови необхідно врахувати при отриманні кредиту?
3. Розкрийте сутність і характерні особливості банківського, комерційного й лізингового кредитування.
4. Назвіть особливості кредитування під облік векселів.
5. Які види комерційного кредиту може використати підприємство? Дайте їх порівняльну характеристику.

Тестові завдання

1. На які цілі забороняється видача кредитів:

- а) на покриття поточних витрат підприємств;
- б) на покриття збитків від господарської діяльності;
- в) на придбання об'єктів приватизації;
- г) на реконструкцію виробництва;
- д) всі відповіді вірні.

2. Комерційний кредит — економічні відносини, які виникають між:

- а) підприємствами;
- б) комерційними банками;
- в) комерційними банками й підприємствами;
- г) державою та комерційними банками;
- д) всі відповіді вірні.

3. Який основний документ по наданню кредиту підприємству:

- а) кредитний договір;
- б) зобов'язання;
- в) угода;
- г) договір;
- д) гарантія;

4. Період користування кредитом визначає:

- а) комерційний банк;
- б) підприємство;
- в) Національний банк;
- г) державні організації;
- д) комерційний банк разом з підприємством.

5. Визначте основне завдання оцінки кредитоспроможності підприємства:

- а) визначення строку кредитування та відсотків за кредит;
- б) оптимізація джерел формування позикових коштів;
- в) оцінити кредитне забезпечення, надане підприємством;
- г) оцінити ймовірність погашення підприємством кредиту;
- д) визначити сильні та слабкі сторони підприємства - об'єкта дослідження.

Практичні завдання

Практичне завдання № 1

Підприємство звернулось у банк з проханням викупити рахунки-фактури (дебіторську заборгованість) на суму 30000 грн. Плата за кредит – 35% річних. Середній термін обертання коштів у розрахунках з покупцем – 20 днів. Комісійна винагорода за факторингове обслуговування – 5%. Обчисліть плату за факторинг.

Розв'язання:

1. Плата за факторинг складається із плати за кредит та комісійної винагороди, тобто:

$$(30000 \times 0,35 \times 20) : 365 = 575,3 \text{ грн.}$$

$$30000 \times 0,05 = 1500 \text{ грн.}$$

2. Плата за факторинг складе:

$$575,3 + 1500 = 2075,3 \text{ грн.}$$

Практичне завдання № 2

Номінальна вартість векселя 30000 грн. Банк викупує в підприємства вексель за 90 днів до його погашення за ставкою 10% річних. Розрахувати суму дисконту.

Практичне завдання № 3.

Визначити, чи буде надано позику підприємству “Пілот”, і до якого класу буде віднесено позичальника, якщо:

1) підприємство “Пілот” планує залучення короткострокового кредиту на три місяці під 25% річних для придбання сировини на суму 50 тис. грн.;

2) кредитний інспектор отримав від підприємства пакет документів, необхідних для прийняття рішення про кредитування.

Дані для аналізу наведено в таблиці 6.1:

Таблиця 6.1.

Вихідні дані для оцінки кредитоспроможності підприємства

№ п/п	Показники	Попередній період, тис. грн.	Звітний період, тис. грн.
1	Виробничі запаси	40	50
2	Готова продукція	88	128
3	Незавершене виробництво	80	60
4	Грошові кошти на поточному рахунку	98	108
5	Ринкові цінні папери	56	75
6	Короткострокові кредити банку	62	72
7	Заборгованість постачальникам	47	58
8	Заборгованість із заробітної плати	85	60
9	Заборгованість перед бюджетом	13	15
10	Дебіторська заборгованість	120	79
11	Інші оборотні активи	33	30
12	Залишкова вартість основних засобів	540	520
13	Статутний капітал	400	400
14	Резервний капітал	163	165
15	Чистий прибуток	25	50
16	Чистий дохід від реалізації	294	294
17	Обсяг чистих надходжень на рахунок	350	390

Кредитний інспектор також врахував, що в минулому підприємство вже користувалось кредитними коштами банку і вчасно повернуло позику. Під заставу підприємством запропоновано власне нерухоме майно.

Практичне завдання № 4.

Лізингодавець передає обладнання підприємству-лізингоотримувачу терміном на 5 років на умовах фінансового лізингу. Вартість обладнання становить 200000 грн. Для фінансування угоди лізингодавець залучає банківський кредит на 5 років у сумі 200000 грн. під 35% річних із щорічним погашенням відсотків та основної суми боргу. Річна норма амортизації – 25%, розмір щорічної маржі лізингодавця – 3%, щорічного страхового платежу – 2%. Періодичність виплати лізингових платежів – щорічна. Складіть графік лізингових платежів.

Основні формули, необхідні для вирішення практичних завдань:

1. Швидкість обороту короткострокових банківських кредитів:

$$O_{\text{кр}} = \frac{KP \times D}{P_{\text{кр}}}$$

де: $O_{\text{кр}}$ – оборотність короткострокового кредиту, в днях;

KP – середній залишок заборгованості за банківськими позичками (включаючи прострочені) у звітному періоді, тис. грн.;

D – тривалість звітного періоду, днів;

$P_{\text{кр}}$ – повернення короткострокової заборгованості за позиками у звітному періоді, тис.грн.

2. Сума дисконту (C):

$$C = \frac{K \times T \times P}{365 \times 100},$$

де: K - номінальна сума векселя;

T - строк (у днях) від дня обліку до дня платежу;

P - ставка, за якою обліковується вексель.

3. Сума відсотків за кредит (I):

$$I = K \times L \times T,$$

де: K – сума кредиту;

L – річна відсоткова ставка;

T – період надання кредиту.

ТЕМА 7

Інвестиційна політика підприємства щодо формування фінансового потенціалу

- 7.1. Сутність та види інвестицій підприємства.
- 7.2. Довгострокові фінансові інвестиції.
- 7.3. Поточні фінансові інвестиції.
- 7.4. Критерії оцінки інвестиційних проектів.

7.1. Сутність та види інвестицій підприємства

Одним з найважливіших завдань фінансових служб на підприємстві є визначення найефективніших напрямів вкладення залученого капіталу. Інформація про здійснені підприємством вкладення міститься в активі балансу. Загалом *інвестиції* - це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [37]. Приймаючи рішення щодо вкладання коштів у той чи інший об'єкт інвестицій, потенційні інвестори повинні визначитися з такими основними питаннями:

- 1) цілі інвестування;
- 2) сума коштів, яку вони можуть інвестувати;
- 3) строки, на які кошти можуть бути заморожені в інвестиційні вкладення;
- 4) собівартість окремого об'єкта інвестицій;
- 5) сума доходів (процентів, дивідендів), на яку вони можуть розраховувати, вклавши кошти в об'єкт інвестицій;
- 6) можливі вигоди та доходи від альтернативного використання капіталу;
- 7) ризики, пов'язані з інвестуванням;
- 8) ліквідність фінансових інвестицій, тобто швидкість і спроможність їх трансформації у грошові кошти.

Інвестиції здебільшого класифікуються за такими ознаками: об'єктами вкладення (фінансові та реальні); строками інвестування (корткострокові, довгострокові); характером участі в інвестиційному процесі (прямі, непрямі).

Види інвестицій у розрізі об'єктів вкладень характеризує рис. 7.1.

Діяльність фінансиста зосереджена переважно на управлінні фінансовими інвестиціями. Під **фінансовими інвестиціями** розуміються активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (процентів, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора.

Фінансові вкладення можуть бути довго- і короткострокові. Розрізняють також вкладення у корпоративні права інших підприємств і вкладення в боргові фінансові інструменти тощо.

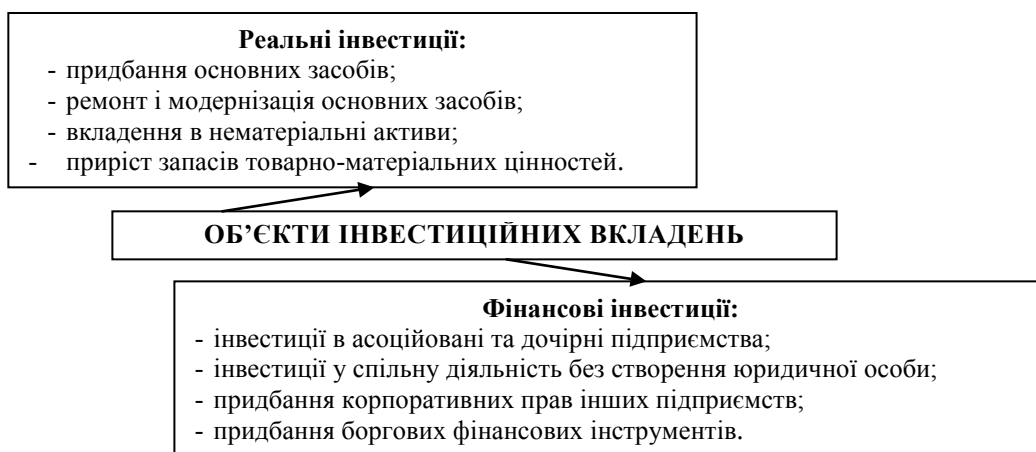


Рис. 7.1. Класифікація інвестицій за об'єктами вкладень [37].

До основних цілей здійснення фінансових інвестицій підприємств належать:

- одержання прибутку (як правило, довгострокові фінансові інвестиції);
- поглинання чи здобуття контролю над підприємством-конкурентом, у т. ч. з метою його ліквідації;
- створення інтегрованих корпоративних структур (концернів, холдингів) і поліпшення фінансово-господарських зв'язків з постачальниками сировини (матеріалів, комплектуючих тощо) та споживачами готової продукції;
- збереження ліквідних резервів (як правило, поточні фінансові інвестиції).

7.2. Довгострокові фінансові інвестиції

Під *довгостроковими фінансовими інвестиціями* розуміються фінансові інвестиції на період понад один рік, а також усі інші інвестиції, котрі не можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент [37].

Отже, довгостроковими інвестиціями можуть бути також і вкладення, які спочатку планувалося здійснювати на термін менше одного року у разі, якщо, виходячи із ситуації на ринку, підприємство визнає за неможливе їх реалізацію протягом короткого періоду. Ідеться про низьколіквідні або неліквідні активи.

У довгострокові фінансові інвестиції можуть здійснюватися вкладення підприємства з метою одержання прибутку, здобуття контролю над іншими підприємствами, одержання доступу на певний сегмент ринку, створення інтегрованих корпоративних структур, диверсифікації діяльності тощо. Зазначимо, що через інструментарій довгострокових фінансових інвестицій можна опосередковано здійснювати реальні інвестиції. Так, можна придбати контрольний пакет корпоративних прав підприємства, яке володіє відповідними необоротними активами, чи заснувати дочірнє підприємство, наділивши його статутним капіталом, за рахунок якого будуть здійснені реальні інвестиції.

Об'єктами довгострокового фінансового інвестування можуть бути:

- цінні папери, які засвідчують право власності (акції);

- цінні папери, що засвідчують відносини позички (облігації, ощадні та інвестиційні сертифікати, векселі);
- облігації державних та місцевих позик;
- вкладення в статутний капітал інших підприємств, створених на території країни та за кордоном.

Довгострокові фінансові інвестиції в балансі підприємства-інвестора відображаються за такими позиціями: довгострокові фінансові інвестиції, котрі обліковуються за методом участі в капіталі, інші фінансові інвестиції.

До складу довгострокових фінансових інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі, належать:

- інвестиції в асоційовані підприємства - підприємства, в яких інвестору належить блокувальний (понад 25%) пакет акцій (голосів) і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора;
- вкладення у дочірні підприємства - підприємства, що перебувають під контролем материнського (холдингового) підприємства (контроль - вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства з метою одержання вигод від його діяльності);
- вкладення в спільну діяльність - господарська діяльність зі створенням юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними.

До інших довгострокових фінансових інвестицій належать усі інші фінансові вкладення, які можуть бути об'єктами інвестування: облігації, вкладення в корпоративні права підприємств, які не належать до вище перелічених, тощо.

Порядок прийняття рішень щодо здійснення довгострокових фінансових інвестицій залежить від мети та об'єкта вкладень. Якщо головною метою інвестицій є отримання прибутку, то відповідні рішення приймаються після аналізу інвестиційної привабливості об'єкта, оцінки доцільності вкладень з погляду їх ризиковості та прибутковості, аналізу альтернативних можливостей використання капіталу. При цьому застосовують широкий набір інструментів і методів оцінки окремих інвестицій та інвестиційного портфеля в цілому. У разі здійснення довгострокових фінансових вкладень під впливом інших цільових установок, слід провести аналіз витрат і вигід відповідних операцій та оцінити їх відповідність загальній стратегії розвитку підприємства.

Інвестиційні рішення можуть прийматися лише за наявності відповідних фінансових джерел. У противному разі інвестор може стати неплатоспроможним з усіма наслідками, які з цього випливають. Довгострокові інвестиційні вкладення доцільно здійснювати за рахунок власного капіталу, довгострокових позичок чи коштів, які вивільняються в результаті дезінвестицій.

7.3. Поточні фінансові інвестиції

Під *поточними фінансовими інвестиціями* розуміються фінансові інвестиції на термін, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, котрі є еквівалентами грошових коштів) [37].

У балансі поточні фінансові інвестиції відображаються в складі оборотних активів підприємства за статтею «Поточні фінансові інвестиції». До цього виду інвестицій належать вкладення підприємством тимчасово вільних коштів у банківські депозити, короткострокові цінні папери та інші дохідні фінансові інструменти з метою формування ліквідних резервів та одержання доходів. Поточне фінансове інвестування може здійснюватися також у рамках політики рефінансування дебіторської заборгованості.

Поточними фінансовими інвестиціями, крім того, вважаються векселі, якщо вони використовуються як цінний папір. Зокрема, за позицією «поточні фінансові інвестиції» можуть бути відображені векселі, що придбаваються нижче за номінальну вартість з метою зарахування кредиторської заборгованості в сумі номіналу векселя. Окрім цього, поточними можуть бути й інвестиції в асоційовані, дочірні підприємства та спільну діяльність зі створенням юридичної особи, якщо вони придбані та утримуються виключно для продажу протягом 12 місяців з дати придбання, або відповідні асоційовані чи дочірні підприємства ведуть діяльність в умовах, які обмежують їх здатність передавати кошти інвестору протягом періоду, що перевищує 12 місяців.

Оскільки поточні фінансові інвестиції розглядаються здебільшого як ліквідні резерви, для підприємства принципове значення має їх загальна ринкова вартість, тобто обсяг грошових коштів, які можна отримати в результаті реалізації портфеля поточних фінансових інвестицій. Основою прийняття рішень про поточні фінансові інвестиції є інформація, наведена в оперативному фінансовому плані (бюджеті ліквідності). Якщо з плану випливає, що в окремих періодах у підприємства очікується тимчасовий надлишок грошових коштів, то слід прийняти рішення стосовно їх раціонального використання, зокрема вкладення в легколіквідні прибуткові інвестиції.

7.4. Критерії оцінки інвестиційних проектів

Одним з важливих видів діяльності підприємства є інвестування. Сучасні умови ведення бізнесу вимагають швидкого реагування як на зовнішні, так і на внутрішні чинники. Особливе значення в процесі досягнення головної мети підприємства — збільшення його вартості у довгостроковому періоді та збільшення прибутку в короткостроковому — займає прийняття управлінських рішень щодо певного інвестиційного проекту.

Класифікація критеріїв оцінки інвестиційних проектів зображена на рис. 7.2.



Рис. 7.2. Класифікація критеріїв оцінки інвестиційних проектів [15].

До найчастіше застосовуваних в практичній діяльності підприємств і організацій критеріїв оцінки інвестиційних проектів належать *окупність* та *рентабельність*.

Окупність інвестицій — це термін, протягом якого будуть повернуті капітальні вкладення у вигляді прибутку.

Якщо щорічний прибуток приблизно однаковий, то окупність витрат можна розрахувати за формулою:

$$O = K / C,$$

де K — капіталовкладення;

C — середньорічний дохід.

Якщо ж доходи надходять нерівномірно, то окупність можна знайти, послідовно додаючи доходи кожного періоду до тих пір, поки отримане значення не зрівняється з початковою сумою капіталовкладень.

Іншим традиційним критерієм оцінки інвестиційних проектів є **рентабельність капіталовкладень**, який визначають відношенням прибутку, що очікується від реалізації проекту, до суми капіталовкладень. Даний прибуток виникає як відносна економія витрат. Відповідно до даного критерію більш вигідними вважаються ті інвестиції, у яких рентабельність не є нижчою наперед визначеного мінімального рівня. З двох проектів вибирають проект з найвищою рентабельністю.

Отже, традиційні критерії оцінки інвестиційних проектів належать до статичних методів. Статичні методи оперують середніми значеннями величин, тобто при цьому не враховуються часові відмінності у виникненні витрат і результатів періоду, що розглядається. На відміну від цих методів (критеріїв) існують динамічні, які передбачають проведення розрахунків для всього терміну реалізації інвестиційного проекту, або, як їх ще називають, критерії з дисконтуванням грошових потоків.

Найважливішими критеріями дисконтування грошових потоків є [15]:

- чиста приведена вартість (чистий приведений дохід);
- внутрішня норма рентабельності (внутрішня ставка дохідності);
- термін приведеної окупності (період окупності дисконтований);
- індекс прибутковості (індекс дохідності);
- ануїтет.

Чиста приведена вартість (NPV) — це сума приведених вартостей усіх грошових доходів і витрат. Чисту приведену вартість, або чистий приведений дохід інвестиційного проекту можна визначити як максимальну суму, що може заплатити фірма за можливість інвестувати кошти в даний проект без погіршення свого фінансового становища. Даний показник розраховується як алгебраїчна сума теперішніх вартостей всіх елементів чистого грошового потоку від інвестицій, який складається як із інвестиційних витрат, так і зі зворотного грошового потоку від експлуатації проекту, а саме:

$$NPV = \frac{\sum C_t}{(1 + r)^t}$$

де C — чистий грошовий потік від інвестицій у t -му періоді життєвого циклу інвестицій;

t — індекс періоду (кількість періодів життєвого циклу інвестицій).

Якщо період експлуатації інвестицій не визначається в проектних даних, то в розрахунках її приймають тривалістю 5 років;

r — ставка відсотка за один період або ставка дисконтування, що виражена десятковим дробом.

Згідно з цим методом, суми надходжень і виплат протягом терміну використання об'єкта інвестицій зводяться до початкового моменту часу, тобто дисконтуються. У кожному періоді розглядається різниця між надходженнями і виплатами, яку називають ще як оберненим припливом коштів. Якщо сума коштів, яка зведена до початкового моменту, за вирахуванням суми інвестованого капіталу більша або дорівнює нулю, то така інвестиція вважається ефективною.

Внутрішня норма рентабельності або внутрішня ставка дохідності (IRR) - це ставка дисконтування, при якій чиста приведена вартість інвестицій дорівнює нулю. Ця ставка залежить від розповсюдженої на ринку капіталів відсоткової ставки. Таку дисконтну ставку знаходять методом проб та помилок.

Під внутрішньою ставкою доходу інвестиції розуміють значення коефіцієнта дисконтування r , при якому чиста приведена вартість (NPV) проекту дорівнює нулю. Якщо позначити $I = P_0$, то IRR знаходять з рівняння:

$$\sum_{i=0}^n \frac{P_i}{(1+IRR)^i} = 0,$$

де P — початкова вартість;

IRR — внутрішня норма рентабельності.

Отже, *IRR* визначають як дисконтну ставку, яка прирівнює теперішню вартість очікуваних грошових прибутків проекту до теперішньої вартості грошових витрат проекту. Тому підприємство може приймати будь-які інвестиційні рішення, *IRR* яких не нижчий, ніж поточне значення показника ціни капіталу.

Термін приведеної окупності або період окупності інвестицій дисконтований (PP) показує, в який момент часу чиста приведена вартість інвестицій дорівнюватиме нулю.

Різниця між тривалістю життєвого циклу інвестицій і терміном приведеної окупності — це період, коли проект приносить економічну вигоду, а крім того, це непряма оцінка «запасу міцності» інвестиційного проекту: чим більша ця різниця, тим менший ризик. Недолік даного критерію полягає в тому, що, як і проста окупність, він не показує, яку економічну вигоду принесе інвестиційний проект після настання моменту окупності.

Індекс прибутковості, або індекс рентабельності (PI) — це відношення приведеної вартості всіх грошових доходів по інвестиційному проекту до приведеної вартості інвестованого капіталу:

$$PI = PV / K,$$

де *K* — капіталовкладення.

Якщо: $PI > 1$ — проект потрібно прийняти; $PI < 1$ — проект потрібно відхилити.

Індекс рентабельності — це відносний показник, який характеризує рівень доходів на одиницю витрат, тобто показує ефективність вкладень: чим більше значення цього показника, тим вища віддача кожної гривні, інвестованої в проект.

Ануїтет — це послідовність однакових регулярно повторюваних грошових потоків. На практиці часто зустрічаються інвестиційні проекти, грошові потоки від яких надходять рівномірно.

Для розрахунку приведеної вартості послідовності з n грошових потоків однакової величини використовується така формула:

$$B(n, r) = [1 - (1 + r)^{-n}] / r,$$

де B — приведена вартість ануїтету в одну грошову одиницю;

n — кількість періодів, коли виникають грошові потоки.

На практиці часто зустрічаються інвестиційні проекти, грошові потоки від яких надходять нерівномірно, однак для оцінки таких проектів у багатьох випадках бажано визначити, якому уявлюваному ануїтету еквівалентний даний інвестиційний проект. Знаючи ануїтет величиною в одну грошову одиницю, це можна зробити за допомогою наступної формули:

$$C = PV / B(n, r),$$

де C — ануїтет;

PV — приведена вартість грошових потоків оцінюваного проекту.

Згідно з методом ануїтету, інвестиція вважається ефективною, якщо її ануїтет більший або дорівнює нулю.

Розрахунок ануїтету буває корисний при порівнянні проектів з нерівномірними грошовими потоками, оскільки дозволяє привести всі грошові потоки до масштабу одного року.

Контрольні питання:

1. Розкрийте сутність інвестицій підприємства.
2. За якими ознаками класифікують інвестиції?
3. Що виступає об'єктом довгострокових фінансових інвестицій?
4. Назвіть відмінності поточних фінансових інвестицій від довгострокових.
5. Назвіть основні цілі здійснення фінансових інвестицій підприємств.
6. Як класифікуються критерії оцінки інвестиційних проектів?

Тестові завдання

1. До об'єктів фінансових інвестиційних вкладень відносять:

- а) придбання корпоративних прав інших підприємств та боргових фінансових інструментів;
- б) вкладення в нематеріальні активи;
- в) модернізація основних засобів;
- г) приріст запасів товарно-матеріальних цінностей;
- д) придбання основних засобів.

2. За методом участі в капіталі доцільно оцінювати такі види інвестицій:

- а) інвестиції, що поступово амортизуються інвестором;
- б) фінансові інвестиції в асоційовані та дочірні підприємства;
- в) фінансові інвестиції, утримувані підприємством до їх погашення;
- г) інвестиції, вартість яких достовірно визначити досить легко;
- д) всі відповіді вірні.

3. До основних цілей здійснення довгострокових фінансових інвестицій підприємств належать:

- а) одержання прибутку;
- б) створення концернів;
- в) ліквідація конкурента;
- г) диверсифікація діяльності;
- д) всі відповіді вірні.

4. До традиційних критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів належать:

- а) рентабельність капіталовкладень та період окупності;
- б) чистий приведений дохід;
- в) внутрішня ставка доходності;
- г) індекс прибутковості;
- д) ануїтет.

5. До критеріїв оцінки інвестиційних проектів з дисконтуванням грошових потоків відносять:

- а) чисту приведену вартість;
- б) ануїтет;
- в) внутрішню норму рентабельності;
- г) індекс прибутковості;
- д) всі відповіді вірні.

ТЕМА 8

Оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства

- 8.1. Поняття фінансового стану підприємства, мета і завдання його оцінки.
- 8.2. Методи оцінки фінансового стану підприємства.
- 8.3. Показники оцінки фінансового стану підприємства.

8.1. Поняття фінансового стану підприємства, мета і завдання його оцінки

Для оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства застосовують методики фінансово-економічного аналізу, центральне місце в яких належить аналізу фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою моделей, методів і показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [47].

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Аналіз фінансового стану - це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства, який складається з двох взаємозв'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу.

Існують кілька видів фінансового аналізу.

В залежності від організації проведення фінансового аналізу розрізняють: зовнішній і внутрішній фінансовий аналіз. Внутрішній аналіз проводять фахівці самого підприємства. Зовнішній аналіз здійснюють аналітики, котрі є сторонніми щодо підприємства особами і не мають доступу

до його внутрішньої інформаційної бази. Через це такий аналіз є більш формалізованим і загальним.

Особливостями зовнішнього фінансового аналізу є:

- значна кількість суб'єктів аналізу - користувачів інформації про діяльність підприємства;
- різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу;
- наявність типових методик аналізу, стандартів обліку і звітності;
- орієнтація аналізу на публічну, зовнішню звітність підприємства;
- максимальна доступність результатів аналізу для користувачів інформації.

Основний зміст зовнішнього фінансового аналізу в основному складається з аналізу:

- показників прибутку;
- показників рентабельності;
- фінансового стану, ринкової стійкості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства;
- ефективності використання позичкового капіталу;
- економічної діагностики фінансового стану підприємства і рейтингової оцінки емітентів.

Основним змістом внутрішнього аналізу фінансового стану підприємства є аналіз:

- майна (капіталу) підприємства та впливу його використання на фінансовий стан підприємства;
- фінансової стійкості та стабільності підприємства;
- ділової активності підприємства;
- динаміки прибутку та рентабельності підприємства і факторів, що на них впливають;
- кредитоспроможності підприємства;
- ефективності використання власних та залучених фінансових ресурсів;
- ліквідності та платоспроможності підприємства;
- самоокупності підприємства.

За обсягом дослідження виділяють повний та тематичний фінансовий аналіз підприємства. Повний фінансовий аналіз проводять з метою комплексного вивчення всіх аспектів фінансової діяльності підприємства. Тематичний фінансовий аналіз обмежується вивченням окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Предметом такого аналізу може бути ефективність використання активів підприємства чи фінансових ресурсів з окремих джерел, рівень фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, оптимальність фінансової структури капіталу.

Залежно від об'єкта аналізу можна виділити такі його види:

- аналіз фінансової діяльності підприємства в цілому. У процесі такого аналізу об'єктом вивчення є фінансова діяльність підприємства як такого без виокремлювання різних його структурних одиниць та підрозділів;

- аналіз фінансової діяльності окремих структурних одиниць та підрозділів. Цей аналіз базується здебільшого на результатах внутрішнього аналізу підприємства;

- аналіз окремих фінансових операцій. Предметом такого аналізу можуть бути окремі операції, пов'язані з коротко- або довгостроковими фінансовими вкладеннями, з фінансуванням окремих реальних проектів.

З огляду на терміни та цілі проведення виокремлюють: попередній, поточний (оперативний) та прогнозний фінансовий аналіз.

Попередній фінансовий аналіз пов'язаний з вивченням умов фінансової діяльності в цілому чи здійсненням окремих фінансових операцій. Наприклад, оцінка власної платоспроможності за потреби отримання банківського кредиту.

Поточний (чи оперативний) фінансовий аналіз проводиться в процесі поточної фінансової діяльності з метою оперативного впливу на результати фінансової діяльності (місяць, квартал).

Прогнозний (чи перспективний) фінансовий аналіз здійснюється підприємством за прогнозними або очікуваними даними, які порівнюють з даними відповідного звітного періоду. Він дає змогу глибше й повніше проаналізувати перспективний фінансовий стан і результати фінансової діяльності підприємства, ніж попередній (ретроспективний) та поточний, оскільки базується на звітних матеріалах, а також уможливорює прогнозування діяльності підприємства в майбутньому.

8.2. Методи оцінки фінансового стану підприємства

Практика аналізу фінансового стану підприємства створила певні прийоми й методи його здійснення.

Виділяють шість основних прийомів аналізу:

1) *горизонтальний (часовий) аналіз* - порівняння кожної позиції звітності з відповідним показником за попередній період;

2) *вертикальний (структурний) аналіз* - визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

3) *трендовий аналіз* - порівнювання кожної позиції звітності з відповідними показниками за кілька попередніх періодів та визначення тренду – основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);

4) *аналіз відносних показників (коефіцієнтів)* - розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

5) *порівняльний аналіз* - внутрішньогосподарський аналіз різних показників звітності самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також

міжгосподарський аналіз показників даної фірми проти показників конкурентів або середньогалузевих та середніх показників;

б) *факторний аналіз* - визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження.

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх формування та використання. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства - об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів - можуть застосовуватися різні методи аналізу.

Методи фінансового аналізу - це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства [45].

Виділяють неформалізовані та формалізовані методи аналізу.

Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. До неформалізованих належать такі методи: експертних оцінок і сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняльні, побудови системи показників, побудови системи аналітичних таблиць.

Ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика.

До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, у підґрунтя яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності, тобто методи: ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, балансовий, виокремлювання ізольованого впливу факторів, відсоткових чисел, диференційний, логарифмічний, інтегральний, простих і складних відсотків, дисконтування.

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи оброблення рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу.

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Існують *три основні типи моделей*, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: описові, предикативні та нормативні.

Описові моделі є головними для оцінки фінансового стану підприємства. До них належать: побудова системи звітних балансів; подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах; вертикальний та горизонтальний аналіз звітності; система аналітичних коефіцієнтів; аналітичні

записки до звітності. Дескриптивні моделі ґрунтуються на використанні інформації з бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі - це моделі передбачувального, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширені з них: розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні та регресивні моделі).

Нормативні моделі - це моделі, які уможлиблюють порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі. Їх суть полягає у встановленні нормативів на кожен статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та в розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів.

8.3. Показники оцінки фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства аналізують за такими групами показників:

- показники ліквідності та платоспроможності;
- показники фінансової стійкості підприємства;
- показники ділової активності;
- показники рентабельності.

1. Показники оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства.

Ліквідність підприємства – це здатність підприємства швидко продати активи й оплатити свої зобов'язання. Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів і короткострокової заборгованості. Основна ознака ліквідності – формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами. Аналіз ліквідності доповнюється аналізом платоспроможності.

Платоспроможність підприємства – це здатність підприємства вчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання.

Основними ознаками платоспроможності є: наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку; відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Оцінюючи ліквідність та платоспроможність, обчислюють такі показники:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття):

$$K_{п.л.} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Для нормального функціонування підприємства цей показник має бути більшим за одиницю. Зростання його - позитивна тенденція.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$K_{ш.л.} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, чи достатньо грошових коштів, ліквідних цінних паперів та дебіторської заборгованості для погашення поточних зобов'язань за платежами за умови своєчасного проведення розрахунків із дебіторами. Нормативне значення – 0,7-1.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності):

$$K_{а.л.} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину короткострокових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Рекомендована нижня межа цього показника – 0,2.

2. Показники оцінки фінансової стійкості підприємства.

Фінансово стійким вважається таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Оцінку фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати поетапно, на підставі комплексу таких показників.

1. Коефіцієнт автономії (незалежності):

$$K_a = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}}$$

Коефіцієнт автономії характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних коштів, його незалежність від позикових джерел. Нормативне значення $K_a > 0,5$. Чим вищий цей коефіцієнт, то більш фінансово стійким і незалежним від кредиторів є підприємство.

2. Коефіцієнт фінансової залежності:

$$Кф.з. = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}}$$

Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до коефіцієнта незалежності. Сума обох коефіцієнтів дорівнює 1. Зростання цього показника у динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, а отже, втрату фінансової незалежності. Коли його значення наближається до 1, це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство.

3. *Коефіцієнт фінансової стабільності:*

$$Кф.с. = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Залучений капітал}}$$

Перевищення власних коштів над позиковими свідчить про те, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і є відносно незалежним від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення: $Кф.с. > 1$.

4. *Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів:*

$$Кд.з.п.к. = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}$$

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів характеризує структуру капіталу. Зростання цього показника - негативна тенденція, яка означає, що підприємство починає все сильніше залежати від зовнішніх інвесторів.

3. Показники оцінки ділової активності підприємства.

Показники ділової активності дають змогу оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує кошти. До цієї групи належать показники оборотності, які мають велике значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість обороту коштів, тобто швидкість перетворення їх у грошову форму, безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

1. *Коефіцієнт оборотності активів:*

$$Ко.а. = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середні активи}}$$

Коефіцієнт оборотності активів (трансформації капіталу, ресурсовіддачі) характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних у нього

ресурсів незалежно від джерела їх залучення та відображає, скільки разів за рік здійснюється повний цикл виробництва й обороту, або скільки одиниць реалізованої продукції припадає на кожну одиницю активів.

2. *Коефіцієнт оборотності оборотних активів:*

$$K_o = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середні залишки оборотних активів}}$$

Коефіцієнт оборотності оборотних активів відображає кількість оборотів обігових коштів за період або скільки виручки припадає на одиницю обігових коштів.

3. *Тривалість обороту оборотних активів (днів):*

$$T_{o.a.} = \frac{360}{K_o}$$

Тривалість обороту характеризується кількістю днів, протягом яких активи проходять усі стадії одного кругообігу.

4. *Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:*

$$K_{o.d.z.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки, тобто скільки разів ця заборгованість утворюється та погашається протягом року. Чим більша кількість оборотів, тим краще.

5. *Тривалість обороту дебіторської заборгованості (днів):*

$$T_{o.d.z.} = \frac{360}{K_{o.d.z.}}$$

Тривалість обороту дебіторської заборгованості в днях (період інкасації), показує час, протягом якого дебіторська заборгованість перетвориться в грошові кошти.

6. *Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:*

$$K_{o.k.z.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}}$$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості відображає, скільки підприємству треба буде оборотів для сплати виставлених йому рахунків.

Поділивши тривалість звітної періоду на коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, отримаємо середню кількість днів, протягом яких підприємство оплачує рахунки кредиторів. Порівнювання термінів погашення дебіторської і кредиторської заборгованості дає змогу зробити висновки про платоспроможність підприємства. Перевищення терміну погашення кредиторської заборгованості над дебіторською свідчить про погіршення платоспроможності підприємства.

4. Показники оцінки рентабельності підприємства.

Рентабельність – рівень прибутковості, який вимірюється у відсотках. Підприємство вважається рентабельним, якщо доходи від реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва і, крім того, забезпечують прибуток, достатній для нормального його функціонування.

До основних показників рентабельності відносяться:

1. Рентабельність активів:

$$R_a = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина активів підприємства}} \times 100$$

Рентабельність активів відображає, скільки прибутку за рік отримано на кожну одиницю коштів, укладених у підприємство, незалежно від джерела їх залучення. Показник є одним з найважливіших індикаторів конкурентоспроможності підприємства. Під час аналізу його порівнюють із середньогалузевим.

2. Рентабельність продукції:

$$R_{\pi} = \frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} \times 100$$

Показує співвідношення отриманого прибутку від реалізації та витрат на виробництво продукції, виробництво і реалізація якої є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходів.

3. Рентабельність продажу:

$$R_{\text{прод.}} = \frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Виручка від реалізації продукції}} \times 100$$

Відображає скільки валового прибутку міститься в кожній грошовій одиниці реалізованої продукції.

4. Рентабельність власного капіталу:

$$R_{в.к.} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}} \times 100$$

Відображає скільки припадає чистого прибутку на одиницю власного капіталу, тобто дає змогу визначити ефективність використання капіталу.

Контрольні питання:

1. Визначте сутність поняття «фінансовий стан» підприємства.
2. Охарактеризуйте методи оцінки фінансового стану підприємства.
3. Дайте визначення фінансової стійкості підприємства.
4. Перерахуйте показники оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства?
5. Охарактеризуйте показники оцінки ділової активності підприємства.
6. Які види рентабельності Ви знаєте?

Тестові завдання

1. Фінансовий стан підприємства характеризується:

- а) системою моделей, методів і показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів;
- б) системою показників, що відображають наявність фінансових ресурсів;
- в) системою показників, що відображають наявність і формування фінансових ресурсів;
- г) системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів;
- д) сукупністю виробничо-господарських факторів.

2. Що характеризує рівень фінансової стійкості підприємства?

- а) співвідношення між позиковими і власними коштами;
- б) рівень отриманого прибутку;
- в) відношення прибутку до собівартості продукції;
- г) відношення прибутку до середньорічної вартості основних засобів і нормованих оборотних коштів;
- д) рентабельність акції.

3. Основною ознакою ліквідності є:

- а) відповідність дебіторської заборгованості кредиторській;
- б) перевищення власного капіталу над залученим;
- в) перевищення оборотних активів над необоротними;
- г) перевищення оборотних активів над короткостроковими пасивами;
- д) перевищення оборотних активів над позиковими коштами.

4. В залежності від організації проведення фінансового аналізу виділяють:

- а) зовнішній і внутрішній фінансовий аналіз;
- б) повний і тематичний фінансовий аналіз;
- в) попередній фінансовий аналіз;
- г) поточний фінансовий аналіз;
- д) прогнозний фінансовий аналіз.

5. До якої групи показників належить коефіцієнт оборотності активів?

- а) фінансової стійкості;
- б) ліквідності;
- в) майнового стану;
- г) ділової активності підприємства;
- д) рентабельності.

Практичні завдання

Практичне завдання № 1

Визначити величину власного оборотного капіталу, коефіцієнт поточної та швидкої ліквідності за такими даними:

1. Необоротні активи – 1900 тис. грн.;
2. Оборотні активи: дебіторська заборгованість – 350 тис. грн., запаси – 150 тис. грн., грошові кошти – 300 тис. грн.;
3. Поточні зобов'язання: кредиторська заборгованість – 215 тис. грн., короткострокові кредити банків – 410 тис. грн.

Розв'язання:

1. Визначаємо величину власного оборотного капіталу:

$$\text{ВОК} = \text{ОА} - \text{ПЗ},$$

де ОА – оборотні активи; ПЗ – поточні зобов'язання.

Величина власних оборотних коштів характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття поточних активів підприємства. Зростання цього показника в динаміці - позитивна тенденція.

$$\text{Звідси } \text{ВОК} = (350 + 150 + 300) - (215 + 410) = 175 \text{ тис. грн.}$$

2. Визначаємо коефіцієнт поточної ліквідності:

$$K_{\text{п.л.}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Для нормального функціонування підприємства цей показник має бути більшим за одиницю.

$$\text{Звідси } K_{\text{п.л.}} = (350 + 150 + 300) : (215 + 410) = 1,28$$

Коефіцієнт поточної ліквідності на підприємстві перевищує одиницю і склав 1,28, тобто ліквідаційна вартість оборотних активів була на 28% вища платіжних зобов'язань.

3. Визначаємо коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$K_{ш.л.} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, чи достатньо грошових коштів, ліквідних цінних паперів та дебіторської заборгованості для погашення поточних зобов'язань за платежами за умови своєчасного проведення розрахунків із дебіторами. Нормативне значення – 0,7-1.

Звідси $K_{ш.л.} = (800 - 150) : (215 + 410) = 1,04$

Коефіцієнт швидкої ліквідності свідчить про задовільний стан платоспроможності підприємства.

Практичне завдання № 2

Визначити суму позикових коштів та як зміниться коефіцієнт автономії за рік, виходячи з таких даних: власні оборотні кошти за рік зросли з 4500 тис. грн. до 45800 тис. грн. Загальна сума коштів збільшилась з 4600 тис. грн. до 46700 тис. грн.

Практичне завдання № 3

На підставі вихідної інформації (табл. 8.1, 8.2.) оцінити фінансовий стан підприємства.

Таблиця 8.1.

Витяг з балансу підприємства, тис. грн.

Показники	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
<i>АКТИВИ</i>		
Необоротні активи	420,1	426,8
Оборотні активи, всього:	380,4	390,5
у тому числі запаси	310,6	340,4
дебіторська заборгованість	49,7	28,9
грошові кошти та їх еквіваленти	20,1	21,2
Усього активів	800,5	817,3
<i>ПАСИВИ</i>		
Власний капітал	320,0	320,0
Довгострокові зобов'язання	100,0	100,0
Поточні зобов'язання, всього:	380,5	397,3
у тому числі короткострокові кредити банків	40,0	30,0

поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	280,5	292,3
поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	60,0	75,0
Усього пасивів	800,5	817,3

Таблиця 8.2.
Фінансові результати підприємства, тис. грн.

Показники	Попередній період	Звітний період
Виручка від реалізації продукції	2311,3	2264,9
Собівартість реалізованої продукції	1801,3	1746,9
Чистий прибуток	112,6	118,1

Практичне завдання № 4.

Визначити коефіцієнти автономії та фінансової стійкості підприємства на підставі таких даних (табл. 8.3.):

Таблиця 8.3.

Вихідні дані для аналізу

Показник	На початок звітного періоду, тис. грн.	На кінець звітного періоду , тис. грн.
Власні кошти	34480	34620
Загальна сума джерел	34840	34962
Позикові кошти	10	5
Кредиторська заборгованість	350	337

Основні формули, необхідні для вирішення практичних завдань:

Показники ліквідності (платоспроможності):

1. Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття):

$$K_{п.л.} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Для нормального функціонування підприємства цей показник має бути більшим за одиницю. Зростання його - позитивна тенденція.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$K_{ш.л.} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, чи достатньо грошових коштів, ліквідних цінних паперів та дебіторської заборгованості для погашення поточних зобов'язань за платежами за умови своєчасного проведення розрахунків із дебіторами. Нормативне значення – 0,7-1.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності):

$$K_{а.л.} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) показує, яку частину короткострокових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Рекомендована нижня межа цього показника – 0,2.

Показники фінансової стійкості:

1. Коефіцієнт автономії (незалежності):

$$K_a = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}}$$

Коефіцієнт автономії характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних коштів, його незалежність від позикових джерел. Нормативне значення $K_a > 0,5$.

2. Коефіцієнт фінансової залежності:

$$K_{ф.з.} = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}}$$

Зростання коефіцієнта фінансової залежності у динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, а отже, втрату фінансової незалежності. Коли його значення наближається до 1, це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство.

3. Коефіцієнт фінансової стабільності:

$$K_{ф.с.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Залучений капітал}}$$

Перевищення власних коштів над позиковими свідчить про те, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і є відносно незалежним від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення: $K_{ф.с.} > 1$.

4. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів:

$$K_{д.з.п.к.} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}$$

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів характеризує структуру капіталу. Зростання цього показника - негативна тенденція, яка означає, що підприємство починає все сильніше залежати від зовнішніх інвесторів.

Показники ділової активності:

1. Коефіцієнт оборотності активів (обороті):

$$K_{о.а.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середні активи}}$$

Коефіцієнт оборотності активів відображає скільки одиниць реалізованої продукції припадає на кожну одиницю активів.

2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів (обороті):

$$K_o = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середні залишки оборотних активів}}$$

Коефіцієнт оборотності оборотних активів відображає кількість оборотів оборотних активів за період або скільки виручки припадає на одиницю оборотних активів.

3. Тривалість обороту оборотних активів (днів):

$$T_{o.a.} = \frac{360}{K_o}$$

Тривалість обороту характеризується кількістю днів, протягом яких активи проходять усі стадії одного кругообороту.

4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороти):

$$K_{o.d.z.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки, тобто скільки разів ця заборгованість утворюється та погашається протягом року. Чим більша кількість оборотів, тим краще.

5. Період погашення дебіторської заборгованості (днів):

$$T_{o.d.z.} = \frac{360}{K_{o.d.z.}}$$

Тривалість обороту дебіторської заборгованості в днях (період інкасації), показує час, протягом якого дебіторська заборгованість перетвориться в грошові кошти.

6. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (обороти):

$$K_{o.k.z.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}}$$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості відображає, скільки підприємству треба буде оборотів для сплати виставлених йому рахунків.

7. Період погашення кредиторської заборгованості (днів):

$$T_{\text{пог.кред.}} = \frac{360}{K_{o.k.z.}}$$

Період погашення кредиторської заборгованості показує середній період сплати підприємством кредиторської заборгованості.

Показники рентабельності:

1. Рентабельність активів:

$$R_a = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина активів підприємства}} \times 100\%$$

Рентабельність активів відображає, скільки прибутку за рік отримано на кожну одиницю коштів, укладених у підприємство, незалежно від джерела їх залучення.

2. Рентабельність продукції:

$$R_p = \frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} \times 100\%$$

Показує співвідношення отриманого прибутку від реалізації та витрат на виробництво продукції, виробництво і реалізація якої є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходів.

3. Рентабельність продажу:

$$R_{\text{прод.}} = \frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Виручка від реалізації продукції}} \times 100\%$$

Відображає скільки валового прибутку міститься в кожній грошовій одиниці реалізованої продукції.

4. Рентабельність власного капіталу:

$$R_{\text{в.к.}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}} \times 100\%$$

Відображає скільки припадає чистого прибутку на одиницю власного капіталу, тобто дає змогу визначити ефективність використання капіталу.

ТЕМА 9

Планування фінансового потенціалу підприємства

- 9.1. Зміст, завдання та методи фінансового планування.
- 9.2. Фінансовий план та порядок його складання.
- 9.3. Бюджетування в системі оперативного фінансового планування.
- 9.4. Система бюджетного контролю на підприємстві.

9.1. Зміст, завдання та методи фінансового планування.

Фінансове планування є складовою загального процесу управління підприємством, що спрямовано на досягнення його стратегічних й поточних цілей функціонування та розвитку.

Фінансове планування — процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників по забезпеченню розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищенню ефективності його фінансової діяльності в майбутньому періоді [45].

Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

- забезпечення операційної та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- визначення ефективних напрямів вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;
- встановлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами;
- забезпечення виконання зобов'язань підприємств перед бюджетом, банками та іншими кредиторами;
- виявлення внутрішньогосподарських резервів та мобілізація всіх видів ресурсів для збільшення прибутку, а також збільшення інших доходів.

У процесі фінансового планування використовуються різні методи, тобто конкретні способи і прийоми планових розрахунків.

Найпоширенішими є: *балансовий, нормативний, розрахунково-аналітичний, оптимізації планових рішень, моделювання.*

Балансовий метод полягає в тому, що шляхом побудови балансів досягається ув'язка між наявністю фінансових ресурсів та фактичною потребою в них.

Суть нормативного методу фінансового планування полягає в тому, що на основі встановлених фінансових норм та техніко-економічних нормативів розраховується потреба підприємства у фінансових ресурсах та визначаються джерела цих ресурсів. Такими нормативами є ставки податків, ставки зборів та внесків, норми амортизаційних відрахувань, норми оборотних коштів. Норми та нормативи бувають галузевими, регіональними та індивідуальними.

У разі використання *розрахунково-аналітичного методу* планові показники розраховуються на підставі аналізу фактичних фінансових

показників, які служать базою для розрахунків та враховують їх зміни в плановому періоді.

Оптимізація планових рішень полягає в розробці варіантів планових розрахунків для вибору найоптимальнішого. Можуть бути використані різні критерії вибору:

- максимум прибутку (доходу) на грошову одиницю вкладеного капіталу;
- економія фінансових ресурсів, тобто мінімум фінансових витрат;
- економія поточних витрат;
- мінімум вкладення капіталу за максимально ефективного результату;
- максимум абсолютної суми одержаного прибутку.

Економіко-математичне моделювання дає змогу знайти кількісне вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками та факторами, які їх визначають. Економіко-математична модель - це точний математичний опис факторів, які характеризують структуру та закономірності зміни даного економічного явища і здійснюються за допомогою математичних прийомів.

Система фінансового планування на підприємстві включає три основні підсистеми:

- перспективне фінансове планування;
- поточне фінансове планування;
- оперативне фінансове планування (бюджетування).

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства. Перспективне планування включає розробку фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності.

Фінансова стратегія визначає довгострокову мету фінансової діяльності підприємства, що залежить від його фінансової політики, вибору найефективніших напрямів її досягнення.

Система ***поточного планування*** фінансової діяльності підприємства виходить з його загальної фінансової стратегії і фінансової політики. Поточне фінансове планування полягає в складанні конкретних фінансових планів, які дають можливість підприємству визначити джерела фінансування його розвитку на майбутній період, сформувати структуру доходів і витрат, забезпечити стійку платоспроможність, визначити структуру активів і капітал підприємства на кінець планового періоду.

Оперативне фінансове планування необхідне підприємству з метою контролю за фактичним надходженням грошових коштів на поточний рахунок та витрачанням коштів у процесі господарської діяльності, виконання поточного фінансового плану.

9.2. Фінансовий план та порядок його складання

Складання фінансового плану може відбуватися в три етапи:

Перший етап фінансового планування починається з вивчення показників, що характеризують виконання фінансового плану підприємством у

звітному році. Таку роботу проводять у другому півріччі поточного року на підставі показників за перше півріччя. Важливе значення для обґрунтованого складання плану на майбутній рік має правильна оцінка очікуваного виконання плану за доходами і витратами.

Другий етап — складання проекту фінансового плану відповідно до показників виробничого плану на майбутній рік. Після цього даний проект плану подається в орган управління майном (для державного підприємства) у відповідне міністерство.

На **третьому етапі** проект фінансового плану розглядається органом управління, після чого або затверджується, або відхиляється. Фінансовий план підприємства недержавної форми власності розглядає і затверджує його власник.

Фінансовий план підприємства складається на кожний наступний рік з поквартальною розбивкою і відображає очікувані фінансові результати в запланованому році. Фінансовий план підприємства містить інформацію щодо фактичних показників минулого року, планових і прогнозних показників поточного року, запланованих показників на плановий рік, а також інформацію згідно із стратегічним планом розвитку підприємства.

Фінансовий план має забезпечувати збільшення показників рентабельності діяльності підприємства, активів і власного капіталу порівняно з плановими та прогнозними показниками на поточний рік. У разі зменшення зазначених показників, а також обсягу сплати поточних податків, зборів (обов'язкових платежів) до державного бюджету, підприємство обов'язково подає обґрунтування причин такого зменшення з відповідними розрахунками.

Фінансовий план кожне підприємство складає самостійно за встановленою формою.

Фінансовий план державного підприємства включає сім розділів [7]:

- I. Формування фінансових результатів.
- II. Сплата податків, зборів та інших обов'язкових платежів.
- III. Капітальні інвестиції.
- IV. Коефіцієнтний аналіз.
- V. Звіт про фінансовий стан.
- VI. Кредитна політика.
- VII. Дані про персонал та витрати на оплату праці.

Контроль за своєчасним складанням фінансових планів державних підприємств та виконанням показників затверджених фінансових планів здійснюють суб'єкти управління. Звіт про виконання фінансового плану підприємство подає суб'єкту управління щокварталу в строки, установлені для подання фінансової звітності, разом з пояснювальною запискою щодо результатів діяльності такого підприємства із зазначенням значних відхилень фактичних показників від планових. Звіт про виконання фінансового плану підприємства за IV квартал подається разом із звітом про виконання фінансового плану підприємства за рік.

9.3. Бюджетування в системі оперативного фінансового планування

В сучасних умовах спостерігається відхід від загального планування на підприємстві в бік фінансового з розробленням цілої низки бюджетів за структурними підрозділами, тобто відзначається зростання ролі внутріфірмового фінансового планування.

Бюджет – це оперативний фінансовий план, що складається у формі кошторису або балансу доходів і витрат на короткостроковий період і забезпечує ефективний контроль за надходженням та витрачанням коштів на підприємстві.

Бюджетування – це процес планування майбутніх операцій підприємства й оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів [19].

Бюджетування здійснюється в двох напрямках:

- *перший напрямок* – це підготовка функціональних бюджетів (бюджетів підрозділів підприємства);
- *другий напрямок* – це розробка стандартів (норм) витрат на виробництво окремих виробів (або послуг).

Процес бюджетування включає такі основні стадії:

1. Доведення основних напрямків політики компанії до відома осіб, що відповідають за підготовку бюджетів.
2. Визначення обмежувальних факторів (потужність підприємства, попит на продукцію).
3. Підготовка бюджету продажу.
4. Попереднє складання бюджетів.
5. Обговорення бюджетів з вищим керівництвом.
6. Координація й аналіз обговорених бюджетів.
7. Затвердження бюджетів.

Існує два підходи до складання бюджетів:

1. *прирістне бюджетування* — це складання бюджетів на основі фактичних результатів, досягнутих у попередньому періоді;
2. *бюджетування «з нуля»* — це метод бюджетування, при якому розраховуються заплановані витрати так, ніби то діяльність здійснюється вперше.

На основі бюджетів усіх підрозділів готується зведений бюджет підприємства, що включає дві групи бюджетів: операційний і фінансовий.

Зведений бюджет — це сукупність бюджетів, що узагальнюють майбутні операції всіх підрозділів підприємства.

Операційні бюджети — це сукупність бюджетів доходів і витрат, що забезпечують складання бюджетного звіту про прибуток, що є узагальнюючим у цій групі бюджетів.

У групу *операційних бюджетів* входять: бюджет продажів, бюджет виробництва, бюджет прямих витрат на матеріали, бюджет прямих витрат на оплату праці, бюджет загальновиробничих витрат, бюджет собівартості готової продукції, бюджет собівартості реалізованої продукції, бюджет витрат на збут,

бюджет адміністративних витрат, бюджетний звіт про прибуток.

Фінансові бюджети — це сукупність бюджетів, що відображають заплановані грошові потоки і фінансовий стан підприємства.

У групу *фінансових бюджетів* входять: бюджет капітальних інвестицій, бюджет грошових коштів, бюджетний баланс.

Охарактеризуємо види бюджетів:

Бюджет продажу — бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажу, цін й очікуваного доходу від реалізації кожного виду продукції.

При розробці застосовується комплексний підхід, що включає дослідження ринку, статистичну інформацію і прогнози фахівців про економічний розвиток галузі і економіки в цілому. Одночасно розробляється графік очікуваних надходжень від реалізації продукції.

Бюджет виробництва — виробнича програма, яка визначає запланований обсяг номенклатури і обсяг виробництва продукції в бюджетному періоді. Бюджет виробництва складається виходячи з бюджету продажу; він враховує виробничі потужності, збільшення або зменшення запасів, а також величину зовнішніх закупівель.

$$\text{Обсяг виробництва} = \text{Обсяг продажу} + \text{Запас готової продукції на кінець періоду} - \text{Запас готової продукції на початок періоду}.$$

Бюджет прямих витрат на матеріали складається на основі виробничого бюджету і бюджету продажів. Бюджет прямих витрат на матеріали показує, скільки сировини і матеріалів потрібно для виробництва і скільки сировини і матеріалів повинно бути закуплено. Бюджет прямих витрат на матеріали складається з урахуванням термінів і порядку погашення кредиторської заборгованості за матеріали.

Бюджет використання матеріалів — плановий документ, що визначає кількість і номенклатуру матеріалів, необхідних для виконання виробничої програми бюджетного періоду.

Бюджет придбання матеріалів — плановий документ, що містить розрахунок кількості матеріалів, які необхідно придбати в бюджетному періоді.

$$\text{Обсяг закупівлі матеріалів на кінець періоду} = \text{Виробничі потреби в матеріалах} + \text{Необхідний запас матеріалів на кінець періоду} - \text{Початковий запас матеріалів}.$$

Бюджет прямих витрат на оплату праці — плановий документ, у якому визначені витрати на оплату праці, необхідні для виробництва товарів або послуг за бюджетний період. Складається на основі бюджету виробництва і встановлених технологічних норм праці на одиницю продукції і тарифної ставки робітників відповідної кваліфікації.

Бюджет собівартості виготовленої продукції — плановий документ, у якому проведений розрахунок собівартості продукції, що передбачається

виготовити в бюджетному періоді.

Бюджетна собівартість виготовленої продукції визначається на основі бюджетів використання прямих матеріалів, прямих витрат на оплату праці і виробничих накладних витрат з урахуванням запланованих залишків незавершеного виробництва.

Бюджет собівартості реалізованої продукції — плановий документ, що містить розрахунок собівартості продукції, що передбачається реалізувати в бюджетному періоді.

Бюджет собівартості реалізованої продукції складається на основі бюджетів запасів готової продукції і собівартості виготовленої продукції.

$$\text{Собівартість реалізованої продукції} = \text{Залишок готової продукції на початок періоду} + \text{Собівартість виготовленої продукції} - \text{Залишок готової продукції на кінець періоду}.$$

Бюджет загальногосподарських (загальних і адміністративних) витрат — плановий документ, що відображає очікувані витрати на управління й обслуговування підприємства в цілому. Складається шляхом об'єднання бюджетів усіх відділів і служб керування підприємства і його господарського обслуговування.

Бюджет витрат на збут — плановий документ, у якому приведені постійні і змінні витрати, зв'язані зі збутом продукції в бюджетному періоді. Складається виходячи з бюджету продажів.

Бюджетний звіт про прибуток — проформа фінансової звітності, складена до початку звітного періоду, що визначає фінансовий результат в майбутньому періоді. Складається на підставі бюджетів продажів, собівартості реалізованої продукції, витрат на збут і загальновиробничих витрат.

Бюджет грошових коштів — плановий документ, що містить розрахунки майбутніх платежів та джерела надходження коштів. Складається на основі операційних бюджетів і бюджетів капітальних інвестицій.

Бюджетний баланс — проформа фінансової звітності, що містить інформацію про майбутній фінансовий стан підприємства, що очікується в результаті запланованих операцій. Складається на підставі балансу на початок бюджетного року, бюджетів операційних витрат і бюджету грошових коштів.

9.4. Система бюджетного контролю на підприємстві

Для забезпечення дієвого бюджетування на підприємстві доцільно формувати систему бюджетного контролю.

Бюджетний контроль — процес зіставлення фактичних результатів з бюджетними, аналіз відхилень та внесення необхідних корективів [21].

Для забезпечення контролю виконання бюджетних показників доцільно використовувати методи контролю відхилень фактичних результатів від планових, які базуються на методах аналізу (трендового, факторного, кореляційно-регресійного), синтезу, порівняння, середніх і відносних величин, групування, огляду, експертних оцінок. При цьому використовуються методи горизонтального контролю (динамічного (оцінювання та порівняння бюджетних показників за декілька періодів), звітно-планового (оцінювання рівня виконання бюджетних показників у порівнянні з запланованими), змішаного) та вертикального контролю (передбачає оцінювання структури бюджетів за витратною та доходною частинами, активами та пасивами).

Для забезпечення системності та комплексності контролювання та регулювання виконання бюджетів на підприємствах доцільно формувати звіт про їх виконання. Такі звіти обов'язково формують відносно всіх бюджетів, які розробляються на підприємстві.

Звіт про виконання — це звіт, що містить порівняння запланованих і фактичних показників і розрахунок відхилень із зазначенням їх причин. Звіт про виконання готують регулярно, здебільшого щомісяця. Відхилення від бюджету, відображені в звіті, можуть бути сприятливими (позитивними) або несприятливими (негативними).

Несприятливі (негативні) — це відхилення, коли фактичний дохід менший за запланований, або фактичні витрати більші за бюджетні.

Сприятливі (позитивні) — це відхилення, коли фактичний дохід перевищує запланований, а фактичні витрати менші за бюджетні.

Якщо відхилення незначні, то вони, як правило, ігноруються, якщо ж вони перевищують установлений підприємством ліміт, то відбувається дослідження факторів та причин, що зумовили наявний стан справ, після чого приймаються рішення щодо реалізації регулюючих заходів.

Залежно від причин виникнення, відхилення поділяють на дві групи:

1. *Відхилення внаслідок планування* — відхилення від бюджету, пов'язані з помилками та прорахунками в процесі складання прогнозів.

2. *Відхилення внаслідок діяльності* пов'язані з непередбачуваними чи малопрогнозованими змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищах функціонування підприємства.

Після виконання бюджету виникає необхідність у здійсненні контролю виконання бюджетних показників порівняно із плановим бюджетом, при цьому відбувається виявлення відхилень та оцінка їх значимості. Якщо виявлено значні відхилення фактичних бюджетних показників від планових, то виникає необхідність пошуку причин їх виникнення: неточність планування чи непередбачувана зміна умов функціонування протягом бюджетного періоду. Залежно від цього здійснюються відповідні дії:

- коригування або перегляд бюджету, якщо результати контролю свідчать, що виконувати його далі недоцільно;

- внесення відповідних корективів у дії для забезпечення досягнення запланованої мети.

Слід зазначити, що звіт про виконання бюджету забезпечує можливість дійового контролю лише за умови коректного зіставлення фактичних і бюджетних показників. При аналізі відхилень виходять з того, що зведений бюджет є статичним тобто постійним бюджетом, оскільки він складений тільки для певного конкретного рівня майбутньої діяльності.

Статичний бюджет відображає доходи і витрати, розраховані, виходячи з очікуваного обсягу діяльності (або іншого чинника). Оскільки дохід і частина витрат залежать від зміни обсягу діяльності, то у випадках, коли фактичний обсяг діяльності відрізняється від запланованого, відхилення від статичного бюджету втрачають контрольне значення.

Тому для забезпечення ефективного контролю з допомогою звіту про виконання бюджету слід зіставити фактичні результати з бюджетом, скоригованим з урахуванням фактичного обсягу діяльності. Такий бюджет називають гнучким, або динамічним бюджетом.

Гнучкий бюджет — бюджет, складений на основі бюджетних витрат і доходів для фактичного обсягу діяльності або для кількох релевантних рівнів передбачуваної діяльності. Використання гнучкого бюджету дає змогу розподілити загальне відхилення на відхилення від гнучкого бюджету та відхилення за рахунок обсягу діяльності.

Відхилення від гнучкого бюджету — це різниця між фактичними результатами діяльності й показниками гнучкого бюджету.

Відхилення за рахунок обсягу діяльності — це різниця між показниками гнучкого й статичного бюджетів. Зазначені відхилення дають змогу оцінити діяльність компанії з погляду ефективності й результативності. Ефективність характеризує взаємозв'язок між витратами і досягнутими результатами, а результативність — це міра досягнення поставленої мети. Відхилення фактичних даних від гнучкого бюджету відображають ефективність діяльності, а відхилення за рахунок обсягу продаж — її результативність.

Контрольні питання:

1. У чому сутність фінансового планування на підприємстві?
2. У чому полягає відмінність між оперативним і поточним фінансовим плануванням?
3. Які методи застосовують у процесі фінансового планування і в чому їх відмінність?
4. Розкрийте сутність бюджетів залежно від різних класифікаційних ознак.
5. Поясніть послідовність розроблення операційних бюджетів підприємства.
6. У чому полягає сутність фінансових бюджетів?

Тестові завдання

1. Процес розробки системи фінансових планів за окремими аспектами фінансової діяльності є:

- а) фінансова стратегія;
- б) фінансовий контроль;
- в) фінансове планування;
- г) фінансовий моніторинг;
- д) всі відповіді вірні.

2. Система фінансового планування на підприємстві передбачає:

- а) перспективне фінансове планування;
- б) поточне фінансове планування;
- в) бюджетування;
- г) контролінг;
- д) всі відповіді вірні.

3. Фінансова стратегія підприємства визначає:

- а) сутність системи контролю на підприємстві;
- б) довгострокову мету фінансово- господарської діяльності підприємства;
- в) мету фінансово-господарського аналізу підприємства;
- г) стан системи управління на підприємстві;
- д) всі відповіді вірні.

4. Бюджет підприємства – це:

- а) стандарт, з яким порівнюють досягнуті результати підприємства;
- б) один із способів одержання всебічної інформації про діяльність підприємства;
- в) один із способів перевірки виконання бюджетів підприємством;
- г) оперативний фінансовий план, що складається на короткостроковий період;
- д) деталізований план виробничих витрат, необхідних для виконання плану виробництва.

5. Фінансовий бюджет передбачає:

- а) бюджет грошових коштів;
- б) бюджет капітальних інвестицій;
- в) прогнозний бухгалтерський баланс;
- г) бюджет продаж;
- д) всі відповіді вірні.

ТЕМА 10

Фінансовий контролінг як інструмент управління фінансовим потенціалом підприємства

- 10.1. Сутність та основні завдання фінансового контролінгу.
- 10.2. Стратегічний та оперативний фінансовий контролінг.
- 10.3. Методи фінансового контролінгу.
- 10.4. Організація й інформаційне забезпечення фінансового контролінгу.

10.1. Сутність та основні завдання фінансового контролінгу

Фінансовий контролінг є інтегрованою підсистемою прийняття управлінських рішень щодо пріоритетних напрямків фінансової діяльності підприємства, яка базується на комплексному аналізі даних бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю та передбачає узгодження фінансових аспектів функціонування усіх підрозділів підприємства. Необхідність проведення фінансового контролінгу на підприємстві полягає у потребі постійного моніторингу максимізації результатів господарської діяльності і порівнянні їх з планом; в оцінці платоспроможності; спостереженні за ліквідністю; в збільшенні вартості підприємства та забезпеченні довгострокового його розвитку.

Основною *метою фінансового контролінгу* є забезпечення за допомогою фінансових інструментів стабільного розвитку підприємства у певному сегменті ринку, орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку і вартості капіталу та мінімізацію фінансових ризиків. Цілі фінансового контролінгу конкретизуються його завданнями. Каталог функціонально-організаційних завдань фінансового контролінгу на підприємстві наведено в таблиці 10.1 [29].

Таблиця 10.1.

Функції та завдання фінансового контролінгу на підприємстві.

Функції	Завдання
1. Координація.	• Регулювання інформаційних потоків. • Координація діяльності окремих підрозділів. • Координація процесу планування.
2. Фінансова стратегія.	• Активна участь у розробці фінансової стратегії підприємства. • «Продаж» цілей і планів. • Вироблення пропозицій щодо адаптації організаційної структури підприємства до обраної стратегії розвитку.

Функції	Завдання
3. Планування та бюджетування.	• Розробка та постійне вдосконалення внутрішньої методики прогнозування та бюджетування. • Забезпечення процесу бюджетування. • Участь у розробці інвестиційних та інших бюджетів.
4. Бюджетний контроль.	• Організація внутрішнього (управлінського) обліку. • Участь у складанні річних, квартальних і місячних звітів. • Аналіз відхилень фактичних показників від запланованих. • Забезпечення постійного аналізу та контролю ризиків у фінансово-господарській діяльності, а також розробка заходів щодо їх нейтралізації. • Виявлення та ліквідація вузьких місць на підприємстві. • Своєчасне реагування на появу нових можливостей (виявлення та розвиток сильних сторін). • Підготовка звіту про виконання бюджетів і розробка пропозицій щодо коригування планів і діяльності.
5. Внутрішній консалтинг та методологічне забезпечення.	• Розробка методичного забезпечення діяльності окремих структурних підрозділів. • Надання консультацій і рекомендацій керівництву підприємства та структурним підрозділам у процесі розробки фінансової стратегії, планування, розробки і впровадження нових продуктів, процесів, систем.
6. Внутрішній аудит та ревізія.	• Забезпечення постійного контролю за дотриманням співробітниками встановленого документообігу, процедур проведення операцій, функцій і повноважень згідно з покладеними на них обов'язками. • Проведення внутрішнього аудиту та координація власної діяльності з діями незалежних аудиторських фірм при проведенні зовнішнього аудиту підприємства. • Забезпечення збереження майна підприємства.

10.2. Стратегічний та оперативний фінансовий контролінг

Виходячи із поставлених завдань, фінансовий контролінг поділяють на оперативний та стратегічний (рис. 10.1).

Кожен з них включає різні інструменти, процеси планування та оцінювання. Стратегічний фінансовий контролінг спрямований на забезпечення досягнення довгострокових цілей, зокрема, збільшення вартості та забезпечення стабільного розвитку підприємства. До компетенції оперативного фінансового контролінгу належать середньо- і короткострокове планування та оцінювання діяльності, які спрямовані на визначення короткострокових цілей; координація (управління) дій щодо виявлення, зменшення та уникнення ризиків; забезпечення прийняття швидких управлінських рішень.

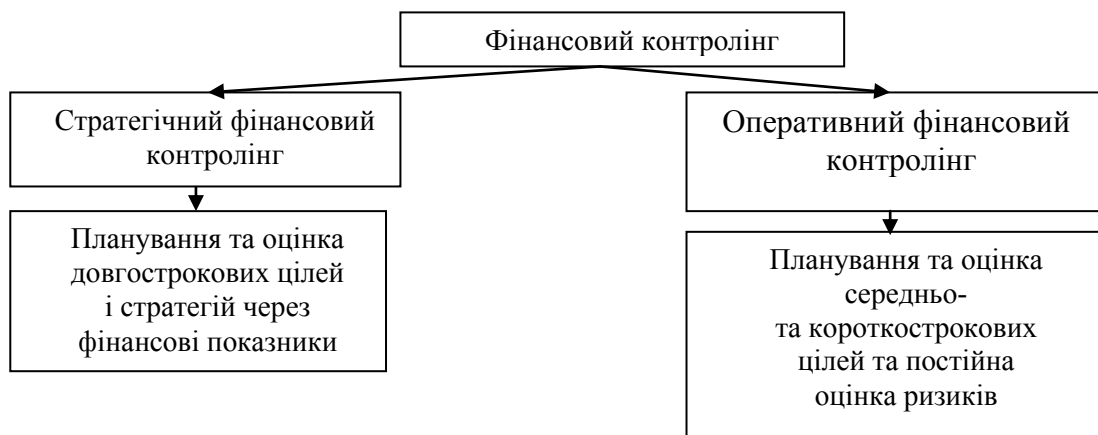


Рис. 10.1. Часовий поділ фінансового контролінгу

Основу *стратегічного фінансового контролінгу* формує довгострокове планування, яке визначає майбутню стратегію діяльності всього підприємства, або ж окремого напрямку його діяльності. Під стратегічним фінансовим контролінгом розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довгострокового (три і більше років) управління фінансами, вартістю та ризиками [29].

Стратегічний фінансовий контролінг на підприємстві забезпечує виконання таких завдань:

- визначення стратегічних цілей і розробка фінансової стратегії підприємства;
- ідентифікація та формування стратегічних факторів успіху та забезпечення конкурентоспроможності у довгостроковому періоді;
- визначення горизонтів фінансового планування, формулювання цільової методології стратегічного та оперативного планування на підприємстві відповідно до встановлених горизонтів;
- впровадження дієвої системи раннього попередження та реагування;
- довгострокове управління вартістю підприємства для забезпечення зростання добробуту акціонерів;
- забезпечення інтеграції довгострокових стратегічних цілей та оперативних завдань, які ставляться перед окремими працівниками та структурними підрозділами.

Найважливішим завданням стратегічного контролінгу є забезпечення життєздатності підприємства в довгостроковому періоді на основі управління існуючим потенціалом та створення додаткових факторів успіху. Наявний у підприємства потенціал розвитку визначається такими основними факторами:

- фінансове забезпечення та можливості залучення додаткового капіталу;
- наявність кваліфікованого персоналу;
- наявність надійних і дешевих джерел постачання сировини та матеріалів;
- наявність ринків збуту продукції;
- виробничий потенціал;
- ефективна організаційна структура;

- висока якість менеджменту.

Дієвість стратегічного фінансового контролінгу на підприємстві проявляється через ефективне стратегічне фінансове планування і визначається такими чинниками:

- чіткістю і реалістичністю поставлених стратегічних цілей;
- цілеспрямованістю та обґрунтованістю планування;
- координацією служб підприємств на етапах постановки цілей, їх трансформації у планові цільові показники, виконання планів і контролю за виконанням таких планів.

Система стратегічного планування може бути побудована не лише на рівні окремого підприємства, а й на консолідованій основі — на рівні концерну. На великих підприємствах завдання, які належать до компетенції стратегічного контролінгу, досить часто вирішує спеціально створений відділ стратегічного планування. Поряд із стратегічним плануванням вирішальне значення для організації ефективного стратегічного контролінгу має система раннього попередження та реагування.

Оперативний фінансовий контролінг передбачає формування та реалізацію системи обґрунтування, прийняття, виконання та контролю за виконанням оперативних фінансових рішень з метою досягнення поточних (короткострокових) фінансових цілей підприємства. Такі цілі можуть знаходити свій вираз у показниках виручки від реалізації, прибутку, постійних і змінних витрат, рентабельності капіталу тощо. Цільові показники оперативного контролінгу повинні корелювати з монетарними та немонетарними цілями, визначеними в рамках стратегічного контролінгу.

Базовими складовими оперативного фінансового контролінгу є система річних бюджетів і бюджетний контроль. Взаємозв'язок бюджетування та бюджетного контролю характеризує основний зміст оперативного контролінгу, який полягає в систематичному порівнянні фактичних показників діяльності підприємства із запланованими та подальшому аналізі відхилень. Контроль складає базу для виявлення причин відхилень і визначення слабких місць на підприємстві.

Оперативний фінансовий контролінг (на відміну від стратегічного) спирається переважно на внутрішні джерела інформації, зокрема дані рахунків прибутків і збитків, руху грошових коштів тощо. Основна увага при цьому концентрується на дослідженні таких співвідношень, як «доходи-затрати» та «грошові надходження-грошові видатки», у той час як стратегічний контролінг зорієнтований на аналіз шансів і ризиків, сильних і слабких сторін.

Незважаючи на часовий поділ фінансового контролінгу, обидва його види тісно взаємодіють між собою та мають багато спільного. Приклад взаємодії стратегічного і оперативного фінансового контролінгу – бюджетування, що є одним з найважливіших елементів як оперативного, так і стратегічного фінансового контролінгу. Застосування оперативних бюджетів щомісяця дозволяє провести контроль ефективності заходів, які використовує як підприємство загалом, так і окремі його підрозділи, наприклад, для зменшення

або ж взагалі відмови від певних проектів, з метою прискорення процесу прийняття управлінських рішень. Використання стратегічних бюджетів дає змогу визначити рух грошових коштів; спрогнозувати витрати та доходи, а отже, і визначити план діяльності на майбутні періоди.

10.3. Методи фінансового контролінгу

Служби контролінгу в процесі виконання своїх функцій використовують велику кількість методів. Поряд з окремими загальнометодологічними та загальноекономічними методами використовуються специфічні. До перших методів належать такі, як спостереження, порівняння, групування, аналіз, трендовий аналіз, синтез, систематизація, прогнозування. До основних специфічних методів контролінгу належать: аналіз точки беззбитковості; бенчмаркінг; функціонально-вартісний аналіз; портфельний аналіз; SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких місць); ABC-аналіз; XYZ-аналіз; методи фінансового прогнозування (експертні, екстраполяції тощо) [29].

Аналіз точки беззбитковості. Важливим завданням контролінгу є калькуляція ціни, планування прибутку підприємства та асортименту продукції. Дійовим інструментом виконання цього завдання є розрахунок точки беззбитковості та необхідної суми покриття. Цей метод контролінгу зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (за стабільних умовно постійних витрат), за якого підприємство може, з одного боку, забезпечити беззбиткову операційну діяльність у плановому періоді, з іншого — створити умови для самофінансування підприємства. Точку беззбитковості називають також критичним обсягом діяльності або порогом рентабельності.

Точка беззбитковості - це такий обсяг діяльності підприємства, коли доходи дорівнюють витратам, прибуток підприємства дорівнює нулю. Тобто це обсяг реалізації, по досягненні якого підприємство починає отримувати прибуток.

Точка беззбитковості = Змінні витрати на одиницю x продажу + Постійні витрати

Точку беззбитковості можна розглядати як беззбитковий обсяг продажу у натуральних одиницях або у грошовому вимірі, а також як беззбиткову виробничу потужність. Виробнича потужність - це обсяг виробництва продукції, якого підприємство може досягти в даний період часу, маючи реальну кількість виробничих ресурсів. Визначити критичний обсяг діяльності можна за допомогою формул, отриманих шляхом трансформування формули 1:

Точка беззбитковості у натуральному вимірі = $\frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Ціна реалізації} - \text{Змінні витрати на одиницю}}$ = $\frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Маржинальний дохід на одиницю}}$

Для переходу у вартісні вимірники слід застосовувати коефіцієнт маржинального доходу (відношення маржинального доходу на одиницю до ціни за одиницю продукції):

Точка

беззбитковості

у грошовому

вимірі

=

Постійні витрати

Ціна

продажу

-

Змінні

витрати

на одиницю

/

Ціна

продажу

;

або

Точка

беззбитковості

у грошовому

вимірі

=

Постійні витрати

Коефіцієнт маржинального доходу

;

Беззбиткова виробнича потужність визначається таким чином:

Точка

беззбитковості

у відсотках

(беззбиткова

виробнича

потужність)

=

Постійні витрати

Дохід

від

реалізації

-

Загальні

змінні

витрати

х

Відсоток поточного

завантаження

виробничих потужностей

;

або

Точка

беззбитковості

у відсотках

=

Постійні витрати

Коефіцієнт

маржинального доходу х 100

/

Дохід

від реалізації

Отже, досягнення точки беззбитковості залежить від двох ключових чинників:

- 1)обсягу постійних витрат, тобто величини витрат, які не залежать від обсягів діяльності, але мають бути покриті результатами поточної діяльності;
- 2)коефіцієнта маржинального доходу, тобто відносної ефективності поточної діяльності, що виявляється у швидкості зростання маржинального доходу і відповідно прибутку підприємства.

За умови досягнення підприємством беззбиткового стану діяльності маржинальний дохід дорівнює постійним витратам підприємства. Отже, у разі перевищення критичного обсягу реалізації маржинальний дохід від кожної проданої одиниці продукції формуватиме прибуток підприємства. Тобто, сума маржинального доходу від кожної проданої одиниці продукції складатиме величину прибутку підприємства за заданого обсягу реалізації.

Визначення так званої зони безпеки підприємства пов'язано з розрахунком запасу міцності. Запас міцності являє собою максимально припустиме зменшення обсягу діяльності підприємства без ризику отримати збиток. Тобто запас міцності - це рівень поточної діяльності суб'єкта підприємництва, що перевищує точку беззбитковості. Цей показник можна розраховувати як в грошовому, так і в натуральному вимірі, а також порівнюючи фактичне та беззбиткове завантаження виробничих потужностей:

Запас міцності = фактичний обсяг продажу - точка беззбитковості.

Відповідно коефіцієнт запасу міцності - це відносне падіння обсягів реалізації, яке може дозволити собі підприємство до досягнення точки беззбитковості:

$$\text{Коефіцієнт запасу міцності} = \frac{\text{Запас міцності}}{\text{Фактичний обсяг продажу}}$$

Запас міцності буде змінюватися відповідно до коливань обсягу продажу, величини постійних витрат і значення коефіцієнта маржинального доходу, оскільки критичний обсяг діяльності визначається рівнем постійних витрат і коефіцієнтом маржинального доходу. Звідси збільшення запасу міцності за незмінних обсягів діяльності та коефіцієнта маржинального доходу можна досягти лише шляхом зменшення рівня постійних витрат.

Бенчмаркінг. Важливим інструментом аналізу конкурентоспроможності підприємства є *бенчмаркінг* - перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів.

Основний зміст та мета бенчмаркінгу полягає в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу. *Об'єктами* бенчмаркінгу можуть бути: методи, процеси, технології, якісні параметри продукції, показники фінансово-господарської діяльності підприємств (структурних підрозділів). Досліджуючи виробничі процеси, методи чи технології виробництва і збуту продукції, головну увагу приділяють пошуку резервів зниження витрат виробництва та підвищенню конкурентоспроможності продукції. Здебільшого розрізняють **три види бенчмаркінгу**:

1. *Внутрішній бенчмаркінг*, який зводиться до аналізу та порівняння показників діяльності різних структурних підрозділів одного й того самого підприємства.

2. *Бенчмаркінг, зорієнтований на конкурентів* - сконцентрований на порівняльному аналізі товарів (робіт, послуг), продуктивності виробничих процесів та інших параметрів досліджуваного підприємства з аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів. Вважається, що найкращим аналогом для порівняння є «ринковий лідер».

3. *Функціональний бенчмаркінг*, за якого аналізуються окремі процеси,

функції, методи й технології порівняно з іншими підприємствами, які не є конкурентами підприємства, що розглядається. Фірми, що застосовують схожі методи, прийоми чи технології і не є конкурентами, охоче йдуть на взаємний обмін первинною інформацією та заінтересовані в реалізації спільних проєктів, спрямованих на вдосконалення тих чи інших операцій, що порівнюються.

Розрізняють три фази бенчмаркінгу:

1. Підготовча. На цій стадії здійснюють вибір об'єкта бенчмаркінгу та порівняльних аналогів; визначають показники, що оцінюються (наприклад, собівартість, затрати часу, частка браку); збирають необхідну для аналізу інформацію.

2. Аналіз. У ході аналітичної фази бенчмаркінгу на основі порівняння з підприємством-партнером виявляються недоліки (слабкі місця) в об'єктах бенчмаркінгу та ідентифікуються причини їх виникнення. Критерієм оцінки процесів, функцій, методів чи виробничих процесів є показники їх продуктивності.

3. Впровадження. На цій стадії проводиться робота з реалізації результатів аналізу в практичній діяльності підприємства. Основний акцент тут робиться на розробці стратегії і тактики нейтралізації виявлених у ході бенчмаркінгу слабких місць на підприємстві.

Функціонально-вартісний аналіз - це метод контролінгу, що полягає в дослідженні функціональних характеристик продукції, яка виробляється, на предмет еквівалентності їх вартості та корисності. У ході аналізу здійснюється класифікація функцій продукту у розрізі функціональних класів: головні, додаткові та непотрібні. На основі цього розробляються пропозиції щодо мінімізації затрат на виконання кожної функції, а також щодо анулювання другорядних функцій, які потребують значних затрат. Виокремлюють два основні завдання вартісного аналізу:

- зменшення вартості окремих компонентів продукції без зменшення обсягів її виробництва та реалізації;

- поліпшення функціональних параметрів продукції за мінімальних затрат.

Портфельний аналіз - ефективний інструмент стратегічного контролінгу. Традиційно цей інструмент використовується при оптимізації портфеля цінних паперів інвестора. В основі портфельного аналізу покладено дві оціночні критерії: теперішня вартість очікуваних доходів від володіння цінними паперами (проценти, дивіденди) і рівень ризиковості вкладень.

За аналогією з цінними паперами можна проводити аналіз портфеля продукції (послуг), виробництвом яких займається підприємство. Портфельний аналіз доцільно використовувати на тих підприємствах, які займаються виробництвом багатьох видів продукції. В ході аналізу окремі продуктові групи виокремлюються у відповідні стратегічні «бізнес-одиниці», кожна з яких оцінюється з погляду прибутковості та ризиковості виробництва.

У ході аналізу використовуються дві портфельні матриці:

- портфель «ріст ринку - частка ринку» (матриця Бостонської консультативної групи);

- портфель «привабливість ринку - конкурентні переваги» (матриця Мак-Кінсі).

АВС-аналіз - метод контролінгу, який використовується при селективному відборі найцінніших для підприємства постачальників і клієнтів, найважливіших видів сировини і матеріалів, найвагоміших елементів затрат, найрентабельнішої продукції, найефективніших напрямів капіталовкладень. АВС-аналіз полягає у виявленні та оцінці незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників. Згідно з цим методом досліджувана сукупність, наприклад запаси сировини та матеріалів, ділиться на три частини:

- *група А* - запаси, які є найціннішими з погляду їх вартості, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному виразі;
- *група В* - середні за величиною запаси як у кількісному, так і в грошовому виразі;
- *група С* - запаси з найбільшою часткою в натуральному виразі, однак незначні з погляду їх вартості.

Основна увага в процесі управління товарно-матеріальними запасами приділяється запасам, віднесенням до групи А, меншою мірою - групи В та С.

Аналіз можна здійснювати в розрізі окремих постачальників або окремих видів сировини і матеріалів. В останньому випадку в ході аналізу відбираються види сировини (матеріалів, комплектуючих), на які у вартісному виразі припадає найбільша питома вага у структурі собівартості за даним елементом затрат. З метою проведення ефективного АВС-аналізу сировини та матеріалів у зарубіжній практиці рекомендується застосовувати таку класифікацію окремих їх видів:

- 1) А-сировина - види сировини (матеріалів), на які припадає понад 50 % затрат у загальній структурі;
- 2) В-сировина - види сировини (матеріалів), питома вага яких у загальній структурі закупок перевищує 25 %;
- 3) С-сировина - інші, незначні види сировини (матеріалів).

Отже, найбільші резерви зниження затрат за елементом «сировина та матеріали» можуть бути виявлені при аналізі А-сировини.

З метою оптимізації запасів на практиці досить часто АВС-аналіз комбінують з іншим методом контролінгу - **XYZ-аналізом**, який характеризує рівномірність запуску окремих видів сировини (матеріалів) у виробництво. Даний метод широко використовується в процесі нормування обігових коштів для створення виробничих запасів. У ході XYZ-аналізу найвживаніші види сировини (матеріалів) групуються залежно від рівня їх споживання в три класи:

- 1) Х - сировина - види сировини (матеріалів), які рівномірно споживаються у виробництві без суттєвих коливань;
- 2) Y- сировина - види сировини (матеріалів), рівень споживання яких суттєво коливається, наприклад залежно від виробничого циклу чи сезонності виробництва;
- 3) Z - сировина - сировина та матеріали, які споживаються нерегулярно і

характеризуються високим рівнем коливання в їх потребі.

Залежно від класу, до якого віднесена сировина, залежить точність прогнозування її потреби для виробництва, а отже, величина запасів. Потреба в Х-сировині характеризується найвищим рівнем точності прогнозування та нормування; Y-сировині - середнім рівнем точності. Потребу в Z-сировині дуже важко спрогнозувати.

Виходячи з цього можна дійти висновків щодо рекомендованої величини запасів (обсягу обігових коштів, які заморожуються в них): у першому випадку обсяги запасів є мінімальними; у другому - в певні періоди запаси повинні бути високими; у третьому - постійні запаси створювати взагалі недоцільно.

Аналіз сильних і слабких місць на підприємстві. Одним з важливих методів стратегічного контролінгу є так званий аналіз сильних і слабких місць, а також наявних можливостей та загроз. В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз.

Сильні сторони - внутрішні можливості (навички, потенціал) чи ресурс, що можуть зумовити формування конкурентної переваги; *слабкі сторони* - види діяльності, які фірма здійснює не досить добре, або ресурси, підсистеми потенціалу, що неправильно використовуються; *можливості* - сукупність факторів, що переважно позитивно впливають на діяльність організації, альтернативи, що їх може використати підприємство для досягнення стратегічних цілей (результатів); *загрози* - сукупність факторів, що переважно негативно впливають на діяльність організації, будь-які процеси або явища, що перешкоджають руху підприємства чи організації в напрямку досягнення своїх місії та цілей.

SWOT-аналіз може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендogenous середовища розробляються рекомендації щодо:

- 1) усунення наявних слабких місць;
- 2) ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін).

У результаті SWOT-аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний і негативний вплив на підприємство ззовні. На основі цього виробляються пропозиції стосовно:

- 1) нейтралізації можливих ризиків;
- 2) використання додаткових шансів.

Оскільки сильні та слабкі місця, як правило, є відносними величинами, в процесі аналізу їх слід порівнювати з аналогами на підприємствах-конкурентах. Під час аналізу сильних і слабких місць визначаються критичні сфери, які під дією специфічних зовнішніх і конкурентних факторів впливають на економічні результати підприємства. Потім визначаються ключові параметри чинників, що впливають на ефективність господарської діяльності. На практиці в ході SWOT-аналізу часто використовуються такі методи контролінгу, як анкетування та ABC-аналіз.

10.4. Організація й інформаційне забезпечення фінансового контролінгу

Організаційно-методичні основи створення системи контролінгу на підприємстві, як правило, містять питання організації служби контролінгу, визначення її місця в організаційній структурі підприємства, аналізу інформаційних потоків і можливих варіантів упровадження контролінгу на підприємстві.

Для ефективної роботи і чіткого визначення відповідальності контролерів на підприємстві необхідно створити спеціальний структурний підрозділ — **службу контролінгу**. Служба контролінгу входить поряд з бухгалтерією, фінансовим відділом, планово-економічним відділом до складу фінансово-економічних служб підприємства. Оскільки основна функція контролінгу на підприємстві — аналіз і управління витратами та прибутком, служба контролінгу повинна мати можливість одержувати всю необхідну їй інформацію і перетворювати її в рекомендації для прийняття управлінських рішень вищими керівниками підприємства.

При створенні служби контролінгу на підприємстві необхідно враховувати такі основні вимоги:

1. Служба контролінгу повинна мати можливість одержувати необхідну їй інформацію з бухгалтерії, фінансового відділу, планово-економічного відділу, служби збуту і служби матеріально-технічного постачання.

2. Служба контролінгу повинна мати можливість і повноваження організовувати за допомогою інших економічних служб збір додаткової інформації, якої немає в наявних документах фінансово-економічних служб, необхідної їй для аналізу і висновків.

3. Служба контролінгу повинна мати можливість упроваджувати нові процедури збору аналітичної інформації на постійній основі. Питання про виплату компенсації співробітникам інших служб за збільшення навантаження повинні вирішувати керівники, для яких призначена інформація служби контролінгу.

4. Служба контролінгу повинна мати можливість швидко доводити інформацію до відома вищого керівництва підприємства.

5. Служба контролінгу має бути незалежною від тієї або іншої фінансово-економічної служби.

Відповідно до наведених вище вимог виникають можливі варіанти створення служби контролінгу та її місця в організаційній структурі підприємства.

Вважається раціональним такий склад служби контролінгу:

- начальник служби контролінгу;
- контролер-куратор цехів;
- контролер-фахівець із управлінського обліку;
- контролер-фахівець із інформаційних систем.

Начальник служби контролінгу — найбільш кваліфікований фахівець із

достатнім досвідом роботи на підприємстві, який “зсередини” знає, як організована бухгалтерія і плановий відділ на підприємстві. Він має знати бухгалтерський облік і розумітися на технологічних питаннях роботи свого підприємства.

Контролер-куратор цехів — кваліфікований фахівець, знайомий з організацією роботи і проблемами всіх цехів підприємства, що розуміє суть роботи і технологічні аспекти роботи кожного цеху.

Контролер-фахівець із управлінського обліку — фахівець, здатний до аналітичного мислення, який володіє теорією й інструментами контролінгу, високим рівнем ерудиції

Контролер-фахівець із інформаційних систем — кваліфікований фахівець із відділу автоматизації, що детально знає документообіг на підприємстві й здатний поставити завдання автоматизації контролінгової роботи.

Збір аналітичної інформації має бути максимально автоматизований, щоб уникнути переключувань, помилок і зловживань. Контролер-фахівець із інформаційних систем має вирішувати своє завдання автоматизації в масштабі підприємства і координувати рішення свого завдання із завданнями автоматизації інших служб. Його обов’язками є:

- оцінювання доцільності автоматизації контролінгової роботи на окремих етапах;
- оцінювання варіантів і пропозицій щодо автоматизації контролінгової роботи;
- розрахунки й обґрунтування витрат на автоматизацію контролінгової роботи;
- розробка форм для автоматизованого збору інформації;
- оптимізація документообігу на підприємстві;
- координація роботи відділу автоматизації в сфері автоматизації контролінгової роботи;
- оцінювання якості функціонування наявних систем автоматизації фінансово-господарської діяльності підприємства і вироблення пропозицій щодо поліпшення роботи цих систем.

Служба контролінгу спирається на наявну інформаційну систему, і побудувати свою підсистему без обліку інших інформаційних потоків не зможе. Це потребує органічного входження в загальну систему інформаційних потоків.

Контрольні питання:

1. Що розуміють під терміном “стратегічний фінансовий контролінг”?
2. Назвіть головну мету оперативного фінансового контролінгу.
3. Охарактеризуйте систему раннього попередження та реагування.
4. Назвіть основні специфічні методи контролінгу.
5. Що характеризує точка беззбитковості?
6. Охарактеризуйте поняття “бенчмаркінг”.

Тестові завдання

1. Метою фінансового контролінгу є:

- а) максимізація прибутку та мінімізація ризиків;
- б) збереження платоспроможності підприємства;
- в) збереження ліквідності підприємства;
- г) всі відповіді вірні.

2. Оперативний фінансовий контролінг включає:

- а) бюджетний контроль;
- б) систему раннього попередження та реагування;
- в) довгострокове планування;
- г) складання бюджету реалізації;
- д) визначення основних немонетарних фінансових цілей.

3. Основні функції контролінгу – це:

- а) залучення капіталу;
- б) інформаційне забезпечення та планування;
- в) контроль та координація;
- г) управління кредиторською та дебіторською заборгованістю;
- д) управління грошовими потоками.

4. Бенчмаркінг – це:

- а) внутрішній аналіз і порівняння показників діяльності різних структурних підрозділів одного підприємства;
- б) маркетинговий аналіз ринку;
- в) порівняльний аналіз продуктивності виробничих процесів та інших параметрів даного підприємства з аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів;
- г) аналіз окремих процесів, функцій, методів і технологій порівняно з підприємствами, які не є конкурентами даного підприємства;
- д) аналіз сильних і слабких місць на підприємстві.

5. ABC-аналіз застосовують при вирішенні таких основних завдань:

- а) оптимізація товарно-матеріальних запасів;
- б) розрахунок суми покриття;
- в) прогнозування банкрутства;
- г) виявлення резервів зниження затрат сировини, матеріалів;
- д) забезпечення координації системи бюджетів на підприємстві.

Практичні завдання

Практичне завдання № 1

Оцінити ймовірність настання банкрутства підприємства, на основі даних про його фінансово-господарську діяльність, наведених в таблиці 10.2.

Таблиця 10.2.

Вихідні дані для аналізу

Показник	Базовий рік, тис. грн.	Звітний рік, тис. грн.
Амортизація	20	11
Грошові кошти на рахунках	10	15
Довгострокові кредити банків	100	140
Короткострокові кредити банків	20	55
Дебіторська заборгованість	56	78
Чистий прибуток	76	30
Заборгованість перед бюджетом	14	21
Заборгованість з оплати праці	15	23

Розв’язання: З метою виявлення загрози банкрутства та ознак формування незадовільної структури балансу використовують коефіцієнт Бівера:

Коефіцієнт Бівера = (Чистий прибуток + амортизація) / (довгострокові зобов'язання + поточні зобов'язання)

1. Визначимо коефіцієнт Бівера в базовому році:
 $76000 + 20000 / 100000 + 20000 + 14000 + 15000 = 0,64$.

2. Визначимо коефіцієнт Бівера в звітному році:
 $30000 + 11000 / 140000 + 55000 + 21000 + 23000 = 0,17$.

Отже, якщо коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2 це свідчить про незадовільну структуру балансу і неефективну діяльність підприємства.

Практичне завдання № 2

Підприємство виготовляє три види продукції в одному виробничому процесі і реалізує їх з такими показниками (табл. 10.3):

Таблиця 10.3.

Вихідні дані для аналізу

Показник	Вид продукції		
	А	Б	В
Ціна реалізації, грн. за одиницю продукції	0,8	0,90	1,10
Змінні витрати на одиницю продукції, грн.	0,6	0,75	1,00
Питома вага окремих видів продукції у загальному обсязі виробництва, %	50	40	10

Постійні витрати підприємства за місяць становлять 25500 грн., фактичний обсяг виробництва всіх видів продукції разом – 400000 од. Необхідно визначити: точку беззбитковості, запас міцності та коефіцієнт запасу міцності.

Практичне завдання № 3

Підприємство виготовляє один вид продукції по ціні 700 грн./од. Змінні витрати на одиницю продукції складають 660 грн. Постійні витрати за рік – 840 тис. грн. В результаті збільшення накладних витрат загальні постійні витрати збільшились на 8%. Визначити, яким чином збільшення постійних витрат вплине на величину критичного обсягу виробництва продукції.

Практичне завдання № 4

Два підприємства, що працюють в галузі промисловості, мають наступні фінансові характеристики (табл. 10.4.).

Таблиця 10.4.

Дані по підприємствах однієї галузі промисловості (тис. грн.)

Показник	I	II
Робочий капітал	10500	1600
Загальні активи	50000	21000
Загальні пасиви	22000	13000
Ринкова ціна власного капіталу	38000	5100
Нерозподілений прибуток	12000	1300
Виручка (загальний дохід)	86000	23000
Операційний прибуток	19000	3000

Визначити “ показник Z Альтмана” для підприємств; оцінити ймовірність банкрутства підприємств, обґрунтувати свою відповідь.

Основні формули, необхідні для вирішення практичних завдань:

Точка

1. безбитковості у натуральному вимірі

=

Постійні витрати

Ціна реалізації

Змінні витрати на одиницю

=

Постійні витрати

Маржинальний дохід на одиницю

;

Точка

2. безбитковості у грошовому вимірі

=

Постійні витрати

Ціна продажу

Змінні витрати на одиницю

Ціна продажу

;

або

$$\text{Точка беззбитковості у грошовому вимірі} = \frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Коефіцієнт маржинального доходу}} ;$$

3. Запас міцності = фактичний обсяг продажу - точка беззбитковості;

$$\text{4. Коефіцієнт запасу міцності} = \frac{\text{Запас міцності}}{\text{Фактичний обсяг продажу}}$$

5. Оцінка імовірності банкрутства підприємства на основі Z-рахунку Альтмана.
Індекс Альтмана являє собою функцію від показників, які характеризують економічний потенціал підприємства та результати його роботи за минулий період. У загальному вигляді індекс кредитоспроможності (Z-рахунок) має вигляд:

$$Z = 1,2 K_1 + 1,4 K_2 + 3,3 K_3 + 0,6 K_4 + K_5,$$

де: K₁ - робочий капітал / сума активів;

K₂ - нерозподілений прибуток / сума активів;

K₃ - операційний прибуток / сума активів;

K₄ - ринкова вартість акцій / сума заборгованості;

K₅ - виручка / сума активів.

Якщо Z-рахунок 1,8 і менше, то ймовірність банкрутства є дуже високою; від 1,81 до 2,7 - висока; від 2,8 до 2,9 банкрутство можливе; при показнику 3 і вище ймовірність банкрутства дуже мала.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Цивільний кодекс України від 16.01. 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
3. Податковий кодекс України від 02.12. 2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02. 2013 р. № 73. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04. 2000 р. № 92. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999р. № 290. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
7. Про затвердження порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб’єкта господарювання державного сектору економіки: затв. наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 02.03.2015 р. № 205 (у редакції наказу Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 22.01.2021 р. № 122). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15#Text>
8. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
9. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посіб. Львів : “Магнолія 2006”, 2017. 383 с.
10. Блакита Г. В. Діагностування внутрішнього фінансового потенціалу торговельних підприємств. *Фінанси України*. 2011. №4. С. 120-130.
11. Вишневська О. М., Костирко А. Г. Фінансовий потенціал сільськогосподарських підприємств: теоретичні і практичні аспекти : монографія. Миколаїв : ФОП Шведь В. М., 2017. 268 с.
12. Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 224 с.
13. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економічна діагностика : навч. посіб. для студентів вищих навч. закладів. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.
14. Городня Т. А., Мойсеєнко І. П. Економічна та фінансова діагностика : навч. посіб. Львів : Магнолія 2006, 2015. 282 с.
15. Давидович І. Є. Контролінг : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 552 с.
16. Економічна діагностика : навч. посіб. / за заг. ред. Т. Ф. Косянчук. Львів: Новий світ – 2000, 2009. 452 с.

17. Економіка підприємства : підручник / [Г. О. Швиданенко, М. Г. Грещак, В. М. Колот та ін.; за заг. ред. Г. О. Швиданенко]. 4-е вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2009. 816 с.
18. Іванова В. В. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 472 с.
19. Калайтан Т. В. Контролінг : навч. посіб. Львів : Новий Світ – 2000, 2008. 252 с.
20. Камінська І. М., Дорош В. Ю., Ковальчук А. Ю. Активи підприємства: морфологічний аналіз категорії, склад та класифікація. *Економічний форум*. 2019. № 3. С. 136-143.
21. Контролінг : навч. посіб. / [Г. О. Швиданенко, В. В. Лаврененко, О. Г. Дерев'янка, Л. М. Приходько]. Київ : КНЕУ, 2008. 264 с.
22. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал підприємства та його оцінювання: методологічний аспект. *Легка промисловість*. 2010. № 2. С. 10-13.
23. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 504 с.
24. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
25. Кучер Г. Фінансовий потенціал як економічна категорія. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 9. С. 46-52
26. Куліш Г. П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29-35.
27. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 123-130.
28. Кузькін Є. Ю. Фінансовий потенціал підприємств машинобудівної галузі. *Фінанси України*. 2009. №7. С. 89-93.
29. Лубенченко О. Е., Акмаєва Н. В., Чабаненко І. Л. Фінансовий контролінг суб'єктів господарювання : навч. посіб. Алчевськ : ДонДТУ, 2010. 116 с.
30. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. Київ : Вища школа, 2003. 278 с.
31. Нонік В. В., Полчанов А. Ю. Фінансовий потенціал як економічна категорія. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 17. С. 5-9
32. Папков В. А., Єлецьких С. Я., Михайличенко Н. М. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 112 с.
33. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / за ред. О. М. Свінцицької. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Кондор, 2009. 264 с.
34. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник. / [Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва та ін.]. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 248 с.
35. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2007. 668 с.

36. Сухарева Л. А. Контролинг – основа управления бизнесом. Киев : Эльга Ника-Центр, 2002. 208 с.
37. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.
38. Трусова Н. В. Методологія потокового підходу до планування фінансового потенціалу підприємств аграрної галузі. *Молодий вчений*. 2017. № 1. С. 96-100.
39. Трусова Н. В. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання аграрної галузі : підручник. Мелітополь : Видавничий будинок ММД, 2017. 245 с.
40. Трусова Н. В. Формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств : монографія. Мелітополь : Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2015. 354 с.
41. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / [І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Ращупкіна] . Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
42. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. – 2-ге вид., без змін. Київ : КНЕУ, 2006. 316 с.
43. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ : КНЕУ, 2005. 261 с.
44. Фінансовий менеджмент : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2005. 536 с.
45. Фінанси підприємств : підручник / Н. О. Власова [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Світ книг, 2018. 437 с.
46. Фінанси підприємств : навч. посіб. / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
47. Фінанси підприємств : підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. 7-ме вид., без змін. Київ : КНЕУ, 2008. 552 с.
48. Фінансовий потенціал організації виробництва : методичні вказівки до вивчення навчальної дисципліни для студентів спеціальності 072 “Фінанси, банківська справа та страхування” / Укладач: Іщенко Н. А. Кропивницький : ЦНТУ, 2019. 55 с.
49. Хомяков В. І., Бакум І. В. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. Київ. Кондор, 2009. 400 с.
50. Хрущ Н. А., Желіховська М. В. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації : монографія / за наук. ред. д. е. н., проф. Н. А. Хрущ. К : Освіта України, 2010. 316 с.
51. Цигилик І. І. Контролинг : навч. посіб. у схемах і таблицях. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 74 с.
52. Шепітко Г. Ф. Контролинг : посібник для студентів економічних спеціальностей. К : Вид-во Європейського ун-ту, 2005. 136 с.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Іщенко Ніна Андріївна

кандидат економічних наук, доцент

**ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ
ВИРОБНИЦТВА**

Навчальний посібник

Комп'ютерна верстка та набір: Іщенко Н.А.

Підписано до друку 18.08.2021. Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк ризограф. Ум. друк. арк.8,8
Наклад 300 прим. Зам. №0596

Приватне підприємство «Ексклюзив-Систем»
Свідоцтво держ. реєстру ДК№4470 від 17.01.2013р.
25006, м. Кропивницький, вул. Шевченка, 25
тел. 050-92-20-913