

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

Підручник



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний біотехнологічний університет

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

Підручник

За науковою редакцією
кандидата економічних наук *Т. О. Ставерської*
кандидата економічних наук *А. В. Непрана*



УДК 658.14/.17(075.8)

Ф 59

АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

Ставерська Т. О. — гл. 6, 10, Ларіна Т. Ф. — гл. 2, Литвинов А. І. — гл. 10, Андрющенко І. С. — гл. 7, Баламут Г. С. — гл. 9, Городецька Т. Е. — гл. 11, Горох О. В. — гл. 1, Євдокімова М. О. — гл. 8, Жилякова О. В. — гл. 4, Лисак Г. Г. — гл. 5, Макогон В. В. — гл. 13, Малій О. Г. — гл. 3, Нагаєва Г. О. — гл. 8, Непран А. В. — гл. 12, Тімченко О. Д. — гл. 9.

Рецензенти:

- Дубина М. В.** — д-р екон. наук проф., завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національного університету «Чернігівська політехніка»;
- Левандівський О. Т.** — д-р екон. наук проф., завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;
- Руцишин Н. М.** — д-р екон. наук, проф., професор кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу Львівського торговельно-економічного університету.

*Рекомендовано до видання рішенням Вченої Ради
Державного біотехнологічного університету
(Протокол № 14 від 28 червня 2024 р.)*

Ф 59 Фінанси підприємства: Підручник / за ред. Т. О. Ставерської, А. В. Непрана. Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2024. 906 с.

ISBN 978-617-8332-64-8.

В підручнику розкриваються закономірності розвитку економічних відносин, пов'язаних з утворенням, розподілом і використанням грошових доходів і нагромаджень підприємств. Висвітлені питання організації фінансів та фінансового планування у виробничих підприємствах, розглядається діюча система формування основних засобів, організація оборотних засобів, порядок формування і розподілу прибутку, взаємовідносини з державним бюджетом. Викладається питання організації фінансового контролю на підприємстві, приводиться методика аналізу фінансового стану підприємства і розробка планів його фінансового оздоровлення. Велика увага приділена питанням відтворення основних фондів і оборотних засобів, розрахунку амортизаційних відрахувань, фінансуванню капітальних вкладень, формуванню резервів на підприємстві. Детально викладений порядок кредитування підприємств в основні та оборотні засоби.

Підручник призначений для студентів і викладачів економічних вузів, наукових і практичних працівників, які спеціалізуються в сфері фінансів і бухгалтерського обліку.

УДК 658.14/.17(075.8)

© Ставерська Т. О., Непран А. В. та ін., 2024.

© Державний біотехнологічний університет, 2024.

ISBN 978-617-8332-64-8

ЗМІСТ

Передмова	9
Глава 1. Сутність і функції фінансів підприємств	11
1.1. Поняття про фінанси підприємств	11
1.2. Роль фінансів підприємств	23
1.3. Функції фінансів виробничого підприємства	28
1.4. Фактори, які визначають особливості функціонування та організації фінансів підприємств	35
1.5. Предмет і задачі курсу	43
1.6. Фінансовий відділ (служба) виробничого підприємства	46
Література	60
Глава 2. Джерела фінансування капіталу підприємства	61
2.1. Капітал: сутність, трактування	61
2.2. Кругообіг капіталу	67
2.3. Способи фінансування капіталу підприємства	69
2.4. Управління власним капіталом	74
2.5. Управління позичковим капіталом	86
2.6. Показники оцінювання вартості фінансових ресурсів підприємства	93
2.7. Управління структурою капіталу	97
Література	100
Глава 3. Організація грошових розрахунків	102
3.1. Основи та принципи організації розрахунків в Україні	102
3.2. Розрахунки готівкою	107
3.3. Безготівкові розрахунки	122
3.4. Форми безготівкових розрахунків	131
3.5. Платіжна дисципліна	155
Література	157
Глава 4. Затрати промислових підприємств на виробництво і реалізацію продукції	159
4.1. Зміст і структура затрат на виробництво і принципи їх фінансування	159
4.2. Купівля матеріалів. Контроль за їх використанням	165
4.3. Видача заробітної плати. Контроль за використанням фонду заробітної плати	170

4.4. Шляхи зниження затрат на виробництво і реалізацію продукції	174
4.5. Фінансування інших витрат	176
4.6. Витрати майбутніх періодів	182
4.7. Фінансовий контроль за затратами на виробництво і реалізацію продукції	184
4.8. Планування витрат на виробництво і реалізацію продукції	187
Література	189
Глава 5. Грошові надходження підприємства	190
5.1. Характеристика і склад грошових надходжень підприємства	190
5.2. Виручка від реалізації продукції	197
5.2.1. Виручка від реалізації продукції як важливе джерело грошових коштів підприємства	197
5.2.2. Система і структура цін на реалізовану продукцію	202
5.2.3. Планування виручки від реалізації продукції	207
5.2.4. Напрями використання виручки від реалізації продукції	216
5.2.5. Оцінка виконання плану реалізації	217
5.3. Інший операційний дохід	230
5.4. Доходи майбутніх періодів	231
5.5. Доходи від фінансової діяльності	232
5.6. Інші доходи	235
5.7. Фактори, що впливають на формування грошових доходів підприємства	236
Література	240
Глава 6. Формування та розподіл прибутку	241
6.1. Економічний зміст та функції прибутку підприємства	241
6.2. Визначення фінансового результату (прибутку, збитку) підприємства	247
6.2.1. Прибуток від реалізації продукції	249
6.2.2. Прибуток від операційної діяльності	250
6.2.3. Прибуток від фінансової та інвестиційної діяльності	251
6.2.4. Чистий прибуток (збиток) підприємства	253
6.3. Розподіл і використання прибутку підприємства	255
6.4. Рентабельність промислових підприємств	265
6.5. Планування прибутку від реалізації продукції	273
6.6. Резерви зростання прибутку і рентабельності промислового підприємства	291
Література	298
Глава 7. Оподаткування підприємств	299
7.1. Система оподаткування підприємств	299
7.2. Непрямі податки	306
7.2.1. Податок на додану вартість	306

7.2.2. Акцизний податок	313
7.2.3. Мито	316
7.3. Прямі податки	322
7.3.1. Податок на прибуток	323
7.3.2. Податок на доходи фізичних осіб	327
7.3.3. Екологічний податок	335
7.4. Місцеві податки і збори	339
Література	346
Глава 8. Оборотні засоби та їх фінансування	348
8.1. Сутність оборотних засобів	348
8.2. Кругообіг оборотних засобів	353
8.3. Класифікація оборотних засобів	357
8.4. Склад і структура оборотних засобів	363
8.5. Джерела формування оборотних засобів	371
8.6. Нормування оборотних засобів	379
8.6.1. Принципи та організація нормування оборотних засобів	379
8.6.2. Організація роботи з нормування оборотних засобів	386
8.6.3. Методи нормування	390
8.6.4. Нормування оборотних засобів у виробничих запасах	391
8.6.5. Нормування запасів сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів	394
8.6.6. Нормування оборотних засобів, що виділяються для утворення запасів допоміжних матеріалів	414
8.6.7. Нормування оборотних засобів, що виділяються для утворення запасів тари	417
8.6.8. Нормування оборотних засобів, що виділяються на запасні частини	420
8.6.9. Нормування оборотних засобів, що виділяються на утворення запасів малоцінних та швидкозношувальних предметів	428
8.6.10. Нормування оборотних засобів, що виділяються на утворення запасів палива	439
8.6.11. Нормування оборотних засобів, що виділяються на утворення заділів незавершеного виробництва	442
8.6.12. Нормування оборотних засобів, що виділяються на витрати майбутніх періодів	457
8.6.13. Нормування оборотних засобів, що виділяються на утворення запасів готових виробів на складі	460
8.6.14. Сукупний норматив оборотних засобів, визначення приросту нормативу оборотних засобів	465
8.7. Вартісна оцінка обліку та списання матеріальних запасів	469
8.8. Оборотність оборотних засобів	485
8.9. Шляхи покращення використання оборотних засобів	498
8.10. Контроль за використання оборотних засобів	502
Література	506

Глава 9. Відтворення основних фондів підприємств, їх фінансування та кредитування	508
9.1. Загальна характеристика основних фондів та їх відтворення	508
9.2. Склад і структура основних фондів	512
9.2.1. Класифікація основних фондів за видами	512
9.2.2. Структура основних фондів	517
9.3. Оцінка основних фондів	519
9.4. Показники технічного стану основних фондів	525
9.5. Знос та амортизація основних фондів	530
9.5.1. Знос основних фондів	530
9.5.2. Амортизація основних фондів	535
9.5.3. Методи амортизації	549
9.6. Показники ефективності використання основних фондів та шляхи їх покращення	562
9.7. Капітальні вкладення підприємств. Організація їх фінансування та кредитування	573
9.7.1. Капітальні вкладення підприємств	573
9.7.2. Основні принципи фінансування та кредитування капітальних вкладень	582
9.7.3. Планування капітальних вкладень та способи здійснення будівельних робіт	583
9.7.4. Фінансування капітальних вкладень	591
9.7.5. Фінансування поточного ремонту основних фондів	607
9.7.6. Фінансування затрат на модернізацію та інші заходи по покращенню використання обладнання	611
9.7.7. Фінансування капітального ремонту	616
9.8. Лізинг як метод фінансування інвестицій	627
9.8.1. Сутність і роль лізингу в системі фінансування капітальних вкладень	627
9.8.2. Об'єкти та суб'єкти лізингових відносин	632
9.8.3. Види лізингу та їх особливості	634
9.8.4. Методи нарахування лізингових платежів	637
9.8.5. Розрахунок лізингових платежів	638
Література	649
Глава 10. Організація кредитування на промислових підприємствах	651
10.1. Кредитні відносини підприємства	651
10.2. Форми і види кредиту	661
10.3. Кредитний договір	664
10.4. Проценти за кредит	670
10.5. Розрахунок загальної вартості кредиту	678
10.6. Система короткострокового кредитування	690
10.6.1. Кредитний метод формування оборотних засобів підприємства	690
10.6.2. Методи кредитування	692

10.6.3. Об'єкти короткострокового кредитування	696
10.6.4. Кредитування матеріальних цінностей	698
10.6.5. Кредитування витрат майбутніх періодів	700
10.6.6. Кредити на затрати в незавершеному виробництві	701
10.6.7. Розрахункові та платіжні кредити	705
10.6.8. Кредити на тимчасові потреби	710
10.6.9. Кредитування пуско-налагоджувальних робіт	711
10.6.10. Короткострокове кредитування витрат на капітальний ремонт	712
10.7. Довгострокове кредитування капітальних вкладень	713
10.7.1. Довгостроковий кредит та сфера його застосування	713
10.7.2. Кредитування витрат на впровадження нової техніки	720
10.7.3. Кредитування витрат на технічне переозброєння та рекон- струкцію діючих підприємств	723
10.8. Перевірка забезпеченості позик під матеріальні цінності та вироб- ничі затрати	726
10.9. Контроль банків у процесі кредитування	728
10.10. Реструктуризація та врегулювання кредитної заборгованості	736
Література	737
Глава 11. Фінансовий стан підприємства	739
11.1. Характеристика фінансового стану	739
11.2. Система інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства	748
11.3. Фактори, які впливають на фінансовий стан підприємства	757
11.4. Чистий оборотний капітал	761
11.5. Ліквідність підприємства	764
11.6. Платоспроможність підприємства	771
11.7. Кредитоспроможність підприємства	778
11.8. Показники фінансової стійкості	786
11.9. Шляхи покращення фінансового стану підприємства	798
Література	800
Глава 12. Фінансове планування на виробничих підприємствах	802
12.1. Значення фінансового планування	802
12.2. Склад і порядок розробки перспективного (п'ятирічного) фінансо- вого плану підприємства	806
12.3. Зміст і порядок складання річного фінансового плану (балансу доходів та видатків)	809
12.4. Планування доходів та витрат	828
12.4.1. Планування грошових доходів і надходжень	828
12.4.2. Планування грошових витрат та відрахувань	831
12.4.3. Планування кредитних та бюджетних взаємовідносин	835
12.5. Оперативні фінансові плани підприємств	840
12.5.1. Платіжний календар	841

12.5.2. Касовий план підприємства	857
12.6. Фінансовий контроль за складанням та виконанням балансу доходів та видатків	862
Література	866
Глава 13. санація та банкрутство підприємства	868
13.1. санація підприємства	868
13.2. Види санацій	874
13.2.1. санація до порушення справи про банкрутство (досудова санація)	875
13.2.2. санація боржника (судова санація)	881
13.3. Заходи по відновленню платоспроможності боржника	886
13.4. Банкрутство підприємства	889
13.4.1. Роль інституту банкрутства в економіці	889
13.4.2. Процедура банкрутства підприємства	897
Література	905

ПЕРЕДМОВА

Фінанси підприємств є складовою системи фінансів країни. Вони тісно пов'язані з матеріальним виробництвом та відображають у грошовій формі головні сторони процесу розширеного відтворення. Фінанси підприємств (об'єднань) використовуються державою для розподілу сукупного суспільного продукту та національного доходу.

Стійкий розвиток економіки країни немислимий без міцних і добре налагоджених фінансів підприємств та господарських організацій. Прискорення науково-технічного прогресу, підвищення економічної ефективності виробництва та якості роботи, збільшення масштабів виробництва, підвищення якості продукції, платоспроможність багато в чому залежить від раціонального використання наявних у підприємств фінансових ресурсів. Це визначає значення фінансів підприємств у механізмі їх діяльності.

Фінанси підприємств включають фінанси суб'єктів різних видів економічної діяльності: промислових підприємств і об'єднань, сільськогосподарських підприємств, організацій, що здійснюють будівельну, транспортну, торгівлю, проектну діяльність, житлово-комунальне і побутове обслуговування населення та ін.

Фінанси кожного виду економічної діяльності мають свої істотні відмінності, що впливають з техніко-економічних особливостей виду економічної діяльності. У той самий час сутність і основні засади організації фінансів підприємств усіх галузей (видів економічної діяльності) народного господарства єдині, що з приватної власністю коштом виробництва та дією законів ринкової економіки. Це і визначає можливість і необхідність їх об'єднання в єдину ланку фінансів національної економіки — фінансів підприємств.

Завдання, що стоять перед підприємствами та організаціями на сучасному етапі, складні та різноманітні. Їх успішне рішення багато в чому залежить від професійної та економічної підготовки фінансистів, їх вміння застосовувати знання економічних форм і методів, вироблених наукою і всебічно перевірені практикою, у повсякденній роботі. Управління сучасним промисловим підприємством без фінансових знань неможливе. Ось чому кожен студент економічної спеціальності зобов'язаний опанувати основи фінансів підприємств.

Враховуючи важливість фінансової підготовки працівників промислових підприємств, автори вирішили випустити дану книгу. Її створенню передувала велика підготовча робота. Щоб зробити книгу корисною та актуальною, автори неодноразово зверталися до практиків — керівників підприємств, керівників фінансових відділів та служб, банківських працівників. З цією метою було розіслано чорновий варіант книги. У результаті автори отримали велику кількість зауважень та пропозицій. Їх автори — економісти фінансових відділів підприємств та організацій, фінансові працівники та банків. Все це свідчить про необхідність постійного удосконалення матеріалу книги відповідно до умов функціонування підприємств, що змінюються, і організацій.

Книга, яка пропонується уваги читачів, підготовлена відповідно до програми курсу «Фінанси підприємств», призначеного для студентів економічних спеціальностей. У ній висвітлюються питання основ організації фінансів та фінансового

планування на промислових підприємствах, розглядається діюча система формування основних фондів, організація оборотних засобів, порядок планування та розподілу прибутку, основи кредитування та безготівкових розрахунків, система платежів до бюджету, організація фінансової роботи і фінансового контролю та методика аналізу фінансового стану підприємства. Наприкінці кожної глави наводиться список законодавчих актів, що регламентують фінансову діяльність підприємств, підручників та навчальних посібників, словників, монографій та наукових статей.

Однією з умов раціональної організації фінансів підприємств є забезпечення грошима всіх видів господарської діяльності підприємств. У зв'язку з цим у даному підручнику детально розглядаються такі питання, як планування виручки від реалізації продукції, планування прибутку, фінансове планування.

Фінансове планування — органічна частина планування, яка відображає одну з найважливіших сторін економічної організації виробництва на підприємстві. Воно охоплює найважливіші сторони фінансово-господарської діяльності та забезпечує необхідний контроль за освітою та витрачанням коштів підприємства. У процесі фінансового планування відбувається розподіл та перерозподіл коштів підприємства, а також здійснюється активний вплив на темпи і пропорції відтворення.

Фінанси підприємств тісно пов'язані із державними фінансами; у відповідних розділах курсу висвітлюються особливості взаємовідносин підприємств з державним бюджетом, зокрема, основні засади оподаткуванням.

За допомогою фінансів підприємство здійснює контроль за освітою та використанням фінансових ресурсів. У проведенні фінансового контролю важлива роль належить фінансовим службам. Методи організації фінансової роботи на підприємствах та в господарських організаціях також висвітлені в даному курсі.

Фактичні дані наведено у цінах відповідних років. Цифри в прикладах і розрахунках є умовними.

Книга підготовлена колективом викладачів кафедри фінансів, банківської справи та страхування, економіки та бізнесу, транспортних технологій та логістики Державного біотехнологічного університету та кафедри економіки та підприємництва Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. Керівництво авторським колективом та наукове редагування підручника здійснено канд. екон. наук Т. О. Ставерською та канд. екон. наук А. В. Непраном.

Авторами окремих розділів є: Ставерська Т. О. — гл. 6, 10, Ларіна Т. Ф. — гл. 2, Литвинов А. І. — гл. 10, Андрющенко І. С. — гл. 7, Баламут Г. С. — гл. 9, Городецька Т. Е. — гл. 11, Горох О. В. — гл. 1, Євдокімова М. О. — гл. 8, Жилякова О. В. — гл. 4, Лисак Г. Г. — гл. 5, Макогон В. В. — гл. 13, Малій О. Г. — гл. 3, Нагаєва Г. О. — гл. 8, Непран А. В. — вступ, гл. 12, Тімченко О. Д. — гл. 9.

При підготовці матеріалів підручника значна допомога була надана авторам та редакції з боку рецензентів, які своїми зауваженнями та рекомендаціями допомогли значно покращити початкову редакцію та склад матеріалів підручника. За надану допомогу з колективного рецензування висловлюємо глибоку подяку д-ру екон. наук, професору Дубині М. В., д-ру екон. наук, професору Левандівському О. Т., д-ру екон. наук, професору Руцишин Н. М.

Автори будуть також дуже вдячні читачам, якщо вони надішлють свої зауваження щодо структури та змісту книги, а також висловлять побажання щодо її подальшого поліпшення за адресою: м. Харків, вул. Алчевських, 44.

ЗМІСТ, ФУНКЦІЇ І ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. ПОНЯТТЯ ПРО ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Зміст фінансів виробничого підприємства. Фінансова система держави складається з централізованих і децентралізованих фінансів. До централізованих фінансів належать державний бюджет України, місцеві бюджети, до децентралізованих — фінанси підприємств, фінанси фінансово-кредитних організацій, господарських та некомерційних організацій. Фінанси підприємств є складовою частиною єдиної системи фінансів держави, що відображають у грошовій формі головні сторони процесу розширеного відтворення. Вони відображають фінансову сторону господарської діяльності підприємств і характеризують відносини, які виникають в процесі кругообігу основних та оборотних засобів, виробництва і реалізації продукції. Будучи нерозривно пов'язаними з матеріальним виробництвом, розподілом і споживанням суспільного продукту і національного доходу, фінанси підприємств активно впливають на ці процеси.

Розвиток національної економіки є не можливим без добре налагодженої системи фінансів підприємств та господарських організацій. Підвищення економічної ефективності виробництва та якості робіт, прискорення темпів розвитку економіки у значній мірі залежить від раціонального використання фінансових ресурсів, які є у розпорядженні підприємств.

Наявність фінансів підприємств обумовлено існуванням товарно-грошових відносин і дією закону вартості. Товарно-грошові відносини виражаються, зокрема, в тому, що рух товарно-матеріальних ресурсів, витрати на всіх стадіях виробництва та реалізації продукції (кругообіг капіталу) здійснюється за допомогою грошей. В ринковій економіці реалізація продукції та послуг підприємств здійснюється за гроші за цінами, які відображають вартість товарів. Опосередкований рух товарно-матеріальних цінностей грошовою формою дозволяє

здійснювати процес виробництва матеріальних благ, розкривати і використовувати резерви зниження витрат виробництва і підвищувати його рентабельність. Фінанси підприємств пов'язані безпосередньо з виробництвом і відображають закономірності розвитку економіки.

В процесі господарської діяльності підприємств утворюються грошові доходи, забезпечується їх використання і формування фондів грошових коштів підприємств. Фонди грошових ресурсів підприємств утворюються за рахунок власних засобів, кредитів банків, надходжень з фондового ринку та асигнувань з бюджету. Кожна господарська операція супроводжується видачею або отриманням грошей.

Грошові відносини, які виникають у виробничій сфері, є невід'ємною частиною економічної сторони виробництва, причому настільки специфічною і важливою, що її необхідно виділити із всієї економіки в якості фінансової сторони діяльності підприємств та господарських організацій.

Виділення грошових відносин як важливої частини економічної сторони виробництва дозволяє глибше вивчити природу, розкрити закладені в них можливості впливу на хід та результати виробництва, що має велике значення в мобілізації резервів для вирішення задач, які стоять перед підприємствами.

Фінансова сторона господарської діяльності включає в себе грошові відносини, які пов'язані із рухом суспільного продукту: з виробництвом і реалізацією продукції, з відтворенням основних і оборотних фондів сфери виробництва і обігу, утворенням, розподілом і використанням грошових доходів у виробничій сфері.

У процесі формування та використання грошових доходів і нагромаджень утворюються різні фонди грошових коштів цільового призначення (фінансові ресурси), що забезпечують самофінансування підприємства, розвиток його виробничої бази.

Такими фондами у виробничих підприємствах є: амортизаційний фонд, резервний фонд (фонд ризику), фонд заробітної плати та матеріального стимулювання, фонд капітального будівництва та капітального ремонту, фонд виплат доходів власникам підприємства та інші грошові фонди. Фінансова діяльність підприємства насамперед направлена на утворення фінансових ресурсів, які необхідні для виробничого та соціального розвитку підприємства, забезпечення зростання прибутку за рахунок підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, підвищення якості продукції (товарів, робіт, послуг), кращого використання виробничих потужностей. Завдання підприєм-

ства полягає не тільки у правильному визначенні розмірів цих фондів, що дуже важливо для їх нормального функціонування та розвитку, а й раціональному та економному їх використанні.

Види грошових відносин. У процесі формування та використання коштів підприємств складається певна система грошових відносин, що виражається категорією фінансів підприємств. Грошові відносини виникають у підприємств і організацій із зайнятими в них робітниками та службовцями, між підприємствами і господарськими організаціями, між підприємствами та державою, між підприємствами та фінансово-кредитною системою.

Грошові відносини між виробничими підприємствами виникають в результаті купівлі-продажу продукції та надання виробничих послуг, оплатою поставок сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, обладнання, запасних частин, інструментів, стягнення штрафних санкцій за порушення договірних зобов'язань, з орендних платежів. Підприємство реалізує продукцію та отримує відповідний розмір коштів. І тут має місце як зміна форм вартості ($T - \Gamma$), а й виникають фінансові відносини. У реалізації продукції підприємство отримує певну частину виручки — основного доходу підприємства. Розмір цього доходу залежить від того, як визначаються економічні відносини між підприємством та покупцями товару у процесі його реалізації. Якщо товар продається нижче собівартості, то підприємство має збиток, що покривається за рахунок власних або позикових коштів.

Крім того, в результаті грошових відносин при купівлі сировини, матеріалів, палива, реалізації готової продукції, наданні послуг створюються певні ресурси (у вигляді нормальної перехідної заборгованості постачальникам за отримані від них товарно-матеріальні цінності, термін оплати яких ще не настав), що є одним із джерел формування оборотних засобів підприємства.

Безперервне здійснення фінансових відносин між підприємствами та організаціями дозволяє учасникам своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями, створювати нагромадження та використовувати їх у відповідності із стратегією розвитку підприємства.

Грошові відносини між виробничими підприємствами та зайнятими в них робітниками та службовцями приймають форми видачі заробітної плати, премій та інших видів матеріального стимулювання, а також стягнення штрафів, пені та інших санкцій за порушення трудової дисципліни, організації праці та виробничих процесів. У процесі оплати праці відбувається первинний розподіл новоствореної вар-

тості, а також формування на підприємстві спеціальних грошових фондів, які використовуються для виплати заробітної плати працівникам. Як правило, терміни виплати заробітної плати на підприємствах не збігаються з термінами реалізації продукції. Тому у процесі цих відносин виникає взаємне авансування. З одного боку, підприємства авансують кошти на виплату заробітної плати до моменту надходження коштів від реалізації продукції. З іншого боку, працівники авансують своє підприємство за умови неспівпадіння витрат праці з термінами виплати заробітної плати. У результаті на підприємстві утворюються додаткові ресурси для формування оборотних засобів у вигляді так званих стійких пасивів за статтею «Перехідна заборгованість робітникам і службовцям із заробітної плати».

Забезпечення засобів для своєчасної видачі заробітної плати, контроль за організацією праці на основі контролю за використанням фонду заробітної плати, утворення джерел для матеріального стимулювання працівників підприємства та раціональне їх використання, а також стягнення грошових сум з осіб, які спричинили шкоду підприємству, мають дуже велике значення для їх господарської діяльності.

Грошові відносини між виробничими підприємствами та бюджетною системою країни виражаються в тому, що підприємства сплачують до бюджету податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб та інші податки і збори. Ці відносини опосередковані у грошовій формі і виникають у процесі розподілу та перерозподілу новоствореної вартості. Як відомо, надходження від підприємств та господарських організацій складає близько 80 % усіх податкових надходжень державного бюджету. У деяких підприємств виручка від реалізації продукції перевищує вартість реалізованої продукції на суму диференціальної ренти, що вилучається до бюджету у вигляді плати за природні ресурси. Крім того, фінансові відносини виражаються при застосуванні до них штрафних санкцій у разі порушення зобов'язання зі сплати податків. З іншої сторони, держава прямо із бюджету покриває збитки тих підприємств, які представляють стратегічне значення для національної економіки. Зокрема, за рахунок дотацій держава компенсує збитки підприємствам вугільної галузі, фінансує капітальні інвестиції тощо. На субсидії та поточні трансферти підприємствам та організаціям в 2021 р. було витрачено 31,7 млрд грн. Важливу роль у розвитку фінансових відносин між підприємствами та державою має надання податкових пільг при сплаті податків. В окремих випадках держава надає допомогу

у грошовій формі підприємствам у вигляді асигнувань при стихійних лихах і в деяких інших випадках.

До грошових відносин між підприємствами та державою відносяться також довгострокове і короткострокове кредитування. Держава надає підприємствам, які мають стратегічне значення для економіки, фінансову допомогу у вигляді короткострокового і довгострокового кредиту. Банківський кредит надається для фінансування капітальних вкладень, впровадженню нової техніки, покриття сезонних затрат і т. п. Загальна сума кредитів в усі галузі народного господарства перевищили на початок 2022 р. 4,5 млрд грн. Банківський кредит, як і фінансування із бюджету, здійснюється з метою підтримки підприємств, які мають стратегічне значення для національної економіки.

Держава несе витрати по підготовці для підприємств інженерно-технічних, агрономічних, економічних та інших кадрів, по організації наукових досліджень, по проектуванню і т. п. Фінансова допомога державу відіграє важливу роль у розвитку сільськогосподарських підприємств та підприємств вугільної галузі.

Грошові відносини між виробничими підприємствами та фінансово-кредитною системою при отриманні та погашенні короткострокових та довгострокових банківських позик, сплаті відсотків за кредит, виконанні кредитних договорів з продажу та купівлі цінних паперів, здійсненні розрахункових та інших фінансових операцій, що виконуються банківськими установами за домовленістю з підприємствами, сплаті страхових внесків та одержання страхового відшкодування, емісії та розміщення цінних паперів на первинному фінансовому ринку та ін.

Грошові відносини між підприємством та його власниками виражаються в розподілу частини прибутку, прийнятті рішень про випуск акцій та виплаті дивідендів за ними, внесенні додаткових коштів до статутного капіталу тощо. У випадку погіршення фінансового стану з метою недопущення банкрутства підприємства власники можуть надати йому фінансову допомогу.

Таким чином, уся господарська діяльність промислових підприємств, сільськогосподарських підприємств, торговельних організацій, транспортних, житлових та інших організацій пов'язана із грошовими відносинами, з процесом утворення і розподілу грошових нагромаджень та фінансових ресурсів. Ці грошові відносини — важлива форма виробничих відносин, що використовуються виробничими підприємствами і організаціями у повсякденній господарській діяльності

з метою активного впливу на процес виробництва та реалізації продукції з метою збільшення прибутку.

На основі обороту грошових коштів створюються умови для відтворення, здійснюється вплив на хід процесів виробництва та реалізації продукції, контролюється режим економії, здійснюється розподіл і перерозподіл суспільного продукту і національного доходу.

Сукупність об'єктивно існуючих в національній економіці грошових відносин, які виникають в процесі виробництва і реалізації продукції і опосередковують цей процес, складають сутність фінансів підприємств.

Фінансові ресурси підприємств та господарських організацій є головним джерелом доходів державного та місцевих бюджетів. В сучасних умовах в нашій країні їх питома вага зростає. Грошові нагромадження підприємств в сучасних умовах стають головним джерелом доходів бюджету, що використовується для розширеного відтворення, виконання функцій держави та підвищення матеріального добробуту населення.

В залежності від виду економічної діяльності розрізняють фінанси промисловості; сільського господарства; будівництва; торгівлі; транспорту, складського господарства кур'єрської доставки; інформацій та комунікацій та інших видів економічної діяльності.

Промисловість — головна галузь суспільного виробництва. Вона відіграє провідну роль у процесі розширеного відтворення, служить основою технічного прогресу, визначає масштаби і темпи розвитку національної економіки і має важливе значення у підвищенні ефективності суспільного виробництва. В 2021 р. в промисловості діяло близько 49 тис. підприємств, які знаходяться на самотійному балансі, на яких працює 2,0 млн осіб, або 22,4 % загального числа робітників і службовців, зайнятих в народному господарстві.

У створенні валового внутрішнього продукту провідна роль належить промисловості. В 2022 р. питома вага промисловості у валовому внутрішньому продукті становила 30,3 %. На її частку припадає значна частина виробничих основних засобів.

Головні принципи організації і планування фінансів промислових підприємств лежать в основі організації фінансів інших видів економічної діяльності, але при цьому враховуються особливості їх економіки.

Фінанси виробничого підприємства представляють собою певну систему грошових відносин, що виникають в процесі формування,

розподілу та використанні фондів грошових засобів, які використовуються для обслуговування кругообігу засобів у процесі виробництва та реалізації продукції, для розподілу доходів і нагромаджень підприємства та здійснення контролю за їх господарською діяльністю. Ці відносини тісно пов'язані з ринковим механізмом господарювання, розвитком продуктивних сил і виробничих відносин.

Із цього визначення витікає, що зводити фінанси лише до утворення та використання фондів грошових засобів, як це висвітлюється в окремих підручниках, значить по суті заниження їх ролі, оскільки при такому визначенні із змісту фінансів підприємств повністю випадає фінансовий контроль. Між інших в сучасних умовах роль фінансів у здійсненні фінансового контролю за розподілом і використанням грошових засобів різко зросла.

Приведене вище визначення сутності фінансів підприємств не можна вважати загально визначенням. В економічній літературі маються й інші визначення, які відізняються тим, що вони звужують поняття фінансів підприємств.

У фінансовому словнику дається наступне визначення *фінансів підприємств* — це економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням фінансових ресурсів, розподілом і використанням доходів у процесі діяльності суб'єктів господарювання¹. Аналогічне визначення дається й іншими авторами. *Фінанси підприємств* — це система відносин, які пов'язані з рухом грошових коштів на всіх стадіях (формування, розподіл та використання) господарської діяльності підприємства з метою забезпечення його функціонування та умов розширеного відтворення².

Відмінність категорії «фінанси підприємства» від категорії «фінанси» полягає в тому, що дана група фінансових відносин охоплює процес формування і використання децентралізованих фондів коштів суб'єктів нефінансового сектору — підприємств.

Фінанси відображають грошові витрати підприємств на виробництво та грошові надходження від реалізації продукції, іншими словами, процес створення, розподілу та використання доходів, форму-

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. С. 612.

² Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. С. 20.

вання та використання коштів, що забезпечують на підприємстві нормальне функціонування виробництва.

Фінанси, опосередковуючи кругообіг коштів у процесі виробництва і реалізації продукції, мають відносну самостійність та істотно впливають на матеріальне виробництво і розподіл.

Фінанси підприємств — основа фінансів галузей народного господарства, таке як в сфері матеріального виробництва створюється та розподіляється сукупний суспільний продукт і національний дохід. Стійкій їх фінансового положення — важлива умова міцності фінансів окремих видів економічної діяльності, оскільки переважна частина грошових ресурсів даного виду економічної діяльності знаходиться в обороті підприємств та господарських організацій.

Фінанси підприємств, галузей (видів економічної діяльності) і національної економіки поряд із спільним, що їх об'єднує, мають і особливості. Фінанси підприємств відображають процес відтворення в межах окремих фабрик, заводів, будівництв, торговельних організацій, сільськогосподарських підприємств і т. п., а фінанси галузей — в масштабі галузі та всієї національної економіки. Особливості фінансів підприємств і галузей обумовлені, крім того, відмінностями у функціях та змісту діяльності підприємств та органів управління галузей національної економіки.

У сучасних умовах значно зросла роль фінансів у розвитку виробництва та підвищення його ефективності. Розширене відтворення в даний час переважно за рахунок власних коштів (амортизаційних відрахувань, прибутку, виручки від майна, що вибуває, та ін.). У той самий час постійно збільшуються обсяги позикових і залучених коштів, розширюється сфера їх застосування. Істотно розширюється сфера економічних взаємовідносин, опосередкована фінансами підприємств. Це пов'язано, передусім, із виникненням нових банківських та страхових послуг, розширенням розмірів державного втручання в економіку, розвитком міжнародних економічних відносин. Так, постійно зростають обсяги державних замовлень на постачання товарів та послуг, збільшуються асигнування з бюджету на підтримку окремих галузей та підприємств. Підприємства України мають можливість здійснювати розміщення цінних паперів на закордонних фінансових ринках, здійснювати позики в міжнародних фінансово-кредитних установах.

Фінанси підприємств, як видно із сказаного, включає в себе весь кругообіг грошових засобів у виробничій сфері: затрати на виробниц-

тво і реалізацію продукції; виручки від реалізації та її розподіл; утворення доходів підприємств і використання цих доходів; фінансування капітальних вкладень та зростання оборотних засобів; здійснення матеріального стимулювання працівників, зайнятих у виробничій сфері; фінансування невиробничих господарств, що знаходяться на балансі підприємства.

Таким чином, фінанси підприємства — складна економічна категорія, тісно пов'язана з дією законів ринкової економіки. Вона характеризується станом і розміщенням фінансових засобів підприємства. Забезпечуючи утворення та використання коштів підприємств, фінанси впливають на розвиток виробництва та підвищення його ефективності, на виконання виробничих і соціальних завдань.

Таким чином, фінанси підприємств представляють собою систему економічних відносин, які пов'язані із кругообігом коштів, утворенням і використанням доходів, нагромаджень та фондів грошових ресурсів в процесі розширеного відтворення.

Місце фінансів підприємств у фінансовій системі України. Як вказувалося раніше, із усіх видів грошових відносин, які існують в Україні, найважливішими є фінанси виробничої сфери, оскільки саме тут здійснюється процес створення матеріальних благ. Тому правильна організація фінансів виробничих підприємств — важлива вимога до фінансової роботи. Фінанси підприємств та господарських організацій складають основну ланку фінансів держави. Чим краще організовані грошові відносини і чим глибше контроль за ними на підприємствах, тим ефективніше здійснюється господарська діяльність на підприємствах, тим вища їх рентабельність.

Стійкий стан фінансів підприємств — основа міцності всієї системи фінансів України. Практично провідна роль фінансів підприємств знаходить вираження в тому, що вони обслуговують основну частину (понад 80%) всього грошового обороту країни. Від ефективності роботи структур, які виробляють матеріальні блага, безпосередньо залежить ефективність функціонування економіки нашої країни загалом. У ринковій економіці підприємство самостійно визначає (на основі договорів, укладених із споживачами продукції та постачальниками матеріально-технічних ресурсів) свою діяльність і перспективи розвитку виходячи з попиту на продукцію, наявних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Фінансова робота на підприємствах повинна бути організована таким чином, щоб забезпечити чіткість в надходженнях доходів і

здійсненні витрат, своєчасне погашення боргових зобов'язань, персональну відповідальність працівників за економне витрачання засобів і повне надходження доходів. Умовою виконання цих завдань є доведення фінансових показників до конкретних виконавців та цехів, відділів матеріально-технічного постачання, збуту і т. п. При виконання встановлених показників здійснюється преміювання робітників, а при їх зриві — матеріальні санкції.

Фінанси підприємств та господарських організацій при всіх їх різноманітні представляють собою економічно і соціально однорідну сукупність виробничих відносин: вони обумовлені дією одних, ринкових економічних законів, функціонують в одній сфері — виробничій. В цьому значенні вони можуть бути легко відділені від інших груп фінансових відносин, таких, як наприклад, кредит, страхування, державні фінанси, хоча об'єднуються з ними в єдину систему фінансів України.

Фінанси підприємств тісно пов'язані із технікою та економікою виробництва. Використання грошових відносин у виробничій сфері спрямовано на забезпечення повного та безперервного процесу виробництва, виконання завдань, передбачених стратегією та економічними планами підприємства.

Із сказаного, однак, не слідує, що фінанси підприємств являються пасивним додатком до техніки та економіки. Навпаки, грошові відносини, які опосередковують процеси виробництва та реалізації продукції, відіграють активну роль. Бізнес-план кожного підприємства передбачає не тільки випуск визначеної кількості, якості та асортименту продукції, але й утворення та використання визначеної суми доходів та нагромаджень. Забезпеченню суми доходів та нагромаджень, які визначені в планах підприємства, підпорядковані в свою чергу технічні та економічні рішення органів управління. Виробничий процес, організація матеріально-технічного постачання і збуту, завдання по продуктивності праці, собівартості продукції встановлюються з таким розрахунком, щоб були досягнуті необхідні фінансові результати і створені фінансові нагромадження. Рівень рентабельності та термін окупності капітальних вкладень, зниження собівартості продукції є одними із важливих показників, які враховуються при проектуванні, конструюванні та виготовленні продукції, а також при будівництві та капітальному ремонті обладнання. Взаємний зв'язок та взаємний вплив техніки, економіки та фінансів забезпечують досягнення головної мети підприємства — максимізації прибутку.

Тісний зв'язок усіх трьох сторін господарської діяльності не означає, що між ними не має чітких меж. Відмінністю фінансів від технічної та економічної сторони діяльності підприємства полягає в наявності грошового обороту. До фінансів підприємств відносяться ті господарські операції, які опосередковуються рухом грошових коштів. Таким чином, до фінансової сторони господарської діяльності підприємств відносяться, наприклад, купівля виробничих запасів, отримання та використання позик, сплата податків, виплата заробітної плати, контроль за використанням фонду заробітної плати, утворення та використання амортизаційного фонду, розподіл прибутку.

Фінанси та кругообіг фондів підприємства. Для забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації продукції кожне підприємство має систематично поповнювати свої виробничі запаси (придбати сировину, матеріали, напівфабрикати, паливо, інструменти тощо), своєчасно виплачувати заробітну плату робітникам та службовцям, погашати податкові зобов'язання перед державним та місцевим бюджетами, тобто здійснювати безперервний кругообіг свого капіталу (фондів).

Кругообіг капіталу є процес безперервного руху капіталу, що послідовно проходить три стадії: перетворення грошового капіталу на продуктивний, продуктивного на товарний і товарного на грошовий. У першій та третій стадії капітал функціонує у сфері обігу, у другій стадії — у сфері виробництва. Вирішальну роль кругообіг капіталу відіграє стадія виробництва, де створюються матеріальні блага, які вступають у реалізацію і застосовуються на споживання або нагромадження. Перша стадія служить підготовчим актом для самозростання капіталу в процесі його продуктивного використання, а на третій стадії відбувається реалізація вартості і додаткової вартості, створеної у виробництві.

Кругообіг коштів починається з витрат коштів на придбання засобів виробництва та на оплату праці робочої сили.

На *першій стадії* кругообігу грошові кошти авансуються на купівлю засобів виробництва (гармат і предметів праці, а також на оплату праці робочої сили як головного фактора виробництва за будь-якої форми його суспільної організації. Відбувається перша зміна форми вартості — вартість з грошової форми перетворюється на товарну.

На *другій стадії* кругообігу, тобто у самому виробництві, відбувається процес створення матеріальних благ, необхідних існування та розвитку суспільства. У цій стадії робоча сила як основний чинник

цього процесу з'єднується із засобами виробництва. Створений продукт (T) втілює в собі вартість спожитих засобів виробництва (перенесену вартість) і новостворену вартість, включаючи вартість додаткового продукту. У цій фазі рух вартості та зміна її форми обслуговуються фінансами у вигляді вкладень у незавершене виробництво, що забезпечує за допомогою грошових ресурсів безперервність безпосередньо процесу виробництва.

На *третьій*, завершальній стадії кругообігу капіталу товарна форма перетворюється на грошову, що становить основу поняття «виручка від продукції (товарів, робіт, послуг)». У цій фазі виникають фінансові відносини, що включають: відносини, пов'язані з розрахунками за поставлену продукцію; відносини у зв'язку з отриманням банківських позичок під розрахункові документи в дорозі по відвантаженим товарам, відносини між підприємством і державою щодо сплати податків і зборів; відносини між підприємством та власниками з приводу розподілу прибутку.

Таким чином, у процесі проходження через три стадії свого руху капітал підприємства послідовно приймає і скидає три форми: грошову, продуктивну та товарну. Неперервність процесу виробництва вимагає, щоб окремі частини капіталу одночасно перебували на різних стадіях його кругообігу. Оскільки безпосередньою метою виробництва при капіталізмі є отримання прибутку, рух капіталу є не єдиним актом, а безперервним повторенням процесів його кругообігу, тобто здійснення *обороту капіталу*.

В умовах ринкової економіки перехід коштів з однієї стадії в іншу відбувається стихійно, під впливом зміни попиту та пропозиції, конкуренції. На кожному підприємстві складаються індивідуальний час виробництва та час обігу, у відповідності з яким визначаються розміри коштів, покликаних обслуговувати грошовими ресурсами рух вартості та зміну її форм на кожній стадії кругообігу капіталу.

Безперервне повторення процесів кругообігу капіталу в силу стихійності капіталістичного господарства може порушуватися. Серйозні порушення у реалізації вироблених товарів викликають порушення всього кругообігу капіталу, перешкоджають переходу капіталу з товарної форми у грошову. Це особливо бурхливо виявляється в період економічних криз. Внаслідок порушення кругообігу капіталу підприємства зазнають значних збитків, а частина з них розоряється.

З вищевказаного видно, що фінанси підприємств як економічна категорія обслуговують процеси виробництва та реалізації продукції,

формування та розподіл прибутку і використовуються для контролю за фінансовою діяльністю підприємства. Визначальним чинником існування фінансів підприємств як самостійної категорії є наявність товарного виробництва, економічна відособленість підприємств, індивідуальний характер кругообігу капіталу, необхідність формування грошових коштів накопичень для розширеного відтворення.

1.2. РОЛЬ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Роль фінансів підприємств в суспільстві проявляється в їх цільовому спрямуванні.

На сучасному етапі значення фінансів підприємств посилюється, так як різко зросли масштаби виробництва, швидкими темпами розвивається наука і техніка, підвищуються вимоги до планування, управління, методів контролю, посилюється взаємозв'язок усіх ланок економіки.

Фінанси та ефективність виробництва. Фінанси підприємств відіграють важливу роль у підвищенні ефективності суспільного виробництва, забезпеченні держави, підприємств та господарських організацій грошовими ресурсами. При активній участі фінансів підприємств досягається підвищення ефективності суспільного виробництва на базі зростання продуктивності праці, впровадження нової техніки, інтенсифікації і спеціалізації виробництва, розвитку прогресивних галузей, покращення використання виробничих фондів, удосконалення планування, організації виробництва і управління, дотримання режиму економії у витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Підвищення ефективності суспільного виробництва в Україні характеризується обсягом і темпами зростання валового внутрішнього продукту і прибутку, а також зростанням продуктивності суспільної праці. За останні 6 років (2015–2021 рр.) валовий внутрішній продукт країни у порівняльних цінах збільшився на 11,5 %. Обсяг прибутку збільшився за відповідний період в 3,3 рази і досяг у 2021 р. 1266,5 млрд грн.

Про підвищення ефективності використання ресурсів свідчить збільшення прироста валового внутрішнього продукту по відношенню до приросту основних та оборотних засобів, а також засобів на оплату праці, спрямованих у виробничу сферу. Так, приріст валового

внутрішнього продукту на 1 грн збільшення засобів, які використовуються на розширене відтворення, склав в 2018–2021 рр. 1 грн проти 87 коп. в 2014–2017 рр.

Фінанси, забезпечуючи підвищення ефективності суспільного виробництва, сприяють вирішенню важливої економічної задачі — підвищення конкурентоспособності національної економіки та підвищення добробуту. Вони стимулюють розвиток суспільного виробництва в розмірах, що дозволяє найбільш повно задовольнити зростаючі потреби суспільства і створюють матеріальні передумови для зростання добробуту населення.

У підвищенні ефективності національної економіки важливу роль відіграє діюча та гнучка фінансова політика, що забезпечує раціональний розподіл і використання фінансових ресурсів країни. Фінансові ресурси необхідно концентрувати на найважливіших ділянках господарського та соціального розвитку, там, де вони дають максимальний ефект при мінімальних затратах.

Головне питання економічної політики держави на сучасному етапі — питання про ресурси, які необхідно мати для вирішення задач, які передбачені в національній стратегії розвитку держави. На кожному етапі розвитку держава має у розпорядженні визначені ресурси, які можна використовувати для задоволення суспільних та особистих потреб. В 2020–2025 рр. передбачається змінити напрям використання фінансових ресурсів з урахуванням зрушень в структурі суспільного виробництва. Зростуть суми засобів, які витрачаються на розвиток прогресивних галузей промисловості (електроенергетики, хімії, нафтохімії, машинобудування, виробництва засобів автоматизації, обчислювальних машин та обладнання), що забезпечують прискорений розвиток науково-технічного прогресу в усіх галузях національної економіки; збільшення заходів по інтенсифікації виробництва, покращенню асортимента та якості продукції у відповідності до зростаючих потреб національної економіки та населення, а також підвищення матеріального добробуту та культурного рівня життя народу.

Роль фінансів у поліпшенні постачання та реалізації продукції. У сучасних умовах фінанси здійснюють активний вплив на організацію матеріально-технічного постачання та збуту продукції. З метою підвищення матеріальної відповідальності підприємств за дотриманням договірних зобов'язань з поставки споживачам сировини, матеріалів, комплектуючий виробів, готової продукції необхідного

асортименту передбачаються фінансові санкції, передбачені законом або договором поставок (неустойки, пені, штрафи). Важливе значення надається фінансовому контролю над виконанням планом матеріально-технічного забезпечення та реалізації продукції. Це зумовлено тим, що весь документообіг підприємства, пов'язаного з надходженням товарно-матеріальних цінностей і поставкою готової продукції опосередковується рух грошових коштів. У зв'язку з цим фінансова служба підприємства має реальні можливості щодня або подекадно складати фактичний рух матеріальних ресурсів з їх плановими нормами, включаючи і виконання завдання щодо зниження норм витрати найважливіших матеріальних цінностей і на цій основі забезпечувати нормальну роботу підприємства. Для забезпечення ритмічного постачання та реалізації готової продукції важливу роль відіграє аналіз виконання плану матеріально-технічного забезпечення та обсягу реалізації продукції планово-фінансовими відділами підприємства. Результати, отримані на основі аналізу, дозволяють підприємствам своєчасно виявляти порушення та вчасно вживати необхідних заходів щодо їх усунення.

Фінанси та розширене відтворення. Процес розширеного відтворення здійснюється в Україні при активній участі фінансів підприємств. Фінанси підприємств використовуються у забезпеченні пропорційності в розвитку галузей, безперервності та високих стійких темпів зростання виробництва, першочергового розвитку прогресивних та найважливіших галузей, впливу на зміну структури суспільного відтворення, від яких у значній мірі залежать темпи зростання та рівень рентабельності економіки. Важлива роль фінансів у розвитку промисловості, особливо важкої, у підйомі сільського господарства, у прискоренні зростання темпів виробництва предметів споживання.

Фінанси підприємств та галузей беруть участь у розподілі сукупного суспільного продукту і валового внутрішнього продукту країни. В 2021 р. із загального обсягу валового суспільного продукту в сумі 13324,9 млрд грн проміжне споживання склало 7874,0 млрд грн і валовий внутрішній продукт 5450,8 млрд грн. Співвідношення між проміжним споживанням і валовим внутрішнім продуктом не є незмінним. В 2015–2020 рр. питома вага проміжного споживання зростає, а питома вага валового внутрішнього продукту знизилася відповідно з 41,4 до 40,9 %.

Створена живою працею вартість в сфері матеріального виробництва, або валовий внутрішній продукт розподіляється між його

учасниками: працівниками підприємств, їх власниками і державою. В процесі розподілу валового внутрішнього продукту утворюються первинні доходи, зокрема, доходи працівників, які безпосередньо беруть участь в матеріальному виробництві, доходи підприємств і господарських організацій та доходи держави.

Підприємства широко використовують фінанси в процесі розширеного відтворення їх основних фондів і оборотних засобів. Фінансові відносини, що виникають у процесі розширеного відтворення основних фондів, включають: мобілізацію внутрішньогосподарських ресурсів (амортизаційних відрахувань, прибутку, коштів від ліквідації або реалізації основних фондів), спрямованих на основні фонди; своєчасне фінансування капітальних вкладень у відповідності з затвердженим кошторисом по кожному об'єкту; залучення при недостатності власних коштів підприємства коштів від емісії акцій, облігацій, довгострокових кредитів банків; у спеціальних випадках для фінансування основних фондів можуть залучатися кошти державного бюджету та інші джерела у відповідності до чинного законодавства. Велике значення має фінансовий контроль керівництва підприємства з метою забезпечення своєчасного фінансування капітальних вкладень у відповідності з затвердженим кошторисом по кожному об'єкту, введення в дію основних фондів і виробничих потужностей, зниження собівартості готової продукції.

Забезпечення розширеного відтворення на підприємстві вимагає і додаткових вкладень фінансових ресурсів у оборотні засоби. В окремих випадках це найважливіша умова фінансового оздоровлення підприємства.

У сучасних умовах для прискорення оборотності оборотних засобів застосовуються прогресивні форми та види розрахунком між підприємствами та організаціями. Їх застосування дозволяє скоротити час, необхідне проведення розрахунків за поставлені товари та надані послуги, забезпечити своєчасність надходження коштів на рахунки підприємств, скоротити витрати за розрахунками.

Фінансові відносини, що виникають у процесі формування та фінансування приросту оборотних засобів включають: економічне обґрунтовані норми оборотних засобів, джерела формування приросту оборотних засобів, виявлення та використання резервів прискорення оборотності оборотних засобів, а також поліпшення фінансового планування джерел покриття цього приросту. В даний час роль фінансових ресурсів у забезпеченні кругообігу оборотних засобів значно

зросла. Забезпечення в повному обсязі фінансовими ресурсами оборотних засобів та їх приросту є найважливішою умовою стійкої та ритмічної роботи підприємства.

Фінанси відіграють велику роль в досягненні високих темпів науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці, в підвищенні якості продукції, в підвищенні ефективності господарської діяльності підприємств.

Кредитні відносини виробничих підприємств. У кругообігу капіталу підприємства крім власних і прирівняних до них засобів активно використовують банківські позички, кошти інших підприємств і організацій, а також кошти, що залучаються на основі емісії цінних паперів. В окремих випадках для фінансування своєї діяльності використовуються державні кредити. Отже, фінанси підприємств поєднують фінансову (безповоротну) і кредитну (поворотну) форми використання коштів у процесі розширеного відтворення основних фондів та оборотних коштів підприємств.

Кредитний метод акумуляції грошових коштів у загальнодержавному масштабі пов'язаний з розвитком економіки та найбільш ефективним використанням коштів. Кредит у ринкової економіки є найважливішим знаряддям мобілізації грошових коштів. По відношенню до підприємств і організацій він служить методом мобілізації тимчасово вільних коштів від одних економічних агентів (населення, підприємств) та спрямування їх на задоволення потреб інших. Основною метою кредиту є забезпечення безперервності виробництва та обігу, зниження витрат у процесі кругообігу та обороту.

Джерелом кредитних ресурсів служать довгострокові та короткострокові кредити банків, кошти підприємств та організацій, отримані в тимчасове користування, а також кошти, отримані за рахунок емісії облігацій.

Відмінності між фінансовими та кредитними ресурсами полягають в тому, що фінансові ресурси використовуються для формування основних та оборотних засобів, які необхідні для здійснення виробничої діяльності підприємства, а за рахунок кредиту забезпечується, як правило, тимчасова додаткова потреба підприємств у коштах на ці ж цілі. Тим самим кредит виступає активним економічним важелем забезпечення безперервності виробництва з урахуванням реалізації принципів економічної возмездності (еквівалентності). За допомогою кредиту досягається прискорення процесу відтворення в цілому.

Участь кредиту у формуванні оборотних засобів підприємств

зумовлюють необхідність поділу їх на власні та позикові. Власними оборотними засобами покриваються мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей та витрати, необхідні для безперебійного функціонування підприємства. Додаткова потреба у грошових коштах покривається позиковими коштами — банківським кредитом.

Фінанси та матеріальне стимулювання виробництва. Фінанси служать важливим засобом стимулювання підвищення ефективності виробництва, кращого використання виробничих фондів, підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці та розширення на цій основі виробництва та реалізації продукції, зниження її собівартості, збільшення прибутку і підвищення рентабельності. Це досягається за рахунок раціонального та економічного використання сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива та інструменту, постійним контролем за витрачанням матеріальних та трудових ресурсів усіх структурних підрозділів підприємства.

Особливо зростає значення фінансів в умовах поглиблення спеціалізації та розширення кооперованих зв'язків; посилення впливу вартісних елементів (прибутку, кредиту, фондів матеріального стимулювання тощо) на всі сторони виробничо-фінансової діяльності підприємств; збільшення та мобілізації внутрішніх джерел фінансування заходів щодо розвитку та удосконалення виробництва; підвищення відповідальності працівників підприємств за безпекою та правильним використанням обладнання, транспортних засобів, сировини, палива, напівфабрикатів та інших товарно-матеріальних цінностей; посилення ролі кредиту та банківського відсотка у забезпеченні безперервної та ритмічної роботи підприємства, розширення виробничих потужностей; збільшення частки премій у структурі фонду заробітної плати робітників та службовців; зміцнення договірної дисципліни, запровадження штрафних санкцій (пені, штрафів) за їх порушення.

1.3. ФУНКЦІЇ ФІНАНСІВ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сутність і конкретний зміст фінансів підприємств виявляється у їх функціях. Слово функція латинського походження і означає досить широке коло понять: виконання роботи, коло діяльності, що підлягає до виконання робота. Стосовно фінансів підприємств воно означає коло діяльності, властивої даної економічної категорії.

Фінанси підприємств виконують наступні функції:

забезпечення грошовими ресурсами господарської діяльності підприємства;

контроль за утворенням, розподілом і використанням ресурсів;
розподіл грошових доходів і нагромаджень.

Забезпечення грошовими ресурсами господарської діяльності підприємств — необхідна умова безперебійного процесу виробництва. Здійснюючи цю функцію, підприємства створюють фінансові ресурси, які необхідні для збільшення основних та оборотних засобів, виробництва і реалізації продукції, фондів виплат власникам. Забезпечення грошовими ресурсами господарської діяльності підприємства відбувається під час формування статутного фонду, акумуляції коштів від реалізації продукції, залучення спеціальних цільових коштів.

Нормальний хід процесу відтворення вимагає, щоб на підприємстві у процесі господарського використання фондів відбувалося постійний поновлювальних рух матеріально-речових факторів виробництва. Умовою досягнення цієї вимоги є постійна наявність на підприємствах коштів у грошовій формі. Хоча постійне знаходження частини засобів в грошовій формі визначається самим механізмом кругообігу капіталу в процесі відтворення, проте через неспівпадіння в часі надходжень та зобов'язань підприємства і ряду інших причин можливі більш менш тривалі періоди відсутності коштів на рахунках підприємств. Це призводить до порушень графіків поставок матеріальних цінностей, виникненню заборгованості з оплати праці, просрочення платежів за кредитами. Недопущення подібних перебоїв шляхом мобілізації внутрішніх ресурсів, дотримання платіжної дисципліни, залучення банківського кредиту та інших джерел є однією із функцій фінансів підприємств, однією із задач практичної фінансової роботи на підприємствах.

Багаторічні дослідження свідчать, що кругообіг матеріальних цінностей в процесі виробництва та обігу продукції навіть у рентабельних підприємств часто неспівпадає із оборотом грошових коштів. Це спричинене багатьма причинами, які залежать та не залежать від діяльності підприємств. Назвемо лише декілька з них. На багатьох підприємствах значна частина оборотних активів займає несвоєчасні платежі за відвантажену продукцію. В цьому випадку матеріальні цінності відвантажуються постачальником, а їх грошовий еквівалент від покупців не надходить; аналогічно відбувається і при невідфактурованих поставках матеріали споживаються до їх оплати. При розрахунках на основі акредитивів, навпаки, грошові кошти у покупця від-

ходять з обороту раніше, ніж надходять матеріальні цінності. Деякі затрати, які були здійснені в минулі періоди, входять до собівартості продукції поточного періоду (наприклад, затрати на освоєння виробів). Внаслідок цього та інших причин відбувається неспівпадіння кругообороту матеріальних цінностей та обороту грошових засобів. Тому підприємства повинні постійно забезпечувати себе грошовими коштами в розмірі, який дозволяв би виконувати їм усі фінансові зобов'язання: перед працівниками по заробітній платі, перед постачальниками по оплаті за поставлені товарно-матеріальні цінності, перед бюджетом за податковими платежами, перед банками за позиками. Це значить, що підприємства повинні постійно володіти платоспроможністю.

Фінансовий стан підприємств залежить перш за все від якості показників виробничо-господарської діяльності. Разом з тим на практиці нерідко виникають випадки, коли наявність або відсутність коштів на підприємстві залежить від постачальників та покупців виробленої продукції, від фінансово-кредитних установ, а в окремих випадках від стану державного бюджету. З іншої сторони, навіть при досягненні високих результатів у виробництві та реалізації продукції можливе нераціональне використання засобів у вигляді нагромадження надмірних запасів, розпорошення коштів у капітальному будівництві або вкладення у будівництво, яке не було передбачене планами, сплата штрафів, пені та ін. Фінансові ускладнення можуть виникнути через помилки в ціноутворенні, коли встановлена в прейскуранті ціна нижче за собівартість продукції.

Оцінка господарської діяльності підприємств за кінцевими результатами їх роботи (обсяг реалізованої продукції, прибуток) підвищує роль першої функції, вимагає більшої ув'язки руху матеріальних цінностей і грошових ресурсів, покращує забезпеченість підприємств грошовими коштами.

Таким чином, *перша функція* фінансів підприємств полягає в тому, щоб постійно створювати умови, при яких на підприємстві забезпечувався безперервний процес виробництва, здійснювалась своєчасна сплата грошових зобов'язань, і при цьому не допускалися прояви нераціонального використання матеріальних та фінансових ресурсів. Наявність на деяких підприємствах простроченої заборгованості постачальникам, банкам і державному бюджету свідчить про те, що вказана функція виконується незадовільно.

Друга, важлива функція фінансів підприємств полягає в *контролі*

гривнею на всіх ділянках діяльності підприємств і господарських організацій при здійсненні грошових відносин. Під фінансовим контролем слід розуміти перевірку ефективності використання підприємствами грошових коштів на усіх стадіях відтворюваного процесу. Економічне значення контрольної функції полягає у створенні умов для фінансового контролю за виробничо-господарською діяльністю підприємств. Об'єктивною основою фінансового контролю є існування в країні товарно-грошових відносин, при наявності яких за наявності яких всі речові фактори виробництва (робоча сила, засоби і предмети виробництва) вимірюються в натуральному і грошовому вираженні. Тому норми витрат (як і використання) кожного елементу матеріальних та трудових ресурсів і на усіх стадіях кругообігу плануються та обліковуються в грошовій формі. Завдяки цьому у вартісній формі контролюється використання виробничих фондів та трудових ресурсів підприємства. Тим самим створюється можливість контролю використання всіх матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємств, що використовуються у виробничій діяльності.

Контрольна функція фінансів відіграє значну роль в економіці підприємства. Підприємства та організації не можуть здійснювати свою діяльність без обліку та контролю. Дана функція здійснюється через надання коштів або відмову в їх наданні, застосування грошових заохочень та санкцій.

Контрольна функція фінансів підприємств полягає у перевірці правильності витрачання матеріальних, трудових і грошових ресурсів в процесі виробництва і реалізації продукції. Необхідність фінансового контролю за господарською діяльністю підприємств і господарських організацій обумовлюється використанням вартісних показників як при плануванні, так і при оцінці їх роботи. Фінансовий контроль охоплює виробництво, розподіл, обіг і купівлю товарно-матеріальних цінностей в грошовій оцінці.

За допомогою фінансів підприємства здійснюють систематичний контроль за виконанням виробничих планів, підвищення ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, покращення якості продукції. Контроль гривнею здійснюється всередині підприємства, у взаємовідносинах підприємства з іншими підприємствами, з фінансово-кредитними організаціями та бюджетом. Конкретними передумовами здійснення контролю гривнею є наявність ряду вартісних показників (ціна, собівартість, амортизаційні відрахування, нормативи оборотних засобів, сума прибутку та ін.).

В процесі виробництва та реалізації продукції здійснюється контроль за станом, плануванням і використанням основних та оборотних фондів, заробітної плати, за платежами в бюджет, банками, за витрачанням бюджетних асигнувань, дотриманням підприємствами і господарськими організаціями фінансової, кредитної та розрахункової дисципліни. При проведенні фінансового контролю можуть застосовуватися грошові заохочення для працівників, які сумлінно виконують свої обов'язки.

За допомогою даного контролю є можливість не тільки виявити непродуктивне або неекономне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, але і розкрити резерви підвищення ефективності виробництва продукції, попереджати всілякі втрати і непродуктивні витрати. Контроль гривнею також сприяє виконанню планів виробництва та реалізації продукції, зниження її собівартості, зростанню нагромаджень.

Характерна особливість контрольної функції фінансів полягає в тому, що вона охоплює різні сторони діяльності підприємства як усередині них, так і у фінансових взаємовідносинах з іншими підприємствами та організаціями, а також з фінансово-кредитними установами та бюджетною системою. Відмітимо лише найважливіші сфери використання функції фінансового контролю.

Перш за все фінансовий контроль всередині підприємства здійснюється за використанням основних та оборотних засобів, за виплатою заробітної плати, за рівнем цехових та адміністративних витрат, за формуванням і використанням прибутку та ін.

Контроль гривнею у відносинах між підприємствами здійснюється при купівлі сировини, палива, реалізації готової продукції, при отриманні та поверненні банківських кредитів, при сплаті податків та зборів до бюджету, при дотриманні договірних зобов'язань. Основні об'єкти і напрямки контролю гривнею на підприємствах видно із наступної схеми (рис. 1.1).

Контроль гривнею дозволяє охопити контролем усі сторони господарської діяльності та всі її ділянки. Він здійснюється безперервно при оплаті або відмові від сплати рахунків за поставлені товарно-матеріальні цінності, видачі позики, виплаті заробітної плати, сплати податків і т. п. Контрольна функція фінансів сприяє вибору найбільш раціонального режиму виробництва. Контроль гривнею змушує підприємство покращувати свою роботу, щоб вийти із фінансових ускладнень. Поки кругообіг здійснюється нормально і підприємство



Рис. 1.1. Основні об'єкти і напрямки контролю гривнею на підприємстві.

виконує планові завдання, в оборот підприємства надходять фінансові ресурси в обсязі, що забезпечують його нормальне функціонування. Однак, якщо будь-яке планове завдання невиконано, неминуче порушується нормальний кругообіг засобів із негативними для підприємства наслідками. Наприклад, якщо невиконано план з реалізації продукції, підприємство не може в повному обсязі забезпечити фінансовими ресурсами планові затрати.

В результаті контролю ті підприємства, які допускають несвоєчасну сплату за поставлені товарно-матеріальні цінності, порушують строки погашення кредитів, сплати податків підпадають під санкції постачальників та покупців, банків і бюджету.

Охоплюючи всі сторони господарської діяльності в грошовому вираженні, фінанси у своїй контрольній функції дозволяють отримати всебічну характеристику про фінансово-господарську діяльність підприємства, зокрема, про хід виконання планових завдань, про погашення банківських кредитів, про сплату податків і зборів. Це має дуже важливе значення для органів управління підприємством. Без здійснення контролю гривнею управління підприємством було б ускладнене.

Третя функція — розподіл грошових доходів і нагромаджень. Сутність цієї функції полягає в тому, що фінанси підприємств опосе-

редкують розподіл у грошовій формі національного доходу, участь підприємства у формуванні фонду грошових засобів та забезпеченні грошовими ресурсами розширеного відтворення. Розподіл — зв'язуюча ланка між виробництвом і споживанням. В умовах товарно-грошових відносин розподіл суспільного продукту, національного доходу і національного багатства здійснюється за допомогою фінансів.

За допомогою третьої функції фінансів розподіляється виручка від реалізації продукції на частини, які відшкодовують матеріальні затрати підприємства, утворюють дохід робітників та службовців, дохід підприємства. Визначена частина грошових доходів надходить в централізований фонд соціального страхування та державний бюджет, а решта залишається в розпорядженні підприємства і використовується на створення фондів для фінансування затрат по розширенню та розвитку підприємства, резервних фондів та фондів виплат власникам. Оскільки частиною виручки є прибуток, третя функція фінансів полягає в тому, щоб сприяти збільшенню прибутку у виручці, збереженню створених нагромаджень та раціональному їх використанні. Таким чином, розподільча функція фінансів включає в себе не лише розподіл доходів і нагромаджень, але й складний механізм перерозподілу знов створеної вартості як між підприємствами всередині галузі національної економіки, так і міжгалузевий та територіальний розподіл за допомогою державного та місцевого бюджетів.

Розподіл грошових доходів передуює реальному споживанню матеріальних благ. Їх використання сприяє забезпеченню народногосподарських пропорцій, створює передумови застосування економічних стимулів і важелів, сприяє зростанню ефективності. Розподіл — сполучна ланка між виробництвом і споживанням. В умовах товарного виробництва розподіл суспільного продукту і національного доходу здійснюється за допомогою фінансів. Підприємства із отриманої виручки та інших доходів відшкодовують матеріальні витрати з виробництва та реалізації продукції, виплачують працівникам заробітну плату, сплачують інші витрати, пов'язані з основною та іншими видами діяльності. Отриманий прибуток після сплати податків за рішенням власників використовується на розвиток самого підприємства (утворення додаткового та резервного фондів), а також на виплати дивідендів власникам підприємства. Певна частина доходу підприємства у вигляді сплачених податків та зборів надходить у фонд соціального страхування та державний (або місцевий) бюджет.

У процесі утворення та використання амортизаційного фонду,

мобілізації внутрішніх ресурсів для здійснення капітального будівництва за допомогою фінансів відбувається перерозподіл національного багатства.

Конкретно третя функція проявляється в тому, щоб за допомогою фінансів здійснювалося економічно правильний розподіл суспільного продукту і національного доходу і відокремлення тієї частини, яка є доходом для суспільства і нагромадженнями для підприємств; сприяє підвищенню рентабельності; здійснюється такий розподіл грошових нагромаджень, за якого найкращим чином поєднуються інтереси держави і намагання окремих підприємств до збільшення прибутку.

Досліджуючи функції фінансів, необхідно мати на увазі, що проявляються у взаємозв'язку і взаємному впливу одна на одну. Розподільна функція створює умови, за яких підприємство безперервно здійснює свою діяльність і виконує всі свої грошові зобов'язання перед кредиторами. Контрольна функція дає можливість своєчасно виявляти порушення в діяльності підприємства та своєчасно вживати заходів щодо їх усунення. Чим краще поставлений контроль на підприємстві, тим своєчасніше воно виконує свої боргові зобов'язання. І навпаки, чим суворіший контроль на підприємстві, тим нормальніше забезпечується постачання необхідних йому засобів виробництва, тим менше штрафи та інші невикористані витрати, тим більший прибуток.

Проте при взаємному зв'язку вказаних функцій на підприємстві ведучою із них є функція контролю за процесом виробництва і реалізації продукції, оскільки лише в процесі матеріального виробництва і доведення продукту до споживача створюється додаткова вартість і формується та частина вартості, яка утворює прибуток підприємства.

Таким чином, фінанси підприємств покликані сприяти максимальній мобілізації внутрішніх резервів виробництва, економії живої та уречевленої праці, підвищенню ефективності капітальних вкладень та використання основних та оборотних засобів підприємств.

1.4. ФАКТОРИ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Як вказувалося вище, існування фінансів підприємств у виробничій сфері обумовлено наявністю товарного виробництва і дією закону вартості. Однак той факт, що фінанси підприємств існують об'єктивно, не означає, що вони функціонують поза виробничими

відносинами. В Україні, де в основу господарської практики лежать закони ринкової економіки, грошові відносини виробничої сфери організовані у певну систему і функціонують у відповідності до економічних законів ринкової економіки.

Національна економіка України складається із підприємств та господарських організацій, які відрізняються характером продукції, що випускається, технологічним циклом, розмірами, рівнем спеціалізації та кооперування. Багатогранність економіки призводить до того, що в практичній фінансовій діяльності, а також в принципах організації фінансів підприємств містяться суттєві відмінності, обумовлені типом підприємства, сферою їх господарської діяльності.

Основними факторами, які визначають особливості функціонування і організації фінансів підприємств, є:

а) організаційно-правова форма господарювання, на якій засновані підприємства;

б) вид економічної діяльності (галузь), до якої відноситься підприємство;

в) особливості виробничого процесу, який виконується на підприємстві;

г) особливості продукції, яка є результатом виробничого процесу.

Організаційно-правові форми господарювання. Фінанси підприємств суттєво відрізняються в залежності від того, до якої організаційно-правової форми суб'єктів господарювання відноситься підприємство. Організаційно-правова форма господарювання — форма здійснення господарської (зокрема підприємницької) діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відповідальності між засновниками (учасниками), режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства (організації), порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо.

В Україні віднесення тих або інших суб'єктів господарювання здійснюється відповідно до Державного класифікатору України ДК 002:2004 «Класифікація організаційно-правових форм господарювання»¹. В залежності від власності, характеру управління, розподілу прибутку та інших ознак виділяють наступні організаційно-правові

¹ Державного класифікатору України ДК 002:2004 «Класифікація організаційно-правових форм господарювання». Київ: Держспоживстандарт України, 2004, 25 с.

форми господарювання підприємств та організацій.

Приватне підприємство — підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Відповідно до Господарського кодексу України (ст. 63) до приватного підприємства відносять підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання — юридичної особи.

Фермерське господарство — форма підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону¹. Створення та організація діяльності фермерських господарств в Україні здійснюється на основі Закону України «Про фермерські господарства».

Державне підприємство — підприємство, що діє на основі державної форми власності. До державних підприємств відносять державне унітарне підприємство, державне комерційне підприємство, казенне підприємство. В державному секторі власником усіх ресурсів є держава. Для державних підприємств характерно фінансування як за рахунок власних коштів, так і за рахунок державного бюджету. Державні підприємства сплачують до бюджету, як правило, всі надлишкові кошти і отримують із бюджету асигнування у тих випадках, коли власних ресурсів недостатньо.

Комунальне підприємство — підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальних громад. Переважно комунальні підприємства надають житлово-комунальні послуги населенню. Контроль, розпорядження та фінансування таких підприємств здійснюється місцевими органами влади.

Дочірнє підприємство — підприємство, єдиним засновником якого є інше підприємство (підприємство, залежне від іншого)². Діяльність дочірнього підприємства повністю контролюється материнсь-

¹ Про фермерське господарство: Закон України від 19.06.2003 № 973-IV. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15#Text>.

² Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, ст. 63. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

ким підприємством.

Іноземне підприємство — унітарне або корпоративне підприємство, створене за законодавством України, що діє виключно на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб, або діюче підприємство, придбане повністю у власність цих осіб. Іноземні підприємства не можуть створюватися в галузях, визначених законом, що мають стратегічне значення для безпеки держави¹.

Основну роль в економіці відіграють підприємства, створені у формі різних товариств. Господарські товариства — підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою отримання прибутку. До товариств відносять: акціонерне товариство (публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства), товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повне товариство, командитне товариство, холдингова компанія.

Акціонерне товариство — господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями². В теперішій час є панівною формою організації великих підприємств. Прибуток акціонерного товариства після сплати податків, поповнення резервного фонду, відрахувань на розширене відтворення розподіляється між акціонерами у вигляді дивідендів. Вирішення питання про виплату дивідендів належить до виключної компетенції загальних зборів акціонерів. Вирішальну роль в акціонерних товариствах відіграють найбільш великі власники, які володіють контрольним пакетом акцій. Нерідко трапляються випадки, коли акції поширюються серед працівників акціонерного товариства, що створює взаємну зацікавленість в успішній діяльності підприємства, в зростанні прибутку. Структура управління може бути однорівневою або двоохрівневою та визначається статутом акціонерного товариства. Для оперативного управління акціонерним товариством створюються рада директорів, наглядова рада, виконавчий орган (директор або правління).

¹ Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, ст. 117. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

² Про акціонерні товариства: Закон України від 27.07.2022 № 2465-IX. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text>.

Товариство з обмеженою відповідальністю — господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах свої вкладів. Товариство не відповідає за зобов'язаннями своїх учасників. Кількість учасників товариства законодавством не обмежується. Для організації діяльності товариства створюється статутний капітал, розмір якого складається з номінальної вартості часток його учасників, виражений у національній валюті України. Виплата дивідендів товариством здійснюється на підставі рішення загальних зборів учасників. Для управління товариством створюються загальні збори учасників, наглядова рада та виконавчий орган.

Товариством з додатковою відповідальністю — товариство, яке засноване однією або кількома особами товариство, статутний капітал якого поділено на частки, учасники якого солідарно несуть додаткову (субсидіарну) відповідальність за зобов'язаннями товариства своїм майном пропорційно до вартості внесеного вкладу¹. Органи управління, порядок розподілу дивідентів в товариствах з додатковою відповідальністю здійснюється аналогічним чином, як і в товариствах з обмеженою відповідальністю.

Підприємство споживчої кооперації — унітарне або корпоративне підприємство, утворене споживчим товариством (товариствами) або спілкою (об'єднанням) споживчих товариств з метою здійснення статутних цілей цих товариств, спілок (об'єднань)². Власність споживчої кооперації складається з власності споживчих товариств, спілок (об'єднань) та їх спільної власності і є однією з форм колективної власності. Володіння, користування та розпорядження власністю споживчої кооперації здійснюють її органи відповідно до установчих документів товариств, спілок (об'єднань).

Холдингова компанія — публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоратив-

¹ Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV, ст. 141. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

² Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, ст. 111. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

них підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності)¹.

Кооператив — юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. Відповідно до завдань та характеру діяльності кооперативи поділяються на такі типи: виробничі, обслуговуючі та споживчі. За напрямками діяльності кооперативи можуть бути житлово-будівельними, садово-городніми, гаражними, торговельно-закупівельними, транспортними, освітніми, туристичними, медичними тощо². Кошти кооперативів формуються головним чином з пайових та членських внесків. Вищим органом управління є збори членів кооперативу, які приймають статут, обирають органи управління, розв'язують найважливіші господарські питання. Оперативне управління здійснюють правління та голова кооперативу.

Вид економічної діяльності. Важливим фактором, який здійснює вплив на всі сторони фінансової діяльності підприємств, є належність його до визначеного виду економічної діяльності. Під видом економічної діяльності розуміють процес виробництва або поєднання дій, що призводить до визначеної продукції. В Україні для групування підприємств розроблено національний класифікатор ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності» (далі — КВЕД). На його основі здійснюється об'єднання підприємств, що виробляють подібні товари або послуги або використовують подібні процеси для створення товарів чи послуг (тобто сировину, виробничий процес, методи або технології), у групи. Основне призначення КВЕД — визначати та кодувати основні та другорядні види економічної діяльності юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців³. Згідно із КВЕД види економічної діяльності поділяються на дві групи: основний та допоміжний.

Основний вид економічної діяльності — вид діяльності підприєм-

¹ Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, ст. 126. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

² Закон України «Про кооперацію» від 10.07.2003 № 1087-IV. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15#Text>.

³ Національний класифікатор України ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності». Київ: Держспоживстандарт України, 2010. С. 1.

ства, на який припадає найбільший внесок у валову додану вартість¹. Найбільш універсальним показником для визначення виду економічної діяльності є обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Найбільш узагальнені угруповання видів економічної діяльності на рівні секцій КВЕД дають змогу виділити основні галузі економіки. В процесі групування підприємств та організації виділяють секції, розділи, групи та класи. Так, наприклад, виділяють такі основні секції: сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; добувна промисловість та розроблення кар'єрів; переробна промисловість і т. п.

У Господарському кодексі України (стаття 260) і статистичних класифікаціях термін «галузь» визначено як сукупність усіх виробничих одиниць, які здійснюють переважно однакові чи подібні види економічної діяльності.

Фінанси підприємств і господарських організацій відображають ті особливості видів економічної діяльності, як склад і структура виробничих затрат, спосіб виробництва, специфіка створеного продукту, швидкість обігу засобів, методи ціноутворення та ін.

Фінанси, скажимо, швейної фабрики суттєво від фінансів металургійного заводу. Ці відмінності пояснюються тим, що вказані підприємства відносяться до різних галузей промисловості. Ще більше відрізняються фінанси підприємств різних галузей національної економіки (сільськогосподарських підприємств, магазинів, будівництв, транспорту та зв'язку і т. п.).

Вплив особливостей галузей на фінанси підприємств нерідко є настільки значним, що переважає вплив усіх інших факторів. У зв'язку з цим дослідження фінансів підприємств здійснюється з урахуванням в межах специфіки кожної галузі (фінансів сільськогосподарських підприємств, торговельних організацій, транспортних організацій).

Виробничий процес. Третім фактором, який визначає особливості функціонування та організації фінансів сфери виробництва, є особливість виробничого процесу в тій або іншій галузі або на підприємствах, як наявність сезонності або її відсутність. Звісно, що із розвитком науки, техніки та технології в окремих галузях вдалося

¹ Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васечко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України *О. Г. Осауленка*; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. С. 55.

зменшити сезонні коливання, як наприклад, в будівництві. Проте в цілому по національній економіці сезонність виробництва, транспортування та реалізації продукції існує.

Для сезонних галузей економіки (цукрова, консервна та легка промисловість, сільське господарство та ін.) характерним є нерівномірність в затратах та виходу продукції. В результаті цих коливань суттєво змінюється попит на засоби виробництва, що суттєво впливає на джерела фінансування затрат. На таких підприємствах частка власних оборотних засобів є незначною. Тому на підприємствах сезонних галузей економіки широко застосовується короткострокове банківське кредитування затрат, що дозволяє задовольнити додаткові потреби підприємств у фінансових ресурсах. В ряді випадків, наприклад, в цукровій та деяких інших сезонних галузях промисловості, підприємства щорічно на протязі декількох місяців повністю покривають затрати за рахунок кредиту банків.

В той час як підприємствах несезонних галузей економіки потреба в засобах виробництва є відносно постійною. Вона змінюється переважно за рахунок зміни обсягу та структури виробництва продукції, а також матеріальних витрат на одиницю продукції. Тому на підприємствах несезонних галузей утворюються необхідні їм матеріальні цінності головним чином за рахунок власних оборотних засобів. Кредити банку також використовуються в кругообороті капіталу, але в значно меншому обсязі.

Х а р а к т е р п р о д у к ц і ї. Суттєві різниці маютьсся між фінансами галузей, які виробляють оборотні фонди, і галузями, продукцією якої є розширення або відновлення основних засобів капітальне будівництво і капітальний ремонт).

Цикл виробництва продукції для галузей, які виробляють оборотні фонди, є порівняно невеликий. В процесі виробництва оборотні засоби здійснюють порівняно швидкий оборот, переходячи із однієї форми в іншу. Це створює можливості для задоволення потреби у фінансових ресурсах за рахунок коштів, отриманих при реалізації продукції на попередній стадії кругообороту. Навпаки, при капітальному будівництві цикл виробництва зазвичай є відносно більш тривалішим і затрати на будівництво по суті, є авансуванням незавершеного виробництва до того моменту, коли будівництво даного об'єкту не буде закінчено. Відсутність готової продукції обумовлює необхідність фінансування затрат по капітальному будівництву в повному обсязі.

Кошти, які вкладені в основні фонди, повертаються підприємству

у вигляді амортизаційних відрахувань на протязі тривалого проміжку часу. У зв'язку із вказаними відмінностями в кругообігу засобів по-різному повинне здійснюватися фінансування підприємства галузей, які виробляють оборотні фонди, і підприємств, продукцією яких є розширення і відновлення основних фондів. Для капітального будівництва характерним є порівняно низька мобільність оборотних фондів, цільове їх використання, яке передбачене проектно-кошторисною документацією. Фінансування капітального будівництва не в повному обсязі часто призводить уповільнення введення об'єктів капітального будівництва, що негативно впливає на результати економічної діяльності підприємств.

Характеризуючи багаточисельність обставин, які визначають конкретні форми галузевих фінансів, необхідно підкреслити провідну роль у виробничій сфері саме фінансів підприємств, які засновані на приватній власності на засоби виробництва. Саме на приватних підприємствах перш за все склалися існуючі раціональні форми грошових відносин; товариства генерують основну масу грошових нагромаджень.

1.5. Предмет і задачі курсу

Правильна організація фінансів підприємств — одне із важливих умов досягнення найкращих виробничих результатів при найменших затратах праці, матеріальних і грошових ресурсів.

Предметом курсу «Фінанси підприємств» є фінансова сторона діяльності підприємств та господарських організацій України; принципи і особливості організації фінансів розглянуті у відповідності до особливостей розвитку промисловості як провідної галузі національної економіки.

Як вказувалося раніше, грошові відносини в народному господарстві проявляються досить різноманітно в залежності від багатьох факторів. Щоб з найбільшим ефектом використати фінанси підприємств, необхідно ретельно дослідити особливості організації та функціонування фінансів. Вище було встановлено, що дослідження необхідно проводити за видами економічної діяльності та формами власності з урахуванням інших факторів, які впливають на фінанси підприємств. В той же час дослідження фінансів окремих галузей необхідно здійснювати на загальних засадах з урахуванням дії економіч-

них законів ринкової економіки, а також у тісному зв'язку із фінансам підприємств інших галузей. Фінансові відносини виникають на підприємствах різних галузей промисловості, будівництва, заготівельних та торговельних організацій, в сільськогосподарських, транспортних і комунальних підприємствах. В процесі господарської діяльності ці підприємства отримують кошти від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), оплачують рахунки постачальників і підрядників, виплачують заробітну плату, отримують та погашають кредити, сплачують податки та ін. В процесі розробки фінансових планів та їх виконання вони розподіляють ресурси підприємств за напрямками, здійснюють нормування оборотних засобів, встановлюють потребу у фінансових ресурсах, а при їх недостатності визначають джерела покриття. В повній мірі це відноситься до робітників фінансових відділів промислових підприємств.

Тому в області фінансів підприємств та галузей національної економіки України необхідна підготовка фахівців широкого профілю, які працюють на великих промислових підприємствах, в торгівлі, у будівництві, на організаціях транспорту та зв'язку. Всі загальні і принципові питання висвітлюються на матеріалах провідної галузі народного господарства — промисловості.

Ця роль пояснюється наступним. По-перше, в промисловості більш всебічно розроблена методика планування основних фінансових показників. По-друге, за обсягом грошових відносин і масі створеного і розподіленого національного доходу промисловість займає вирішальне місце в народному господарстві країни. По-третє, фінанси промислових підприємств включають увесь комплекс грошових відносин, пов'язаних із виробництвом та реалізацією продукції. Тому принципи організації фінансів промислових підприємств лежать в основі організації фінансів підприємств усіх інших галузей виробничої сфери, розуміється, з урахуванням особливостей їх техніки і економіки.

На організацію фінансів промислових підприємств здійснюють вирішальний вплив:

а) абсолютне переважання підприємств і організацій, які створені та функціонують на основі приватної форми власності на засоби виробництва;

б) порівняно короткий виробничий цикл (за винятком деяких галузей), систематична реалізація готової продукції, що забезпечує можливість ефективного контролю за господарською діяльністю під-

приємства через розрахунки і кредит;

в) відносно менший, ніж в інших галузях, вплив природно-кліматичних умов та інших природних факторів на умови та результати господарської діяльності.

Вказані обставини дозволяють розглядати фінанси промислових підприємств як єдину сукупність грошових відносин, незважаючи на те, що кожна галузь промисловості має свою специфіку в структурі затрат на виробництво, в системі фінансування, в організації і нормуванні оборотних засобів, у взаємовідносинах із банками та бюджетом.

Питання фінансів підприємств викладаються відповідно послідовності кругообігу засобів в процесі виробництва. Спочатку досліджуються затрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, форми і методи контролю гривнею за дотриманням режиму економії в сфері виробництва та збуту. Потім розглядаються грошові відносини, які виникають в процесі реалізації продукції: утворення виручки, її розподіл і напрями грошових нагромаджень; використання грошових нагромаджень і виникнення при їх розподілі взаємовідносин із фінансово-кредитною системою, державним бюджетом. Далі досліджуються фінансування витрат, які пов'язані із простим та розширеним відтворенням основних фондів та оборотних засобів. Розглядається система фінансового планування. В заключенні аналізується фінансовий стан підприємства як результат його господарської діяльності, розглядаються питання санації та банкрутства.

Ретельне дослідження загальної системи фінансів підприємств дозволяє покращити фінансову роботу суб'єктів господарювання різних галузей національної економіки, сприяє своєчасному погашенню їх зобов'язань, сприяє посиленню режиму економії.

Фінанси підприємств мають багато спільного із іншими дисциплінами, які вивчаються в економічних вузах, такими, як галузеві економіки, державні фінанси, кредит, бухгалтерський облік, аналіз господарської діяльності та ін. Незважаючи, на те, що між даними дисциплінами багато спільного, даний курс чітко відмежовується від них тим, що об'єктом є виключно грошові відносини, які здійснюються у виробничій сфері.

Задачі курсу витікають безпосередньо із даного предмету.

Грунтуючись на працях вітчизняних та зарубіжних економістів, даний курс призначений навчити студентів оволодіти механізмом розкриття і використання резервів в галузях народного господарства, контролю гривнею за виконанням планів, дотримання режиму економії,

забезпечення безперервності процесів виробництва і реалізації продукції, що в кінцевому рахунку сприяє підвищенню ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств та господарських організацій.

Однією із важливих задач курсу є аналіз та узагальнення передового досвіду фінансової роботи, сприяння підготовки кадрів, здатних практично впроваджувати отримані знання в діяльність усіх підприємств та господарських організацій.

1.6. Фінансовий відділ (служба) виробничого підприємства

Фінансовий відділ (служба) та його призначення. Господарсько-фінансова діяльність підприємств у значній мірі залежить від організації їх фінансової роботи. *Фінансова робота* — це діяльність по управлінню фінансами підприємств, яка включає планування і організацію фінансових взаємовідносин, облік грошових ресурсів, контроль та аналіз ефективності їх використання, регулювання доходів і витрат, стимулювання підвищення ефективності виробництва. Фінансова робота на підприємствах повинна сприяти раціональному використанню матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, виявленню та мобілізації внутрішньогосподарських резервів, успішному виконанню фінансового плану.

Від правильної організації постановки фінансової роботи багато в чому залежать ритмічна і стійка робота підприємства, виконання планів виробництва та реалізації продукції, зниження собівартості та збільшення прибутку. Вміле витрачання коштів, усунення різних непродуктивних витрат, втрат, своєчасне забезпечення платежів за поставлені товари та послуги сприяють підвищенню ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств. Відповідно до цього підвищується значення фінансової служби як однієї з основних ланок в системі управління підприємством.

У сучасних умовах зростає роль фінансів підприємств у досягненні найбільших виробничих результатів при найменших затратах праці, матеріальних та грошових ресурсів. В зв'язку з цим підвищується значення фінансової служби як однієї із основних в управлінні підприємствами та господарськими організаціями.

Фінансові відділи (служби) є структурними підрозділами управ-

ління промисловим виробництвом, на яке покладається ведення фінансового господарства підприємства. З точки зору організації фінансова робота на підприємствах не має єдиних форм. Як самостійні структурні підрозділи фінансові відділи створюються на великих підприємствах з розгалуженими господарськими зв'язками, причому зміст їх роботи суттєво відрізняється. В одних випадках фінансові відділи обмежуються розробкою фінансових і кредитних планів і здійснюють розрахунки із постачальниками і підрядниками, фінансово-кредитними організаціями та бюджетом. В інших випадках вони, крім того, виписують рахунки, ведуть розрахунки з покупцями і постачальниками. Нарешті, на фінансові відділи інколи покладається також розробка проектів цін на нові вироби.

На невеликих і середніх підприємствах фінансову роботу здійснює, як правило, працівники планового відділу (перспективне та оперативне фінансове планування, включаючи складання оперативних касових планів, нормування оборотних засобів та розробку нормативів для всіх структурних підрозділів підприємства) та бухгалтерія (оперативна фінансова робота, контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками, погашення кредитів та відсотків, сплата податків та зборів) або окремі працівники бухгалтерії. При такому поділі фінансової роботи ускладнюється взаємодія між підрозділами, втрачається відповідальність за результати роботи. Тому на середніх і великих підприємствах доцільно фінансову роботу зосередити в спеціальному структурному підрозділі — фінансовому відділі (службі).

Різний зміст роботи позначається і на організаційній структурі фінансових відділів: їх штат може коливатися від 2–3 до 15–20 співробітників. Наведемо нижче схему, яка характеризує організацію фінансової роботи на одному із великих харківських машинобудівних заводів (рис. 1.3).

Група *фінансового планування* складає зведений фінансовий план по підприємству в цілому, а також за окремим його підрозділами, бере участь в розробці найважливіших показників, як виручка від реалізації продукції, сума прибутку, рентабельність, обсяг капітальних вкладень, норматив власних оборотних засобів. Виходячи із конкретних умов виробництва і реалізації, здійснює квартальний і внутрішньоквартальний розподіл цих показників, а в необхідних випадках вносить зміни у фінансовий план.

Крім фінансового плану, до обов'язків групи фінансового планування відноситься складання оперативних фінансових планів (касо-



Рис. 1.3. Організація фінансової служби на великому машинобудівному заводі.

вого плану та платіжного календарю); планування податків та інших платежів до бюджету; доведення показників затвердженого плану, лімітів, нормативів і норм до цехів, відділів (служб), господарств та інших внутрішніх підрозділів підприємства.

Обсяг реалізації продукції та прибутку у значній мірі залежить від своєчасності проведення розрахунків за відвантажену продукцію. Функціонально цю роботу виконує *група розрахунків з покупцями*. До сфери відповідальності групи по розрахункам з покупцями відносять: оформлення договорів на поставку до передачі документів на відвантаження у фінансовий відділ, виписки розрахункових документів (платіжних інструкцій, платіжних вимог або рахунків-фактур) покупцям та їх інкасації в банк.

Робітники групи по розрахункам з покупцями перевіряють правильність оформлення відвантаження продукції (накладних, приймально-здаючих актів та довіреностей). Виписані рахунки постачальникам реєструються у спеціальних журналах, де проставляється сума рахунку, найменування постачальника, його банк і строк очікуваної оплати. Група по розрахункам із покупцями здійснює щоденний контроль за надходженням коштів за відвантажену продукцію; визначає залишки відвантаженої, нереалізованої та просроченої продукції, а також продукції, яка знаходиться у покупців на відповідальному збереженні; у випадку порушення покупцями строків оплати за відвантажену продукцію здійснює заходи до своєчасного надходження коштів, а у необхідних випадках передає розпорядження відділу збуту про заборону відвантаження платникам, які порушили строки оплати,

змінює порядок розрахунків. У випадку відмови покупця від сплати відвантаженої продукції робітники групи виявляють причину відмови, ведуть переписку із покупцями, а в необхідних випадках передають матеріали до претензійної групи.

Група по розрахункам з поставщиками забезпечує своєчасність платежів поставщикам, а також здійснює контроль за обґрунтованістю цих платежів, дотриманням платіжної дисципліни. Рахунки, які отримує підприємство за поставлені товарно-матеріальні цінності, реєструються працівниками групи в спеціальних журналах. Потім рахунки передаються під розписку відповідним службам підприємства (відділу постачання, комплектації та ін.), які у встановлений строк повинні акцептували рахунок, тобто перевірити відповідність здійсненої поставки умовам договору і повернути їх у фінансовий відділ. При невідповідності поставки умовам договору робітники відділу оформлюють часткову або повну відмову від оплати рахунку. Всі акцептовані рахунки передаються до сплати в бухгалтерію підприємства.

Претензійна група веде всю поточну претензійну переписку з постачальниками і покупцями та слідкує за своєчасним стягненням дебіторської заборгованості.

На великих підприємствах до складу фінансового відділу відноситься і *касова група*, яка складається із касира та інкасаторів. Їх кількість визначається масштабами підприємства. До обов'язків цієї групи входить своєчасна здача документів в банк, отримання із банку виписок, рахунків та готівки.

В деяких підприємствах, в тому числі і на великих, фінансова робота зосереджена в бухгалтерії, причому організована вона по-різному: або у складі бухгалтерської служби виділяється самостійна фінансова служба, або окремі ділянки фінансової роботи розподілені між співробітниками бухгалтерії. В окремих підприємствах фінансова служба поєднана із постачальницько-збутовою (фінансово-збутові відділи), з плановою (планово-фінансові відділи), з юридичною (фінансово-претензійні відділи). Нарешті, на невеликих підприємствах фінансову роботу ведуть окремі співробітники, які входять до бухгалтерської служби або планового відділу.

Подібна різноманітність в організації фінансової служби негативно впливає на її результати, призводить до дублювання, відсутності чіткого контролю. Для покращення фінансової роботи на середніх та великих підприємствах доцільно створювати окремі фінансові відділи (служби), в яких концентрувалася б уся фінансова робота на підпри-

ємстві.

Основне призначення фінансових служб — забезпечення фінансовими ресурсами завдань плану, ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, здійснення своєчасності платежів за зобов'язаннями до державного бюджету, постачальникам, фінансово-кредитним організаціям.

Найважливіші задачі фінансового відділу підприємствах:

забезпечення фінансовими та кредитними ресурсами завдань з виробництва, капітальних вкладень, здійснення ремонтних робіт, впровадження нової техніки та інших планових витрат;

організація виконання зобов'язань перед державним та місцевим бюджетами, фінансово-кредитними установами та іншими організаціями за дотримання фінансової та розрахункової дисципліни;

пошук шляхів збільшення прибутку та підвищення рентабельності;

контроль над надходженням коштів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за використанням фінансових ресурсів, забезпеченням збереження і прискоренням оборотності оборотних засобів;

аналіз фінансової діяльності підприємства, розробка заходів, що сприяють збільшенню прибутку і підвищенню рентабельності, виконанню плану реалізації готової продукції, поліпшенню фінансового стану і прискоренню обертання оборотних засобів;

контроль за правильним і раціональним використанням коштів підприємств, забезпеченням безпеки і прискоренням оборотності оборотних засобів;

участь спільно з плановим відділом, бухгалтерією, відділом праці та заробітної плати у розробці фінансового плану підприємства, у впровадженні нових методів планування та економічного стимулювання.

Основні функції фінансових служб:

1. *Організація фінансового планування.* Фінансові служби підприємств, господарських організацій здійснюють фінансове, кредитне і касове планування. Вона включає: складання в установлені строки проекту п'ятирічних, з розподілом за роками фінансових планів; річного балансу доходів та витрат з поквартальною (помісячною) розбивкою з урахуванням максимальної мобілізації внутрішньогосподарських резервів зростання виробництва і реалізації продукції, зниження собівартості продукції; доведення показників фінансового плану і витікаючих від нього завдань, лімітів і норм до керівників цехів,

виробничих ділянок та інших структурних підрозділів та здійснення систематичного контролю за їх виконанням; складання оперативних фінансових планів (платіжного календарю, кредитних заявок та касових планів) на основі кількісних, вартісних та техніко-економічних показників виробничого плану. Найважливішою функцією фінансового відділу є розробка фінансового плану підприємства. Фінансовий відділ визначає потребу підприємства у фінансових ресурсах на планований період, які необхідні йому для виконання виробничої програми, виконання ремонтних робіт, фінансування невиробничої сфери та ін. На основі показників бізнес-плану розробляє річний і квартальний (місячний) фінансовий план підприємства.

2. *Організація та здійснення розрахунків.* Вона повинна забезпечити у встановлені строки і в повному обсязі перерахування та виплати, які належні робітникам та службовцям підприємства (виплата заробітної плати, премій, службових відряджень та ін.), постачальникам та підрядникам (сплата рахунків за поставлені товарно-матеріальні цінності та виконані будівельні роботи), бюджету (сплата податків та зборів), банкам (проценти за кредит та погашення позик). Фінансовий відділ оформлює: банківські документи на всі види платежів за зобов'язаннями; документи для фінансування капітальних вкладень та забезпечує своєчасне перерахування коштів; документи постачальникам і підрядникам за відвантажені товари, надані послуги та виконані роботи у відповідності до укладених договорів і заказів. Фінансовий відділ здійснює взаємовідносини підприємства фінансово-кредитними організаціями, податковими органами з питань кредитування, фінансування, розрахунків з бюджетом тощо; встановлює спільно з бухгалтерією порядок оформлення та проходження всієї платіжно-розрахункової документації. На основі затвердженого плану реалізації продукції, діючих цін і ставок податку фінансові служби складають плани зі сплати податків. В області організації та здійснення розрахунків фінансові відділи зобов'язані забезпечити у встановлені строки платежі до державного бюджету, сплату процентів за кредит, погашення позик банків. Організація касового господарства підприємства включає: складання квартальних касових планів, забезпечення своєчасної здачі в банк броне на виплату заробітної плати та отримання готівки від банку, забезпечення збереження грошових коштів, ведення касової книги та щоденний облік надходжень та витрат коштів.

Фінансовий відділ контролює своєчасність розгляду відповідними відділами, цехами і підрозділами підприємства претензій покупців

і причин відмови від сплати рахунків за відвантажену продукцію та надані послуги, вживає необхідних заходів для недопущення ненормальної кредиторської та дебіторської заборгованості. На нього покладений також контроль: за дотриманням постачання та іншими службами підприємства встановлених строків для перевірки і акцепту та належним оформленням у відповідних випадках відмов від акцепту; за отримання готівкових коштів в установах банку на виплату заробітної плати та інші витрати у відповідності до встановлених лімітів.

3. Проведення економічної роботи, спрямованої на підвищення ефективності виробництва. В області аналізу господарсько-фінансової діяльності спільно з іншими відділами та службами підприємства фінансові працівники систематично:

організують роботу по аналізу виробничих діяльності у відділах, службах, цехах та інших структурних підрозділах і визначенню впливу цієї діяльності на фінансові показники підприємства;

здійснюють систематичний аналіз бухгалтерської, статистичної та оперативної звітності за питаннями, які пов'язані з виконанням фінансового та кредитного планів, дотримання фінансової та платіжної дисципліни, прогнозування результатів господарсько-фінансової діяльності підприємств;

впроваджують заходи по удосконаленню організації виробництва і планування оборотних засобів, нормативи власних оборотних засобів за всіма елементами (статтями), проводять систематичне їх коригування у зв'язку з впровадженням нової техніки, прогресивної технології та поліпшенням організації виробництва та праці;

розробляють заходи, спрямовані на прискорення оборотності оборотних засобів (зниження виробничих запасів, витрат, пов'язаних із їх придбанням, доставлянням і зберіганням, заміні дорогих і дефіцитних матеріалів, використанні відходів, скорочення затрат по незавершеному виробництву, запасів готової продукції);

виявляють непотрібні підприємству матеріальні цінності (сировину, матеріали, напівфабрикати, обладнання) і приймають заходи по їх реалізації;

досліджують кон'юнктуру ринку продукції, що виготовляється підприємством, розробляють рекомендації по зняттю з виробництва деяких видів виробів та заміні їх новими, а також розробляють проекти преїскурантів цін на нові вироби;

досліджують стан, склад і структуру основних засобів підприємства, вносять пропозиції по економічній доцільності капітального

ремонту та модернізації обладнання, по збільшенню фондівіддачі і рентабельності.

4. *Контроль за виконанням кредитного та фінансового планів, раціональним використанням виробничих ресурсів, дотриманням платіжної дисципліни.* Важливою ділянкою фінансової роботи є контроль за раціональним використанням грошових ресурсів підприємства. Фінансовий відділ контролює:

виконання відповідних статей балансу доходів та витрат, своєчасне надходження доходів, оформлення за встановленими термінами фінансово-розрахункових та банківських операцій, оплату рахунків постачальників та підрядників, погашення позичок та виплату відсотків, заробітної плати працівникам, перерахування платежів до державного та місцевого бюджету, а також у державні позабюджетні соціальні фонди;

виконання плану виробництва, відвантаження і реалізації продукції у розрізі основної номенклатури товарної продукції, попередження понадпланового випуску продукції обмеженого попиту, а також продукції, яка не має збуту;

виконання плану по зниженню собівартості продукції;

своєчасний розгляд та оформлення через юридичний відділ (бюро) підприємства всіх претензій щодо стягнення дебіторської заборгованості, а також претензій покупців і причин їх відмови від оплати рахунків за відвантажену продукцію та надані послуги;

виконання планів матеріально-технічного постачання (за відвантаженням на основі затверджених графіків, а також за рухом розрахункових документів та своєчасною оплатою їх покупцями, за дебіторською та кредиторською заборгованістю). Включає щоденний аналіз рахунків постачальників та даних обліку бухгалтерії; контроль за часом знаходження матеріалів у дорозі та за операціями з акцепту рахунків. До постачальників, які порушують терміни та умови поставок, застосовуються фінансові санкції;

використання за цільовим призначенням власних та позичкових засобів, їх збереження;

цільове використання коштів, призначених для фінансування капітального будівництва та капітального ремонту основних засобів;

використанням фонду заробітної плати, своєчасної подачі платіжних документів в банк для її видачі у встановлені строки, а також наявність коштів у касі підприємства для виплати заробітної плати, премій, командувальних та інших витрат;

виконання плану доходів та витрат гуртожитків, дитячих садків, медичних пунктів та інших об'єктів невиробничої сфери, які знаходяться на балансі підприємства.

5. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства. Фінансові працівники систематично проводять аналіз бухгалтерських балансів, звітів про виконання планів реалізації продукції, прибутку та інших показників. На фінансові служби у сфері аналізу фінансово-господарської діяльності покладено: організація роботи з аналізу діяльності цехів, служб та інших структурних підрозділів за фінансові показники підприємства; визначення фінансового стану підприємства; розробка пропозицій, спрямованих на забезпечення платоспроможності, виявлення непотрібних та товарно-матеріальних цінностей, які не використовуються; аналіз дотримання фінансової та платіжної дисципліни; прогнозування результатів господарсько-фінансової діяльності підприємства; складання і своєчасне надання управлінським органам фінансової звітності; самостійно або спільно із працівниками інших підрозділів розробляють заходи щодо усунення виявлених недоліків, недопущення непродуктивних витрат і втрат; покращення використання основних виробничих фондів та оборотних засобів; виявлення та мобілізація внутрішньогосподарських резервів та підвищення ефективності виробництва та додаткових джерел фінансування.

Як видно із сказаного, фінансовий відділ виконую численні функції. Разом з тим в сучасних умовах фінансова робота стала більш багаторганною, підвищилися можливості вплива за допомогою фінансів на хід та результати господарської діяльності. У кінцевому рахунку робота фінансового відділу повинна бути спрямована на підвищення ефективності використання основних фондів, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів у процесі виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

На багатьох підприємствах промисловості з масовою за кількістю та з обмеженою номенклатурою споживаної сировини та матеріалів фінансовий відділ займається виключно розрахунковими операціями. Функції планування та нормування передані плановому відділу підприємства.

Організація та структура фінансового відділу (служби) підприємства. Раціональна структура фінансового відділу значною мірою визначає ефективність управління фінансами на підприємстві. Склад фінансового відділу, його функціональна підпорядкованість,

обсяг та особливості організації фінансової роботи, характер взаємодії з іншими структурними підрозділами підприємства в значній мірі залежить від масштабу і типу виробництва, специфіки продукції, особливості технологічних процесів, наявності системи кооперування. них зв'язків.

Як самостійний структурний підрозділ фінансовий відділ (служба) підпорядковується головному економісту, заступнику директора підприємства з економічних питань або безпосередньо директору підприємства.

Внутрішня структура фінансової служби побудована, як правило, за функціональною ознакою. І тут створюються групи: планово-аналітична, оперативної фінансової роботи, розрахункова, претензійна і касова.

На підприємствах, де є фінансово-збутові відділи, структура фінансового відділу дещо інша: — група за розрахунками з покупцями; за розрахунками із постачальниками; з фінансових розрахунків з бюджетом, банками та касові.

Кількісний склад фінансового відділу та його груп залежать від обсягу фінансової роботи, організації виробництва, рівня механізації та автоматизації розрахунково-планових та контрольних-аналітичних операцій.

Скорочення чисельності працівників фінансового відділу, підвищення оперативності управління фінансовою діяльністю підприємств сприяє широке впровадження у фінансову роботу економіко-математичних методів та ЕОМ.

Належна організація фінансової роботи виробничих підприємств — одна з вирішальних умов забезпечення фінансовими ресурсами успішного виконання плану економічного та соціального розвитку підприємства.

Загальне керівництво фінансовою службою на підприємстві здійснює начальник фінансового відділу, який:

- керує розробленням проектів перспективних та поточних фінансових планів, прогнозних балансів і бюджетів грошових коштів;

- забезпечує доведення затверджених фінансових показників до підрозділів підприємства;

- організовує розроблення нормативів обігових засобів і заходів щодо прискорення їх обігу;

- здійснює контроль за виконанням фінансового плану і бюджету, плану реалізації продукції, плану з прибутків та іншими фінансовими

показниками, за припиненням виробництва продукції, яка не має збуту, правильними витратами коштів та цільовим використанням власних і позичених обігових засобів;

забезпечує ведення обліку руху фінансових коштів і складання звітності про результати фінансової діяльності згідно із стандартами фінансового обліку та звітності, достовірність фінансової інформації;

контролює правильність складання і оформлення звітної документації, своєчасне її надання зовнішнім та внутрішнім користувачам¹.

На начальника фінансового відділу покладається відповідальність за оперативне керівництво всіма видами фінансової роботи підприємства та за здійснення всіх фінансових операцій з дотриманням чинного законодавства, нормативних актів та встановлених правил.

Начальник фінансового відділу призначається директором підприємства з числа фахівців, що мають економічну освіту; у своїй практичній діяльності він підпорядковується головному економісту, а також безпосередньо директору підприємства або заступнику директора з економічних питань.

Основні задачі та напрямки роботи фінансового відділу регламентуються Типовим положенням про організацію фінансової служби (відділу), що розробляється безпосередньо на підприємстві. У відповідності з цим документом організується фінансова робота в усіх структурних підрозділах промислового підприємства.

Начальник фінансового відділу має право із дозволу керівника підприємства розпоряджатися грошовими коштами і підписувати право першого підпису) грошові, платіжні та кредитні документи із дотриманням діючого законодавства.

Начальник фінансового відділу поряд з керівником підприємства несе відповідальність за виконання фінансового плану, збереження та правильне використання оборотних засобів, своєчасне забезпечення засобами витрат, передбачених планом, та економне витрачання коштів за цільовим призначенням, своєчасну виплату заробітної плати робітникам та службовцям підприємства, виконання зобов'язань з платежів до бюджету, постачальникам, банкам та ін.

Взаємозв'язки фінансового відділу з цехами та відділами під-

¹ Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 1. Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності: Наказ Міністерства праці та соціальної політики від 29.12.2004 № 33. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0336203-04#Text>.

приємства. Важливою задачею правильної організації фінансів підприємств є забезпечення чіткості у взаємовіносинах з іншими структурними підрозділами підприємства, а також з іншими підприємствами, державним бюджетом та фінансово-кредитною системою. Особливо важливе значення чіткої роботи у взаємовідносинах має в тих галузях національної економіки, які тісно пов'язані між собою системою виробничих зв'язків.

Фінансовий відділ працює в тісному та повсякденному зв'язку з виробничими цехами та відділами — споживачами матеріалів; отримує від них норми витрат основних та допоміжних матеріалів, палива, погоджує можливість заміни одних матеріалів іншими, менш дефіцитними.

Відділ матеріально-технічного постачання складає план постачання матеріалів, палива, напівфабрикатів та інших виробничих запасів. На основі цього плану визначається потреба у коштах, які необхідні для купівлі відповідних матеріальних цінностей. Крім того, відділ постачання інформує фінансовий відділ про стан запасів матеріалів у грошовому вираженні по підприємству в цілому та окремим цехам; представляє документацію (рахунки) на оплату постачальникам за відвантажені матеріали. Від фінансового відділу працівники служби постачання отримують ліміти на фінансування забезпечення по підприємству в цілому та окремих його дільниць, а також інформацію про терміни оплати за відвантажені матеріали.

Від планово-виробничого відділу фінансовий відділ отримує програму виробництва на рік з розбивкою по кварталах або місяцях в розрізі цехів.

Фінансовий відділ спільно з плановим (планово-економічним) відділом складає у встановлені терміни проекти фінансових планів (балансів доходів та витрат) підприємства; здійснюють контроль за виконанням фінансового плану, за виконанням відповідних статей балансу доходів і витрат і плану за прибутком; виявляє причини невиконання плану з прибутку та розробляють пропозиції щодо їх усунення; аналізує виконання виробничої програми в розрізі основної номенклатури продукції та результати фінансово-господарської діяльності з оперативної та бухгалтерської звітності; виявляє та сприяє реалізації непотрібних підприємству матеріальних цінностей; розглядає кошториси витрат за утримання будівель, споруд, фінансування капітального ремонту; перевіряє з відповідними відділами підприємства кошторисно-фінансові розрахунки на фінансування капіталь-

них вкладень за рахунок кредитів банку; розробляє конкретні заходи на поліпшення фінансового стану підприємства, підвищення рентабельності виробництва та збільшення прибутку.

Фінансові працівники спільно з плановим (планово-економічним) відділом беруть участь у складанні планів реалізації продукції з урахуванням її номенклатури (асортименту) та якості, планів по собівартості та прибутку. Спільно з відділом збуту складають оперативні місячні плани реалізації продукції в грошовому вираженні та інформують керівництво підприємства про хід його виконання.

З бухгалтерією фінансовий відділ знаходиться в наступному взаємозв'язку: вона подає фінансовому відділу звітні відомості про рух матеріальних цінностей і отримує від нього оброблену первинну документацію про стан розрахунків за поставлену продукцію, придбані сировину та матеріали, звіти-баланси про надходження та витрачання коштів.

Від відділу праці та заробітної плати працівники фінансового відділу отримують затверджені штати та фонд заробітної плати по відділу, затверджені положення про порядок нормування та інші директивні вказівки з праці та заробітної плати. Ці дані використовуються при складанні фінансового плану підприємства.

Відділ праці та заробітної плати повідомляє відомості про контингент робітників і службовців за професіями для визначення потреби в спецодезії.

Від транспортного відділу до фінансового відділу надходить інформація про проходження вантажів. Фінансовий відділ дає транспортному відділу ліміти на доставку вантажів на підприємства, обсяги та строки доставки, планові норми витрат.

Фінансовий відділ для контролю виконання балансу доходів і витрат складає наступного місяця оперативний фінансовий план (платіжний календар), доводить показники затвердженого плану до цехів, відділів і виробничих ділянок і контролює його виконання.

В галузі економічної роботи фінансовий відділ спільно з іншими відділами та службами підприємства проводить заходи щодо вдосконалення організації та планування оборотних засобів, розробляють норми та нормативи оборотних засобів, здійснюють заходи щодо прискорення оборотності оборотних засобів, розглядають кошториси витрат на виробництво, утримання адміністративно-управлінського апарату та інші витрати; беруть участь у виявленні та реалізації заходів, спрямованих на реалізацію непотрібних і надлишкових товарно-

матеріальних цінностей, обладнання, напівфабрикатів та готової продукції.

Відділ капітального будівництва складає план будівництва та введення в дію виробничих потужностей. Фінансовий відділ на підставі даних цього плану складає кошторисно-фінансові розрахунки щодо фінансування капітальних вкладень, у тому числі за рахунок кредитів. Кошториси витрат на утримання невиробничої сфери використовуються при складанні балансу доходів та витрат підприємства.

Спільно з бухгалтерією та відділом капітального будівництва фінансовий відділ перевіряє: відповідність витрат на обладнання та будівельно-монтажні роботи укладеним договорам, передбаченим планам фінансування капітальних вкладень; правильність складання та затвердження кошторисів капітальних вкладень; розрахунків економічної ефективності капітальних вкладень.

Відділ головного механіка складає плани з ремонту та модернізації обладнання. Використовуючи ці дані, фінансовий відділ складає план фінансування капітального ремонту основних фондів.

Фінансові відділи (служби) беруть активну участь у розробці перспективних і оперативних планів розвитку підприємства, здійснюють маневрування фінансовими ресурсами підприємства, використовуючи нові форми кредитних і розрахункових операцій (випуск акцій, їх придбання, факторинг, лізинг, комерційний кредит, платіжний кредит тощо).

Фінансовий відділ має право контролювати діяльність інших відділів і служб підприємства з питань, пов'язаних з виконанням покладених на нього обов'язків, та вимагати від них надання відповідних матеріалів.

Крім того, на фінансові служби підприємств покладається аналіз статистичної та бухгалтерської інформації, що характеризує виконання договірних зобов'язань з постачання продукції, фінансових планів; на основі результатів цього аналізу фінансова служба самостійно або спільно з іншими відділами розробляє конкретні заходи щодо підвищення ефективності виробництва, поліпшення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Дані можуть бути використані для складання поточних та перспективних планів розвитку підприємства.

Фінансова робота на підприємствах вимагає глибоких знань економіки виробництва, застосування спеціальних знань в сфері фінансування, кредитування, розрахунків, вміння вести системний аналіз їх господарсько-фінансової діяльності і на цій основі приймати раціона-

льні рішення по конкретним фінансово-економічним питанням.

Таким чином, вирішення багатьох питань фінансової діяльності об'єктивно вимагає тісного контакту з усіма економічними та технічними відділами. Значний обсяг роботи зі складання фінансового плану підприємства, складність зв'язків між окремими ланками управління, необхідність використання великого обсягу інформаційних даних (звітних, проектних, розрахункових і т. п.) зумовлює доцільність використання при стані балансу доходів та витрат підприємства ЕОМ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, гл. 7, 9. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV, гл. 7–8. URL: zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15.
3. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н.О. Власової. Харків: Світ Книг, 2018. С. 7–36.
4. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 7–16.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

5. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств: навчальний посібник. 2-ге вид., розширене і доп. Полтава: РВ ПДАА. 2018. С. 11–34.
6. Бєдринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. С. 5–12.
7. Карпінський Б.А., Шира Т.Б. Фінанси: термінологічний словник. Київ: «Видавничий дім «Професіонал», 2007. 608 с.
8. Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств: навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. С. 6–17.
9. Ситник Г.В. Корпоративні фінанси. Навчальний посібник. Київ: КНТЕУ, 2022. 233 с.
10. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Вищоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 9–31.

Монографії та статті

11. Корпоративні фінанси в умовах глобальних викликів: колективна монографія. За заг. ред. Блакити Г. В. Київ: КНТЕУ, 2022. 268 с.
12. Блакита Г.В., Ситник Г.В. Корпоративні фінанси: детермінанти успішного управління. *Вісник КНТЕУ*. 2019. №4. С. 16–31.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ, ТРАКТУВАННЯ

Капітал підприємства. Капітал є однією із фундаментальних економічних категорій ринкової економіки, а процеси його фінансування та нарощування відносяться до найважливіших економічних проблем діяльності будь-яких підприємств. Для власників підприємства досить актуальними та першочерговими є питання формування, використання та нарощування капіталу, оскільки капітал є основою для започаткування та успішного функціонування будь-якого бізнесу. Рациональне вирішення даної проблеми забезпечує досягнення високих економічних показників фінансового-господарської діяльності підприємств, тоді як диспропорції у формуванні та кургообігу капіталу можуть призвести до втрати платоспроможності, а в окремих випадках — до його банкрутства.

Сучасна економічна наука сформувала багато визначень категорії «капіталу» і підходів до його класифікації. Вчені по-різному трактують поняття «капітал», вкладають своє специфічний зміст в дане поняття. В результаті дане поняття характеризується великою кількістю визначень, так і широким колом класифікаційних ознак.

Центральне місце в дослідженні сутності капіталу належить К. Марксу. За допомогою своєї теорії К. Маркс (1818–1883) трактував всю систему виробничих відносин капіталізму. Марксом було дано декілька визначень капіталу, основним із них є наступне: *капітал* — самозростаюча вартість, що створена найманим робітником. Відповідно до цього трактування капітал виступає як засіб експлуатації найманих робітників, а виробничі відносини капіталістичного суспільства — як відносини з приводу розподілу додаткового продукту.

Капітал — не річ, а суспільно-виробничі відносини — відносини між класом капіталістів, які володіють засобами виробництва, і класом найманих робітників, які їх позбавлені і внаслідок цього вимуше-

ні жити продажем своєї робочої сили. Зовні капітал виступає як самозростаюча вартість, як «гроші, які перетворюються в товар і потім шляхом продажу товару зворотньо перетворюються в більшу кількість грошей» (К. Маркс). Однак в процесі купівлі-продажу вартість не може зростати, джерело її зростання необхідно шукати в процесі виробництва.

Переважає більшість західних вчених утотожують капітал із риччю, бачуть в ньому вічну категорію суспільства. *Капітал* — фундаментальна основа виробництва, запас виробничих благ, які володіють фізичною продуктивністю (Дж. Б. Кларк, 1847–1938). З точки зору грошового підходу *капітал* — дисконтований дохід, будь-яке благо, яке приносить дохід своєму власнику незалежно від сфери формування та їх характеру діяльності (І. Фішер, 1867–1947). На думку Дж. М. Кейнса, (1883–1946) *капітал* — багатство, які здатне приносити дохід. Шумпетер (1883–1950) визначав *капітал* як фонд «купівельної спроможності, який служить для купівлі засобів виробництва, здатних забезпечити науково-технічний прогрес суспільства»¹.

З точки зору економічної теорії *капітал* (у вузькому розумінні) — самозростаюча авансована вартість; певні вкладення або активи, які уможливають отримання доходу². В економічному словнику *капітал* визначається як термін, який використовується в бізнесі для визначення сукупних ресурсів³.

В сучасній українській економічній науці склалося два підходи до трактування сутності капіталу. Представники першого підходу вважають капіталом матеріальні та грошові засоби, які використовуються у підприємницькій діяльності з метою отримання доходу. Таке трактування капіталу можна знайти в роботах І. А. Бланка, Г. П. Ляшенка, А. П. Гончарова та ін. Так, на думку І. А. Бланка *капітал* — це матеріальні, грошові і фінансові вкладення, які достатні для виконання господарськофінансової діяльності і створення додаткової вартості⁴.

¹ Антекар С. С., Вербицька Ю. В. Управління капіталом підприємства: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. С. 11.

² Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. 6-те вид., перероб. і доп. Київ: Знання-Прес, 2007. С. 294.

³ Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С. 122.

⁴ Бланк І. А. Управління формуванням капіталу. Київ: «Ніка-Центр», 2008. 510 с.

Представники другого підходу розглядають капітал як сукупність ресурсів, які вкладені в активи підприємства. До представників можна віднести С. С. Аптекаря, І. В. Зятковського, А. В. Клименка, Г. О. Крамаренко, В. З. Потія та ін. Так, за твердженням Г. О. Крамаренко та О. Є. Чорної *капітал* — це вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування його активів¹.

Із наведених концепцій найбільш повно визначає сутність капіталу як самозростаючу в процесі кругообігу вартість, що набуває різні форми, як виробничі відносини між людьми наведена тільки К. Марксом. На сьогоднішній день дане визначення капіталу найбільш повно відповідає його змісту.

Характерні риси капіталу. Наведений огляд характеристики капіталу показує багатоаспектність економічної категорії «капітал». Основною суттєвою рисою капіталу є здатність збільшувати авансовану вартість.

Капітал — економічна категорія, яка виражає суспільно виробничі відносини: вартість, яка в результаті підприємницької діяльності збільшує авансовану вартість. Він представляє собою засоби, які є у розпорядженні підприємства для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку. Капітал підприємства функціонує у різній формі: грошовий, виробничий, товарний, позиковий, фінансовий та фіктивний.

У діяльності підприємства капітал розглядається передусім як об'єкт управління. З цієї точки зору капіталу властиві характерні риси, які можна звести до наступного.

1. Капітал — це сукупність факторів виробництва у речовій та неречовій формі, які використовуються у виробничому процесі. До капіталу відносяться засоби виробництва (будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби, інструменти), оборотні засоби (запаси, незавершене виробництво), неречові фактори або нематеріальні активи (комп'ютерні програми, товарні знаки). Усі вони використовуються з метою випуску та реалізації продукції та по-різному обслуговують процес кругообігу капіталу. Величина капіталу визначається як накопичена на певний момент часу його вартість.

¹ Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий менеджмент: Підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 520 с.

2. Капітал виступає капіталом лише при можливості самозростання. Зростання капіталу здійснюється в процесі кругообігу. Процес кругообігу виробничого капіталу включає в себе три форми, які по-спідовно змінюють одна одну. В процесі кругообігу відбувається зміна форм: грошової форми на товарну, товарної — на виробничу, виробничої — знову на товарну і нарешті товарної — на грошову. Затримки на окремих стадіях кругообігу викликають загальне порушення руху капіталу.

3. Капітал виступає як інвестиційний ресурс, який спрямований для здійснення підприємницької діяльності (виробництво, торгівля і т. п.). Вкладення капіталу розширюють виробничі можливості підприємств. В результаті обсяг виробництва продукції зростає. Ресурси, які вилучаються із кругообігу підприємства та спрямовані на споживання, не відносяться до капіталу.

4. Капітал здатний приносити дохід. Доходом на капітал, вкладений у сферу виробництва, виступає прибуток. Для капіталу, вкладений в земельні ділянки, доходом виступає рента, в акції — дивіденди і т. п. Головна мета вкладення капіталу — отримання доходу (прибутку, ренти, процента). Як джерело доходу, капітал впливає на рівень формування майбутнього добробуту його власників.

5. Капітал є об'єктом купівлі-продажу. В ринковій економіці поряд із готовою продукцією, робочою силою об'єктом купівлі-продажу є капітал підприємств. Здійснювати підприємницьку діяльність підприємство може як за рахунок власного капіталу, так і шляхом залучення позичкового капіталу. Залучення позичкового капіталу здійснюється банківського кредитування, лізингу, емісії облігацій тощо. Купівля-продаж капіталу формує особливий вид ринку — ринок капіталу, на якому відбувається формування попиту, пропозиції та ціни.

6. Капітал є об'єктом власності. В ринковій економіці володіння капіталом передбачає можливість для власника розпоряджатися капіталом на власний розсуд. Власник капіталу може передавати його у тимчасове користування іншому суб'єкту господарювання, продати або передати у спадок. Держава в економіці виступає як інституційний суб'єкт, який захищає права власності на капітал.

7. Капітал виступає носієм ризику. В ринковій економіці власнику капіталу не гарантоване його самозростання. Вкладаючи капітал в об'єкти підприємницької діяльності, його власник йде на свідомий ризик. Ризик є важливою складовою будь-якої підприємницької діяльності, в процесі якої можливе не лише самозростання капіталу, але

і його зменшення або втрата (при банкрутстві). На практиці між ризиком та доходністю на вкладений капітал існує тісний прямий зв'язок. Дохід на вкладення капіталу у сфери діяльності, які характеризуються низьким рівнем ризику, є як правило, низьким. В той же час для високоризикових видів підприємницької діяльності характерним є отримання високих доходів.

Наведений огляд характеристик капіталу показує його сутність та функції у процесі кругообігу.

Види капіталу. Капітал підприємств характеризується багатьма характеристиками. Для обліку, аналізу та планування капітал підприємств в залежності від певних ознак поділяють на групи (види).

1. За *приналежністю підприємству* поділяють власний та запозичений капітал. Власний капітал характеризує загальну вартість засобів, які належать підприємству на правах власності і користується ним для формування визначеної частини активів. Позичковий капітал характеризує капітал, який залучається підприємством на певний строк, після закінчення якого він повинен бути повернутий його власнику. За користування запозиченим капіталом підприємство сплачує проценти.

2. За *натурально-речовою формою* виділяють капітал у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах. У грошовій формі капітал представлений певною сумою грошей у готівковій та безготівковій формах, які використовуються у господарській діяльності підприємства. Капітал у матеріальній формі представлений різного роду майном: будівлями, спорудами, обладнанням, запасами, інструментом і т. п. Нематеріальна форма капіталу представлена різного роду активами, які не мають матеріальної форми, але використовуються у господарській діяльності підприємства. До них відносять торгові знаки, комп'ютерні програми, патенти, ліцензії тощо.

3. За *об'єктами інвестування* поділяють основний та оборотний капітал. До основного капіталу відносять ту частину капіталу підприємства, яка інвестована у всі види необоротних активів, тобто матеріальні та нематеріальні ресурси, строк корисної експлуатації яких складає більше одного року або операційного циклу, якщо він перевищує рік. До оборотного капіталу відносяться та його частина, яка вкладена в оборотні активи, тобто в активи, термін корисного використання яких становить менше одного року або виробничого циклу, якщо він більше одного року. Від основного капіталу оборотний капітал відрізняється тим, що переносить повністю свою вартість на гото-

вий продукт на протязі одного виробничого циклу.

4. За *формою знаходження в процесі кругообороту*, тобто в залежності від стадій загального циклу кругообороту капіталу, виділяють капітал в грошовій, виробничій та товарній формах. У грошовій формі капітал використовується для купівлі предметів праці, засобів праці, а також на оплату праці найманих працівників. Капітал у виробничій формі представлений запасами, засобами праці, незавершеним виробництвом. Товарною формою капіталу є готова продукція, тобто продукція, яка пройшла усі стадії обробки на даному підприємстві, відповідає стандартам або технічним умовам, і призначена для реалізації.

5. За *організаційно-правовою формою підприємств* виділяють наступні види капіталу: акціонерний капітал (капітал підприємств, створений у формі акціонерних товариств); пайовий капітал (капітал партнерських товариств — товариств з обмеженою відповідальністю, товариств з додатковою відповідальністю та ін.); індивідуальний капітал — капітал індивідуальних підприємств; державний капітал — капітал державних підприємств.

6. За *характером використання власниками* капітал поділяють на спожитий та нагромаджуваний (реінвестований). Спожитий капітал представляє собою вартість, яка вилучається власниками із кругообігу та використовується ними для особистого споживання. Реінвестований капітал авансується на формування основних та оборотних засобів, різного роду резервів.

7. За *національною належністю власника* виділяють національний та іноземний капітал. Власниками національного капіталу є резиденти даної країни¹, іноземного — нерезиденти.

В залежності від виду економічної діяльності, організаційно-правової форми, масштабів виробництва на підприємствах можуть бути використані окремі форми капіталу.

¹ *Резидентом країни* інституційна одиниця вважається тоді, коли її економічні інтереси зосереджені на економічній території цієї країни, тобто, коли вона протягом тривалого періоду (на практиці за орієнтир береться один рік або більше) займається економічною діяльністю на цій території. Див. Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васечко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України О. Г. Осауленка; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. С. 380.

2.2. КРУГООБОРОТ КАПІТАЛУ

Кругообіг капіталу — рух самозростаючої вартості в процесі виробництва і обігу, в ході якого капітал приймає три функціональні форми грошову, продуктивну, товару і послідовно проходить три стадії: перетворення грошового капіталу у продуктивний, продуктивного у товарний і товарного у грошовий. В першій та третій стадії капітал функціонує у сфері обігу, у другій — у сфері виробництва. Вирішальну роль у кругообігу капіталу відіграє стадія виробництва, оскільки саме на цій стадії в результаті обробки предметів праці створюється додаткова вартість. Капітал є рух, процес кругообігу... Тому капітал можна зрозуміти лише як рух, а не як річ, яка перебуває у спокої (К. Маркс, т. 24, с. 121).

Кожен індивідуальний капітал починає свій рух у сфері обігу у вигляді певної суми грошей, тобто у формі грошового капіталу (G), який витрачається на купівлю товарів (T). Такими товарами є засоби виробництва (z_v) і робоча сила (P_c), які складають елементи виробничого капіталу. На ринку засобів виробництва купуються предмети праці (сировина, матеріали, напівфабрикати і т. п.) та засоби праці (машини, обладнання, інструменти тощо); на ринку робочої сили капіталіст наймає робітників. Це перша стадія кругообороту капіталу ($D - T < \frac{z_v}{P_c}$), яка служить підготовчим етапом для самозростання капіталу. При завершенні першої стадії кругообігу капіталу вартість, яка авансована капіталістом первісно у грошовій формі, набуває таку натурально-речову форму, в якій може здійснюватися створення вартості і додаткової вартості. Відбувається перша зміна форми вартості — вартість з грошової форми перетворюється на товарну ($G - T$).

На другій стадії кругообороту капіталу відбувається поєднання робочої сили із засобами виробництва. Процес виробництва (B) розпочинається із споживання засобів праці та робочої сили. В процесі виробництва працею найманих робітників за допомогою засобів виробництва шляхом обробки предметів праці створюються матеріальні блага і додаткова вартість. Продуктивний капітал перетворюється у товарну форму.

Знов створений товар (T') відрізняється від товарів, куплених на першій стадії, не тільки якісним змістом, але й більшою вартістю, тобто він включає додаткову вартість, яка створена працею найманих робітників.

На третій стадії кругообігу капітал знов вступає у сферу обігу ($T' - \Gamma'$). Знаходячись у товарній формі, він представлений різного роду матеріальними благами. Матеріальні блага, у яких втілений капітал, повинні бути реалізованими на ринку. На третій стадії відбувається реалізація вартості і додаткової вартості, яка створена у виробництві. При цьому товарний капітал знову перетворюється у грошову форму. В процесі зміни товарної форми на грошову вперше вступає в обіг додаткова вартість. Вона вперше виступає у товарній формі, тобто, це перша форма її обігу.

Таким чином, капітал у процесі перетворення здійснює своєрідний круговий рух (звідси і термін — кругообіг), послідовно приймає і скидує три функціональні форми — грошову, продуктивну і товарну і проходить три стадії. В цілому процес кругообігу капіталу позначається наступним чином:

$$\Gamma - T \begin{matrix} \leftarrow Z_s \\ \leftarrow P_c \end{matrix} \dots B \dots T' - \Gamma'$$

(Точки показують, що процес обігу перерваний процесом виробництва).

Безперервність процесу виробництва вимагає, щоб окремі частини капіталу одночасно знаходилися в різних функціональних формах і без затримок переходили із однієї в іншу. Це значить, що для одночасно необхідно співіснування різних функціональних форм капіталу, тобто одночасне знаходження капіталу у грошовій, продуктивній і товарній формах. Від одночасного перебування капіталу у трьох із перерахованих формах у значній мірі буде залежати безперервність його руху. Оскільки безпосередньою метою капіталістичного виробництва є отримання додаткової вартості, рух капіталу представляє собою не як одиничний акт, а безперервне повторення процесів його кругообігу, тобто здійснення обороту капіталу.

Оборот капіталу включає в себе кругооборот грошового капіталу, в якій він розпочинає свій рух, кругооборот продуктивного капіталу, де створюються матеріальні блага і додаткова вартість, і кругооборот товарного капіталу, в якій завершує свій оборот.

Безперервність руху капіталу на підприємствах може порушуватися. Ускладнення із реалізацією вироблених товарів перешкоджає безперервному перетворенню товарної форми капіталу у грошову, що порушує увесь процес кругообігу. У найбільш гострій формі це проявляється в період економічних криз.

2.3. СПОСОБИ ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансування діяльності підприємства. Суттєвим елементом відтворення капіталу — одного із найбільш важливих сторін господарської діяльності підприємства і функціонування економіки в цілому — є фінансування капіталу. Останній здійснює великий вплив на економічний розвиток не тільки через обсяг і напрями витрачання коштів, але й через структуру за окремими джерелами грошового капіталу. Зміна співвідношення власного і позичкового капіталу, а також форм, в яких вони надходять на підприємство, відображають процеси розвитку виробничих відносин капіталістичного суспільства, утворення і розподілу грошового капіталу. Ці процеси здійснюють великий вплив економічні інтереси усіх учасників фінансових взаємовідносин і, відповідно, на їх наміри та дії.

В системі управління структурою капіталу підприємства важливого значення набуває обґрунтування вибору джерел його фінансування. Фінансування капіталу визначає принципові підходи до формування структури капіталу, конкретні методи його залучення, склад учасників і кредиторів, рівень фінансової залежності та ряд інших показників.

Способи фінансування мають велике значення у фінансовій діяльності підприємства і підвищення його ефективності. Від того, які засоби будуть залучені в необоротні та оборотні активи, скільки їх буде знаходитися в сфері виробництва (запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) і сфері обігу (готова продукція, засоби в розрахунках, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти), настільки оптимальним є їх співвідношення, у значній мірі залежать фінансові результати господарської діяльності підприємства, його фінансовий стан.

Фінансування капіталу підприємства передбачає вибір його оптимальної моделі.

1. **Самофінансування** полягає у формуванні капіталу виключно за рахунок власних джерел. Така модель фінансування, яка отримала за кордоном назву «фінансування без ліверриджу», характерна лише для першого етапу життєвого циклу підприємства, коли його доступ до запозичених засобів обмежений. Джерело самофінансування — статичний капітал та нерозподілений прибуток, нагромаджений в рамках функціонування даного підприємства. Значна частина самостійно

створеного капіталу прихована у різних резервних фондів, в які формуються за рахунок нерозподіленого прибутку. Розвиток самофінансування обумовлює скорочення питомої ваги залученого капіталу (його можна поділити на засоби, отримані із ринку капіталу, тобто від емісії цінних паперів — акцій, облігацій, і позики фінансово-кредитних установ). Самофінансування дає підприємству незалежність від ринку капіталів, від їх втручання в справи управління підприємством.

2. Банківське кредитування. Банківський кредит обслуговує весь кругообіг капіталу. Він опосередковує рух вартості як оборотних засобів, так і основних фондів. Хоча кредит не є елементом виробництва, не вступає безпосередньо як відносини виробництва, яки є, наприклад, засоби праці, предмети праці, але він опосередковує кругообіг засобів у виробництві і обігу, обслуговує цей кругообіг, органічно включений в зміну форм вартості. За рахунок позичок підприємства купують сировину, матеріали, покупні напівфабрикати, фінансують придбання обладнання, машин та транспортних засобів і т. п.

Банківський кредит є найбільш потужним з точки зору обсягів і доступності сегментом ринку капіталу. На сучасному етапі розвитку банки в процесі своєї основної — кредитної діяльності видають кредити переважно на фінансування поточної, а не інвестиційної діяльності. Банківська система України з врахуванням її низького рівня капіталізації не в змозі видати великий одиничний банківський кредит інвестиційного характеру. Понад 90 % банків не в змозі видати кредит у розмірі 10 млн євро, при тому що мінімальний розмір крупного інвестиційного проекту — близько 50–60 млн євро. Отже, при великих запозиченнях емісія корпоративних облігацій стає практично єдиним реальним джерелом отримання фінансових ресурсів на ринку позикового капіталу, необхідних для фінансування реального сектора економіки.

3. Фінансування через механізми ринку капіталу. У системі методів фінансування діяльності підприємств та господарських організацій *ринку капіталів* є одним із способів фінансування корпорацій, альтернативним банківському кредитуванню. На ринку капіталу здійснюється трансформація заощаджень в інвестиції.

Залучення підприємствами фінансових ресурсів на ринку капіталу здійснюється в двох основних формах: пайове (дольове) та боргове фінансування. В першому випадку підприємство залучає кошти через емісію акцій, тобто отримує кошти від додаткової емісії акцій шляхом

збільшення числа власників або за рахунок додаткових вкладень існуючих власників. У другому випадку підприємства здійснюють емісію боргових цінних паперів (облігацій та ін.).

Як відомо, в цілому ринок облігацій — простіший по своїй структурі фінансовий інструмент розвитку в порівнянні з акціями, які є складним симбіозом отримання доходу і корпоративного управління. На відміну від акцій, боргові цінні папери через свою специфіку не можуть брати участь в перерозподілі власності, а їх випуск, як правило, пов'язаний виключно з процесом руху капіталу. Проте слід врахувати і ряд проблем, пов'язаних з розміщенням корпоративних облігацій. Серед них виділяють: дотримання стандартів регулятивних органів, триваліші терміни розміщення (60–90 днів), великий пакет необхідної документації.

4. Лізинг. Одним із поширених способів фінансування інвестиційної діяльності, який дозволяє підприємствам подолати недостатність власних джерел, є лізинг. Лізинг представляє собою довгострокову оренду машин, обладнання, транспортних засобів, споруд виробничого призначення і передбачає можливість їх наступного викупу орендодавцем. Перевагою лізингу як способу фінансування капітальних вкладень є та обставина, що лізингові угоди укладаються на тривалий строк (як правило, від 1 року до 10 років). В цьому полягає основна відмінність лізингу від короткострокової оренди, угоди за якої укладаються на короткий строк (до 1 року). Умови лізингу можуть передбачати придбання вартості майна (фінансовий лізинг), так і оренду (операційний лізинг). Використовується переважно для фінансування активної частини основних засобів, що забезпечує технічне переозброєння та модернізацію підприємств.

5. Бюджетне фінансування. Сутність бюджетного фінансування полягає в отриманні підприємством або організацією коштів із бюджетів різного рівня. Перевага даного способу фінансування полягає в тому, що кошти надаються підприємствам та організаціям, як правило, безкоштовно. Не рідко отримані кошти підприємствами не повертаються, а їх витрачання слабо контролюється державними органами.

6. Змішане фінансування передбачає фінансування капіталу підприємства як за рахунок власного капіталу, так і за рахунок позичкового капіталу. Співвідношення між власними та позичковими засобами можуть коливатися у різних пропорціях. Для виробництва в цілому залучений капітал є невід'ємним і вартісним компонентом. То-

му єдина стратегія підприємства полягає в тому, щоб зменшити залежність від цього ринку.

Співвідношення джерел фінансування. Питання про співвідношення власного та запозиченого капіталу в економічній літературі часто вирішувалося в плані так названого «фінансового регулювання». Джерела фінансування досліджувалися з точки зору «ризиків ліквідності», «ризиків збитків», «ризиків безпеки»¹.

В рамках різних моделей фінансування фірми можна виділити два основні мети: прагнення до прибутку (рентабельності) та прагнення до безпеки (стабільності). Оцінка співвідношення між власним і позичковим капіталом з точки зору зростання рентабельності обумовлює необхідність збільшення зовнішнього фінансування. Головною умовою зростання рентабельності в даному випадку є перевищення рівня рентабельності над величиною банківського проценту. Проте при відсутності цієї умови «при зростаючому зовнішньому фінансуванні і зниженні прибутків може відбутися зниження рентабельності власного капіталу. Вигода від так названого Leverage – Effects (постійне перевищення рентабельності власного капіталу при зростаючому зовнішньому фінансуванні і постійних прибутках) може при кон'юнктурній кризі може перетворитися у свою протилежність. Теза про те, що при кризах сила супротиву підприємства з високою часткою власного капіталу зростає, є справедливою»².

Власний капітал є основою забезпечення безпеки для підприємства. Він має наступні переваги: необмежений термін користування, відсутність домагань на його повернення, на сплату відсотків, на умови його отримання та використання. Крім того, власний капітал виступає в якості інструменту, що гарантує отримання банківського кредиту, в результаті чого підприємство, яке володіє таким капіталом, має фінансову стійкість настанням фінансової кризи, пов'язаною із падінням економічної кон'юнктури ринку.

В той же час потреби технічного переозброєння підприємства, впровадження нової техніки та технології, здійснення своєчасних розрахунків є неможливим без залучення запозиченого капіталу. Фінансування підприємства за рахунок власного капіталу має ряд недоліків. Зокрема, при високій частці самофінансування виникає небез-

¹ За категорією «ризиків» прихована оцінка окремих джерел фінансування за величиною витрат та впливу на розвиток корпорацій.

² *Wirtschaftswoche*. 1972. № 2. S. 26.

пека потінційно помилковій диспозиції підприємства. Прагнення до «свободи диспозиції» керівників підприємства, що підкріпляється власником капіталом, за який не потрібно відповідати перед капіталодавцями, «дає простір ірраціональним імпульсам», — відмічав німецький вчений Г. Шмендерс, — як, наприклад, гордості зростанням власного капіталу»¹. Другим, більш серйозним недоліком власного капіталу є негативний вплив самофінансування на ринок капіталів. Незалежність підприємства від ринку капіталу позбавляє їх (підприємств) інвестиційних проектів випробуванням ринку. Річ у тому, що підприємство, яке функціонує у формі акціонерного товариства, розподіляє прибуток на нерозподілений і розподілений за дивідендами. Останні, в свою чергу, використовуються як дохід і як капітал. Для фінансування інвестиційних проектів підприємства залучають кошти на ринку капіталів шляхом емісії цінних паперів. Завдяки переливу капіталу і зміни процентних ставок ринок капіталів як би дає попередню оцінку майбутнім інвестиціям. При самофінансуванні така оцінка ринком капіталу відсутня, а підприємства отримують визнання (або невизнання) розширення інвестицій лише через ринок товарів.

Наступним недоліком самофінансування є те, що воно сприяє затвердінню виробничої структури, тобто перешкоджає появі на ринку нових фірм і у зв'язку з цим обмежує можливості появи інноваційних методів та форм ведення бізнесу. Ринок капіталів сприяє утворенню нових підприємств. В той же час самофінансування великих корпорацій призводить до посилення їх монопольних можливостей. Відсутність конкурентів і становлення монопольного положення у даній галузі призводить втрати стимула до подальшого розвитку, а отже, негативно впливає на розвиток економіки країни в цілому.

Прагнення до зростання рентабельності та безпеки є діаметрально протилежними. Вирішення цієї проблеми досягається за рахунок встановлення раціональних меж залучення кожного із цих джерел.

Викладене дає основу для висновку про те, що формально самофінансування, тобто фінансування за рахунок прибутку, є умовою розширеного відтворення незалежно від зміни кон'юнктури ринку. Проте в сучасних умовах самофінансування має обмежену сферу використання. У переважній більшості підприємства для забезпечення

¹ *Schmolders G., Ritterschausen H. Moderne Investitionsfinanzierung, Essen, 1959, S. 55.*

свого розвитку залучають у різних обсягах позичковий капітал. Встановлення оптимальних пропорцій у співвідношенні між власним та позичковим капіталом є основою забезпечення фінансової стійкості підприємства та максимізації показників рентабельності діяльності та розширення виробничого потенціалу.

Фінансування розширеного відтворення в ринковій економіці — це складний процес, що включає використання власного та позичкового грошового капіталу підприємств. Конкретні форми фінансування дуже різноманітні. Вони змінюються разом з розвитком ринкової економіки і в даний час багато в чому визначаються впливом державного регулювання економіки, зміною структури фінансового капіталу, що відбувається під впливом науково-технічної революції.

Вибір того або іншого методу фінансування визначається різними факторами, головними з яких є обсяги, вартість запозичення і терміни залучення фінансових ресурсів.

2.4. УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ

Власний капітал (чисті активи) підприємства. Для того, щоб розпочати будь-яку господарську діяльність, підприємству потрібні кошти. Формування власного капіталу підприємства будь-якої галузі розпочинається з моменту його створення та реєстрації статутного (пайового) капіталу. На момент реєстрації підприємства таку функцію виконує зареєстрований (пайовий) капітал, який за своїм складом є сукупністю активів, які інвестовані засновниками підприємства. На цьому етапі підприємство не має кредиторської заборгованості, тому

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи підприємства.}$$

В процесі господарської діяльності підприємство вступає у фінансові відносини із постачальниками, підрядниками, працівниками підприємства, банками і т. п. В результаті взаємовідносин виникають поточні боргові зобов'язання перед кредиторами: із постачальниками — за поставлені товарно-матеріальні цінності, з підрядниками — за виконані будівельно-монтажні роботи, із працівниками — з виплати заробітної плати, з банками — з обслуговування та погашення кредиту, з державою — за податками та платежами тощо. Крім того, у підприємства можуть виникати боргові зобов'язання перед кредиторами за довгостроковими платежами (кредити понад 1 рік, облігації).

В результаті для визначення власного капіталу (чистих активів)

необхідно із активів підприємства відняти його зобов'язання:

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи підприємства} - \text{Зобов'язання підприємства.}$$

Дане рівняння показує, що величина власного капіталу підприємства, яка залишається у власності його засновників (учасників), представляє собою частину капіталу підприємства, яка залишається після погашення боргів підприємства.

Зобов'язання підприємства включають загальну суму зобов'язань підприємства незалежно від терміну їх погашення. До суми зобов'язань підприємства згідно із форми № 1 Баланс відносять поточні зобов'язання і забезпечення (ряд. 1695) та довгострокові зобов'язання і забезпечення (ряд. 1595).

Таким чином, *власний капітал* — це залишкова частина в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань. Він представляє собою активи, які інвестовані засновниками (учасниками) підприємства з метою організації його діяльності. Показник «власний капітал» отримав назву «чисті активи». Правовий зміст власного капіталу визначено у стандартах бухгалтерського обліку. Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», *власний капітал* — це різниця між активами і зобов'язаннями підприємства.

При здійсненні господарської діяльності власний капітал — це головний ризиковий капітал підприємства. Кожне підприємство повинно мати у своєму розпорядженні власний капітал, оскільки його з найбільшою впевненістю можна інвестувати в довгострокові проекти і наражати на максимальний ризик. Власний капітал представляє собою вартість засобів, які належать підприємству на правах власності та використовуються ним для формування його активів. Його величина показує частину майна підприємства, яка формується за рахунок власників та власних коштів підприємства.

Власний капітал служить основою для початку діяльності будь-якого підприємства. Він є важливим джерелом довгострокового фінансування підприємства, оскільки залучається на невизначений строк. За рахунок власного капіталу здійснюється компенсація збитків, понесених підприємством в окремі періоди. Власний капітал захищає кредиторів від втрат, оскільки виступає певною гарантією повернення заборгованості боржником. Розмір власного капіталу визначає рівень незалежності власників підприємства при прийнятті госпо-

дарських рішень. Розподіл активів та прибутку підприємства здійснюється на основі частки окремих власників у загальному обсязі власного капіталу.

Фінансування підприємства за рахунок власного капіталу має ряд переваг (рис. 2.1).

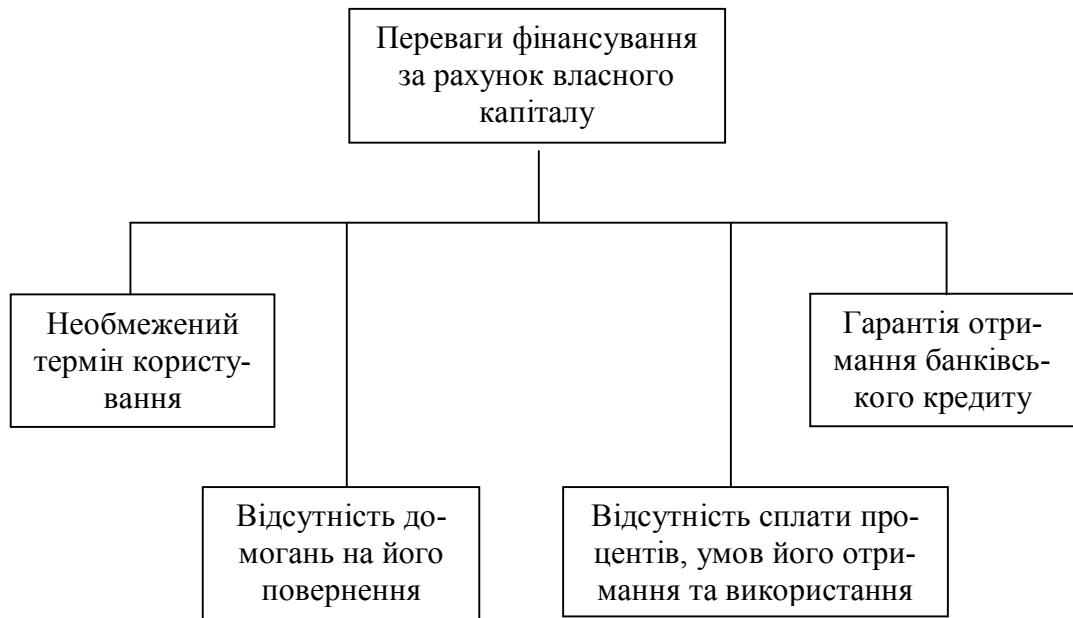


Рис. 2.1. Переваги фінансування діяльності підприємства за рахунок власного капіталу.

До переваг фінансування діяльності підприємства за рахунок власного капіталу відносять:

необмежений термін користування. Підприємство може використовувати у своїй діяльності власний капітал без обмежень щодо його повернення. Вилучення власного капіталу, яке має місце на практиці, трапляються рідко і невеликі за обсягами, тому у переважній більшості це не призводить до суттєвого погіршення фінансового стану підприємства;

відсутність домогань на його повернення. На відміну від позичкового капіталу, який може в будь-який час затребуваний його власником, на власний капітал відсутні домогання щодо його повернення. Підприємство не поступається своїми правами на власний капітал стороннім організаціям і зберігає повний контроль за його використанням. За використання власного капіталу не потрібно відповідати перед капіталонадавачами, що дає свободу в прийнятті управлінських рішень керівництву підприємства. Отже, власний капітал підприємства може вкладатися без ризику втрати власності;

відсутність сплати процентів, умов його отримання та використання. За використання власного капіталу не передбачається сплати процентів, тобто для підприємства він є «безкоштовним» методом акумулювання фінансових засобів на відміну від позичкового капіталу. Крім того, відсутні будь-які обмеження на отримання та напрямів використання (за винятком обмежень, встановлених чинним законодавством);

гарантія отримання банківського кредиту. Власний капітал є захистом від високої заборгованості і гарантією отримання банківського кредиту. В результаті підприємство, яке володіє таким капіталом, має більшу фінансову стійкість в період фінансових криз.

Поява показника чистих активів пов'язана із введенням законів про акціонерні товариства, про товариства з обмеженою і додатковою відповіданістю та інших законів, які визначають вимогу порівнювати цей показник із величиною статутного капіталу цих товариств при прийнятті різних управлінських рішень. В сучасній українській практиці даний показник введений з метою оцінки фінансової стійкості підприємства. Методика розрахунку чистих активів регламентована наказом Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14 «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства». В нормативному документі дається визначення *чистих активів* як показника, який характеризує ту частину оборотних активів, яка фінансується за рахунок власних коштів та короткострокових (поточних) зобов'язань і визначається як різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями. Для розрахунку чистих активів використовуються дані форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)».

Величина чистих активів для підприємств має важливе значення. У відповідності до ст. 16 Закону України «Про акціонерні товариства» якщо чисті активи акціонерного товариства, за даними останньої річної фінансової звітності, становлять менше 50 відсотків розміру зареєстрованого статутного капіталу або знизилися більш як на 50 відсотків порівняно з тим самим показником станом на кінець попереднього року, наглядова рада або рада директорів товариства протягом трьох місяців з дати затвердження такої фінансової звітності зобов'язана здійснити всі дії, пов'язані з підготовкою і проведенням загальних зборів, до порядку денного яких включаються питання про заходи, які мають бути вжиті для покращення фінансового стану

товариств. Розраховувати чисті активи акціонерне товариство також зобов'язане до прийняття рішення про виплати (об'яву) дивідендів згідно із ст. 31 Закону України «Про акціонерні товариства», в якій визначено обмеження на виплату дивідендів. Зокрема, акціонерне товариство не має права приймати рішення про виплату дивідендів та здійснювати виплату дивідендів за простими акціями у разі, якщо власний капітал товариства менший, ніж сума його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю. Менш жорсткі умови встановлено Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», де згідно ст. 27 товариство не має право виплачувати дивіденди, якщо майна товариства недостатньо для задоволення вимог кредиторів за зобов'язаннями, строк виконання яких настав.

Таким чином, діючим законодавством визначені випадки, коли підприємства зобов'язані здійснювати розрахунок чистих активів для прийняття ряду управлінських рішень.

Визначення чистих активів для будь-яких товариств здійснюється відповідно до методичних рекомендацій¹. Особливості ведення бухгалтерського обліку за окремими видами економічної діяльності обумовлюють специфіку розрахунку чистих активів. Проте економічний зміст економічних активів не залежить від сфери діяльності підприємства.

Джерелами власного капіталу можуть бути пайові внески учасників, випуск акцій, наявні резерви та нерозподілені прибутки, прийняття кредиторів до складу підприємства, надходження коштів за рахунок пожертвувань, благодійних та спонсорських внесків, від продажу закладеного боржником майна та ін.

Власний капітал використовується на наступні цілі:

- виплати власникам;
- погашення заборгованості з капіталу;
- збільшення зареєстрованого капіталу;
- викуп акцій (часток).
- відрахування до резервного капіталу.

¹ Методичні рекомендації щодо вартості чистих активів акціонерних товариств: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 17.11.2004 № 485. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0485312-04#Text>.

Таким чином, підприємства, що мають недостатній обсяг власного капіталу, станом на початок поточного року, змушені вжити певних заходів щодо виправлення ситуації, що склалася.

Структура власного капіталу. Структура власного капіталу характеризує питому вагу складових його елементів у загальному обсягу. Склад та структура власного капіталу у значній мірі визначається організаційно-правовою формою суб'єкта господарювання. Наприклад, для акціонерного товариства — акціонерний капітал, резерви, нерозподілений прибуток. Слід відмітити, що податкове законодавство країни передбачає звільнення від податкових зобов'язань або зменшення їх у разі переведення коштів у такі резерви. Інформацію про власний капітал підприємства міститься у формі № 1 (Баланс «Звіт про фінансовий стан»). У балансі інформація про власний капітал міститься в ряд. 1400–1495.

Відповідно до НП(С)БО 1¹ та Інструкції № 291 основними елементами власного капіталу є:

- зареєстрований (пайовий) капітал;
- капітал у дооцінках;
- додатковий капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

Крім основних елементів власний капітал визначає також коригуючі показники (відображають рух власного капіталу у процесі його формування та управління цим капіталом):

– *неоплачений капітал* характеризує суму заборгованості учасників (акціонерів) господарських товариств за вкладами до статутного капіталу підприємства. Її величина визначає суму, на яку власний капітал покритий реальними фінансовими ресурсами, які надійшли від власників;

– *вилучений капітал* характеризує зменшення власного капіталу внаслідок виходу одного із учасників, викуп або анулювання викуплених акцій, зменшення номінальної вартості акцій. Сума вилученого капіталу підлягає відніманню при визначенні підсумку власного капіталу.

¹ Національний положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

Інформація про окремі складові власного капіталу є важливою для ефективного управління власним капіталом підприємства. На основі цих даних приймаються управлінські рішення щодо збереження, поповнення та витрачання основних елементів власного капіталу. Адже визначення загальної вартості власного капіталу як різниці між активами та зобов'язаннями підприємства не надає інформацію про структуру самого власного капіталу.

Подання інформації у звіті про зміни у власному капіталі. У вітчизній практиці зміст і форма звіту про власний капітал, а також загальні вимоги до розкриття окремих статей звіту визначені НП(С)БО 1. Згідно з ним підприємства, організації та інші юридичні особи усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ) зобов'язані складати форму № 4 «Звіт про власний капітал», яка є одним із компонентів фінансової звітності.

У звіті за кожним елементом власного капіталу наведениться інформація на початок і кінець звітного періоду, а також зміни, які відбуваються у структурі власного капіталу. Зміни у структурі власного капіталу включають:

- коригування елементів власного капіталу в результаті зміни облікової політики, виправлення помилок або інших змін;
- скоригований залишок на початок року;
- отримання чистого прибутку (збитку) за звітний період;
- інший сукупний дохід за звітний період;
- виплати власникам;
- спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу;
- відрахування до резервного капіталу;
- внески до капіталу;
- погашення заборгованості з капіталу;
- викуп акцій (часток);
- перепродаж викуплених акцій (часток).

Інформація наводиться за усіма складовими власного капіталу. Для забезпечення порівняльного аналізу інформації до річного звіту про власний капітал підприємства додають звіт про власний капітал за попередній рік. Особливої уваги заслуговує наведення у звіті інформації про резерви, які формуються за рахунок нерозподіленого прибутку, а також коригування збереження капіталу.

Зареєстрований (пайовий) капітал підприємства. При створенні підприємства формується зареєстрований (пайовий) капітал.

Зареєстрований капітал відображає стан та рух статутного та

іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу. Представляє собою суму пайових внесків власників підприємства згідно із установчими документами.

Інформація про зареєстрований капітал в бухгалтерському обліку згідно із Інструкції № 291¹ відображається на рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал». В бухгалтерському обліку рахунок 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал» має такі субрахунки: 401 «Статутний капітал», 402 «Пайовий капітал», 403 «Інший зареєстрований капітал», 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу».

Статутний капітал — сума коштів, яка потрібна, щоб розпочати діяльність підприємства. *Статутний фонд* (ДСТУ 2962) — фонд, зафіксований в установчих документах у вигляді грошового вираження основних та оборотних засобів. Створюється за рахунок внесків засновників підприємства. Розмір статутного капіталу визначається статутом підприємства. Конкретні методи утворення статутного капіталу залежать від організаційно-правової форми підприємства (організації).

До величини зареєстрованого капіталу законодавством пред'являються певні вимоги. Статутний капітал акціонерного товариства згідно зі статтею 16 Закону України «Про акціонерні товариства» не може бути менше суми, еквівалентної 200 розмірів мінімальної заробітної плати, виходячи із розміру мінімальної заробітної плати, що діє на день створення (реєстрації) акціонерного товариства.

Пайовий капітал — це статутний капітал, який формується у споживчих товариствах, кооперативах за рахунок пайових внесків. Характеризує загальний обсяг власних ресурсів товариств.

Види можливих активів, які можуть бути внесені до статутного капіталу, визначені законодавством (ч. 2 ст. 115 Цивільного кодексу України, ст. 86 Господарського кодексу України, ст. 13 Закону України «Про господарські товариства»). Відповідно до ст. 13 Закону України «Про господарські товариства» вкладом до статутного (складеного) капіталу господарського товариства можуть бути гроші, цінні

¹ Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.

папери, інші речі або майнові чи інші відчужувані права, що мають грошову оцінку, якщо інше не встановлено законом.

Предметом внеску до статутного капіталу підприємства може бути будь-яке майно засновників підприємства за наявності двох умов:

- 1) може бути відчужено;
- 2) мати грошову оцінку.

В той же час законодавством встановлені види активів, які не можуть бути використані для формування статутного капіталу підприємства (рис. 2.2).

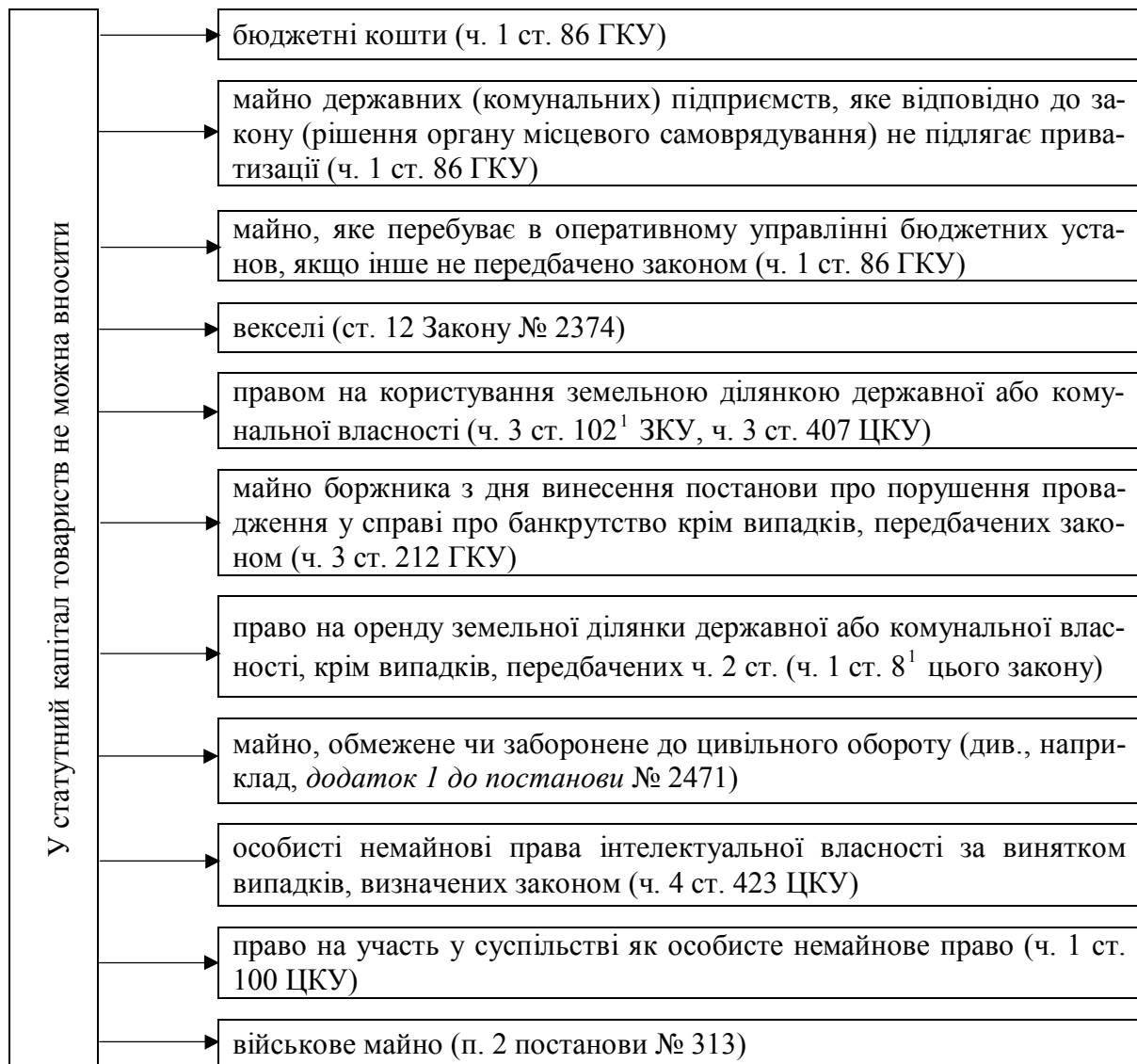


Рис. 2.2. Внески, які заборонено роботи в статутний капітал товариств.

Джерело: Статутний капітал ТОВ. 1. Формування статутного капіталу: організаційні моменти. Ворона Н., Білова Н., Дзюба Н., Чернишова Н. *Податки і бухгалтерський облік*. 2015. № 77.

За рахунок зареєстрованого капіталу підприємство формує власні (оборотні та необоротні) активи. Розмір зареєстрованого капіталу в значній мірі визначає обсяги виробничо-господарської діяльності підприємств. У визначеній мірі обсяг зареєстрованого капіталу впливає на можливості зовнішнього фінансування. Величина зареєстрованого капіталу, яка визначає частку кожного із засновників (акціонерів) в капіталі підприємства, є критерієм визначення суми прибутку, яка розподіляється між ними.

Зареєстрований капітал захищає майнові інтереси кредиторів. При виникненні непередбачуваних обставин у виробничій діяльності, що призвели до недоотримання доходу, за рахунок зареєстрованого капіталу підприємство-боржник погашає свої боргові зобов'язання перед кредиторами.

Резервний капітал. Одним із джерел власного капіталу підприємства є резервний капітал. Під *резервним капіталом* розуміють страховий капітал підприємства, призначений для відшкодування збитків від господарської діяльності, а також для виплати доходів інвесторам і кредиторам у разі, якщо на ці цілі не вистачає прибутку. Засоби резервного капіталу є гарантією безперебійної роботи підприємства та своєчасного розрахунку із кредиторами. Наявність такого джерела надає впевненість кредиторам у своєчасному погашенні підприємством-боржником свої зобов'язань. На практиці відшкодування відбувається не прямо з резервного (страхового) фонду, а шляхом зарахування коштів з рахунку цього фонду до додаткового капіталу (фонду) або шляхом зменшення нерозподілених збитків. За крайньої необхідності підприємство може і безпосередньо з резервного фонду погасити заборгованість перед кредиторами.

На момент створення підприємства резервний капітал дорівнює нулю. Він починає наповнюватися лише при здійсненні відповідних відрахувань при розподілі прибутку підприємства. Для окремих видів товариств формування резервного капіталу є обов'язковим.

Резервний капітал використовується для погашення збитків підприємства. У випадку недостатнього обсягу чистого прибутку засоби резервного капіталу можуть бути використані підприємством для виплати доходів його власникам. Створюється за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. В акціонерних товариствах резервний капітал формується для виплати дивідендів за привілейованими акціями (у разі їх емісії).

У бухгалтерському обліку резервний капітал обліковується на

рахунку 43 «Резервний капітал»¹. Він призначений для узагальнення інформації про стан та рух резервного капіталу підприємства, створеного відповідно до чинного законодавства та установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку. За кредитом рахунку 43 «Резервний капітал» відображається створення резервів, за дебетом — їх використання. Сальдо цього рахунку відображає залишок резервного капіталу на кінець звітної періоду. За кредитом рахунку відображається створення резервів, за дебетом — їх використання. Сальдо цього рахунку відображає залишок резервного капіталу на кінець звітної періоду. Для відображення операцій використання резервного капіталу на підприємствах відображаються такі субрахунки: 431 «Резерв на виплату дивідендів за привілейованими акціями» та 432 «Резерв на інші виплати».

Згідно із Інструкції № 291 по кредиту даний рахунок кореспондує лише з двома рахунками: 42 «Додатковий капітал» і 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Це означає, що кошти резервного фонду можуть бути використані на формування додаткового капіталу або на покриття збитків.

Створення (формування) резервного (страхового) капіталу здійснюється шляхом відрахувань із суми нерозподіленого прибутку підприємства.

Гранична величина страхового (резервного) фонду не може перевищувати суми, яка визначена власниками та зафіксована в установчих документах.

Додатковий капітал (додатковий фонд). Серед джерел власного капіталу виділяють додатковий капітал, який за своєю економічною сутністю є доповненням до зареєстрованого (пайового) капіталу. Додатковий капітал відображає суми, на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також про вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу. Утворюється в результаті приросту вартості активів підприємства, а також приєднання до активів безоплатно отриманого майна виробничого призначення.

Джерелами створення додаткового капіталу є: емісійний дохід;

¹ Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.

сума доцінки необоротних активів за рахунок доведення їх ціни до ринкової внаслідок врахування інфляційних процесів; курсові різниці, які пов'язані із формуванням статутного капіталу в іноземній валюті; сум нерозподіленого прибутку, яка спрямована на фінансування капітальних вкладень; активи, які підприємством отримані безкоштовно; бюджетні асигнування для фінансування довгострокових вкладень.

У бухгалтерському обліку згідно із Інструкції № 291 дані про додатковий капітал відображаються на рахунку 42 «Додатковий капітал». За кредитом рахунку 42 «Додатковий капітал» відображається збільшення додаткового капіталу, за дебетом — його зменшення.

Додатковий капітал згідно з Інструкцією № 291 включає:

емісійний дохід — прибуток (збиток) від продажу, випуску або анулювання інструментів власного капіталу. Відображається на субюрахунку 421. Формування даного виду доходів, як правило, здійснюється лише за рішенням Загальних зборів акціонерного товариства, оскільки відповідно до законодавства лише вони приймають рішення про додаткову емісію акцій і т. д.;

інший вкладений капітал — інший вкладений засновниками підприємств (крім акціонерних товариств) капітал, що перевищує статутний капітал, інші внески тощо без рішень про зміни розміру статутного капіталу. Інформація про інший вкладений капітал наведена на субрахунку 422. Виникає у тому випадку, коли, наприклад, один із засновників з власної ініціативи надає кошти для товариства (без зміни розміру статутного капіталу);

накопичені курсові різниці — курсові різниці, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу та визнаються в іншому сукупному доході (відображається на субрахунку 423);

безоплатно одержані необоротні активи — вартість необоротних активів, безоплатно одержаних підприємством від інших осіб (відображається на субрахунку 424). Підприємство може отримати безоплатно необоротні активи як від одного із засновників (акціонерів), так і від інших юридичних або фізичних осіб;

інший додатковий капітал — відносять інші види додаткового капіталу, які не були включені до вищеперерахованих (відображається на субрахунку 425). Включає: суми, отримані за рахунок дооцінки та індексації основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів.

Напрямки використання додаткового капіталу включають: пога-

шення зниження вартості необоротних активів в результаті їх переоцінки; збільшення зареєстрованого (статутного) капіталу; розподіл між власниками підприємства.

Нерозподілений прибуток. Основним джерелом збільшення власного капіталу підприємства є нерозподілений прибуток. *Нерозподілений прибуток* — сума прибутку, реінвестована підприємством, тобто інвестована у розвиток виробництва. Отриманий підприємством за результатами звітного року чистий прибуток розподіляється за рішенням компетентного органу (наприклад, в акціонерних товариствах — зборами акціонерів, в товариствах з обмеженою і додатковою відповідальністю — загальними зборами учасників) на виплату дивідендів, формування резервного та інших фондів, покриття збитків минулих років.

2.5. УПРАВЛІННЯ ПОЗИЧКОВИМ КАПІТАЛОМ

Позичковий капітал. Однією із головних задач управління підприємством є забезпечення його достатнім обсягом фінансових ресурсів. Обмеженість власних можливостей суб'єктів господарювання спонукає їх до активного залучення позикових коштів. Це важливо не тільки для забезпечення поточної діяльності, але й для збільшення інвестиційних можливостей підприємств та господарських організацій. Особливої актуальності набуває вирішення цієї проблеми в умовах фінансової кризи, коли ресурси власного капіталу є обмеженими і не здатні забезпечити не лише фінансування поточної діяльності, але й подальший розвиток підприємства.

Залучення позичкового капіталу для фінансування діяльності підприємства є економічно вигідним, оскільки плата за його залучення значно менша, ніж залучення власного капіталу (мається на увазі те, що проценти за кредит, як правило, значно менші, ніж дивіденди, які виплачуються власникам підприємства). Крім того, залучення позичкового капіталу дозволяє підприємству розширити його інвестиційні можливості. Особливо актуальним є залучення позичкового капіталу для фінансування інвестиційних проектів, які потребують значних фінансових ресурсів. До них відноситься технічне переоснащення та реконструкція підприємства, будівництво нових виробничих потужностей. Фінансування цих заходів власними коштами тривало б довгий період, що різко знижує ефективність інвестицій. Іншими сло-

вами, залучення позичкового капіталу для фінансування діяльності підприємств є економічно вигідним.

Позичковий капітал — це капітал, який надається підприємству в тимчасове користування, характеризується терміновістю, платністю, поверненням.

Залучений підприємством позичковий капітал використовується поряд із власним капіталом для фінансування кругообігу капіталу, тобто він залучається у загальний кругообіг. Отриманий в процесі кругообігу капіталу прибуток належить підприємству. Отримавши прибуток, підприємство повинно направити частину прибутку на виплату проценту за кредитом, а різниця представляє собою власне чистий прибуток підприємства. Характеризуючи розподіл прибутку, К. Макрс відмічав: «Для продуктивного капіталіста, який працює за допомогою позичкового капіталу, валовий прибуток розподіляється на дві частини: процент, який він повинен заплатити кредитором, і надлишок проценту, який складає власну частку в прибутку».

Таким чином, використання позичкового капіталу у виробничій діяльності підприємств сприяє прискоренню оборотності оборотних засобів, підвищенню рентабельності власного капіталу, забезпеченню своєчасних платежів за зобов'язаннями.

В той же час залучення позичкового капіталу для фінансування підприємства є «небезпечним», ризиковим, оскільки при виникненні ускладнень із його поверненням підприємство відповідає перед кредитором своїм майном. Без адекватного управління даними ризиками існує ймовірність втрати позичкового капіталу, власного майна підприємства, тобто банкрутства¹.

Загальна сума позичкового капіталу представлена в II та III розділі балансу підприємства.

Джерела формування позичкового капіталу. Фінансування позичкового капіталу здійснюється за рахунок різних джерел. Джерела формування позичкового капіталу залежать від розміру підприємства, економічної кон'юнктури, обсягів капітальних інвестицій, вартості залученого капіталу та інших факторів.

Основні джерела формування позичкового капіталу наведено на рис. 2.3.

¹ Антекар С. С., Вербицька Ю. В. Управління капіталом підприємства: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. С. 56.



Рис. 2.3. Основні джерела формування позичкового капіталу підприємства.

В залежності від строку залучення позичкових капітал поділяється на довгостроковий (залучений понад рік) і короткостроковий (на строк до 1 року). Ступінь деталізації позичкового капіталу залежить від організаційно-правової форми підприємства.

Основними видами довгострокового позичкового капіталу є облігаційні позики, довгостроковий кредит та лізинг. Розглянемо особливості фінансування за допомогою цих інструментів.

Облігаційна позика (корпоративні облігації). У країнах з ринковою економікою одним із найважливіших джерел формування позичкового капіталу підприємств та господарських організацій є емісія боргових цінних паперів. Боргові цінні папери засвідчують відносини позики і передбачають зобов'язання емітента сплатити у визначений

строк кошти, передати товари або надати послуги відповідно до зобов'язання. До боргових цінних паперів відносять: різні види облігацій, казначейські зобов'язання України, ощадні та депозитні сертифікати банків і векселя.

Облігація — цінний папір, за яким її власнику надається право отримати дохід у вигляді фіксованого проценту від її номінальної вартості або виграшу. Представляє собою боргове зобов'язання, яке видається емітентом при випуску облігації на визначених умовах. Відповідно до ст. 11 Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки»¹ (далі — закон № 3480-IV) *облігація* — це цінний папір, що посвідчує внесення його першим власником коштів, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує обов'язок емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений проспектом або рішенням про емісію (для державних облігацій України — умовами їх розміщення) строк та виплатити дохід за облігацією, якщо інше не передбачено проспектом або рішенням про емісію (для державних облігацій України — умовами їх розміщення). Облігація надає її власнику право на отримання фіксованого в ній проценту від номінальної вартості або інші майнові права. На відміну від пайових, боргові цінні папери не дають право інвестору на управління емітентом або здійснювати на його діяльність будь-який вплив. Інвестор має право на отримання грошової суми (номінальної вартості облігації) у встановленого умовами розміщення строк та дохід у вигляді відсотка за нею.

В Україні згідно зі чинного законодавства облігації можуть випускатися державою, місцевими органами влади, господарюючими суб'єктами (фінансово-кредитними установами, підприємствами). В першому й другому випадку облігації називаються державними облігаціями України та облігаціями місцевих позик, у третьому випадку — корпоративними облігаціями.

Корпоративні облігації — це іменні облігації, емітентом яких є юридична особа (крім міжнародної фінансової організації), що здійснює підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку, а також інші юридичні особи у встановлених законом випадках. Власники облігацій, які випускаються юридичними особами (акціонерними това-

¹ Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>.

риствами), отримують дохід у вигляді попередньо встановленого проценту. При цьому на відміну від акцій облігації не дають право на участь в управлінні емітентом, тобто не дають право голоса на зборах акціонерів або учасників товариств.

В Україні емісія та обіг корпоративних облігацій здійснюється виключно в електронній формі. Корпоративна облігація відображається у вигляді облікового запису на рахунку в цінних паперах у системі депозитарного обліку цінних паперів. Така вимога передбачена законодавством (п. 2 ст. 11 закону № 3480-IV) і спрямована на покращення контролю за емісією та обігом облігацій, знижують затрат, пов'язаних з їх випуском.

За рахунок випуску корпоративних облігацій фінансується 30–50 % великих інвестиційних проектів. Особливо активно шляхом емісії облігацій залучають кошти компанії сектору високих технологій.

В економіці облігації обертаються на грошовому ринку і мають свій курс, який залежить від розміру доходу, що приноситься нею, та від рівня банківського проценту, а також від попиту та пропозиції на них. Кошти, які отримують підприємства від емісії (випуску) облігацій, витрачаються переважно фінансування крупних інвестиційних проектів.

Облігації господарюючих суб'єктів класифікуються за рядом ознак: за строком обігу, за способом виплати доходу, способу погашення.

Облігації залежно від строку їх обігу можуть бути:

довгостроковими — із строком обігу понад п'ять років;

середньостроковими — із строком обігу від одного до п'яти років;

короткостроковими — із строком обігу до одного року.

Облігації залежно від способу виплати доходу можуть бути відсотковими або дисконтними.

Відсоткові облігації — це облігації, за якими передбачається виплата відсоткових доходів або за якими відсоткова ставка дорівнює нулю.

Дисконтні облігації — це облігації, що розміщуються за ціною, нижчою за їхню номінальну вартість. Різниця між ціною придбання та номінальною вартістю облігації, яка виплачується власнику облігації під час її погашення, становить дохід (дисконт) за облігацією.

Облігації залежно від способу їх погашення можуть бути звичайними або цільовими.

Звичайні облигації — це облигації, погашення яких здійснюється шляхом сплати емітентом їх власнику номінальної вартості таких облигацій, крім конвертованих корпоративних облигацій. Умовами випуску звичайних облигацій передбачається виплата доходу у вигляді фіксованого проценту, який зазвичай нараховується на номінальну вартість облигації. В залежності від коливань попиту і пропозиції ціна на них може встановлюватися вище або нижче номінальної вартості.

Цільові облигації — це облигації, погашення яких здійснюється шляхом передачі товарів та/або надання послуг, та/або виконання робіт відповідно до вимог, встановлених проспектом (рішенням про емісію). Власнику цільової облигації емітент у виконання свої зобов'язань надає визначені товари та послуги, нерідко дефіцитні, наприклад, об'єкт житлового будівництва у престижному районі.

Емітент може розміщувати іменні облигації та облигації на пред'явника.

Особливим видом корпоративних облигацій є конвертовані облигації. До конвертованих корпоративних облигацій відносять облигації, емісія яких здійснюється акціонерним товариством, які передбачають зобов'язання емітента з виплати доходів, погашення облигацій шляхом конвертації таких облигацій у відповідну кількість акцій цього емітента або шляхом виплати номінальної вартості таких облигацій за вибором їх власника у порядку, передбаченому проспектом або рішенням про емісію. Емітент конвертованих корпоративних облигацій може здійснювати емісію виключно іменних облигацій.

В економіці емітентом корпоративних облигацій можуть виступати юридичні особи — підприємства, господарські організації, фінансово-кредитні установи. В Україні відповідно до п. 4 ст. 12 Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» порядок емісії, обігу та викупу цільових корпоративних облигацій встановлюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (далі — НКЦПФР).

До юридичних осіб, які здійснюють емісію облигацій, законодавством встановлено ряд вимог.

– випуск корпоративних облигацій здійснюється юридичними особами тільки після повної сплати внесків до свого статутного капіталу;

– засоби, отримані від розміщення відсоткових або дисконтних облигацій не повинні перевищувати трикратний розмір власного капіталу або розмір забезпечення, що надається їй з цією метою третіми

особами;

– емітенти розміщують облігації з фіксованим строком погашення, єдиним для одного випуску.

Випуск корпоративних облігацій повинен бути зареєстрований в Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку. Факт реєстрації корпоративних облігацій засвідчується видачею НКЦПФР свідоцтва про реєстрацію випуску облігацій.

Законодавством надається право емітенту здійснити зміну валюти номінальної вартості усіх облігацій випуску.

З позицій емітентів та інвесторів корпоративні облігації мають свої переваги та недоліки. Залучення капіталу у грошовій формі за допомогою емісії облігацій має низку переваг порівняно з банківським кредитуванням, такі як:

тривалий термін користування коштами.

диверсифікація кредиторів, що мінімізує ймовірність їх втручання в оперативне управління підприємством.

обіг облігацій на вторинному ринку цінних паперів, що надає можливість управляти фінансовою структурою капіталу за допомогою відповідних операцій;

ліберальні вимоги до наявності заставного забезпечення.

Довгостровий банківський кредит. Банківський кредит надають банки та інші фінансово-кредитні організації, які отримали в Національному банку України ліцензію на здійснення банківських операцій. Порівняно із емісією облігацій, залучення фінансових ресурсів за рахунок довгострокового банківського кредиту є менш тривалішою за часом процедурою.

В переважній більшості довгостроковий банківський кредит використовується для фінансування затрат по капітальному будівництву, реконструкції та модернізації основних засобів підприємства. Цей кредит повинен бути повернутий за рахунок прибутку, який буде отриманий від затрат капітального характеру. У зв'язку з цим надання довгострокового кредиту супроводжується економічними розрахунками, в який обґрунтовується здатність позичальника повернути кредит у визначений термін.

Факт укладання довгострокового кредиту засвідчується кредитним договором, укладеним між банком та позичальником в письмовій формі. Як правило, довгострокові кредити мають цільовий характер, тобто в кредитному договорі встановлюється об'єкт кредитування.

Векселі. Одним із видів боргових цінних паперів є вексель. Їх

випуск, обіг і погашення, крім вищеперерахованих загальних нормативних актів, регулюється багатьма спеціальними законодавчими положеннями. Це, зокрема, Закон України «Про обіг векселів в Україні», постанова Правління Національного банку України «Положення про порядок здійснення операцій з векселями в національній валюті», а також Женевської конвенції 1930 р. про запровадження Уніфікованого закону про переказні векселі та прості векселі, що є частиною національного законодавства з регулювання емісії та обігу вексалів.

2.6. ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Вартість капіталу. Для прийняття управлінських рішень щодо вибору того або іншого джерела фінансування є визначення вартості фінансових ресурсів (капіталу).

Ціна капіталу — це ціна, яку підприємство платить за залучення капіталу з певних джерел. Вартість капіталу формує рівень операційних та інвестиційних затрат. Зміст поняття «вартості» полягає в тому, що незалежно від джерел фінансування, залучення капіталу в господарський оборот підприємства вимагає певних витрат. Так, за залучення власного капіталу акціонерам необхідно виплачувати дивіденди за простими та привілейованими акціями, за залучення позик необхідно банкам сплачувати проценти, власникам майна — лізингові платежі тощо.

Ціна, яку підприємство платить за залучення капіталу із різних джерел, називається *ціною капіталу*. Вона представляє загальну суму коштів, яку треба сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів. Часто виражається в процентах. У зв'язку із тим, що капітал залучається із різних джерел, то в процесі оцінювання необхідно визначити ціну залучення окремого його виду.

Ціна власного капіталу визначається відношенням суми прибутку, вилученого власниками підприємства у звітному періоді, до середньої вартості власного капіталу у звітному періоді:

$$C_{\text{вл.к}} = \frac{D_{\text{п}} + D_{\text{пр}}}{BK} \times 100, \quad (2.1)$$

де $C_{\text{вл.к}}$ — ціна власного капіталу підприємства;

$D_{\text{п}}$ — сума дивідендів, виплачена власникам простих акцій;

$D_{\text{пр}}$ — сума дивідендів, виплачена власникам привідейованих акцій;

\overline{BK} — середня сума власного капіталу у звітному періоді.

Якщо підприємство фінансує свою діяльність за рахунок власного капіталу, то для оцінювання ціни власного капіталу використовують прибутковість власників капіталу (пайовиків або акціонерів). Вона і є ціною власного капіталу.

Для визначення *ціни капіталу, додатково залученого за рахунок емісії акцій*, використовується наступний розрахунок:

$$C_{\text{вк}} = \frac{D_{\text{пл}}}{K_{\text{дод.}}} \times 100, \quad (2.2)$$

де $C_{\text{вк}}$ — ціна капіталу, залученого за рахунок додаткової емісії акцій;

$D_{\text{пл}}$ — сума дивідендів, які плануються до виплати власникам додаткової емісії акцій;

$K_{\text{дод.}}$ — сума акціонерного капіталу, сформованого за рахунок додаткової емісії акцій.

Крім власного капіталу, підприємства для фінансування своєї діяльності, залучають позичковий капітал. Позичковий капітал залучається у різних формах: короткострокові та довгострокові кредити банків, емісія боргових цінних паперів, фінансовий лізинг, оренда тощо.

Середня ціна кредитних ресурсів визначається діленням суми нарахованих процентів за кредитами у звітному періоді на середньорічну суму кредитів банку у звітному періоді. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$C_{\text{кр}} = \frac{P_{\text{кр}}}{S_{\text{кр}}} \times 100, \quad (2.3)$$

де $C_{\text{кр}}$ — ціна кредитних ресурсів;

$P_{\text{кр}}$ — сума нарахованих процентів за кредити у звітному періоді;

$\overline{S}_{\text{кр}}$ — середня сума кредитів банку у звітному періоді.

Поширеним способом фінансування капітальних вкладень є фінансовий лізинг.

Ціна капіталу, залученого за допомогою фінансового лізингу, визначається аналогічним чином:

$$C_{\text{ф.л}} = \frac{P_{\text{ф.л}}}{S_{\text{ф.л}}} \times 100, \quad (2.4)$$

де $C_{\text{ф.л}}$ — ціна капіталу, залученого через систему фінансового лізингу;

$P_{\text{ф.л}}$ — сума нарахованих процентів за лізинг у звітному періоді;

$\bar{S}_{\text{ф.л}}$ — середня сума заборгованості по фінансовому лізингу у звітному періоді.

Одним із джерел фінансування для підприємств на ринку капіталу є емісія боргових цінних паперів — облігацій.

Ціна позичкового капіталу, залученого за рахунок емісії облігацій, може бути визначена за формулою:

$$C_{\text{е.обл}} = \frac{P_{\text{обл}}}{S_{\text{обл}}} \times 100, \quad (2.5)$$

де $C_{\text{е.обл}}$ — ціна капіталу, залученого за рахунок емісії облігацій;

$P_{\text{обл}}$ — проценти, нараховані по облігаціям у звітному періоді;

$\bar{S}_{\text{обл}}$ — середня сума облігаційних позик.

Ціна вексельного кредиту, що надається у формі відстрочки платежу за відвантажені товари, може бути визначена за наступною формулою:

$$C_{\text{вб}} = \frac{P_{\text{вв}} \times 360}{D}, \quad (2.6)$$

де $C_{\text{вб}}$ — ціна капіталу, залученого за рахунок видачі векселів (борг за виданими векселями);

$P_{\text{вв}}$ — проценти, які нараховані за векселями виданими;

D — тривалість відстрочки платежу постачальникам товарно-матеріальних цінностей.

Аналогічно визначається вартість товарного кредиту, який надається у формі короткострокової відстрочки платежу.

Крім позичкового капіталу, для фінансування виробничо-господарської діяльності використовується кредиторська заборгованість. Формами кредиторської заборгованості є заборгованість постачальникам, заборгованість із заробітної плати, податків та ін.

Ціна кредиторської заборгованості прирівнюється, як правило, до нуля, якщо підприємство не несе ніяких витрат по обслуговуванню

кредиторської заборгованості.

Приклад розрахунку ціни окремих джерел капіталу наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Розрахунок ціни окремих джерел капіталу

(в тис. грн)

Показники	Минулий рік	Звітний рік
1. Власний капітал (середньорічна сума)	25 126	26420
2. Кредити банку (середньорічна сума)	12 452	15624
3. Лізинг	4 652	5874
4. Емісія облігацій	8 400	8600
5. Сума нарахованих і виплачених дивідендів за привілейованими акціями	502	528
6. Сума нарахованих і виплачених дивідендів за простими акціями	1 005	845
7. Сума нарахованих процентів за кредитами банків	2 241	2984
8. Сума нарахованих процентів за лізингом	1 023	1351
9. Сума нарахованих процентів за облігаціями	630	688
10. Ціна власного капіталу [(ряд. 5+ряд. 6)/ряд. 1]	6,0	5,2
11. Ціна кредитів банків (ряд. 7/ряд. 2)	18,0	19,1
12. Ціна капіталу, залученого за рахунок лізингу (ряд. 8/ряд. 3)	22,0	23,0
13. Ціна коштів, залучених за рахунок емісії облігацій (ряд. 9/ряд. 4)	7,5	8,0

Як свідчать розрахунки, найбільша ціна капіталу у звітному та минулому періодах спостерігалася за лізинговими операціями (22,0 % та 23,0 %). Середня ціна кредитів банку зріс зі 18,0 % у минулому періоді до 19,1 % у звітному періоді. Вартість залучення капіталу за рахунок емісії облігацій є одним із найнижчих (7,5 % і 8,0 % відповідно). Ціна залучення власного капіталу скоротилася із 6,0 % у минулому році до 5,2 % у звітному році.

Визначення ціни за окремим елементом джерел фінансування дозволяє управлінським органам розробити стратегію оптимізації структури капіталу.

Переважно для фінансування своєї діяльності підприємства використовують різні види джерел фінансування: власні, залучені і запозичені.

При залученні фінансових ресурсів із різних джерел *середньозважена ціна фінансування капіталу* може бути визначена наступним

чином:

$$\overline{WASS} = \sum (УД_i \cdot Ц_i), \quad (2.7)$$

де \overline{WASS} — середньозважена ціна (вартість) капіталу підприємства;

$УД_i$ — питома вага i -го джерела капіталу;

$Ц_i$ — ціна i -го джерела капіталу.

Середньозважена ціна (вартість) капіталу представляє собою ціну капіталу підприємства, залученого для фінансування виробничої, фінансової та іншої діяльності підприємства, тобто теперішня вартість капіталу.

2.7. УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ

Структура капіталу. Під *структурою капіталу* розуміють співвідношення між власним і залученим капіталом підприємства. Вона відображає співвідношення між усіма формами джерел капіталу, який використовується підприємством у своїй діяльності. Найбільш часто цей термін використовується для характеристики співвідношення власного капіталу, довгострокового запозиченого капіталу і короткострокових кредитів банку.

Структура капіталу є тим фактором, що здійснює безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства — на рівень його короткострокової та довгострокової платоспроможності, абсолютну величину прибутку і, як наслідок, рентабельність діяльності.

На структуру капіталу впливають різноманітні фактори мікро- та макросередовища, які необхідно врахувати для захисту майнових інтересів власників підприємства від впливу систематичних і специфічних ризиків у процесі його діяльності.

До основних факторів відносять: кон'юнктура на ринку банківських кредитів; вартість та обсяги емісії облігацій, величина процентів за ними; особливості корпоративного управління підприємством; дивідендна політика підприємства, перспективи розвитку підприємства, прибутковість та рентабельність його діяльності.

Процес оптимізації структури фінансування капіталу підприємства з метою збільшення прибутку отримало назву фінансовий леве-ридж. В буквальному значенні леве-ридж розуміють як важіль, при якому невеликі зусилля можуть суттєво змінити результат фінансово-

господарської діяльності. На практиці розрізняють три його види: виробничий, фінансовий та виробничо-фінансовий.

Фінансовий леверидж представляє собою потенційну можливість впливати на прибуток шляхом зміни обсягу і структури власного і позичкового капіталу (за В. В. Ковальовим). Він характеризує взаємозв'язок між прибутком і співвідношенням власного і позичкового капіталу. Ефект фінансового левериджа показує, на скільки процентів збільшується рентабельність власного капіталу за рахунок залучення позичкових засобів в оборот підприємства. Він виникає у тих випадках, коли рівень рентабельності капіталу вище позичкового процента.

Фінансовий леверидж розраховується за наступною формулою:

$$EФЛ = (1 - C_{\text{пп}})(KBP_a - ПК) \times \frac{ЗК}{ВК}, \quad (2.8)$$

де $EФЛ$ — ефект фінансового левериджа, сутність якого заключається у підвищення рентабельності власного капіталу;

$C_{\text{пп}}$ — ставка податку на прибуток, яка виражена десятичним дробом;

KBP_a — коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

$ПК$ — середній розмір процентів за кредит, який сплачується підприємством за використання позичкового капіталу;

$ЗК$ — середня сума позичкового капіталу, який використовується підприємством;

$ВК$ — середня сума власного капіталу підприємства.

Ефект фінансового левериджа складається із двох компонентів:

1) різниці між рентабельністю інвестованого капіталу після сплати податків і процентною ставкою за кредит;

2) плече фінансового важеля, тобто відношення $ЗК/ВК$.

Збільшуючи або зменшуючи плече важеля в залежності від умов, які склалися, можна впливати на прибуток та рентабельність власного капіталу.

Слід зазначити, що збільшення фінансового левериджа супроводжується *зростанням ступеня ризику*, який пов'язаний із можливою недостатністю коштів для виплати процентів за позиками. Незначна зміна валового прибутку та рентабельності інвестованого капіталу в умовах високого фінансового левериджа може призвести до суттєвої зміни чистого прибутку, що несе в собі високі ризики в умовах спада виробництва.

Приведемо порівняльний аналіз фінансового ризику за різною структурою капіталу (табл. 2.2). На основі даних визначимо, як змінилась рентабельність власного капіталу.

Таблиця 2.2

Формування ефекту фінансового левериджа

№ п/п	Показники	Підприємства		
		1	2	3
1	Середньорічна сума капіталу, тис. грн	2 000	2 000	2 000
	В тому числі:			
1а	власного	2 000	1 000	500
1б	позичкового	–	1 000	1 500
2	Валовий прибуток (без урахування витрат по сплаті процентів за кредит), тис. грн	400	400	400
3	Загальна рентабельність інвестованого капіталу (без урахування витрат по сплаті процентів за кредит, % (ряд. 2/ряд. 1))	20	20	20
4	Середній рівень процентів за кредит, %	15	15	15
5	Сума процентів за кредит (при ставці 15 %), тис. грн (ряд. 4×ряд. 1б:100)	–	150	225
6	Сума прибутку підприємства з урахуванням витрат по сплаті процентів за кредит), тис. грн (ряд. 2 – ряд. 5)	400	250	175
7	Ставка податку на прибуток, виражена десятичним дробом	0,18	0,18	0,18
8	Сума податку на прибуток, тис. грн (ряд. 6×ряд. 7)	72	45	31,5
9	Сума чистого прибутку, тис. грн (ряд. 6 – ряд. 7)	328	205	143,5
10	Рентабельність власного капіталу, % (ряд. 9/ряд. 1а×100)	16,4	20,5	28,7
11	Ефект фінансового важеля (левериджа), %	–	+4,1	+12,3

Як свідчать розрахунки, при однаковому рівні рентабельності інвестованого капіталу в 20 % у підприємствах різна рентабельність власного капіталу. Підприємство 2, використовуючи позичкові кошти (50 %), збільшило рентабельність власного капіталу на 4,1 %:

$$E\Phi L_2 = (1 - 0,18)(20 - 15) \frac{1000}{1000} = +4,1 \%$$

Підприємство 3 за рахунок більш високої частки позикового капіталу (75 %) отримало ще більший ефект фінансового важеля (плече

фінансового важеля):

$$E\Phi L_3 = (1 - 0,18)(20 - 15) \frac{1500}{500} = +12,3 \%$$

Позитивний ефект фінансового важеля виникає у випадку, коли $KBP_a - PK > 0$. Наприклад, рентабельність інвестованого капіталу склав 20 %, а процентна ставка за кредитні ресурси — 15 %. Різниця між вартістю позичкового і розміщеного капіталу дозволяє збільшити рентабельність власного капіталу. За таких умов економічно вигідно збільшувати плече фінансового важеля, тобто частку позичкового капіталу. Якщо $KBP_a - PK < 0$, то створюється негативний ефект фінансового важеля, в результаті чого відбувається «проїдання» власного капіталу. Наслідки такого явища можуть бути руйнівними для підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Про акціонерні товариства: Закон України від 27.07.2022 № 2465-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text>.
3. Про обіг векселів в Україні: Закон України від 5.04.2001 № 2374-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2374-14#Text>.
4. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>.
5. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 6.02.2018 р. 2275-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>.
6. Методичні рекомендації щодо вартості чистих активів акціонерних товариств: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 17.11.2004 № 485. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0485312-04#Text>.
7. Власова Н. О., Міщенко В. А., П'ятак Т. В., Кочетова Т. І., Котлярова А. В. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н.О. Власової Харків: Світ Книг, 2018. С. 89–133.
8. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 62–59.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

9. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник.

Київ: Кондор, 2006. 355 с.

10. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Н. О. Ковальчук, Л. С. Гаватюк, Н. І. Єрміїчук; Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. 336 с.
11. Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васечко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України О. Г. Осауленка; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. 498 с.

Монографії та статті

11. Алескерова Ю.В., Червань О.Г. Управління капіталом підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 265–271. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2019/33_2019_ukr/41.pdf.
11. Ковальова О. М. Обґрунтування теоретичних засад управління структурою капіталу підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 12. С. 14–20.
12. Макаренко Ю. П., Клименко Д. О. Формування оптимальної структури капіталу з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства. *Економіка та держава*. 2022. № 2. С. 45–49.
13. Слав'юк Р.А. Капітал підприємств і банків: теоретичні основи формування та управління: монографія. Київ: УБС НБУ, 2016. 330 с
14. Теорія, методологія і практика господарсько-фінансової діяльності підприємств: колективна монографія. Полтава: ПП «Астрая», 2019. 254 с.
15. Зимовець В. В., Даниленко А. І., Терещенко О. О. та ін. Фінанси підприємств корпоративного сектора економіки України: колективна монографія / за ред. В.В. Зимовця; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2019. 306 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ

3.1. ОСНОВИ ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

Грошовий та платіжний оборот. Єдність грошового обороту. Підприємства та організації у своїй господарській діяльності тісно пов'язані один з одним. На основі договорів одні підприємства поставляють іншим сировину, основні та допоміжні матеріали, паливо, напівфабрикати, верстати, обладнання, транспортні засоби, надають послуги і в той же час отримують від них матеріальні цінності, які необхідні для своєї діяльності, тобто відбувається взаємний обмін товарів, що супроводжується грошовими відносинами.

Підприємства та організації купують матеріальні цінності, реалізують продукцію, отримують кредити, виплачують заробітну плату, виконують свої зобов'язання по сплаті податків, погашенню позик, процентів за позиками та ін. Всі ці відносини викликають необхідність в розрахунках, тобто представляють собою грошові відносини.

Підприємства і організація виплачують робітникам та службовцям заробітну плату. Із державного бюджету виділяються кошти на виплату заробітної плати робітникам, які зайняті у невиробничій сфері, пенсій, стипендій, допомоги по безробіттю та на інші заходи. Отримані кошти населення витрачає на купівлю необхідних товарів та послуг, на погашення кредитів, на внески по обов'язковому та добровільному страхуванню і т. п. Здійснення цих операцій передбачає грошову форму розрахунків і платежів. Грошові відносини між підприємствами та організаціями, окремими ланками фінансово-кредитної системи і між громадянами — всередині цих груп і між ними — складає грошовий оборот України.

Грошовий обіг — це рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в госпо-

дарстві¹. Він характеризує безперервний рух грошей у сфері обігу та їх функціонування як засобу платежу й обігу. Представляє собою суму всіх грошових платежів, що здійснюються підприємствами та організаціями, окремими ланками фінансово-кредитної системи та населенням.

В сучасних умовах грошовий обіг є важливим елементом ринкової економіки, а його стабільний має важливе значення для нормального його функціонування. Переповнення каналів грошового обігу грошовими засобами призводить до їх знецінення, тобто до інфляції. В той же час недостатня кількість грошей в обігу є причиною уповільнення економічного зростання, збільшення дебіторської заборгованості, посилення негрошових форм розрахунків (бартерних операцій).

Частина грошового обороту, що включає всі платежі, що здійснюються безготівковими перерахуваннями шляхом записів за рахунками у фінансово-кредитних установах або шляхом заліку зустрічних вимог, і частина безготівкових платежів, при яких гроші використовуються як платіжний засіб, називається *платіжним оборотом*.

В Україні грошовий оборот здійснюється у формі безготівкових розрахунків і готівкового обороту. Це обумовлено характером реалізації та споживання сокупного суспільного продукту. Грошові відносини між підприємствами і організаціями при реалізації продукту для виробничого споживання здійснюються в основному без участі готівки шляхом запису на рахунках платника і отримувача коштів. Такий оборот і відповідні йому розрахункові відносини і платежі називають *безготівковими*.

Грошові відносини між підприємствами, фінансово-кредитною системою, з однієї сторони, і населенням — з іншої сторони здійснюються готівкою, і ця частина грошового обороту і відповідні ним розрахункові та платіжні відносини називаються *готівковими*.

Таким чином, грошовий оборот, розрахункові відносини і платежі в Україні мають дві чітко розмежовані форми: готівкову і безготівкову. Зростання обсягу національного виробництва, розвиток банківських технологій, сервісів та платіжних інструментів, підвищення захисту електронних платежів супроводжується безперервним зростанням безготівкових розрахунків. В теперішній час близько 80 %

¹ Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. 6-те вид., перероб. і доп. Київ: Знання-Прес, 2007. С. 162.

усього безготівкового грошового обороту країни проходить через банківську систему.

Збереження в банках коштів підприємств, організацій та установ, а також засобів усіх видів бюджетів дозволяє їм в широких масштабах організувати безготівкові розрахунки, розширити кредитні операції, посилити контроль за розрахунками, виконанням договорів та дотримання платіжної дисципліни.

Єдиний характер грошового обороту зумовлює взаємний зв'язок і залежність між обігом готівки і безготівковим оборотом, можливість переходу однієї форми до іншої. Так, підприємство, організація та установи банку видають готівкою ту частину грошей, яка повинна надійти населенню у формі заробітної плати та інших видів оплати праці, пенсій і допомог, стипендій і т. п. Ці виплати становлять близько 95 % усіх грошових доходів населення. Готівка видається банком підприємствам на визначені цілі в межах залишків на розрахункових рахунках і в строки платежів. Основні витрати населення здійснює у вигляді платежів підприємствам і організаціям за товари та послуги. При здачі підприємством певної суми готівки в банк її еквівалент зараховується на розрахунковий рахунок. До зворотного надходження до банку готівка обслуговує кругообіг руху товарів та послуг самостійно без участі банку. Безготівковий оборот відбувається тільки за участю банку.

Гроші, таким чином, постійно переходять із сфери безготівкового обороту в готівковий оборот і назад — в залежності від того, обслуговують вони оборот засобів підприємств та організацій або оборот доходів населення. Таким чином, в обігу завжди знаходиться визначена маса готівкових коштів.

Готівковий оборот, що опосередковує в основному формування доходів населення та їх реалізацію, обслуговується визначеною кількістю грошей. В кожний даний момент вони знаходяться в касах підприємства, в оборотній касі установ банку, в державних та громадських організаціях і на руках у населення.

В умовах наявності товарно-грошових відносин та дії закону вартості вихідним моментом дослідження грошового обігу є аналіз його зв'язків із відтворювальним процесом, зокрема із стадіями виробництва, розподілу, обігу та споживання. Грошовий оборот у ринковій економіці за своїм економічним значенням охоплює: обіг товарів; розподіл доходів, зокрема вартості додаткового продукту; кредитний перерозподіл грошових коштів, що тимчасово вивільняються.

Стадію виробництва гроші опосередковують як ідеальне мірило вартості. Що ж до грошового обороту, під яким розуміється як оборот грошей у готівковій та безготівковій формах, то він опосередковує стадії розподілу, обміну та споживання. У грошовому обороті гроші виступають у всіх властивих їм функціях.

Важливим критерієм підтримання нормального функціонування грошового обігу є підтримання пропорційності між виробництвом та кількістю грошей. В той же час необхідно зазначити, що хоча виробничий процес і не опосередковується грошовим обігом, але його тривалість здійснює вплив на стійкість та розміри грошового обігу.

В сфері обігу, що є одним із моментів обміну, відбувається реалізація товарів. В процесі обігу гроші виступають в якості всезагального втілення вартості, і тому всі товари реалізують свою вартість в грошах. Між товаровиробниками акти купівлі-продажу опосередковуються грошима. В цьому випадку акт прямого обміну продуктами праці ($T — T$) здійснюється завдяки грошовому обігу ($T — G — T$).

При забезпеченні пропорційності між окремими частинами грошового обороту необхідно врахувати, що сфера обігу є своєрідним резервом виробничої сфери і сфери споживання. Надмірне розширення сфери обігу уповільнює оборотність виробничих фондів, знижує ефективність виробничого процесу. В той же час необгрунтоване її звуження позбавляє сферу виробництва резервів, обмежує можливості маневрування виробничими ресурсами.

Грошовий обіг безпосередньо пов'язаний із кредитом. Зв'язок кредиту з грошовим оборотом виявляється насамперед у цьому, що з допомогою кредиту створюються як готівкові, і безготівкові кошти. Видаючи кредит, банк надає підприємствам грошові кошти, величина яких впливає на готівковий та безготівковий обіг. Наприклад, якщо кредит використовується на погашення заборгованості по заробітній платі, то він безпосередньо впливає на готівковий обіг. За інших рівних умов збільшення кредиту веде до відповідного зростання грошової маси. Банківський кредит виступає свого роду інструментом, на основі якого здійснюється регулювання наповнення каналів грошовими засобами. Таким чином, зв'язок між грошовим обігом та кредитом носить двосторонній характер.

В сучасних умовах в результаті посилення процесів міжнародної інтеграції, удосконалення банківських технологій безготівкових розрахунків відбуваються суттєві зміни в грошовому обігу. З урахуванням цих змін грошовий обіг можна охарактеризувати наступним

чином. По-перше, це сукупність всіх потоків коштів підприємств, державних організацій, установи та населення, що утворюються в процесі здійснення платежів за допомогою грошей, що виступають у функції засобу платежу та засобу обігу. По-друге, грошовий обіг представляє собою єдність готівкового та безготівкового обігу. По-третє, субстанцією грошового обороту є процес розширеного відтворення з його складовими елементами — виробництвом, розподілом, обміном і споживанням. По-четверте, грошовий оборот ринкової економіки має кредитну основу, на його основі формуються кредитні ресурси.

Організація грошового обігу України. В Україні розрахунки здійснюються відповідно до «Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг», «Положення про порядок здійснення банками операцій за акредитивами» та інших нормативних актів, розроблених Національним банком України. Ці нормативні документи регулюють на загальній методологічній основі всі розрахунки в національній економіці.

Організація грошового обігу в Україні передбачає:

1) зберігання всіма підприємствами, організаціями та установами країни своїх коштів у банку;

2) здійснення грошових розрахунків між підприємствами та організаціями здійснюється у безготівковому порядку шляхом записів по рахунках у банках або шляхом заліку зустрічних вимог;

3) заборона позабанківського обігу платіжних документів. Платіжні документи, виписані для перерахування коштів одним підприємством іншому, що неспроможні використовуватися для платежів третьому підприємству;

4) платежі за матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги здійснюються зазвичай зразу після завершення господарських операцій, тобто без надання комерційного кредиту;

5) платежі здійснюються при наявності на рахунку платника грошових коштів або права на отримання кредиту;

6) кошти на рахунок покупця зараховуються лише після списання цих сум з рахунків платника (за виключенням випадків, коли розрахунки проводяться чеками із нелімітованих чекових книжок);

7) готівковому обороті використовуються лише загальнодержавні грошові знаки, випуск та вилучення яких суворо регламентується у централізованому порядку.

Система розрахунків направлена на укріплення договірних відно-

син, посилення відповідальності підприємств за дотриманням фінансової та платіжної дисципліни, забезпечення своєчасних платежів та запобігання утворення у підприємств та господарських організацій необгрунтованої взаємної заборгованості. Разом з тим система розрахунків враховує економічні особливості підприємств, характер його продукції, способи виконання робіт та реалізації готової продукції.

3.2. РОЗРАХУНКИ ГОТІВКОЮ

Зміст та організація готівкових розрахунків підприємств. Підприємства та організації незалежно від організаційно-правових форм та видів економічної діяльності більшу частину грошових розрахунків здійснюють у безготівковому порядку. Однак існують такі види розрахунків, які вимагають використання готівкових грошей.

Готівка — сума випущених в обіг паперових і монетних грошей¹. Гроші у готівковій формі представлені у вигляді монет або паперових банкнот, форма яких встановлена у законодавчому порядку. З точки зору ліквідності готівкові гроші є найліквіднішими активами. Грошовою одиницею України є гривня.

Сума фактично одержаної готівки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а також від операцій, що безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна представляє собою *готівкову виручку (готівку)*².

Готівкові розрахунки/розрахунки готівкою — платежі готівкою суб'єктів господарювання і фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги), а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна³. Представляє собою одну із форм грошей. Розрахунки готівкою здійснюються шляхом безпосередньої передачі грошей платником їх одержувачу. Використовується як засіб обігу та

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Марковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. С. 139.

² Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: Постанова Правління Національного банку України 29.12.2017 № 148 URL:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>.

³ Там же.

засіб платежу.

Найчастіше такі розрахунки здійснюються між підприємствами, з одного боку, і населенням — з іншого. До таких видів розрахунків відносять, наприклад, видачу заробітної плати робітникам і службовцям, виплата премій, допомог працівникам, видача грошей на витрати на відрядження, закупівлю сировини і матеріалів у фізичних осіб і т. д. Розрахунки між підприємствами і організаціями готівкою провадиться лише за дрібними операціями. Готівка може видаватися з рахунків підприємств за допомогою чеків. Таким чином, кожне підприємство повинно мати спеціальний підрозділ, через який і здійснюються розрахунки готівкою.

Готівка обслуговує економічні відносини між суб'єктами господарювання і виконує при цьому функції засобу обігу, засобу платежу, а в окремих випадках — і засобу нагромадження.

Готівковий грошовий обіг залишається важливою складовою грошового обігу в державі і відіграє важливу роль у забезпеченні функціонування економіки країни. Збільшення готівкового грошового обігу носить об'єктивний характер і залежить від динаміки основних макроекономічних показників: валового внутрішнього продукту, грошових доходів населення, обороту роздрібною торгівлі, індексу споживчих цін, обмінного курсу. Крім того, він пов'язаний із політикою центрального банку, в першу чергу із методами регулювання кількості грошей в обігу.

Готівка є найбільш ліквідним економічним активом. До кас підприємств, установ, організацій готівка надходить як виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), майна тощо, а також від банківських установ.

До сучасних тенденцій готівкового обігу можна віднести як глобалізація процесів грошового обігу, збільшення маси готівки, підвищення якості та захисних властивостей паперових банкнот та монет, посилення державного контролю щодо протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

В умовах розвитку інформаційних технологій відбувається розвиток електронних засобів платежу у сфері особистого споживання. Проте запровадження електронних засобів платежу на оплату товарів та послуг населенням уповільнюється через

Таким чином, як свідчить практика в багатьох розвинених країнах світу готівка в найближчому майбутньому збереже своє важливе становище при розрахунках населення за товари та послуги.

Розрахунки підприємств між собою та з фізичними особами здійснюються через касу підприємств. *Каса підприємств* — приміщення, обладнане для приймання, видачі і зберігання готівки. Вона повинна бути ізольована; доступ до неї особам, які не мають відношення до роботи касира, закритий.

Касова готівка представляє собою готівку, яка зберігається в касі підприємства. Касова готівка утворюється на основі отримання грошей із каси банку, виручки від продажу товарів, внески від батьків на утримання дитячих садків та інші надходження. Виручку та інші надходження готівки зобов'язані здавати в банк, залишаючи в себе лише суму, яка дозволена банком до витрат із виручки, та перехідні залишки готівки (ліміт каси).

Операції суб'єктів господарювання між собою та з фізичними особами, пов'язані з прийманням і видачею готівки під час проведення розрахунків через касу з відображенням цих операцій у відповідних книгах обліку називаються *касовими операціями*. Готівка може використовуватися на виплату заробітної плати, на господарсько-операційні втрати, на відрядження та інші витрати. Залишки касової готівки лімітуються установами банку, які обслуговують дане підприємство. Всю готівку понад встановленого ліміту підприємства зобов'язані здавати в банк.

В Україні порядок ведення касових операцій у національній валюті України підприємствами та організаціями (крім банків) та їх відокремленими підрозділами незалежно від організаційно-правової форми та форми власності визначений «Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» (далі — Положення № 148). Положення передбачає: лімітування залишків готівки в касі і витрачання грошових коштів із виручки; вимоги до організації готівкових розрахунків; порядок оформлення касових операцій; порядок ведення касової книги та обов'язки касира; порядок визначення строків здавання готівкової виручки (готівки) та ліміту каси; контроль за дотриманням порядку ведення операцій з готівкою.

З метою контролю за розрахунками, зниження тіньового обороту Національним банком України встановлені для підприємств жорсткі обмеження щодо розрахунку готівкою.

Суб'єкти господарювання відповідно 6 розд. II «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» мають право здійснювати розрахунки готівкою протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами:

- 1) між собою — у розмірі до 10000 гривень включно;
- 2) з фізичними особами — у розмірі до 50000 гривень включно¹.

Обмеження, встановлене 6 розд. II Положення № 148 стосується розрахунків за товари, придбані на виробничі (господарські) потреби за рахунок готівки. При цьому контроль за додержанням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги) покладено на контролюючі органи (пп. 19¹.1.4 ПКУ).

Суб'єкти господарювання у разі зняття готівкових коштів із рахунків з метою здійснення готівкових розрахунків із фізичними особами зобов'язані надавати на запит банку (філії, відділення) підтвердні документи, на підставі яких здійснюються такі готівкові розрахунки, необхідні банку (філії, відділенню) для вивчення клієнта з урахуванням ризик-орієнтованого підходу.

Платежі понад установлені граничні суми проводяться через надавачів платіжних послуг шляхом переказу коштів із рахунку на рахунок або внесення коштів до кас надавачів платіжних послуг для подальшого їх переказу на рахунки. Кількість суб'єктів господарювання та фізичних осіб, з якими здійснюються готівкові розрахунки, протягом дня не обмежується.

Порядок оформлення касових документів. Касові операції оформляються касовими документами — документи, за допомогою яких відповідно до законодавства України оформляються касові операції, звіти про використання коштів, а також відповідні журнали встановленої форми для реєстрації цих документів та книги обліку. До касових документів відносять: касові ордери та відомості на виплату готівки, розрахункові документи, електронні розрахункові документи, квитанції програмно-технічних комплексів самообслуговування, відомості закупівлі сільськогосподарської продукції, інші прибуткові та видаткові касові документи.

Касові документи можуть бути паперовими або електронними. Електронні касові документи повинні бути оформлені відповідно до вимог законодавства України у сфері електронного документообігу.

Найбільш поширеним касовим документом, на основі якого здійснюється облік готівки в касі, є касовий ордер. *Касовий ордер* — первинний документ (прибутковий або видатковий касовий ордер), що

¹ Відповідно до п. 6 Положення про проведення касових операцій у національній валюті, затвердженого постановою Правління НБУ від 29.12.2017 р. № 148.

застосовується для оформлення надходжень (видачі) готівки з каси. В касовій книзі за кожною операцією надходження та виплат відмічають номер *касового ордеру*, вказують, від кого отримані або кому видані гроші та суму. Приймання і видача готівки за касовими ордерами проводиться тільки в день їх складання. Виправлення в касових ордерах та видаткових відомостях забороняються.

Облік касової готівки здійснюється *касиром* — посадовою матеріально відповідальною особою, яка завідує касою та приймає гроші на підприємстві.

Приймання готівки здійснюється за *прибутковим касовим ордером* з видачею квітанції особам, які вносять гроші. Прибутковий касовий ордер повинен бути підписаний головним бухгалтером або особою, уповноваженою керівником установи/підприємства. До прибуткових касових ордерів можуть додаватися документи, які є підставою для їх складання. Приклад прибуткового касового ордеру наведено на рис. 3.1.

Видача грошей здійснюється за *видатковим касовим ордером* або заміняючим їх документів (платіжними відомостями та ін.). Видаткові касові ордери підписує керівник та головний бухгалтер підприємства. Приклад видаткового касового ордеру наведено нижче (рис. 3.2). Касир проводить видачу готівки тільки особі, зазначеній у видатковому касовому ордері або видатковій відомості. При наявності довіреності в ордері вказується прізвище, ім'я та по батькові особи, якому довірено отримання грошей. Довіреність залишається у касира і прикріплюється до видаткового касового ордеру або відомості.

Заробітна плата, виплати за тимчасовою непрацездатністю, премії і т. п. виплачуються за *платіжними відомостями*, без складання видаткового ордеру на кожного отримувача. На заглавному листі платіжної відомості робиться дозвільний напис керівника і головного бухгалтера підприємства про видачу коштів із вказанням строків виплати і суми прописом.

Якщо на протязі трьох днів після отримання грошей для виплати заробітної плати та інших платежів касир зобов'язаний в платіжній відомості напроти прізвища осіб, які не отримали грошей, зробити відмітку: «Депоновано»; скласти реєстр депонованих сум; в кінці відомості вказати фактично виплачену і неотриману суму і підписати її; записати в касову книгу фактично виплачену суму. Депоновані суми здаються в установи банку, і на здані суми складається один загальний видатковий касовий ордер.

Додаток 2
до Положення про ведення
касових операцій у національній
валюті в Україні
(пункт 25 розділу III)

Типова форма № КО-1

Ідентифікаційний код в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України

(найменування підприємства/установи/організації)

Прибутковий касовий ордер № _____
від "___" _____ 20__ року

№ з/п	Кореспондуючий рахунок, субрахунок	Код аналітичного рахунку	Сума цифрами	Код цільового призначення	Примітки
1	2	3	4	5	6

Прийнято від _____

Підстава _____

Сума _____

_____ грн _____ коп.
(словами)

Додатки: _____

Головний бухгалтер _____
(підпис, прізвище, ініціали)

Одержав касир _____
(підпис, прізвище, ініціали)

Лі _____
(найменування підприємства/установи/організації)

Квитанція до прибуткового касового ордера № _____
від "___" _____ 20__ року

Прийнято від _____

Ві _____

Підстава _____

Сума _____

_____ (словами)

_____ грн _____ коп.

М.П.

Головний бухгалтер _____

_____ (підпис, прізвище, ініціали)

Касир _____

— _____ (підпис, прізвище, ініціали)

Рис. 3.1. Прибутковий касовий ордер.

Додаток 3
до Положення про ведення касових
операцій у національній валюті в Україні
(пункт 26 розділу III)

Типова форма № КО-2

_____ Ідентифікаційний код в Єдиному державному реєстрі підприємств та
(найменування підприємства/установи/організації) організацій України _____

Видатковий касовий ордер

від "___" _____ 20__ року

№ з/п	Номер документа	Дата складання	Кореспондуючий ра- хунок, субрахунок	Код аналітичного ра- хунку	Сума	Код цільового призначення
1	2	3	4	5	6	7

Видати _____
(прізвище, ім'я, по батькові)

Підстава _____
Сума _____ грн ____ коп.
(словами)

Додаток:

Керівник _____ Головний бухгалтер _____
(підпис, прізвище, ініціали) (підпис, прізвище, ініціали)

Одержав _____ грн ____ коп.
(словами)

"___" _____ 20__ року Підпис одержувача _____
За _____
(найменування, номер, дата та місце видачі документа, який засвідчує особу одержувача)

Видав касир _____
(підпис, прізвище, ініціали)

Рис. 3.2. Видатковий касовий ордер.

Ніяких помарок, виправлень або підтирок в прибуткових та видаткових касових ордерах або заміняючих їх документах не допускається. Всі прибуткові та видаткові касові ордери до передачі в касу реєструються бухгалтерієї в спеціальному журналі.

Касові операції з приймання та видачі готівки реєструються в касовій книзі. *Касова книга* — документ установленної форми, що застосовується для здійснення первинного обліку готівки в касі¹. Представляє собою реєстр затвердженої форми обліку готівки підприємства. Форма касової книги наведена в додатку 5 до Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні (рис. 3.3).

Облік операцій в касовій книзі ведеться за всіма коштами, які знаходяться на певний період часу на підприємстві, як в монетах, так і в паперовій формі. На кожному підприємстві ведеться лише одна касова книга. Вона заздалегідь повинна бути прошнурована і опечатана печаттю; кількість листів завіряється підписами керівника та головного бухгалтера підприємства. Записи в книзі ведуться в 2 екземплярах через копірувальний папір. Перші екземпляри листів залишаються в книзі, другі екземпляри листів повинні бути відривними і слугувати звітом касира. Записи здійснюються касиром після отримання або видачі грошей за кожним документом. Щоденно він виводить підсумки операцій за день, залишок в касі і передає в бухгалтерію другий відривний лист касової книги з прибутковими та видатковими документами.

Готівка витрачається на суворо по призначенню. Підприємства можуть мати в касі готівку в сумі лімітів та використовувати її із надходжень (виручки) в межах норм, встановлених на підприємстві.

Керівник підприємства несе відповідальність за збереження та цільове використання грошей каси підприємства. Вся готівка в касі повинна зберігатися у вогнетривких сейфах, а в окремих випадках — у комбінованих і звичайних металевих шафах. Матеріальну відповідальність за збереження готівки несе касир. Касир зобов'язаний щоденно підраховувати по касовій книзі підсумки приходу та витрачання за день, виводити залишок готівки в касі на наступне число і передавати відомості в бухгалтерію в якості звіту відривний лист разом із приходними та видатковими документами.

¹ Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: Постанова Правління Національного банку України 29.12.2017 № 148 URL:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>.

Номер документа	Від кого отримано чи кому видано	Номер кореспондуючого рахунку, субрахунку	Надходження	Видаток	Ліній відрізу	Номер документа	Від кого отримано чи кому видано	Номер кореспондуючого рахунку, субрахунку	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
	Залишок на початок дня			X		Разом за день				
				X		Залишок на кінець дня, у тому числі на зарплату				X
						Касир _____ (підпис)				X
						Залишок у касовій книзі перевіряв і документи в кількості _____ (словами) прибуткових та _____ (словами) видаткових одержав.				X
					Бухгалтер _____ (підпис)					

Каса за ' ___ ' _____ 20__ р. Сторінка _____

Зразок 4, 6, 8, 10 та інших парних сторінок

Номер документа	Від кого отримано чи кому видано	Номер кореспондуючого рахунку, субрахунку	Надходження	Видаток	Ліній відрізу	Номер документа	Від кого отримано чи кому видано	Номер кореспондуючого рахунку, субрахунку	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
	Залишок на початок дня			X		Разом за день				
				X		Залишок на кінець дня, у тому числі на зарплату				X
						Касир _____ (підпис)				X
						Залишок в касовій книзі перевіряв і документи в кількості _____ (словами) прибуткових та _____ (словами) видаткових одержав.				X
					Бухгалтер _____ (підпис)					

Рис. 3.3. Форма касової книги.

При веденні касової книги допускаються виправлення, які повинні бути завірені підписами касира та головного бухгалтера. Підчистка, самостійне виправлення без підписів відповідальних осіб в касовій книзі не допускаються. На головного бухгалтера покладається контроль за правильним веденням касової книги.

Порядок визначення строків здавання готівкової виручки (готівки) та ліміту каси. Установа/підприємство визначає і встановлює за погодженням з банком (у якому відкрито рахунок установи/підприємства, на який зараховуються кошти) строки здавання ним готівкової виручки (готівки) для її зарахування на рахунки в банках відповідно до таких вимог:

1) для установ/підприємств, розташованих у населених пунктах, де є банки — щодня [у день надходження готівкової виручки (готівки) до їх кас];

2) для підприємств, у яких час закінчення робочого дня (зміни), установлений правилами внутрішнього трудового розпорядку і графіками змінності відповідно до законодавства України, не дає змогу забезпечити здавання готівкової виручки (готівки) у день її надходження, — наступного за днем надходження готівкової виручки (готівки) до каси дня;

3) для установ/підприємств, розташованих у населених пунктах, де немає банків, — не рідше ніж один раз на п'ять робочих днів.

Якщо у касі підприємства в окремі дні кількість готівки не перевищує ліміт каси, підприємство має право в ці дні не здавати в установлені строки готівку.

З метою організації роботи каси підприємство на підставі Положення № 148 розробляє і затверджує внутрішнім документом порядок оприбуткування готівки в касі установи/підприємства. В цьому положенні необхідно максимально врахувати особливості роботи як установи/підприємства, так і його відокремлених підрозділів [внутрішній трудовий розпорядок, режим роботи, графіки змінності, порядок та особливості здавання готівкової виручки (готівки) до банку]. Для відокремлених підрозділів установи/підприємства порядок оприбуткування готівки в касі встановлюється та доводиться внутрішніми документами установи/підприємства. Розроблений порядок повинен відповідати вимогам Положення № 148 та не суперечити законодавству України.

Готівкова виручка (готівка) здається суб'єктами господарювання самостійно [включаючи готівкову виручку (готівку), отриману із

застосуванням платіжних пристроїв та через пункти надання фінансових послуг] або через відповідні служби, яким згідно із законодавством України надано право на перевезення валютних цінностей та інкасацію коштів, або через підприємства, які отримали ліцензію Національного банку України на надання банкам послуг з інкасації.

Готівкова виручка (готівка) здається для зарахування на будь-який рахунок суб'єкта господарювання на його вибір.

Видача готівки працівникам підприємства під звіт здійснюється або із каси підприємства, або по чеку із каси банку. Гроші під звіт на операційні та господарські витрати видаються на строк не більше двох робочих днів, уключаючи день отримання готівки під звіт, на закупівлю сільськогосподарської продукції та заготівлю вторинної сировини на строк не більше 10 робочих днів. Видача готівки на службові відрядження здійснюється в межах вартості проїзду, добових, витрат на наймання приміщень на строк відрядження.

Граничний розмір суми готівки, що може залишатися в касі в позаробочий час та забезпечити роботу на початку наступного робочого дня, називається *лімітом залишку готівки в касі (ліміт каси)*. Ліміт каси встановлюється на рівні, що забезпечує нормальне касове обслуговування підприємств з початку кожного операційного дня.

Величина ліміту каси L_k розраховується на основі середньоденного надходження готівки¹:

$$L_k = \frac{ГВ_{3\text{міс}}}{РД_{3\text{міс}}}, \quad (3.1)$$

де $ГВ_{3\text{міс}}$ — готівкова виручка (надходження до кас, крім сум, одержаних з банків) за три будь-які місяці;

$РД_{3\text{міс}}$ — кількість робочих днів за три місяці;

або на основі середньоденної видачі готівки:

$$L_k = \frac{ВГ_{3\text{міс}}}{РД_{3\text{міс}}}, \quad (3.2)$$

де $ВГ_{3\text{міс}}$ — виплачено готівкою на різні потреби, а також на відрядження (крім виплат пов'язаних з оплатою праці, пенсій, стипендій, дивідендів) за три будь-які місяці.

¹ Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової]. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Алерта, 2011. С. 129.

Залишок грошей в касі понад встановленого ліміту передається банку. На підприємствах розробляються та затверджуються внутрішнім документом порядок розрахунку ліміту каси установи, підприємства та їх відокремлених підрозділів.

Ліміт в касі встановлюється підприємством на підставі наведених розрахунків. Готівка понад лімітів підприємства зобов'язані здавати для зарахування на рахунки в каси установ банку.

Готівку понад встановлених лімітів дозволяється зберігати лише в дні виплати заробітної плати, а також пенсій, стипендій, дивідендів (доходу) на протязі *п'яти робочих днів*, уключаючи день одержання готівки в банку. У випадку, якщо готівка призначена лише для виплати фонду заробітної плати — протягом *трьох днів*. Суми готівки, одержані в банку і не використані за призначенням протягом установлених строків, повертаються установою/підприємством до банку не пізніше наступного робочого дня банку або можуть залишатися в його касі (у межах встановленого ліміту).

Установа/підприємство, що здійснює операції з готівкою в національній валюті, ліміт каси та строки здавання готівкової виручки (готівки) установлює, виходячи з потреби прискорення обігу готівки та своєчасного її надходження до кас банків (п. 14 Положення № 148).

Установа, підприємство, небанківський надавач платіжних послуг затверджує внутрішніми документами установлений ліміт каси. Для відокремлених підрозділів ліміт каси установлюється і доводиться до їх відома відповідним внутрішнім документом установи, підприємства — юридичної особи, небанківського надавача платіжних послуг. Установлений ліміт каси та строки здавання готівкової виручки (готівки) можуть переглядатися у зв'язку із змінами законодавства України або за наявності відповідних обставин (зміни в надходженнях/видатках готівки, внутрішнього трудового розпорядку/графіків змінності тощо).

Порядок розрахунку ліміту каси. З мету визначення ліміту каси підприємство з урахуванням специфіки роботи розробляє та затверджує внутрішнім документом порядок розрахунку ліміту каси підприємства та відокремленого підрозділу. А потім, на основі розробленого порядку затверджують наказом директора ліміт каси.

Розрахунок ліміту каси на підприємстві затверджується внутрішнім документом — наказом про порядок розрахунку ліміту каси на підприємстві і своїх відокремлених підрозділів (додаток 3.1).

Підприємство при встановленні ліміту каси необхідно врахувати:

Приклад оформлення наказу про порядок розрахунку ліміту каси

ТОВ «Ромашка»

НАКАЗ

01.04.2018 р.

м. Київ

№ 50/2018-кг

Про порядок розрахунку ліміту каси

НАКАЗУЮ:

1. На підставі п. 50 Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженого постановою правління НБУ від 29.12.2017 р .№ 148 (далі – Положення про касові операції) встановити ліміт каси, з огляду на розрахунок середньоденного надходження готівки до каси.
2. Під час розрахунку брати до уваги готівкові надходження за будь-які три місяці з останніх дванадцяти, що передують даті затвердження показника ліміту.
3. Зберігати в касі готівку тільки в межах встановленого ліміту. Понадлімітну виручку здавати в банку не пізніше наступного робочого дня підприємства.
4. Відповідальним за підрахунок ліміту каси призначити касира БОНДАРЕВУ Олену Олександрівну. Контроль за виконанням наказу покласти на головного бухгалтера МИХАЙЛЕНКО Людмилу Анатоліївну.

Директор

Контратенко

Р. І. Кондратенко

З наказом ознайомлені:

01.04.2018

Бондарева

О. О. Бондарева

01.04.2018

Михайленко

Л. А. Михайленко

*Джерело: Лазаренко С. Ліміт каси. Як встановити та що передбачити?
Довідник економіста. 2018. № 6. С. 78.*

ліміт каси установи, підприємства, небанківські надавачі платіжних послуг встановлюють на підставі розрахунку середньоденного надходження готівки до каси або її середньоденної видачі з каси (п. 50 Положення № 148);

рішення про середньоденне надходження готівки до каси підприємства, на основі якого розраховується ліміт каси, ухвалюється за рішенням керівника установи, підприємства або уповноваженої ним особи;

для розрахунку ліміту можна взяти будь-який період часу. Доцільно строк взяти такий, у який здається готівка в банк для зарахування на рахунок підприємства.

Розрахунок середньоденного ліміту каси здійснюється наступним

чином: сума надходжень/видачі готівки до каси за розрахунковий період ділиться на кількість робочих днів протягом такого періоду.

Затверджується ліміт каси внутрішнім документом (наказом, розпорядженням). Приклад оформлення наказу про встановлення готівки наведено в додатку 3.2.

Додаток 3.2		
Приклад оформлення наказу про встановлення готівки		
ТОВ «Фенікс»		
НАКАЗ		
18.05.2024 р.	м. Харків	№ 245/4
Про встановлення ліміту каси		
Відповідно до п. 50 Положення про ведення касових операцій у національній валюті України, затвердженого постановою Правління НБУ від 29.12.2017 р. № 148		
НАКАЗУЮ:		
1. Встановити з 19 травня 2024 р. ліміт залишку готівкових коштів у касі у розмірі 5000 грн.		
2. Ліміт каси встановлено на підставі розрахунку середньоденного надходження готівки до каси або її середньоденної видачі з каси, за три місяця поспіль із останніх 12-ти місяців, а саме, за січень, лютий і березень. Готівку підприємство здає в банк щодня.		
3. Охнайомити з наказом під підпис головного бухгалтера НІКОЛАЄНКО Аллу Миколаївну та касира ВОЛКОВ Ірину Володимирівну.		
З наказом ознайомлені:		
18.05.2024 р.	Ніколаєнко	А. М. Ніколаєнко
18.05.2024 р.	Волков	І. В. Волков

Підприємства, що розпочинають свою діяльність, та підприємства, діяльність яких була пов'язана винятково і збезготівковими розрахунками і які розпочинають свою діяльність, встановлюють ліміт каси за *прогнозними розрахунками*. Ліміт каси, установлений з урахуванням прогнозних розрахунків, у *двотижневий строк* після закінчення перших трьох місяців їх роботи *переглядається* за фактичними показниками діяльності. (п. 50 Положення № 148).

Встановлений ліміт каси і строки здавання готівки підприємство переглядає у випадку виникнення певних обставин, перелік яких визначено законодавством. Зокрема, відповідно до п. 55 Положення

№ 148 їх переглядають: у зв'язку із змінами законодавства; за наявності відповідних обставин (зміни в надходженнях/ видатках готівки, внутрішнього трудового розпорядку/графіків змінності тощо).

Документи (нормативно-правові акти, внутрішні документи (розрахунки) підприємства, затверджені (підписані) керівником або уповноваженим ним особою), на підставі яких було переглянуто ліміт залишку готівкових коштів у касі підприємства, строки здавання готівкової виручки (готівки), додають до відповідних наказів (розпоряджень), договорів банківського рахунку підприємства.

Якщо на підприємстві ліміт готівки не встановлено внутрішніми документами, то він вважається нульовим.

Контроль за дотриманням порядку ведення операцій з готівкою здійснюється як самим підприємством, так і контролюючими органами.

На підприємстві контроль за дотриманням порядку ведення касових операцій здійснює комісія, яка створюється із працівників підприємства. Не рідше одного разу на місяць здійснюється раптова перевірка каси з повним перерахуванням усіх грошей і перевіркою усіх цінностей, які знаходяться в касі. За результатами проведеної перевірки складається акт про перевірку дотримання порядку ведення операцій з готівкою. В акті зазначаються порушення порядку ведення операцій з готівкою, виявлені під час ревізії. На основі акта керівництво підприємства застосовує певні заходи, які спрямовані на усунення виявлених порушень.

Крім спеціально створеної комісії, контроль за дотриманням порядку ведення операцій з готівкою здійснює контролюючий орган. Контролюючий орган під час проведення перевірки: перевіряє виконання підприємством дотримання порядку ведення касової книги та оформлення операцій з приймання та видачі готівки з каси, ведення відповідних касових документів; перевіряє повноту та своєчасність оприбуткування в касах готівкових надходжень; визначає наявність самостійно встановленого ліміту каси та його відповідність самостійно здійсненим розрахункам; звіряє з банківськими документами всі випадки одержання суб'єктом господарювання значних сум готівки, а за потреби використовує також відповідні дані банків, у яких відкрито його рахунки та ін. Перелік повноважень контролюючого органу визначено розділом VI Положення № 148. Їх пропозиції щодо заходів по усуненню виявлених порушень порядку ведення операцій з готівкою є обов'язковими для підприємств. У випадку порушень підпри-

ємствами касової дисципліни (несвоєчасне здача в банк, перевищення встановлених лімітів залишку готівки в касі та ін.) кредитні установи можуть обмежити використання готівки із виручки. Особи, які винні в систематичних порушеннях касової дисципліни, притягуються до відповідальності.

Відповідальність за порушення касової дисципліни. Порушення умов проведення касових операцій тягне за собою адміністративну відповідальність¹ у вигляді штрафу. Зокрема, порушення касової дисципліни тягне за собою штраф на посадову особу юридичної особи від 100 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, тобто від 1700 до 3400 грн (ст. 163¹⁵ Кодексу України про адміністративні правопорушення) за порушення порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги), у тому числі:

перевищення граничних сум розрахунків готівкою,
недотримання установлених законодавством вимог щодо забезпечення можливості розрахунків за товари (послуги) з використанням електронних платіжних засобів.

За повторне правопорушення протягом року передбачається накладення штрафу від п'ятисот до тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

3.3. БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ

Система безготівкових розрахунків. *Безготівковий оборот* є сукупністю платежів, що здійснюються перерахуванням за рахунками в кредитних установах і заліком взаємних вимог. Частина розрахунків між підприємством, з одного боку, і населенням — з іншого, також може здійснюватися безготівковим шляхом (перерахування заробітної плати, платежі населення за комунальні послуги, за товари, куплені в кредит, сплата аліментів та ін). Виняток становлять випадки, коли списання проводиться за документами безперечного стягнення (виконавчим документам, рішенням арбітражу та ін).

У безготівкових розрахунках застосовується система операцій,

¹ Фінансова відповідальність за порушення норм використання готівки скасована з 23.06.2019 р., коли набрав чинності Указ Президента України від 20.06.2019 р. № 418/2019. Цим указом скасовано низку попередніх указів, зокрема указ від 12.06.1995 р. № 436 «Про застосування штрафних санкцій за порушення норм з регулювання обігу готівки».

яка пов'язана з перерахуванням коштів за банківськими рахунками або із заліком взаємних вимог, а також з організацією документообігу. Сукупність цих операцій складає систему безготівкових розрахунків.

Безготівкові грошові розрахунки — розрахунки, які здійснюються шляхом перерахування сум із рахунків платника на рахунок покупця або шляхом заліку взаємних вимог, без участі готівки. Причому, як правило, списання коштів з рахунків покупців провадиться за згодою останніх. У відповідності до Закону України «Про платіжні послуги» *безготівкові розрахунки* — перерахування коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів, а також перерахування надавачами платіжних послуг коштів, внесених платниками готівкою, на рахунки отримувачів. Ці розрахунки здійснюються на підставі розрахункових документів на паперових носіях або в електронному вигляді. Безготівкові розрахунки провадяться через банки, небанківських надавачів платіжних послуг, в яких відкрито відповідні рахунки, якщо інше не впливає із закону та не обумовлено видом безготівкових розрахунків (ч. 3 ст. 1088 ЦКУ).

Сутність безготівкових розрахунків полягає в тому, що платежі здійснюються списанням коштів з банківського рахунку платника на банківський рахунок одержувача, тобто здійснюються відповідні записи на банківських рахунках учасників розрахунків). Підставою для здійснення безготівкових розрахунків є надання до банку спеціальних розрахункових документів на паперових або електронних носіях.

Шляхом перерахування коштів у безготівковій формі підприємство здійснює розрахунки:

- з постачальниками і підрядниками;
- з покупцями і замовниками;
- з фінансово-кредитною системою (банками, страховими організаціями);
- з працівниками підприємства;
- по сплаті податків до бюджету.

Система безготівкових розрахунків в Україні ґрунтується на загальнодержавному регламентуванні правил грошового обороту і кредитуванні; обов'язковому зберіганні всіма підприємствами та організаціями грошових коштів в банках; здійсненні грошових розрахунків між підприємствами в безготівковій формі.

Всі безготівкові розрахунки здійснюються через кредитні установи або під їх контролем.

В Україні розрахунки між підприємствами та організаціями за поставлені товари, надані послуги здійснюються переважно у безготівковій формі. Безготівкові розрахунки є складовою частиною грошового обігу країни. До складу системи безготівкових розрахунків відносять принципи, вимоги до організації, форми і способи розрахунків, черговість платежів, форми розрахункових документів.

Основні принципи організації безготівкових розрахунків. Безготівкові розрахунки між підприємствами та господарськими організаціями базуються на наступних принципах:

1) розрахунки повинні здійснюватися слідом за відпуском товарів або наданням послуг або одночасно з ними. В цьому випадку на постачальника лягає основна відповідальність за своєчасну виписку рахунків за відвантажені товари або надані послуги, суворе дотримання умов договору, а на покупця — їх перевірка та своєчасна оплата рахунків;

2) після відвантаження товарів або надання послуг строки виписки платіжних документів, пред'явлення їх в банк для відправки в банк покупця, строк акцепту і платежу суворо регламентується. Постачальнику не надається право відстрочки покупцю платежу, оскільки покупцю не дозволяється надавати постачальнику грошові аванси під невідвантажені товари або невиконані послуги;

3) платіж за відвантажені товари (або надані послуги) здійснюється при наявності попередньої або наступної згоди платника за рахунок власних коштів або коштів банку;

4) всі платежі за товари та здійснюються через банк, під його контролем;

5) наявність взаємного контролю покупців і постачальників за виконання договірних зобов'язань і матеріальна відповідальність за виконання ними даних зобов'язань;

6) всі розрахункові операції здійснюються на основі письмових розрахунково-платіжних документів, оформлених за суворо встановленої форми платником або самим отримувачем коштів. Такими платіжними документами є платіжні вимоги, платіжні доручення, чеки, акредитиви та ін.;

7) вибір форм безготівкових розрахунків та платежів здійснюється підприємством самостійно під час укладання угод між собою. Враховується час обігу платіжних засобів між окремими платниками та отримувачами коштів, а також надійність отримання коштів.

Переваги та недоліки безготівкових розрахунків можна звести до

наступного (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Переваги та недоліки безготівкових розрахунків

Переваги	Недоліки
Скорочення витрат підприємств, організацій та банків на здійснення грошових розрахунків. Зменшення витрат на виготовлення грошей. Підвищення прозорості формування витрат і доходів підприємств та організацій. Підвищення швидкості на проведення транзакцій. Можливість проведення розрахунків у будь-якій валюті. Підвищення захисту від підробок. Зниження ризику щодо пограбування.	Збільшення ризику втрати коштів через підробку платіжних документів. Збільшення часу на оплату платіжних документів. Додаткові витрати на оплату платіжних документів. Відсутність гарантії отримання коштів постачальником.

Безготівкові розрахунки — швидкий та зручний спосіб здійснення оплати за товари, роботи, послуги. Народногосподарське значення безготівкових розрахунків полягає у прискоренні обігу коштів, своєчасному здійсненні грошових платежів з мінімальними витратами. Розширення сфери безготівкових розрахунків підвищує рівень прозорості платежів.

В Україні правові засади проведення безготівкових розрахунків визначені Цивільним кодексом України, Законом України «Про платіжні послуги», Інструкцією про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг, Інструкцією про порядок відкриття та закриття рахунків користувачам надавачами платіжних послуг з обслуговування рахунків тощо.

З прийняттям у 2021 р. Закону України «Про платіжні послуги» відбулися суттєві зміни в правовому регулюванні платіжного ринку. Зокрема, змінюються підходи до правового регулювання платіжного ринку, розширюється коло надавачів платіжних послуг та упорядковує їх діяльність на платіжному ринку, встановлює правила надання платіжних послуг в Україні та вимоги до надавачів платіжних послуг, посилюється захист прав споживачів цих послуг, підвищується безпека та ефективність надання платіжних послуг.

Також Законом «Про платіжні послуги» введено нові терміни, які використовуватимуться на платіжному ринку, зокрема: надавач

платіжних послуг з обслуговування рахунків, небанківський надавач платіжних послуг, платіжна інструкція, засоби дистанційної комунікації тощо.

Документи, які використовуються для переведення грошей із рахунку на рахунок і для заліку взаємних вимог, називаються *розрахунковими*. До них відносять розпорядження підприємства або організації банку про переведення коштів або заліку взаємних вимог. Рух документів при розрахунках за поставлені товари та послуги називається *документооборотом*.

За розрахунковими операціями рух розрахункових документів включає заповнення їх на підприємстві або в організації, здачу їх в установу банку і подальше просування до платника, повернення одержувачу та відображення в обліку учасників всієї розрахункової операції.

Важливе значення для організації безготівкових розрахунків і прискорення обороту платіжних засобів має вибір найбільш зручної форми розрахункових документів, простота, стандартизація і чіткість їх оформлення. Основними документами, які застосовуються на підприємствах при розрахунках за товари і послуги через банк, є: платіжна інструкція, платіжна вимога, чеки.

В Україні правила для здійснення безготівкових розрахунків здійснює Національний банк України. До його функцій відноситься також розробка платіжних систем, сприяння їх безпеці та надійності.

Безготівкові розрахунки проводяться через банки, небанківських надавачів платіжних послуг, в яких відкрито відповідні рахунки, якщо інше не впливає із закону та не обумовлено видом безготівкових розрахунків.

Підприємства та організації самостійно обирають форми розрахунків та вказують їх при укладенні договорів.

Види безготівкових розрахунків. Безготівкові розрахунки можна класифікувати за окремими ознаками: за призначенням платежу, місцемрозташування банків, за фактором здійснення оплати, способу реалізації та способу отримання платежу.

За призначенням платежу (видами господарських операцій) виділяють розрахунки за товарними і нетоварними операціями. *Розрахунки за товарними операціями* включають розрахунки за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги, а *розрахунки за нетоварними операціями* — сплата фінансових санкцій, виплата заробітної плати, погашення кредиту, сплата податків тощо.

Виходячи із місця знаходження установ банку, що обслуговують документообіг, виділяють наступні види розрахунків: місцеві, міжміські, міжнародні. Розрахунки через установи банку між підприємствами та організаціями, які знаходяться у різних населених пунктах, називають *міжміськими*, а між підприємствами, які розташовані в одному населеному пункті або мають банківські рахунки в одній установі банку — *одногогородніми*, або *місцевими*. *Міжнародні розрахунки* охоплюють розрахунки між суб'єктами господарювання, банки яких знаходяться у різних країнах.

За фактом здійснення оплати безготівкові розрахунки поділяють на предоплату (авансову оплату) і оплату після реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). *Предоплата* або *авансова оплата* представляє собою суми коштів, що виплачуються в рахунок майбутніх платежів. Після закінчення терміну договірної зобов'язання сума авансового платежу враховується при розрахунку остаточних виплат. *Оплата після реалізації продукції* (товарів, робіт, послуг) передбачає здійснення розрахунків після факту поставки продукції, що засвідчується переходом права власності на товар до покупця.

В залежності від можливості заліку взаємних вимог розрахунки поділяють на наступні види: із заліком і без заліку взаємних вимог. Розрахунки з виплатою різниці між взаємними вимогами за декількома розрахунковими документами називають розрахунки *із заліком взаємних вимог*, а розрахунки всієї суми по кожному розрахунковому документу — *без заліку взаємних вимог*.

В залежності від наявності або відсутності ліміту розрахунки поділяють на два види: із встановленням ліміту для платника і без ліміту. Наприклад, за чеками із лімітованої книжки встановлена гранична сума видачі, а за чеками із нелімітованої чекової книжки гранична сума не встановлена.

За способом отримання платежу виділяють наступні види безготівкових розрахунків: гарантовані та негарантовані. *Гарантовані розрахунки* забезпечують гарантію платежу за рахунок депонування коштів. При використанні *негарантованих розрахунків* платіж за даним видом розрахунків не гарантується.

В залежності від регулярності здійснення розрахунків виділяють два види: періодичні та постійні. *Постійні розрахунки* між контрагентами здійснюються регулярно на протязі певного проміжку часу, *періодичні* — нерегулярно, по мірі виникнення зобов'язань.

Відкриття рахунків в банках. Підприємства, організації, уста-

нови та органи фінансової системи зберігають свої кошти в установах банку і здійснюють платежі тільки через них, причому платежі здійснюються у безготівковій формі. Для збереження коштів підприємству, організації або установі відкривається рахунок у банку.

Розрахунковий рахунок — рахунок підприємства, організації в банку для збереження тимчасово вільних грошових коштів і здійснення безготівкових розрахунків. На цих рахунках відображається уся діяльність підприємства, яка пов'язана із надходженням або виплатами його грошових коштів. На розрахунковий рахунок зараховуються: виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), покупних матеріалів, виходів, здачі майна в оренду, реалізації основних засобів, а також кредити банків, державні субсидії і т. п. Із розрахункового рахунку оплачуються рахунку на матеріали, паливо, покупні готові вироби, енергію і т. п., які надходять на підприємство; погашається заборгованість за раніше отриманим кредитами і сплачуються проценти за їх використання; перераховуються в державний та місцевий бюджети податки та збори. З розрахункового рахунку в касу підприємства, організації надходить готівка для виплати заробітної плати, оплати лікарняних та для здійснення інших платежів.

Порядок відкриття та використання рахунків підприємств та організацій регулюється Цивільним кодексом України (глава 72) та Інструкцією про порядок відкриття та закриття рахунків користувачам надавачами платіжних послуг з обслуговування рахунків¹.

Для зберігання грошових коштів і здійснення розрахунків підприємствам, організаціям та установам в залежності від характеру їх діяльності та джерел фінансування банк відкриває поточні, депозитні, валютні рахунки. Весь грошовий оборот підприємств і організацій здійснюється в основному із розрахункового або поточного рахунку. Інші рахунки відкриваються за наявної потреби. Крім того, підприємство має право за власним вибором відкрити відповідні рахунки в будь-яких надавачів фінансових послуг (банках та інших фінансових установах), що мають право відкривати рахунки користувачам відповідно до законодавства.

Порядок відкриття рахунків та їх режими визначаються Національним банком України. З метою регламентування та контролю порядку відкриття рахунків підприємствами та організаціями Національний банк України визначає:

порядок відкриття та закриття рахунків користувачам надавачами платіжних послуг з обслуговування рахунків;

перелік користувачів, яким надавачі платіжних послуг з обслуговування рахунків мають право відкривати рахунки;
особливості функціонування платіжних рахунків;
перелік осіб, які мають право розпоряджатися рахунком користувача;

вимоги до заповнення реквізитів заяв про відкриття/закриття рахунків користувачів.

Крім того, Національний банк України зобов'язує банки та небанківських надавачів платіжних послуг:

надіслати повідомлення до відповідного контролюючого органу про відкриття або закриття рахунку платника податків та проводити видаткові операції за рахунком в порядку, визначеному статтею 69 Податкового кодексу України;

надіслати повідомлення до органу державної виконавчої служби або приватного виконавця про відкриття або закриття рахунку користувача, внесеного до Єдиного реєстру боржників.

Умови відкриття рахунку та особливості його обслуговування зазначаються в договорі, укладеному між надавачем платіжних послуг з обслуговування рахунку (банком) та користувачем — власником рахунку.

Підприємства та організації мають право відкривати в банках наступні види рахунків.

Поточний рахунок — рахунок (уключаючи рахунок із спеціальним режимом використання), що відкривається банком клієнту для зберігання коштів і виконання платіжних операцій відповідно до умов договору та вимог законодавства України. Поточні рахунки відкриваються в установах банку підприємствам і організаціям, які зареєстровані як юридичні особи, мають закінчений баланс. Власник рахунку має право самостійно розпоряджатися перебувають на рахунку засобами, дотримуючись правил розрахунків.

На поточний рахунок зараховуються суми, які вносять підприємством або організацією — власником рахунку. Ці кошти утворюються в результаті платежів, які надходять від інших підприємств та організацій за відвантажені товари, надані послуги. Значні суми на розрахункових рахунках підприємств та організацій утворюються за рахунок коштів, які нагромаджуються для виплати заробітної плати, сплати податків і зборів, погашення позик банків і сплати процентів за ними, а також для виплати інших фінансових зобов'язань.

З цього рахунку підприємства та господарські організації здійс-

нують усі витрати, отримують готівку на заробітну плату, відрядження, господарські та інші потреби, здійснюють безготівковві розрахунки, погашають свої платежі.

Для відкриття поточного або розрахункового рахунку підприємство надає до установи банку заяву, копію документу, що підтверджує реєстрацію суб'єкта господарювання, карточки із зразками підписів та відтиску печатки.

Після відкриття розрахункового або поточного рахунку підприємства або організація стає клієнтом банку.

Контроль за операціями за розрахунковим і поточним рахункам здійснюють установи банку і клієнт — власник рахунку. Кошти із рахунків можуть бути списані лише за згодою їх власників за винятком передбачених законом випадків примусового списання.

Вкладний (депозитний) рахунок — це рахунок, який відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений строк або без зазначення такого строку під визначений процент (дохід) та підлягають поверненню клієнту відповідно до законодавства та умов договору.

Рахунок умовного зберігання (ескроу) — рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зарахування на рахунок коштів та перерахування їх/видачі коштів готівкою у випадках, передбачених законодавством України, особі (особам), зазначеній (зазначеним) клієнтом (бенефіціару або бенефіціарам), а в разі надання бенефіціаром письмової вказівки банку — особі (особам), зазначеній (зазначеним) бенефіціаром, якщо це передбачено договором, або повернення таких коштів клієнту за настання підстав, передбачених договором¹. По суті, *ескроу-рахунок* — це умовний депозит грошових коштів, який одна сторона угоди передає в тимчасове володіння банку до настання конкретно визначеної договором. У світовій практиці послуги по відкриттю ескроу-рахунків можуть надавати банки, юридичні компанії, спеціалізовані фірми або інші ескроу-агенти.

Черговість платежів. Банк здійснює списання коштів з рахунку підприємства в межах залишку коштів. У разі надходження до банку кількох розрахункових документів, на підставі яких здійснюється

¹ Інструкція про порядок відкриття та закриття рахунків користувачам надавачами платіжних послуг з обслуговування рахунків: Постанова Національного банку України від 29.07.2022 № 162. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0162500-22#Text>.

списання грошових коштів, платежі з розрахункових рахунків здійснюються в наступній послідовності:

перша група — на підставі рішення суду для задоволення вимог про відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю, а також вимог про стягнення аліментів;

друга група — на підставі рішення суду для розрахунків щодо виплати вихідної допомоги та оплати праці особам, які працюють за трудовим договором (контрактом), а також виплати за авторським договором;

третьа група — на підставі інших рішень суду;

четверта група — платежі до державного та місцевих бюджетів, платежі та внески за державною обов'язковому страхуванню;

п'ята група — за іншими платіжними інструкціями в порядку їх послідовного надходження.

У разі одночасного надходження до банку кількох платіжних інструкцій, наданих відповідно до умов обтяжень, предметом яких є майнові права на грошові кошти, що знаходяться на банківському рахунку, банк списує кошти з рахунку клієнта за такими платіжними інструкціями згідно з пріоритетом відповідних обтяжень (ст. 1072 ЦКУ).

Платежі в межах однієї групи проводяться в порядку календарного надходження розрахункових документів або в порядку настання строку платежу.

При розрахунках за товари та послуги, а також виборі форм розрахунків підприємства керуються Законом України «Про платіжні послуги» та Інструкцією про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платних послуг, затвердженою Правлінням Національного банку України від 29.07.2022 № 162.

3.4. Форми безготівкових розрахунків

Форми розрахунків. В Україні порядок здійснення безготівкових розрахунків регулюється Цивільним кодексом України (далі — ЦКУ), Законом України «Про платіжні послуги», Інструкцією про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг та банківськими правилами.

Підприємства та організації в Україні можуть здійснювати безготівкові рахунки, використовуючи наступні види документів (рис. 2.4).

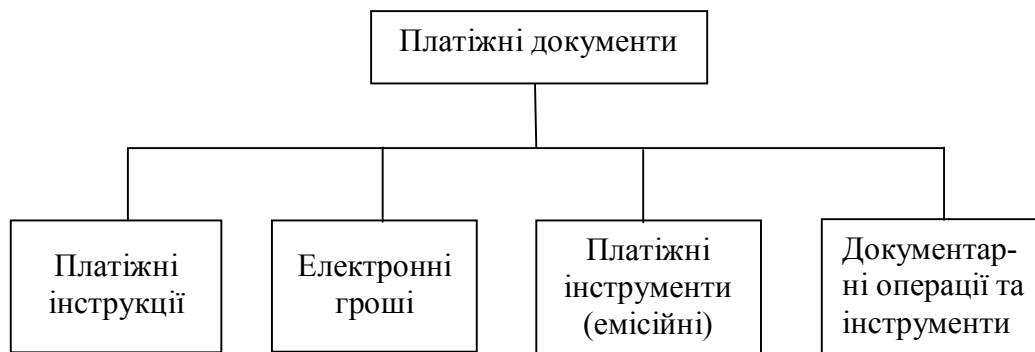


Рис. 3.4. Способи безготівкових розрахунків в Україні.

Безготівкові розрахунки за товарно-матеріальні цінності, надані послуги, виконані роботи та за іншими операціями здійснюються шляхом:

- платіжних інструкцій, передбачених законодавством України та банківськими правилами щодо здійснення платежів;
- акредитивів;
- розрахункових чеків.

Кожна із цих форм здійснюється на основі встановлених документів при визначеному порядку їх оформлення.

Форми безготівкових розрахунків встановлюються в договорі між постачальником (підрядником) і покупцем (замовником). При цьому сторони повинні керуватися тим, що за акредитивна форма застосовується в при іногородніх розрахунках за товарно-матеріальні цінності. Розрахунки між підприємствами та організаціями, які знаходяться в одному населеному пункті або обслуговуються однією кредитною установою при знаходженні в різних населених пунктах здійснюються переважно платіжні доручення, чеки із лімітованих або нелімітованих книжок. Акцептна форма застосовується в іногородньому і внутрішньоміському обороті. Якщо тривалість транспортування вантажу не перевищує однієї доби, то розрахунки із вантажовідправниками (в тому числі і іногородніми) здійснюється головним чином платіжними дорученнями.

Розрахунки за допомогою платіжних інструкцій. Відповідно до Закону України «Про платіжні послуги» при проведенні платіжних операцій запроваджено використання платіжних інструкцій (на заміну розрахункових документів). Платіжне доручення, платіжна вимога та інші форми платіжних документів замінено на платіжну інструкцію. В платіжній інструкції окрім платника і отримувача з'являються також нові необовязкові учасники платежу (ролі): фактичний плат-

ник, фактичний отримувач, ініціатор.

Платіжна інструкція — розпорядження ініціатора надавачу платіжних послуг щодо виконання платіжної операції. Це документ, що використовується для ініціювання платіжної операції з рахунку платника на рахунок отримувача. Платіжна інструкція може бути оформлена в електронній або паперовій формі.

Ініціатор — особа, яка на законних підставах ініціює платіжну операцію шляхом формування та/або подання відповідної платіжної інструкції, уключаючи застосування платіжного інструменту. Така особа формує та подає відповідну платіжну інструкцію, в тому числі із застосуванням платіжного інструменту. До ініціаторів належать платник, отримувач, стягувач, обтяжувач.

Надавач платіжних послуг — це банк, у якому відкритий рахунок платника/отримувача/стягувача для виконання платіжних операцій. До надавачів платіжних послуг належать небанківські надавачі платіжних послуг.

Загальні вимоги до платіжних інструкцій наведені в розділі I Інструкції № 163. Зокрема, ініціатор оформлює платіжну інструкцію:

державною мовою;

у паперовій або електронній формі. Форма, порядок надання платіжної інструкції, засоби дистанційної комунікації для ініціювання платіжних операцій визначаються умовами договору між користувачем і надавачем платіжної послуги;

за реквізитами, визначеними п. 37 та 40 Інструкції № 163. Ініціатор має право заповнювати реквізити платіжної інструкції латинськими літерами, якщо це передбачено правилами платіжної системи/внутрішніми правилами надавача платіжних послуг (п. 10 Інструкції № 163).

Форма, порядок надання платіжної інструкції, засоби дистанційної комунікації для ініціювання платіжних операцій визначаються умовами договору між користувачем і надавачем платіжної послуги. Правила платіжної системи або внутрішні правила банку можуть встановлювати додаткові реквізити, окрім перелічених вище.

Зразок заповнення платіжної інструкції наведено на рис. 3.5.

Реквізити платіжної інструкції заповнюються відповідно до вимог додатку Інструкції № 163. Платіжна інструкція, оформлена платником в електронній або паперовій формі повинна містити такі обов'язкові реквізити:

1) дату складання і номер;

ПЛАТІЖНА ІНСТРУКЦІЯ № 3298

Дата складання 08.01.2024 р.
Дата валютування

Одержано банком
08 січня 2024 р. 10:39:00

Платник ТОВ «Компас»

Код платника 38768017

Фактичний платник ТОВ «Компас»

Код фактичного платника 38768017

Унікальний ідентифікатор платника 12657

Надавач платіжних послуг платника ХАРКІВСЬКЕ ГРУ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Отримувач ПРАТ «ХАРКІВЕНЕРГОЗБУТ»

Код отримувача 422164278

Фактичний отримувач ПРАТ «ХАРКІВЕНЕРГОЗБУТ»

Код фактичного отримувача 422164278

Унікальний ідентифікатор отримувача 36864

Надавач платіжних послуг отримувача АТ КБ «УКРГАЗБАНК»

Сума словами

Тридцять чотири тисячі сто сімдесят грн 47 коп.

Призначення платежу

Сплата за спожиту електричну енергію в 11.2023 р. ор/1268 зг. дог. № 4-1259С. У сумі 28475,39 грн, ПДВ 20 % 5695,08 грн.

М.П.
платника

Підписи І. В. Петров
платника

Дата виконання
08.01.2024 10:39:00

Рахунок платника	СУМА
UA 753615340000026002052318951	34170,47
UA 323718240000026035301528793	

Рис. 3.3. Зразок платіжної інструкції.

- 2) унікальний ідентифікатор платника або найменування/прізвище, власне ім'я, по батькові (за наявності), код платника та номер його рахунку;
- 3) найменування надавача платіжних послуг платника;
- 4) суму цифрами та словами;
- 5) призначення платежу;
- 6) підпис(и) платника;
- 7) унікальний ідентифікатор отримувача або найменування/прізвище, власне ім'я, по батькові (за наявності), код отримувача та номер його рахунку;
- 8) найменування надавача платіжних послуг отримувача.

Банк виконує платіжні інструкції у тій *черговості*, як вони надходять (окрім випадків, встановлених законом), та винятково у межах залишку коштів, що є на рахунку платника на момент надходження платіжної інструкції (окрім платіжних інструкцій стягувача).

Розрахунки за акредитивами. Широкого поширення останніми роками в Україні набуває розрахунки за акредитивами. *Акредитив* — форма розрахунків, відповідно до якої банк (банк-емітент) за дорученням клієнта (платника) — заявника акредитиву і відповідно до його вказівок або від свого імені зобов'язується провести платіж на умовах, визначених акредитивом, або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж на користь одержувача грошових коштів або визначеної ним особи — бенефіціара¹. Особа, на користь якої виписаний акредитив, називається бенефіціаром або одержувачем. Особа, від імені якої банк виписує і здійснює оплату, називається аплікантом або заявником. На основі акредитиву банк здійснює платіж вказаному бенефіціару певну суму грошей після пред'явлення визначених документів, які встановлені в умовах та положеннях акредитиву.

Згідно з Положенням № 38 *акредитив* — грошове зобов'язання банку-емітента виконати зобов'язання проти належного представлення². Він представляє собою грошовий документ, що посвідчує право особи, на ім'я якої він виданий, отриматив в кредитній установі (від-

¹ Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. С. 12.

² Положення про порядок здійснення банками операцій за акредитивами: Постанова Правління Національного банку України від 11.04.2018 № 38. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1213-03#Text>.

діленні банку) вказану в ньому суму. Використовується в господарській практиці як форма безготівкових іногородніх розрахунків між підприємствами і організаціями, а також в міжнародних розрахунках по комерційним операціям.

Платіж за акредитивом здійснюється в безготівковій формі шляхом переказу коштів відповідно до умов акредитива. Переказ коштів здійснюється між банком-емітентом і банком бенефіціара. Банк, який обслуговує бенефіціара за акредитивом, називається *банком бенефіціара*, а банк, який за дорученням наказодавця акредитива або від власного імені відкриває акредитив на користь бенефіціара — *банком емітента*.

У разі розрахунків за акредитивом банк за дорученням клієнта бере на себе зобов'язання здійснити платіж третій особі (бенефіціару) за поставлені товари, виконані роботи або надані послуги, або доручає третій іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж на користь одержувача грошових коштів. Платіж здійснюється за місцем розташування постачальника (продавця) за рахунок коштів, спеціально (за заявкою покупця) депонованих на спеціальному рахунку в банку, який обслуговує покупця. Акредитив відкривається на певний строк для розрахунку з одним постачальником.

Акредитив представляє собою доручення покупця (клієнта) через обслуговуюче його відділення банку установі банку постачальника про оплату рахунків за товари і послуги на умовах, вказаних в акредитивній заяві покупця.

Відкривається по дорученню платника в банку, який обслуговує контрагента, що дозволяє по виконанню зобов'язань отримати належну йому суму за товари, послуги, роботи на умовах, вказаних в акредитивному дорученні.

В заяві на відкриття акредитиву покупець вказує: строк дії акредитива (кількість днів від дати відкриття акредитива) або термін закінчення дії акредитива (дата) та місце закінчення строку дії акредитива (назва країни та/або назва міста, та/або найменування банку); найменування наказодавця акредитива, його місцезнаходження, код згідно з Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України (далі — ЄДРПОУ); найменування банку бенефіціара та/або авізуючого банку, та/або виконуючого банку, його (їх) місцезнаходження; документи, на основі яких буде здійснюватися платіж (назва, кількість їх оригіналів або копій); порядок оплати реєстрів рахунків — шляхом платежу за пред'явленням або шляхом платежу з відстрочен-

ням, або шляхом акцепту, або шляхом угоди, або інше (будь-яка комбінація зазначених способів виконання); загальне найменування товарів або послуг, суму акредитиву; підписи відповідальних осіб наказодавця акредитива та ін. Перелік обов'язкових реквізитів, які містяться в заяві на відкриття акредитиву, визначено ст. 14 Положення про порядок здійснення банками операцій за акредитивами.

Якщо виплата коштів по акредитиву повинна бути здійснена проти реєстру рахунків без акцепта уповноваженого покупця, то в заяві на акредитив можуть бути включені додаткові умови: назва пунктів призначення товарів, спосіб їх транспортування, представлення документів, що засвідчують якість товарів, або актів про їх приймання та ін.

Банк-емітент перевіряє правильність заповнення реквізитів заяви про відкриття акредитива та їх відповідність таким реквізітам контракту. Банк-емітент відкриває акредитив за умови, що він забезпечений коштами наказодавця акредитива, які бронюються на окремому рахунку в банку-емітенті (покритий акредитив). У разі відкриття непокритого акредитива банк-емітент гарантує оплату за акредитивом за умови надання йому належного забезпечення або без будь-якого забезпечення (непокритий акредитив), у тому числі, якщо тимчасово немає коштів на рахунку наказодавця акредитива.

Після перевірки правильності заповнення заяви про відкриття акредитива, виконання усіх умов, за яких відкривається акредитив, банк-емітент надсилає заявнику повідомлення про відкриття акредитиву за реквізитами, зазначеними у заяві про відкриття акредитиву.

Акредитив вважається відкритим після того, як в банку-емітента здійснені всі бухгалтерські записи та надіслано повідомлення бенефіціару про відкриття та умови акредитиву.

Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів: покритий та непокритий, відкличний та невідкличний.

У разі відкриття *покритого акредитива* при його відкритті бронюються грошові кошти платника на окремому рахунку в банку-емітенті або виконуючому банку.

У разі відкриття *непокритого акредитива* банк-емітент гарантує оплату за акредитивом при тимчасовій відсутності коштів на рахунку платника за рахунок банківського кредиту.

Відкличний акредитив — акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом без попереднього повідомлення бенефіціару (наприклад, у разі недотримання умов, передбачених до-

говірними зобов'язаннями, дострокова відмова банком-емітентом від гарантування платежів за акредитивом). Виконуючий банк повинен здійснити платіж або інші операції за відкличним акредитивом, якщо до моменту їх здійснення ним не одержано повідомлення про зміну умов або анулювання акредитива. Відкличання акредитива не створює зобов'язань банку-емітента перед одержувачем грошових коштів.

Безвідкличний акредитив — акредитив, який не може бути змінений або анульований без згоди банку-емітента, підтверджуючого банку (якщо він є) та бенефіціара.

Акредитив представляє собою доручення філіалу банку, що обслуговує покупця, іншому філіалу банку за місцем розташування постачальника здійснити оплату рахунків останнього на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця і в межах суми коштів, спеціально заброньованих ним для даної мети. Кожний акредитив призначений для розрахунків тільки з одним постачальником і не може бути переадресований.

Акредитивна форма розрахунків використовується зараз за ініціативою самих підприємства та організацій як форма розрахунків, яка дозволяє отримати гарантований платіж за відвантажену продукцію.

На практиці акредитивна форма розрахунків застосовується також у разі частого порушення платником режиму розрахунків. При цій формі платежі за відвантажену продукцію виробляються із спеціально виділених покупцем коштів у банку за місцезнаходженням постачальника. Акредитив у банку відкривається на певний строк для розрахунків з одним постачальником.

Документооборот при акредитивній формі розрахунків представлено на рис. 3.6. Після відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг) постачальник (бенефіціар) подає до банку рахунок та відвантажувальні документи, які передбачені умовами розрахунків за акредитивом. Банк-емітент, перевіривши розрахункові документи на відповідність їх умовам розрахунків за акредитивами, списує кошти з рахунку покупця товару та перераховує їх на рахунок бенефіціара. Виплати по акредитиву здійснюються тільки у безготівковій формі.

За акредитивною формою платник зобов'язаний виставити акредитив для отримання вимоги покупця (постачальника). Якщо відбулася прострочка у виставленні акредитиву, то постачальник не несе відповідальності за його невикористання, і строк поставки продукції відповідно віддаляється.

Для виставлення акредитиву покупець подає в банк, що його обс-



Рис. 3.6. Схема документообороту при акредитивній формі розрахунків (рух документів починається із покупця).

луговує, заяву, в якій обов'язково вказується: сума акредитиву, його строк, найменування постачальника та загальне найменування товарів або послуг, а також порядок сплати розумків постачальника — з акцептом або без акцепту. Покупець має право через обслуговуючий його банк достроково закрити акредитив, або зміни його умови та термін дії.

Постачальник для отримання коштів з акредитиву надає в банк реєстри рахунків, документи, які засвідчують відправлення товарів, та інші документи, які передбачені умовами акредитиву.

Банк, що обслуговує постачальника (продавця), здійснює виплати по акредитиву згідно з наданих йому рахунків, транспортних та інших документів, які підтверджують виконання умов, даних покупцем. Оскільки покупець може повідомити постачальнику про виставлення акредитиву до того, які він буде сплачений банком постачальника, до сплати приймаються документи за товари, які відвантажені після

виставлення акредитиву банком покупця. Покупець попередньо може узгодити можливість оплати товарів до моменту, коли банк покупця виставить акредитив на сплату.

Акредитив відкривається на визначений строк для розрахунку з одним постачальником і тільки для оплати вказаних платником товарів і послуг.

Оскільки при акредитивній формі розрахунків платіж здійснюється за місцем знаходження постачальника і за рахунок коштів, спеціально (за заявкою покупця) депонованих на окремому рахунку в банку, що обслуговує покупця, то це дозволяє забезпечити своєчасну оплату рахунків постачальника (підрядника). Проте така форма розрахунків між покупцем товару та продавцем вимагає попереднього бронювання (депонування) покупцем коштів, що ускладнює роботу по відвантаженню продукції, ставить її в залежність від наявності акредитиву, уповільнює оборотність коштів у покупця, оскільки кошти вилучаються із обороту до отримання товару.

Акредитив закривається у разі (ст. 1098 ЦКУ):

- 1) спливу строку дії акредитива;
- 2) відмови одержувача грошових коштів від використання акредитива до спливу строку його дії, якщо це передбачено умовами акредитива;
- 3) повного або часткового відкликання акредитива платником, якщо таке відкликання передбачене умовами акредитива.

Про закриття акредитива виконуючий банк повідомляє банкомітент.

Розрахунки за акредитивами відрізняються безпечністю та надійністю, забезпечують високу гарантію зарахування коштів на поточний рахунок лише після поставки товару. Продавець матиме змогу розпоряджатися коштами тільки після відпуску товарів або послуг. Розрахунки за акредитивами призводять до вилучення грошових коштів покупця на певний час. Для продавця незручності виникають через те, що він не може використати кошти до моменту поставки товарів або послуг.

Розрахунки із застосуванням розрахункових чеків. В ряді випадків безготівкові платежі з рахунків підприємств та організацій здійснюються за допомогою розрахункових чеків. *Розрахунковий чек* — письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) кредитно-банківській установі про виплату певній особі, на ім'я якої виписаний чек (чекодержателю). Відповідно до ст. 1102 ЦКУ *розрахунковим*

чеком (чеком) є документ, що містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку переказати вказану у чеку грошову суму одержувачеві (чекодержателю). Платником за чеком може бути лише банк, в якому чекодавець має грошові кошти на рахунку, якими він може розпоряджатися. Застосовується лише для безготівкових розрахунків між підприємствами, організаціями в основному за товари та послуги в одногородньому та іногородньому обороті.

Підприємство або організація, яка здійснює сплату за поставлені товари та надані послуги, називається *чекодавцем*, а підприємство, яке отримує кошти за чеком, — *чекодержателем*. Розрахунки чеками із лімітованих і нелімітованих книжок застосовуються при одногородніх розрахунках за отримані товари та послуги, а також при іногородніх платежах за надані послуги і товари, прийняті покупцями по приймально-здавальним документам і вивезені ними. Застосування чеків у платіжному обороті значно спрощує розрахунки, що дозволяє зменшувати витрати по обігу готівкових грошей та прискорити платежі за товари та послуги.

В Україні порядок та умови використання чеків встановлюються Цивільним кодексом України, законом та банківськими правилами.

Чеки виписуються на спеціальних бланках (формулярах), які випускаються банками і звичайно об'єднуються у чекові книжки. Форма чека та порядок його заповнення встановлюються законом і банківськими правилами. На усіх бланках вказується: кредитно-фінансова установа, яка видала книжку, і його номер МФО; власник рахунку і номер його рахунку, з якого сплачуються чеки; доручення чекодавця банку-емітенту сплатити конкретну суму, що зазначена цифрами та літерами; підписи чекодавця та відбиток печатки.

Чек оплачується за рахунок грошових коштів чекодавця. Порядок та умови бронювання грошових коштів на рахунку для розрахунків із застосуванням чеків встановлюються банківськими правилами.

Чек, на якому відсутній будь-який із зазначених реквізитів, вважається недійсним і повертається банку чекодавця без виконання. Чек пред'являється для сплати за товари та послуги за умови подання його у строк, встановлений банківськими правилами. У більшості випадків це строк на протязі 10 календарних днів (день виписки чеку не враховується).

Розрахунки із застосуванням розрахункових чеків має позитивні та негативні сторони (табл. 3.2).

**Позитивні та негативні сторони розрахунків із застосуванням
розрахункових чеків**

Позитивні сторони використання розрахункових чеків	Негативні сторони використання розрахункових чеків
<ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшення готівки при здійсненні розрахунків. 2. Відсутність фінансових санкцій за перевищення граничного розміру готівки в касі підприємства. 3. Суми, які виписуються за розрахунковими чеками, не впливають на ліміт готівки в касі підприємства. 4. У випадку втрати чекової книжки підприємство зберігає кошти, які тимчасово блокуються банком. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Більш тривалий строк документообігу, проходження платежів порівняно із іншими формами безготівкових розрахунків. 2. Складності оформлення, додаткові витрати на придбання чекової книжки. 3. Низький рівень гарантій з платежів та відносно великий ризик неотримання коштів. 4. Неможливість обмін чека з чекової книжки на готівку та отримання здачі з суми чеку.

Чеки бувають іменні і на пред'явника. Видача чеку здійснюється в момент платежу і видається чекодавцем за отримані товари та надані послуги.

Банк видає підприємству лімітовану книжку. Чеки для оплати товарів та наданих послуг можуть прийматися для платежів одному або декільком платникам. Чеки із лімітованих книжок, як правило, застосовуються для розрахунків за товарами, які прийняті покупцем за приймально-здавальним актам, а також за послуги, головним чином, транспортні. Для отримання чекової книжки підприємство надає в банк заяву, в якій вказується номер рахунку, з якого будуть оплачуватися ці чеки, або рахунку «Лімітовані чекові книжки». При отриманні лімітованої чекової книжки одночасно із заявою надається платіжне доручення (платіжна інструкція) на списання суми ліміту з рахунків підприємства і депонування її на спеціальному рахунку. Оформлена чекова книжка видається підприємству касою банку під розписку. При виписуванні чеку покупець-чекодавець переносить залишок ліміту із корешка чеку на корешок виписаного чеку і виводить залишок, який завіряється особами, які підписуть чек. Чеки, які надходять в банк від постачальників, транспортних організацій та установ зв'язку, оплачуються з рахунку «Лімітовані чекові книжки».

Чеки із лімітованих і нелімітованих чекових книжок використовуються при однородних розрахунках за твoари і послуги, іногородніх — за прийняті покупцями по приймально-здавочним документам

товари, вивезені покупцями або доставлені йому, за надані послуги, а також при постійних розрахунках з транспортними організаціями і з підприємствами зв'язку.

При видачі лімітованої чекової книжки банк як би акцептує не кожен окремий чек, а всю чекову книжку на певну суму (ліміт), в межах якої власник книжки має право виписати чек. *Ліміт чекової книжки* визначає загальну граничну суму, на яку можуть бути виписані та оплачені чеки з цієї книжки. Чеки, виписані після вичерпання ліміту, є недійсними. Ліміт чекової книжки може бути збільшений. Сума ліміту депонується в банку за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Банки можуть видавати підприємствам та організаціям лімітовані чекові книжки за рахунок банківського кредиту. Якщо при сплаті за товари та послуги вичерпана сума ліміту, власник чекової книжки повинен зобов'язаний припинити видачу чеків.

Чеки із лімітованих книжок використовуються при розрахунках:

- 1) за товари і послуги, під які не видаються кредити;
- 2) за послуги зв'язку, якщо платних не кредитується під розрахункові документи в дорозі;
- 3) якщо платник втрачає право на користування чеками із нелімітованих книжок.

Порядок безготівкових розрахунків за допомогою розрахункових чеків наведено на рис. 3.7.



Рис. 3.7. Схема безготівкових розрахунків за допомогою розрахункового чека.

Джерело: Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств: навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. С. 23.

На практиці у більшості випадків чеки видаються одночасно з відпусканням товарів, виконанням робіт або наданням послуг. У числі обов'язкових реквізитів у чеку та корінці вказується, якій господарській організації, на сплату за що і за якими рахунками провадиться платіж. При отриманні товарів на місці чек може підписувати посадова особа покупця, якому видано доручення отримання товарів. Право на підписання чеків має бути обумовлене в цій довіреності або в окремій разовій або постійній довіреності, що передається постачальнику.

Чеки, що надійшли у сплату за товари та послуги, повинні здаватися постачальником в банк, що його обслуговує, без затримки. Суми чеків зараховуються на рахунок постачальника, який відповідно до встановлених порядком зарахування виручки. Чеки, прийняті за день касами транспортних організацій, підлягають здачі в банк у складі грошової виручки за цей же день.

Невикористані чеки із лімітованих книжок після закінчення строку дії книжки або вичерпання ліміту погашаються власником книжки, яке не підлягає поверненню банку за винятком випадків, коли за нею залишився невикористаний ліміт.

Чекодержатель повинен повідомити чекодавця про неплатіж протягом двох робочих днів, наступних за днем вчинення протесту або рівнозначного акта (ст. 1105 ЦКУ). Якщо чекодержатель (підприємство або організація) не надіслало чекодавцю повідомлення у зазначений строк, то він не втрачає своїх прав. Чекодержатель відшкодовує збитки, які можуть статися внаслідок неповідомлення про несплату чека. Розмір відшкодовуваних збитків не може перевищувати суми чека (п. 2 ст. 1105 ЦКУ).

При видачі чекових книжок встановлюється ліміт, який характеризує загальну максимальну суму, на яку можуть бути виписані і сплачені чеки за даною книжкою. Чеки, які виписані після вичерпування ліміту, є недійсними.

До підприємств, які допускають порушення розрахунків чеками, застосовуються заходи впливу. Банк може також позбавити підприємства права розраховуватися чеками та вимагати повернення виданих йому чекових книжок, запропонувати основним постачальникам припинити приймання чеків, які виписані даним покупцем. Якщо за допомогою чеків сплачуються авансові платежі за перевезення вантажів без врахування строків виконання замовлень, банк має право заборонити підприємство проводити розрахунки чеками.

Розрахунки чеками дозволяють максимально наблизити платіж до моменту отримання товару або надання послуги (в результаті у постачальників скорочується потреба в кредиті під розрахункові документи в дорозі), гарантується своєчасне отримання платежу постачальниками за рахунок бронювання коштів (ліміту) або за рахунок кредиту.

З метою щоденного контролю за використанням чеків на підприємстві здійснюють оперативний облік чекових книжок. Облік лімітованих чекових книжок ведеться за кожною із них з встановленням дати видачі, номерів чеків, цільового призначення, суми забезпечення та її джерела (розрахункового рахунку або кредиту банку), прізвище посадової особи, якому видана під звіт книжка, його особистий підпис. Подальше збільшення (поповнення) забезпеченості додається, а суми, які списані банком по уже оформленим чекам, записуються окремо із встановленням цільового призначення, дати і номеру чека і вираховуються із суми забезпечення із введенням вільного для використання залишку. Основою для записів служать виписки банку, які співставляються із корішками виписаних чеків.

Розрахунки на основі чеків в теперішній час має обмежену сферу поширення внаслідок певних недоліків. По-перше, чек виступає лише як письмовий дозвіл банку розпоряджатися засобами на поточному рахунку чекодавця у банку і не може бути як засіб кредиту, тобто на суму чека не нараховують проценти, хоча він і виступає у ролі кредитних грошей. По-друге, обмеженість щодо розрахунків у випадку, коли суми є значними. По-третє, існує висока ймовірність підробки.

Розрахунки платіжними дорученнями. Універсальним способом безготівкових розрахунків є платіжне доручення. *Платіжне доручення* — розрахунковий документ, що є дорученням підприємства, організації чи установи — платника обслуговуючого його установі банку про перерахування (переказ) певної суми з його рахунку на рахунок одержувача (при безготівкових розрахунках).

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках за поставлені товари і надані послуги, при погашенні кредиторської заборгованості, сплати претензій, попередньої оплати праці, а також для перерахунку коштів за нетоварними операціями і фінансовими зобов'язаннями.

У відповідності до характеру операцій платежу доручення застосовуються до виконання при наявності або відсутності коштів на рахунку платника.

Доручення оформлюється відповідно до вимог і подається клієн-

том у банк у двох примірниках. Банк на покупця списує з його поточного рахунку кошти і перераховує їх на кореспондентський рахунок банку постачальника. Якщо постачальник і покупець обслуговуються в одному банку, то проводиться списання коштів з поточного рахунку покупця і зарахування їх на розрахунковий рахунок постачальника. Переведення коштів здійснюється через систему електронних платежів.

Розрахунки шляхом платіжних доручено є універсальним способом безготівкових грошових розрахунків. Проте цей спосіб має ряд недоліків. Зокрема, у випадку авансової оплати для покупця не існує повної гарантії того, що продукція буде доставлена вчасно. Для постачальника може виникнути затримка в обробці платіжних доручень через брак коштів у покупця.

Розрахунки, які засновані на заліку взаємних вимог. Проведення всіх розрахунків в національній економіці через банки, а також безперервний розвиток спеціалізації і кооперування, що супроводжується розгалуженням господарських зв'язків між підприємствами та господарськими організаціями дозволяють використати систему розрахунків, засновану на *заліку взаємних вимог*.

Розрахунки, які засновані на заліку взаємних вимог, здійснюються шляхом погашення взаємних вимог підприємств та організацій один одному. При цьому способі безготівкових розрахунків кожне підприємство виступає одночасно в ролі платника і одержувача коштів. Згідно ч.1 ст.601 ЦКУ, вимоги, які можуть підлягати взаємозаліку, повинні відповідати таким умовам:

- 1) бути зустрічними;
- 2) бути однорідними;
- 3) термін виконання таких вимог настав, не встановлений або визначений моментом пред'явлення вимоги.

До платежу пред'являється лише непогашена при заліку заборгованість. Ця заборгованість перераховується на відповідний рахунок підприємства або погашається за рахунок власних коштів підприємства, а при їх недостатньому обсязі — за рахунок банківського кредиту. В кінцевому рахунку кожне підприємство має сплатити або отримати різницю між сумою, що підлягає сплаті, і сумою, яка належить до отримання (утворюється так назване дебітове сальдо). На суму сальдо виписується платіжна інструкція, сума якого списується з розрахункового або іншого рахунку. У випадку, якщо підприємство кредитується за оборотом, сума дебітового сальдо оплачується за рахунок

кредиту.

За допомогою заліку взаємних вимог можуть здійснюватися платежі за поставлені товари, виконані будівельно-монтажні роботи, надані послуги, різні доплати та компенсації. В порядку заліку взаємних вимог оплачуються відпущені товари та надані послуги по основній діяльності, а також визнані претенції та рекламації. При цьому важливе значення має банківський контроль за правильністю та своєчасністю розрахунків.

З розвитком національної економіки, його удосконаленням, утворення об'єднань в різних галузях розвивається спеціалізація та кооперування. Спеціалізація та кооперування сприяє створенню прямих та зворотніх зв'язків між підприємствами, що створює можливість здійснення розрахунків, які засновані на заліку взаємних вимог. Розрахунки, які засновані на заліку взаємних вимог, мають перевагу в тому, що учаснику заліку завжди гарантовано першочергове отримання платежу за матеріальні цінності і послуги.

Розрахунки, які засновані на заліку взаємних вимог, поділяються на постійно діючі та разові. При *постійно діючих розрахунках* для кожного учасника заліку відкривається ліцьових рахунок. З цього рахунку здійснюється оплата розрахункових документів за рахунок власних коштів або кредитів банку на завершення розрахунків по заліку.

Взаємні розрахунки можуть здійснюватися не тільки між двома, але й між декількома підприємствами та організаціями.

Періодичні розрахунки по сальдо зустрічних вимог приймаються при розрахунках між двома підприємствами, які мають постійні господарські зв'язки по взаємним поставкам товарів або наданню послуг. Наприклад, при поверненні тари покупцем (торговельною організацією) постачальнику (машинобудівним, лікєро-горілочатим, молочним заводам та ін.) вартість зворотньої тари зараховується при платежі поставщику і виплачується лише різниця.

Періодичні розрахунки шляхом заліку взаємних вимог поводяться не рідше двох разів на місяць. Порядок розрахунку встановлюється за домовленості підприємства і установ банку за місцем знаходження підприємства або організації, на яке покладено здійснення розрахунків.

Періодичні заліки по сальдо — найпростіша форма постійних заліків між підприємствами та господарськими організаціями, які мають постійні зв'язки по відпуску товарно-матеріальних цінностей, виконанню робіт, наданню послуг. Вони організуються із взаємною

згодою сторін, за погодженням з установами банку. Як правило, періоди регулювання взаємної заборгованості встановлюються раз в три дні, п'ятиденку або щодавно і залежать від взаємних вимог.

Один із учасників періодичних заліків по сальдо веде рахунок взаємних вимог і в залежності від результатів його регулювання пред'являє в банк платіжну інструкцію (якщо сальдо в його користь) або платіжне доручення (якщо сальдо заборгованості на користь іншої сторони). Установи банку періодично перевіряють стан обліку взаємних розрахунків. Основна увага при цьому приділяється правильності відображення по залікам взаємних рахунків, їх відповідність фактичному відпуску матеріальних цінностей, наданих послуг і виконаним роботам.

Разові заліки — це заліки, які здійснюються між підприємствами або організаціями один раз на протязі певного періоду. Разові заліки можуть здійснюватися між двома підприємствами або господарськими організаціями, які мають взаємну заборгованість, яка пов'язана з виконанням зобов'язань за поставками, роботами та послугами, або між групою підприємств, які входять до складу об'єднання. Основна частина разових розрахунків — це заліки між основною діяльністю підприємства та їх капітальним будівництвом.

Заліки між двома підприємствами оформлюються на основі заяви однієї із сторін. Коли розрахункові документи знаходяться в одній установі банку, залік може здійснюватися за ініціативою банку без заяви учасників. Групові заліки здійснюються на основі заяви, яка надається одним із учасників заліку. Кожному учаснику заліку відкривається тимчасовий активно-пасивний рахунок по заліку. Дата проведення групового заліку повідомляється усім банкам, у яких відкриті рахунки учасників заліку взаємних вимог. У встановлений день ліцевий рахунок по заліку закривається. Сальдо цього заліку перераховується на рахунок підприємства, або списується із його рохрахункового рахунку. Як правило, залік проводять на протязі декількох днів з тим, щоб документи, суми яких підлягають заліку, встигли надійти із інших установ банку. Якщо в результаті заліку у його учасника утворилось дебітове сальдо, то установа банку може надати йому розрахунковий кредит на завершення розрахунків на строк до 60 днів, а в окремих випадках — до 90 днів. Кредит оформляється строковим зобов'язанням на констретний строк, який повинен бути узгоджений з банком. Як правило, групові заліки проводяться в кінці звітної періоду, коли нагромадилися суми за операціями, які підлягають заліку.

Для оцінки ефективності проведення розрахунків, які засновані на заліку взаємних вимог, як показник набуває значення процент взаємних вимог. При здійсненні взаємних розрахунків не обов'язково, щоб усі учасники мали взаємні вимоги один до одного. Розглянемо наступний приклад.

Приклад. У розрахунках шляхом заліку взаємних вимог бере участь три підприємства — *A*, *B*, *B*. За результатами другої половини квітня підприємство *A* зобов'язане сплатити підприємству *B* за відвантажені товари 56 тис. грн і одержати від підприємства *B* 84 тис. грн, підприємство *B* повинно сплатити підприємству *A* 78 тис. грн і отримати від організації *B* 45 тис. грн. Підприємство *B* повинно сплатити 63 тис. грн підприємству *B* і отримати 37 тис. від підприємства *A*. В даному випадку платіжний оборот трьох підприємств склав 400 тис. грн. Підприємство у розрахунках із підприємством *B* має дебітове сальдо в розмірі 18 тис. грн (78 – 56); підприємство *B* у розрахунках із підприємством *A* має кредитове сальдо в розмірі 47 тис. грн (37 – 84); підприємство *B* у розрахунках із підприємством *B* має кредитове сальдо взаємних розрахунків в сумі 18 тис. грн (45 – 63). Для остаточного розрахунку необхідно 73 тис. грн (18 + 47 + 18). Ефективність заліку складає $79,3\% \left(\frac{400-83}{400} \times 100 \right)$.

Розрахунки, які засновані на заліку взаємних вимог, порівняно із іншими формами безготівкових розрахунків мають ряд переваг. Вони приводять до економії платіжних засобів, так як частина взаємних вимог погашається без участі грошових коштів, прискорюються платежі, оскільки вони здійснюються без всякої черговості і незалежно від наявності претенцій до розрахункового рахунку, сприяють економії грошових коштів, забезпечують безперебійність платежів. Високий рівень організації розрахунків шляхом заліку взаємних вимог сприяють укріпленню виробничих зв'язків між підприємствами.

Вексельна форма розрахунків. Якщо підприємство не має коштів, відстрочити оплату за отримані товари (роботи, послуги) можна шляхом видачі векселя постачальнику.

Вексель — безумовне грошове зобов'язання однієї сторони сплатити другій визначену суму грошей у певному місці і в певний строк¹. Представляє собою письмове боргове зобов'язання встановленої форми про сплату власнику (векселедержателю) визначеної суми у визначений термін. Будучи безумовним і безспірним борговим доку-

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. С. 112.

ментом, вексель використовується як одний із важливих засобів для розрахунків та кредитування. Вексельний обіг прискорює розрахунки між підприємствами та господарськими організаціями та розширює можливості кредитування.

Вексель представляє собою спосіб оплати товарів і послуг, які отримуються в кредит і оплачуються у встановлений строк. Розрахунки на основі векселя здійснюються на основі взаємної довіри між господарюючими суб'єктами і відіграють певну роль в обігу. Фактично вексель є різновидом кредитної угоди, яка передує грошовим розрахункам.

Правові засади вексельної форми розрахунків в Україні встановлені Законом України «Про обіг векселів в Україні» від 5.04.2001 р. № 2374-III. Цей закон визначає особливості обігу векселів, здійснення операцій з векселями та виконання вексельних зобов'язань у господарській діяльності. Відповідно до ст. 6 Закону України «Про обіг векселів в Україні» платіж за векселем на території України здійснюється тільки в *безготівковій формі*.

Законодавством України, зокрема, Законом України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» (п. 7) боргові цінні папери — цінні папери, що посвідчують відносини позики і передбачають обов'язок емітента або особи, яка видала неемісійний цінний папір, сплатити у визначений строк кошти, передати товари або надати послуги, а також інші права власника та обов'язки емітента і осіб, які надають забезпечення за облігаціями. До боргових цінних паперів відноситься і вексель.

Визначення поняття «вексель» у законодавстві містить ст. 28 Закону України «Про ринки капіталу і організовані товарні ринки» від 23.02.2006 р. № 3480-IV. *Вексель* — це цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю).

Особливістю векселя полягає в тому, що він одночасно поєднує в собі кілька функцій: гарантію, боргове зобов'язання та платіжний документ. З урахуванням цих особливостей векселі можуть бути предметом договорів купівлі-продажу, а гарантії замовлення можуть допомогти зменшити дебіторську та кредиторську заборгованість. Використання векселя є альтернативою залучення короткострокового кредиту для фінансування поточної діяльності підприємств та господарських організацій. Особливо це стосується суб'єктів малого та се-

реднього бізнесу, які в силу різних причин мають обмежений доступ до короткострокового банківського кредитування.

Фактично організація вексельного обороту дозволяє підприємствам поповнити власні оборотні засоби. Вексельний обіг — це операції із різними векселями, обраними суб'єктами, які дозволяють вирішити поточні фінансові питання.

Особа, яка видає платіжний переказ, називається *емітентом* (*векседавцем*); особа, яка акцептує вексель, є *векселедержателем*.

Векселі існують виключно у паперовій формі (ст. 28 Закону «Про ринок капіталу та організовані товарні ринки»).

Векселі складаються в документарній формі на бланках з відповідним ступенем захисту від підроблення. На векседавця покладено обов'язок вести реєстр виданих векселів у порядку, затвердженому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ст. 10 Закону України «Про обіг векселів в Україні»).

Типові форми вексельних бланків наведено в додатках 1 та 2 до Положення про вимоги до стандартної (типової) форми виготовлення вексельних бланків, затвердженого рішенням НКЦПФР № 1681 від 03.09.2013 р. Це *бланки суворого обліку*, тому підприємство не має право самостійно їх виготовляти. Векселі не можуть бути переведені в бездокументарну форму (знерухомлені).

В Україні загальні правила, порядок проведення і здійснення банками операцій з векселями, що видані та підлягають оплаті в національній валюті, встановлює Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України¹.

В Україні використовують два вида векселів: простий та перевідний.

Простий вексель — безспірне зобов'язання векседавця сплатити векселедержателю суму по векселю через встановлений строк або за вимогою. Якщо строк платежу у простому векселі не зазначено, то він вважається таким, що підлягає оплаті за пред'явленням. Іншими словами, простий вексель — це боргова розписка, що дає право його власнику (векселедержателю) вимагати від боржника (векседавця)

¹ Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України: Постанова правління НБУ від 16.12.2012 р. № 508. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0174-03#Text>.

сплатити зазначену у векселі суму грошей в обумовлений строк. Вексель представляє собою різновид кредитних грошей або засіб обігу.

Розрахунки з використанням простого векселя зображено на рис. 3.8.

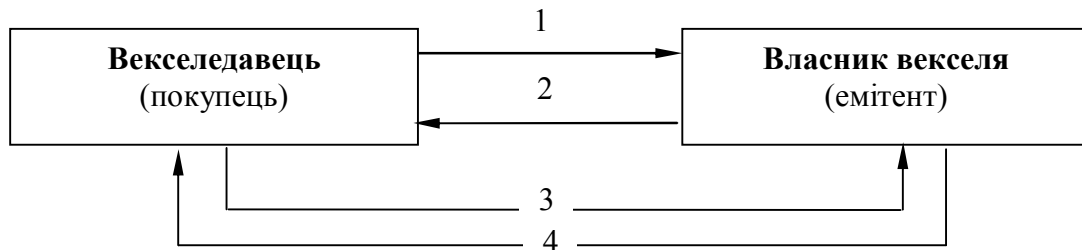


Рис. 3.8. Розрахунок з використанням простого векселя:

1 — передача векселя; 2 — пред'явлення векселя до акцепту; 3 — погашення векселя; 4 — передача погашеного векселя.

Джерело: Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 71.

Отже, при здійсненні розрахунків за допомогою простого векселя покупець товарів виступає в ролі векселедавця, він видає продавцю вексель, за яким зобов'язується розрахуватися за товар. Продавець виступає векселедержателем.

Переказний вексель містить наказ векселедержателя (трасанта), адресований платнику (трасату), сплатити зазначену у векселі суму грошей третій особі (ремітенту — пред'явнику) у певний термін. У вексельному обігу на основі переказного векселя беруть участь три сторони:

- кредитор (трасант) — особа, що видає вексель;
- платник (трасат) — особа, яка повинна оплатити вексель;
- векселедержатель — особа, яка отримала вексель і має право вимагати за ним оплату від платника.

Переказний вексель виписує та підписує кредитор. Платником по переказному векселю, як правило, є не векселедавець, а третя особа — акцептант (як правило, банк), який шляхом акцепта приймає на себе безумовне зобов'язання здійснити оплату.

При розрахунках за допомогою простого векселя векселедавець і платник є однією особою. За переказним векселем платник (трасат) стає боржником лише після того, як акцептує вексель. Акцепт векселя — це напис платника на векселі (тратті) про згоду на оплату. Напис засвідчується підписом. Лише після акцепта векселя переказний вексель стає повноцінним виконавчим документом.

Схема розрахунків за переказним векселем наведена на рис. 3.9.



Рис. 3.9. Схема розрахунків з використанням переказного векселя.

Джерело: Богатир А. Вексельні розрахунки між контрагентами. Практичні аспекти обліку. Довідник економіста. 2018. № 11. С. 64.

Векселі (переказні і прості) складаються в документарній формі на бланках з відповідним ступенем захисту від підроблення, форма та порядок виготовлення яких затверджуються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку за погодженням з Національним банком України, і не можуть бути переведені в бездокументарну форму (знерухомлені).

Чинним законодавством з вексельного обігу визначено обмеження щодо вексельних розрахунків, зокрема:

видавати переказні і прості векселі можна лише для оформлення грошового боргу за фактично поставленими товарами, виконаними роботами, наданими послугами. Це означає, що векселі заборонено використовувати як засіб передоплати за товари (роботи, послуги);

сума зобов'язання за товари (послуги, роботи) повинна бути не менша за суму платежу за векселем;

умова щодо проведення розрахунків із застосуванням векселя обов'язково має бути відображена в договорі, який укладається в письмовій формі.

Крім того, законодавством забороняється використовувати вексель як внесок до статутного капіталу господарського товариства;

платежі за векселем повинні бути здійснені тільки у безготівковій формі.

Операції з векселями відображаються в бухгалтерському обліку:

за короткостроковими векселями — на субрахунках 621 «Короткострокові векселі, видані у національній валюті» або 622 «Короткострокові векселі, видані в іноземній валюті»;

за довогостроковими векселями — на субрахунках 511 «Довго-

строкові векселі, видані у національній валюті» або 512 «Довгострокові векселі, видані в іноземній валюті».

Дисконтування векселя означає його покупку у власника до настання оплати за векселем за ціною, яка менше той суми, що повинна бути виплачена по ньому в кінці строку. Дисконтування векселя є, як правило, формою кредитування банком векселеутримувача шляхом дострокової виплати йому визначеної у векселі суми за мінусом визначених відсотків. На практиці така операція називається обліком векселів.

Сума, на яку банк виплачує векселедержателю при достроковому обліку векселя, називається *дисконтованою величиною векселя*. Вона нижче номінальної вартості векселя на процентний платіж, обчислений з дня дисконтування до дня погашення векселя. Цей процентний платіж (процент) називається *дисконтом*.

Якщо відома номінальна вартість векселя, дисконт (I) можна обчислити за формулою:

$$I = \frac{K_n \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365}, \quad (3.3)$$

де K_n — номінальна величина векселя;

j — процентна ставка;

d — кількість днів від моменту дисконтування до дати погашення векселя;

365 — кількість днів на рік.

Для визначення дисконтованої величини векселя може бути використана наступна формула:

$$K_0 = K_n - I = K_n - \frac{K_n \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365}, \quad (3.4)$$

де K_0 — дисконтована величина векселя.

Приклад 1. Вексель номінальною вартістю 25000 грн зі строком погашення 7.09.2024 р. облікований 7.06.2024 р. (92 днів) при річній ставці 12 %. Знайти дисконтну величину векселя.

Рішення

Оскільки за умови нам відома номінальна величина векселя, дисконт знаходимо за формулою (2.3):

$$I = \frac{25\,000 \cdot 12}{100} \cdot \frac{92}{365} = 756,16 \text{ грн.}$$

Дисконтована величина векселя рівна різниці між номінальною вартістю і дисконту (процентного платежу):

$$K_0 = 25\,000 - 756,16 = 24\,243 \text{ грн } 84 \text{ коп.}$$

3.5. ПЛАТІЖНА ДИСЦИПЛІНА

Під *платіжною дисципліною* розуміється своєчасне і в повному обсязі виконання підприємствами, організаціями, установами грошових платежів у встановлених розмірах. Платіжна дисципліна охоплює розрахунки між підприємствами і господарськими організаціями за матеріальні цінності і послуги, з фінансово-кредитною системою — по погашенню кредита та сплати відсотків, внесення страхових платежів, з державою — по сплаті податків та зборів, розрахунки з працівниками по оплаті праці, які витікають із господарських договорів, судових рішень та ін. Дотримання платіжної дисципліни — одне із основних умов, що сприяють забезпеченню безперервності виробничого процесу, укріпленню фінансового стану, зменшенню невикористаних витрат (штрафів, пені).

Раціональна організація виробництва та збуту служить основою стійкості фінансової та платіжної дисципліни. Проте на практиці нерідко виникають випадки порушень її окремими підприємствами внаслідок недоліків у фінансовому плануванні, нагромадженні значного обсягу наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, невиконання планів виробництва, реалізації продукції, по собівартості, прибутку та інших причин. Таким чином, порушення платіжної дисципліни може викликатися різними факторами.

Підприємства зобов'язані своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Всі розрахунки, включаючи відрахування в бюджет і виплату заробітної плати, здійснюється в календарній черговості надходження розрахункових документів (надходження строків платежів). Особливу актуальність має забезпечення своєчасності платежів між підприємствами, оскільки порушення хоча б в одній ланці може призвести до ланки взаємної заборгованості.

Укріплення фінансової та платіжної дисципліни в значній мірі залежить від правильної організації платіжного обороту, розвиток форм розрахунків, дотримання черговості платежів та своєчасного отримання кредитів для проведення розрахунків.

З метою забезпечення своєчасного і повного виконання своїх платіжних зобов'язань на підприємствах складають платіжний календар, в якому здійснюється щоденні платежі взаємоув'язуються із грошовими надходженнями на їх рахунки. Складання графіку руху грошових коштів на декади, місяці за платежами та надходженнями дозволяє співставити витрати та доходи підприємства, розробити

заходи по їх усуненню шляхом більш ритмічної організації виробництва, постачання, збуту або своєчасного надання банківського кредиту.

Для забезпечення платіжної дисципліни використовуються різні засоби фінансового впливу. У випадку затримки платежі на відвантажені товари (надані послуги) платник сплачує поставику штрафи, неустойки і пеню. Під систематичних порушеннях порядку оплати платник может бути переведений на розрахунки із попередньою оплатою товарів (до їх відвантаження). По простроченим кредитам банками стягуються підвищені проценти.

З метою укріплення платіжної дисципліни банк здійснює контроль за станом розрахунків, за тим, щоб документи виписувалися за дійсно відвантажені товари, надані послуги або виконані роботи, за дотриманням договірної дисципліни і правил розрахунків. Банк перевіряє документи або організує вибірково їх перевірку на місці. Він здійснює контроль за станом розрахунків підприємства, розміром дебіторської та кредиторської заборгованості, причинами утворення тривалості заборгованості, за своєчасністю складання і передачу в банк рахунків-платіжних вимог, реєстрів та інших розрахункових документів, причини відмовлення від акцепту, правильність використання чеків, товарність рахунків-платіжних вимог, зданий в банк, дотримання правил і строків розрахунків.

Важливе значення має застосування банківських санкцій до порушників фінансової і платіжної дисципліни.

Підприємства та організації мають право самостійно розпоряджатися коштами, які знаходяться на розрахункових рахунках. Проте навіть у ефективно працюючих підприємствах виникають ситуації, коли коштів не достатньо для задоволення пред'явлених до них претенцій. В таких випадках платежі з розрахункового рахунку.

Банк перевіряє всі етапи проходження і оплати пред'явлених поставачальниками і покупцями документів за товари та послуги, слідкує за рухом коштів на розрахункових рахунках. Завдяки розширенню безготівкових розрахунків вивільняється готівка. У своїй роботі банк оформлює та проводить по рахунках тисячі грошово-платіжних документів, кожний із яких характеризує певну господарську операцію. Тому важливого значення набуває своєчасність оформлення розрахункових документів. Прострочка платежу затримує оплату товарів, послуг, що відображається на виконанні виробничих та фінансових планів. Несвоєчасне отримання коштів за відвантажену продукцію порушує нормальне постачання підприємством сировиною, паливом,

матеріалами, ускладнює здійснення розрахунків із робітниками та службовцями по заробітній платі, затримує сплату банківських кредитів і податків до бюджету. Несвоєчасність розрахунків призводить до прострочки погашення банківських кредитів. Тому розробка заходів щодо прискорення руху грошових і матеріальних засобів, укріплення фінансової дисципліни є важливою сферою діяльності кожного підприємства та організації.

Всі ці заходи направлені на покращення роботи підприємств, укріплення договірної та платіжної дисципліни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/435-15/ed20210701#n5163>.
2. Про платіжні послуги: Закон України від 30.06.2021 № 1591-IX. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>.
3. Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг: Постанова Правління Національного банку України від 29.07.2022 № 163. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0163500-22#Text>.
4. Інструкція про порядок відкриття та закриття рахунків користувачам надавачами платіжних послуг з обслуговування рахунків: Постанова Національного банку України від 29.07.2022 № 162. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0162500-22#Text>
5. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: Постанова Правління Національного банку України 29.12.2017 № 148 URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>.
6. Положення про випуск електронних грошей та здійснення платіжних операцій з ними: Постанова Правління Національного банку України від 29.09.2022 № 210 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0210500-22#Text>.
7. Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України: Постанова Правління Національного банку України від 16.12.2002 № 508. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0174-03#Text>.
8. Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України: Постанова Правління Національного банку України від 29.12.2000 № 520. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0152-01#n16>.
9. Положення про порядок здійснення банками операцій за акредитивами: Постанова Правління Національного банку України від 11.04.2018 № 38. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1213-03#Text>.

10. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н. О. Власової. Харків: Світ Книг, 2018. С. 7–36.
11. Фінанси підприємств: підручник /В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 17–67.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

12. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств: навч. посіб. 2-ге вид., розширене і доп. Полтава: РВ ПДАА. 2018. С. 35–61.
13. Бєдринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. С. 13–25.
14. Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. С. 18–33.
15. Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової]. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Алерта, 2011. 558 с.
16. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Вищоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 60–85.

Монографії та статті

17. Кошельок Г.В. Грошові потоки підприємства: теорія, методологія, практика: монографія. Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2019. 392 с.
18. Лазаренко С. Ліміт каси. Як встановити та що передбачити? *Довідник економіста*. 2018. № 6. С. 76–82.

ЗАТРАТИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ВИРОБНИЦТВО І РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

4.1. ЗМІСТ І СТРУКТУРА ЗАТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І ПРИНЦИПИ ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

Сутність затрат. Промислові підприємства в процесі своєї діяльності здійснюють необхідні витрати. Основна їх частина пов'язана із виробництвом і реалізацією продукції. Витрати підприємства формуються в процесі використання ресурсів при здійсненні певної його діяльності¹. У відповідності до п. 6 П(С)БУ 16 «Витрати» під *витратами звітного періоду* визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені¹.

Не визнаються витратами й не включаються до звіту про фінансові результати:

платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;

попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;

погашення одержаних позик;

інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам, наведеним у пункті 6 П(С)БО 16 «Витрати»;

витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

¹ Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С. 43.

² Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

Розмір, склад і структура витрат підприємства відображаються в кошторисі витрат на виробництво і в собівартості продукції. Кошторис включає витрати на сировину, матеріали, паливо, енергію, заробітну плату з нарахуваннями, амортизаційні відрахування та інші витрати.

Величина затрат на реалізовану продукцію не співпадає з обсягом затрат на виробництво продукції за рахунок залишків нереалізованої продукції на початок і кінець року.

Затрати підприємств на виробництво продукції відображаються в цеховій, виробничій собівартості; витрати на виробництво та реалізацію продукції характеризує повна собівартість. Вона перевищує виробничу собівартість на величину понаднормативних затрат, витрат на збут та адміністративних затрат.

Собівартість продукції — один із головних якісних показників господарської діяльності підприємств. Вона характеризує розмір поточних витрат на виробництво продукції. Її зниження здійснює суттєвий вплив на суму прибутку та рентабельність підприємства.

Витрати промислових підприємств фінансуються виходячи із наступних принципів: самоокупність, цільове витрачання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, дотримання режиму економії.

Джерелами покриття затрат на виробництво і реалізацію продукції є власні грошові засоби підприємств, суди банків і асигнування із державного бюджету.

Класифікація затрат. Промислові підприємства здійснюють безліч різноманітних затрат різного спрямування. Тому правильна їх класифікація (групування) має велике значення у плануванні, обліку та економічному аналізі для виявлення резервів зниження собівартості та факторів її утворення.

За економічним значенням затрати можуть бути поділені на шість груп: а) поточні затрати на виробництво продукції; б) розширене відтворення основних та оборотних фондів; в) утримання об'єктів невиробничої сфери; г) операційні витрати; д) витрати інвестиційної діяльності; є) витрати фінансової діяльності.

За кожному із вказаних напрямків засоби у відповідності до своєї економічної сутності проходять специфічний кругообіг. Вкладення в розширене відтворення і капітальний ремонт основних засобів включаються в поточний кругообіг поступово у формі амортизаційних відрахувань. Поточні затрати на виробництво продукції здійснюють безперервний кругообіг, змінюючи грошову форму на товарну, потім на продуктивну, знову на товарну і грошову. Їх кругообіг відбувається-

ся як в сфері виробництва, так і у сфері обігу. Відносно витрат, пов'язаних із утриманням об'єктів невиробничої сфери, то вони переважно фінансують за рахунок доходів від реалізації продукції.

Найбільшу питому вагу у всіх витратах підприємств займають витрати на виробництво продукції. Вони складаються із грошового вираження затрат, які пов'язані із використанням основних фондів, сировини, матеріалів, палива, енергії, праці та ін.

Витрати на виробництво продукції складають її собівартість і характеризуються тим, що вони повністю переносять свою вартість на виготовлений продукт і відшкодовуються у кожному виробничому циклі за рахунок реалізації продукції. Відповідно до ст. 11 П(С)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Витрати на розширене відтворення основних фондів та оборотних засобів — це фінансування капітальних вкладень та інвестицій в приріст оборотного капіталу. Окуповуються ці витрати по-різному. Затрати на відтворення основних засобів здійснюються за допомогою капітальних вкладень. Капітальні вкладення в основні фонди окуповуються на протязі багатьох років у вигляді амортизаційних відрахувань, а засоби, авансовані в приріст оборотного капіталу — після завершення циклу виробництва і реалізації продукції. Необхідний приріст оборотних засобів покривається за рахунок власних засобів, кредитів банку, а в окремих випадках — за рахунок бюджетних асигнувань. Засоби, які вкладені в ці затрати, після завершення кругообігу, як правило, повністю відшкодовуються підприємству у складі виручки від реалізації. Отже, вони не витрачаються, а лише авансуються.

Витрати на розширене відтворення основних фондів через їх важливе значення вивчаються в спеціальних главах даного підручника (див. главу 9). Крім того, в главі 9 розглядаються витрати підприємств на поточний ремонт основних засобів. Хоча за своєю економічною природою ці витрати відносяться до поточного виробництва і включаються до кошторису витрат і собівартості продукції, проте за характером фінансування і фінансового контролю вони дуже близькі

до капітального ремонту і капітального будівництва і тому розглядаються спільно з ними. Таким чином, в даній темі вивчаються лише затрати підприємств, які пов'язані із купівлею і використанням предметів парці, видачею заробітної плати, покриттям операційних витрат, а також витрат, пов'язаних із функціонуванням об'єктів соціально-культурного призначення.

Витрати на утримання об'єктів невиробничої сфери включають: утримання дитячих садків, медичних пунктів, бань, будинків відпочинку, гуртожитків, клубів, житлово-комунальне будівництво. Поряд із власними ресурсами підприємств (внесками батьків на утримання дітей, плата за проживання і т. п.) значна частина цих витрат фінансується за рахунок доходів від реалізації продукції та інших доходів підприємств.

Операційні витрати — це витрати, які відносяться до поточної діяльності підприємства, але не включаються до собівартості продукції. Їх віднесення на собівартість продукції ускладнило б точне визначення витрат, пов'язаних із виробництвом продукції, а також зробило б неможливим співставність з минулим періодом. Тому операційні витрати фінансуються за рахунок валового прибутку підприємства. До операційних витрат відносять затрати: на паспортизацію обладнання і переоцінку основних засобів; на винаходи, вартість тари і упаковки виробів на складах готової продукції, витрати на транспортування продукції, інші витрати на збут, адміністративні витрати. Такі затрати мають разовий характер, не повторюються із року в рік в однакових розмірах і тому не відносяться на собівартість продукції. Фінансування операційних витрат здійснюється переважно за рахунок валового прибутку підприємства в порядку його розподілу.

Фінансові витрати — це витрати на проценти (за користування кредитами, які були отримані випущеними облігаціями, фінансовою орендою) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу¹.

До складу *витрат інвестиційної діяльності* входять: витрати, пов'язані з придбанням необоротних активів; фінансові вкладення у придбання цінних паперів; внески у статутний капітал інших суб'єктів господарювання; витрати у разі зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування при оцінці фінансових інвестицій.

¹ Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С. 43.

За джерелами фінансування затрати промислового підприємства поділяються на три групи: а) затрати, які фінансуються за рахунок власних засобів підприємства, в тому числі оборотних засобів та амортизаційного фонду, а також за рахунок прибутку; б) затрати, які фінансуються за рахунок кредитів та інших позичкових коштів; в) затрати, які фінансуються за рахунок бюджету.

Зміст практичної роботи по фінансуванню затрат на виробництво і реалізацію продукції суттєво відрізняється за окремими галузями промисловості і залежить від структури виробничих витрат (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

**Структура собівартості у розрізі економічних елементів
на виробництво промислової продукції за 2020 р.
(% до загальної суми витрат)**

Економічні елементи затрат	По всій промисловості	Виробництво харчових продуктів	Виробництво продуктів нафтоперероблення	Виробництво обладнання та зв'язку
Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві	75,1	87,9	91,2	55,5
Амортизація	7,2	2,9	3,3	6,0
Витрати на оплату праці	12,5	7,3	4,4	31,7
Нарахування на соціальні заходи	2,6	1,5	0,9	6,2
Інші витрати	2,6	0,4	0,2	0,6
Всього затрат	100	100	100	100

Джерело: Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності у 2012–2020 р. Державна служба статистики України. <https://ukrstat.gov.ua/>

Під впливом науково-технічного прогресу і зростання продуктивності праці відбувається постійний процес зміни структури затрат в промисловості: підвищується питома вага уречевленої праці та знижується питома вага живої праці. Якщо в 2020 р. сукупні затрати уречевленої праці в загальній сумі затрат на виробництво склали 86,8 %, тоді як в 2020 р. вони підвищилися до 87,5 %.

За характером затрат на виробництво всі галузі промисловості можна поділити на наступні групи: матеріаломісткі (машинобудування, чорна металургія, деревообробна промисловість); трудомісткі (вугільна, торф'яна, легка, харчова); паливномісткі (виробництво електроенергії); галузі із високою часткою амортизації (газова, нафтодобу-

вна та нафтопереробна).

Легка, вугільна та харчова галузі промисловості, а також окремі підгалузі машинобудування відносяться до *трудомістких*. Із кожної гривни виробничих затрат на підприємствах 20–35 коп. складає заробітна плата. Не дивно, що на підприємствах цих галузей з метою зниження собівартості продукції велике значення набуває підвищення рівня механізації, ліквідація важких ручних робіт, а також фінансовий контроль за застосуванням норм виробітку і розцінок, стимулювання впровадження нової техніки та технології, заходів в сфері механізації та автоматизації.

До *енергомістких* відносяться підприємства кольорової металургії, виробництва добрив, будівельних матеріалів, виробів із пластика та деяких інших галузей хімічної промисловості. Найважливішим напрямом фінансового контролю є забезпечення раціонального витрачання палива та електроенергії, повне використання тепла, що відходить, боротьба із втратами енергії в мережі та інші подібні заходи, які дозволяють скоротити найбільші статті виробничих витрат.

В легкій та харчовій промисловості, де собівартість складається із 60–75 % із затрат на *сировину і основних матеріалів*, головна увага фінансових робітників повинна приділятися раціональному використанню сировини та основних матеріалів, покращенню умов їх зберігання, скороченню відходів та браку продукції, повторного використання допоміжних матеріалів.

В чорній металургії та в машинобудуванні найважливішими видами затрат є заробітна плата, витрати на матеріали, паливо та електроенергію. За цими напрямками, передусім, повинен здійснюватися фінансовий контроль виробничих витрат.

Сукупність виробничих витрат показує, у що для підприємства обходиться виготовлення продукції, тобто виробничу собівартість продукції. Собівартість відображає більшу частину вартості продукції і швидко реагує на ефективність використання виробничих ресурсів, підвищення фондівіддачі, економії матеріалів, сировини, зростання продуктивності праці.

Принципи фінансування затрат. Оскільки в ринковій економіці промислові підприємства функціонують на засадах самоокупності, основним принципом фінансування затрат є покриття витрат і вкладень за рахунок їх власних надходжень і доходів. На промислових підприємствах за рахунок доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) фінансуються всі витрати по виробництву і реалізації

продукції, а також значна частина витрат по капітальному будівництву і збільшенню оборотних засобів; майже повністю за рахунок власних коштів фінансуються витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення. Лише в невеликій частині нове будівництво на діючих підприємствах, а також збільшення оборотних засобів фінансується за рахунок банківських кредитів. Це обумовлюється недостатнім обсягом власних коштів у підприємств та господарських організацій. Бюджетні асигнування на фінансування витрат, пов'язаних із капітальним будівництвом та збитками, надаються переважно лише тим підприємствам, які мають стратегічне значення для національної економіки.

Як вже вказувалося в попередній главі, фінансування затрат підприємств повинне забезпечити повне та безперебійне виконання завдань плану і виконання організаційно-технічних та інших заходів. «Економія» грошових коштів, в результаті якої виникають простой робітників, несвоєчасно погашаються боргові зобов'язання, зменшуються обсяги виробничих запасів, порушуються строки проведення капітального і поточного ремонту обладнання не може вважатися доцільною і не може допускатися, хоча зовні вона виглядає як турбота про раціональне використання грошових коштів. В той же час найважливішим принципом фінансування будь-яких затрат підприємства повинно бути досягнення економії, яка виражається в тому, що понесені затрати дають значне та швидке зростання грошових нагромаджень.

Досвід передових підприємств свідчить, що найкращі результати у підвищенні рентабельності підприємств можуть бути досягнуті в тому випадку комплексного підходу, коли економія фінансових ресурсів досягається на усіх етапах процесу виробництва та реалізації продукції.

Важлива задача правильної організації фінансової роботи на підприємстві полягає в тому, що фінансові працівники повинні надавати систематичну допомогу робітникам цехів та виробничих ділянок, а також іншим структурним підрозділам підприємства.

4.2. КУПІВЛЯ МАТЕРІАЛІВ. КОНТРОЛЬ ЗА ЇХ ВИКОРИСТАННЯМ

Оплата матеріалів. Основною статтею витрат промислових підприємств є купівля сировини, основних матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, палива, інструменту,

допоміжних та інших матеріалів, які використовуються для виробництва продукції¹. Своєчасна оплата рахунків за матеріали, які надходять на підприємство від постачальників, — важлива умова раціональної організації матеріально-технічного постачання і, таким чином, усієї виробничо-господарської діяльності. Кожен отриманий рахунок повинен бути перевірений за абсолютною сумою та за змістом.

Щоб забезпечити безперебійну оплату матеріалів, які прибувають на підприємство, фінансові робітники зобов'язані попередньо встановити потребу підприємства та його підрозділів у матеріальних ресурсах, знати обсяги та календарні терміни їх поставки згідно з вимогами виробництва. В тих випадках, коли матеріали прибувають у більших обсягах, ніж це було передбачено планами поставок, або раніше встановленого терміну, і власних коштів недостатню, підприємство з метою отримання грошових коштів може звернутися до банку для отримання позики.

З метою дотримання платіжної дисципліни здійснюється постійний контроль за виконанням постачальниками договірних зобов'язань, кількістю та якістю матеріалів, які надходять, та інших видів матеріальних ресурсів, комплектним їх використанням, за правильністю пред'явлення до акцепту рахунків та інших розрахункових документів постачальників та своєчасним передаванням цих документів для оплати.

На передових підприємствах на кожного великого постачальника заводять окрему картку, в якій відмічають дату поставки матеріалів, їх обсяг, суму і строки оплати, а також фактичну суму здійснених платежів. На основі таких карток можна оперативно встановити розміри неотфактурованих поставок, інтервал поставок матеріалів, відповідність термінів поставок договірним зобов'язанням; їх використання виключає повторну оплату рахунків.

Як правило, платіжні зобов'язання перед постачальниками підприємство сплачує з розрахункового рахунку, а також за рахунок банківського кредиту. В останньому випадку необхідно постійно контролювати за своєчасним погашенням заборгованості перед банком.

Щоб не допустити сплати рахунків за матеріали, які надходять без договору або в порушення умов договору, фінансові працівники

¹ В подальшому викладенні ці складові матеріальних витрат об'єднаємо під назвою матеріали.

пред'являють отримані документи у відділ матеріально-технічного постачання для перевірки їх відповідності отриманих матеріалів замовленням підприємства. В тому випадку, якщо матеріали були поставлені без договору або із порушенням договору, підприємство може відмовитися від оплати цих документів. Для оперативного контролю оплати матеріалів на підприємствах доцільно вести облік за окремими постачальниками та причинами відмов.

У випадку порушень постачальниками умов та строків поставок матеріалів фінансові робітники готують матеріали за претензіями до постачальників за умови порушень ними договірних зобов'язань. Застосування матеріальних санкцій до постачальників — важлива умова дотриманням платіжної дисципліни та забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Контроль за використанням матеріалів. Фінансовий контроль за використанням матеріалів передбачає, передусім, перевірку дотримання техніко-економічних норм та нормативів матеріальних і трудових витрат на виробництво та реалізацію продукції. З цією метою співставляються фактичні витрати з плановими нормами та нормативами, встановлюються причини перевитрат, а також особи, які допустили перевитрати матеріалів. Особливого значення фінансовий контроль за використанням матеріалів набуває в тих галузях, де їх питома вага у собівартості продукції дуже велика або де застосовуються вартісні матеріали.

Контроль за використанням матеріалів на підприємстві має різноманітні форми. Перш за все він повинен бути спрямований на *скорочення номенклатури* матеріалів, які застосовуються для виробництва і реалізації продукції, але без шкоди якості, зовнішньому виду та собівартості продукції. На багатьох підприємствах, особливо на машинобудівних, застосовується дуже велика номенклатура сортів, видів і марок матеріалів. Однією із причин такого становища є те, що на підприємствах не приділяється значна увага типізації. Між інших, застосування великої кількості видів, сортів та марок матеріалів неминуче призводить до зростання витрат по їх отриманню, доставці та збереженню. Як правило, матеріали доставляються у визначених транзитних нормах — вагонах, цистернами і т. п. В результаті потреба в окремих видах матеріалах задовольняється на досить тривалий період. При незначних обсягах споживання окремих видів матеріалів на складах створюються надлишкові їх запаси. Крім того, це потребує створення значних страхових запасів матеріалів, що призводить до

зростання потреби в оборотних засобах.

Хоча розробка заходів щодо зменшення номенклатури матеріалів не ходить до кола обов'язків фінансових працівників, тим не менше їх задача полягає в тому, щоб ставити це питання відповідним відділам та службам підприємства.

Для контролю за використанням матеріалів фінансові робітники ведуть оперативний облік руху матеріальних ресурсів, наявності та невикористаних виробничих запасів.

Великий економічний ефект у ряді випадків дає *заміна дорогих матеріалів більш дешевими*. В масштабі підприємства сума економії від застосування більш дешевих матеріалів може інколи досягати сотні тисяч, а нерідко й мільйони гривень. Між тим на підприємствах цьому питанню не приділяється значна увага.

Сума економія від впровадження нових видів сировини і матеріалів ($E_{\text{нм}}$) залежить від зміни норм витрат і ціни за одиницю матеріалу і розраховується за формулою:

$$E_{\text{нм}} = (H_0 C_0 - H_1 C_1) N, \quad (4.1)$$

де H_0 і H_1 — норма витрат даного виду сировини, матеріалів, палива на одиницю продукції, у відповідних одиницях вимірювання до і після здійснення організаційно-технічного заходу, грн;

C_0 і C_1 — ціна одиниці даного виду сировини, матеріалів, палива, які споживаються до і після здійснення заходів, грн;

N — обсяг виробництва продукції (або обсяг споживання даного виду ресурсів) в даному періоді.

Важливим заходом, який забезпечує зниження витрат в процесі виробництва, є застосування прогресивних *норм їх витрат*. Норми витрати матеріалів повинні бути прогресивними та відповідати сучасному рівню техніки, передовій технології виробництва та будівництва. Прогресивні норми витрати сприяють не тільки економічному витрату продукції, але і найбільш раціональному використанню обладнання. При цьому планова річна економія тільки від застосування прогресивних норм витрати на матеріали може бути визначена за такою формулою:

$$E_{\text{пл}} = [(H_{a1} - H_{a2}) \cdot P_a \cdot C_a + (H_{b1} - H_{b2}) \cdot P_b \cdot C_b] \text{ і т. д.}, \quad (4.2)$$

де $E_{\text{пл}}$ — планова річна економія на матеріалах;

$H_{a_1}; H_{b_1}$ і т. д. — фактичні норми витрати матеріалів на виріб a, b і т. п.;

$H_{a_2}; H_{b_2}$ і т. д. — прогресивні норми витрати матеріалів на виріб a, b і т. п.;

$P_a; P_b$ і т. д. — річні програми виробництва виробів a, b і т. д.;

$C_a; C_b$ і т. д. — річні програми виробництва виробів a, b і т. д.

Фінансові працівники підприємств самостійно не розробляють норми витрат матеріалів та не займаються їх переглядом особисто (і це не входить до їх обов'язків). Їх задача полягає в тому, що вони повинні постійно турбуватися про те, щоб відповідні відділи підприємств систематично займалися цими питаннями, своєчасно переглядали діючі норми та нормативи відповідно впровадження нової техніки та технології. Значний економічний ефект у цій сфері забезпечує розробка матеріального стимулювання та застосування матеріальних санкцій.

Якщо в процесі аналізу звітних калькуляцій буде виявлена значна економія у витратах матеріалів, фінансові робітники повинні своєчасно повідомити відділ матеріально-технічного постачання про скорочення планів закупок матеріалів. Наявність надлишкових матеріалів на складах сигналізує про те, що норми, на основі яких розроблявся план завезення матеріалів, є завищеними. В той же час дефіцит окремих видів матеріалів може свідчити про помилки при встановленні норм витрат. Все це потребує ретельного аналізу та обґрунтованих висновків.

Фінансові працівники повинні систематично слідкувати за додержанням режиму *збереження* матеріалів і розмірами їх запасів на складі. Особлива увага повинна приділятися дотриманню правил оформлення і здавання первинних прибутково-видаткових документів. Працівники фінансового відділу беруть участь у проведенні інвентаризації та ревізій. Фінансовому контролю підлягають розміри залишків матеріалів на складі. Головна мета контролю — своєчасне виявлення надлишкових запасів матеріалів.

У багатьох випадках вартість матеріалів, які надходять на підприємство, значно зростає у зв'язку із витратами на доставку. Нерідко витрати на доставку становлять до $\frac{1}{3}$ вартості матеріалів. Фінансовий контроль передбачає нормування заготівельних і транспортних витрат. До осіб, які винні у непродуктивних витратах до доставці та збереженню матеріалів, застосовуються матеріальні санкції.

4.3. ВИДАЧА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ. КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ ФОНДУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Одним із важливих напрямів витрат грошових коштів на промислових підприємствах є виплата заробітної плати. *Заробітна плата* — винагорода у грошовій та/або натуральній формі (оцінена у грошовому вираженні), що виплачується працівникові за роботу, виконану у звітному періоді¹. Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для працівників і посадових окладів для службовців. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про оплату праці» *заробітна плата* — це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яке за трудовим договором роботодавець виплачує працівнику за виконану ним роботу.

Фонд заробітної плати є найважливішою статтею кошторису витрат на виробництво і реалізацію продукції. Виплачується переважно у грошовій формі (в окремих випадках можлива виплата в натуральній формі). Фонд оплати праці на промисловому підприємстві складається із двох частин: фонду оплати праці працівників облікового складу і фонду оплати праці працівників необлікового складу.

Суми, що включаються до складу фонду заробітної плати, визначено «Інструкцією зі статистики заробітної плати», затвердженою наказом Держкомстату України від 13.01.2004 р. № 5.

Фонд оплати праці працівників облікового складу складається з:
фонду основної заробітної плати;
фонду додаткової заробітної плати;
інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Забезпечення своєчасної виплати заробітної плати робітникам і службовцям на підприємстві є важливим завданням фінансової служби. Щоб забезпечити виконання цієї задачі працівники фінансового відділу здійснюють постійний контроль за своєчасною здачею відповідних платіжних документів в банк.

Кошти на виплату заробітної плати визначаються як сума фактично нарахованої заробітної плати промислово-виробничому персоналу, невиробничому персоналу та необліковому складу.

У відповідності до існуючого порядку підприємство за день до

¹ Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васечко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України О. Г. Осауленка; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. С. 134.

виплати заробітної плати подає відповідні платіжні документи до банку просить забронювати нараховану суму на його розрахунковому рахунку. В день видачі підприємство отримує нараховану суму заробітної плати і фінансовий відділ спільно із працівниками бухгалтерії організує видачу її за цехами та виробничими ділянками. У випадку, якщо на розрахунковому рахунку не має коштів або їх недостатньо для виплати заробітної плати, працівники фінансового відділу зобов'язані оформити документи для отримання банківського кредиту.

Кошти на заробітну плату житлово-комунальному господарству та іншим невиробничим господарствам, які є на балансі підприємства, видаються виходячи із фактичної наявності працівників та нарахованої їм заробітної плати.

З метою контролю над раціональним використанням фонду заробітної плати і недопущення його перевитрат працівники фінансового відділу щомісячно визначають абсолютну та відносну економію (перевитрати) фонду заробітної плати.

Абсолютна економія (перевитрата) фонду заробітної плати E_3 розраховується як різниця між фондом заробітної плати за планом $Z_{\text{п}}$ та фактично нарахованим $Z_{\text{ф}}$:

$$E_3 = Z_{\text{п}} - Z_{\text{ф}}. \quad (4.3)$$

Абсолютна перевитрата (економія) показує, наскільки фактично нарахована заробітна плата вище (у разі економії — нижче) планового фонду незалежно від причин, що викликали перевитрату (економію).

Як перевитрата, так і економія заробітної плати порівняно із планом можуть мати різне значення в залежності від ступеня виконання плану виробництва і реалізації продукції. Тому основним методом перевірки виконання плану з витрачання фонду заробітної плати є зіставлення звітнього фонду заробітної плати як безпосередньо з плановим, так і з плановим фондом, скоригованим на ступінь виконання виробничої програми.

Відносна економія (перевитрата) фонду заробітної плати робітників $E_{\text{др}}$ визначається різницею між плановим фондом їхньої заробітної плати $Z_{\text{пр}}$, скоригованого на індекс виконання плану за обсягом валової (товарної) продукції $J_{\text{в}}$ та фактично нарахованим фондом заробітної плати за даний період $Z_{\text{фр}}$:

$$E_{дп} = \bar{Z}_{пр} J_{в} - Z_{фр}. \quad (4.4)$$

Відносна перевитрата (економія) показує, наскільки фактично нарахована заробітна плата більша (а у разі економії — менша від планового фонду, але при цьому останній коригується на відсоток виконання плану). Сутність визначення економії або перевитрати фонду заробітної плати з урахуванням виконання плану з продукції полягає в тому, що плановий фонд заробітної плати попередньо коригується на виконання виробничого плану з урахуванням поправочного коефіцієнта, а потім перерахованої бази зіставляється фактичні витрати.

Відносна економія (перевитрата) фонду заробітної плати за рахунок відносної нестачі (надлишку) чисельності робітників $E'_{дп}$ розраховується за формулою:

$$E'_{дп} = \bar{Z}_{пр} (P_{пр} J_{в} - P_{фр}), \quad (4.5)$$

де $\bar{Z}_{пр}$ — середня планова заробітна плата одного робітника, грн;
 $P_{пр}$ і $P_{фр}$ — випуск продукції у натуральному або умовно-натуральному вираженні за період з початку року.

Приклад. За даний місяць на даному підприємстві випуск товарної продукції за планом був затверджений в розмірі 8 000 тис. грн і відповідно фонд оплати праці 2 500 тис. грн. Фактично обсяг товарної продукції склав 7 000 тис. грн (87,5 %), а виплачений фонд заробітної плати — 2 400 тис. грн (96,0 %).

В даному випадку абсолютна економія фонду заробітної плати склала:

$$2\,400 - 2\,500 = -100 \text{ тис. грн.}$$

З урахуванням невиконання плану по випуску товарної продукції відносна перевитрата фонду оплати праці склала:

$$2\,500 - 2\,400 \times 0,875 = 400 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, в даному випадку допущені перевитрати фонду в сумі 400 тис. грн.

В тих випадках, коли виробнича програма перевиконана, допускається перевищення встановленого планом фонду заробітної плати. При цьому збільшення фонду заробітної плати не повинен перевищувати коефіцієнт перевиконання плану.

Відносна економія (перевитрата) фонду заробітної плати обчислюється наростаючим підсумком з початку року. Відомості про суми перевищення, які допущені за рахунок кожної категорії персоналу підприємства, наводяться у довідці про нараховану та належну до виплати заробітну плату.

Контроль за витрачанням фондів заробітної плати. Від того,

наскільки раціонально витрачаються фонди заробітної плати, в значній мірі залежать рівень собівартості продукції і в кінцевому випадку виконання плану по прибутку. Удосконалення організації заробітної плати та контролю за правильним її витрачанням має велике значення. Глобна задача контролю полягає в тому, щоб сприяти забезпеченню правильного співвідношення між темпами зростання заробітної плати та продуктивності праці.

Робота по контролю за витрачанням коштів на заробітну плату на підприємствах покладається на працівників фінансового відділу. Контроль за витрачанням заробітної плати здійснюється фінансовим відділом щомісячно на основі довідок про нараховану та належну до виплати заробітну плату. Працівники фінансового відділу отримують від відповідних структурних підрозділів необхідні планові дані, перевіряють попередньо (до видані грошей) правильність приведених в документах про нараховану та належну до виплати заробітну плату відомостей і розрахунків, які виконані на основі даних по виробництву та праці. При виявленні розбіжностей здійснюються перерахунки сум заробітної плати, які належать до видачі.

На підприємствах фінансова робота по забезпеченню видачі заробітної плати не зводиться до оформлення необхідних грошових документів та бронювання відповідних сум в банку. Основним напрямом цієї роботи є недопущення перевитрат фонду заробітної плати. Тому фінансові працівники повинні постійно контролювати впровадження заходів по впровадженню організаційно-технічних заходів, спрямованих на підвищення механізації та автоматизації виробництва, а також за правильністю застосування норм та розцінок на всі види робіт. В цьому випадку працівники фінансового відділу повинні забезпечувати постійний контроль за нарахуванням та виплатою заробітної плати працівникам підприємства.

Великого значення має фінансовий контроль за правильним та економним використанням фонду заробітної плати позаоблікового складу. До фонду заробітної плати позаоблікового складу відноситься оплата праці осіб, які не перебувають у штаті або зайняті за договорами цивільно-правового характеру. Відповідно до п. 2.1.8 Інструкції зі статистики заробітної плати оплата праці (включаючи гонорари) працівників, які не перебувають у штаті підприємства (за умови, що розрахунки проводяться підприємством безпосередньо з працівниками), за виконання робіт:

згідно з договорами цивільно-правового характеру, включаючи

договір підряду (за винятком фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності);

згідно з обов'язками особам, які є членами спостережної ради або ревізійної комісії акціонерного товариства;

згідно з договорами між підприємствами про надання робочої сили (безробітним за виконання громадських робіт, учням та студентам, які проходять виробничу практику на підприємстві чи залучені на тимчасову роботу на період канікул).

Позаобліковий персонал залучається для виконання робіт, для яких не має потреби утримувати постійних працівників у штаті підприємства. Нерідко в процесі перевірки фонду заробітної плати виявляються факти витрат коштів не за призначенням або не економно.

Для забезпечення контролю працівники фінансового відділу отримують від планово-економічного відділу на початку року дані про чисельність та фонд заробітної плати працівників основної діяльності підприємства; дані про темпи зростання продуктивності праці працівників основної діяльності і темпах зростання середньої заробітної плати цих працівників, які витікають із прийнятих в планах показників із виробництва та праці.

Із бухгалтерії підприємства фінансовий відділ отримує спеціальні довідки, на основі яких перевіряється фактичне дотримання затверджених показників із плану по праці.

4.4. ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ЗАТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

На підприємствах зниження затрат на виробництво і реалізацію продукції має дуже важливе значення.

По-перше, це один із суттєвих резервів збільшення випуску продукції. Зниження собівартості за рахунок економії сировини, матеріалів, палива і затрат живої праці дозволяє випустити значну кількість додаткової продукції, маючи ті ж матеріальні та трудові ресурси.

По-друге, зниження собівартості продукції (при збереженні тих же цін на готову продукцію) веде до збільшення прибутку підприємств та зростанню рентабельності.

По-третє, скорочення затрат на виробництво продукції одиниці виробу є матеріальною основою для зниження цін на промислову продукцію, що створює умови для підвищення конкурентоспромож-

ності продукції підприємства.

В-четверте, скорочення затрат на виробництво і реалізацію продукції призводить до прискорення оборотності оборотних засобів на підприємстві.

Зниження собівартості продукції досягається перш за все за рахунок скорочення матеріальних витрат, витрат на заробітну плату і накладних витрат на одиницю продукції. Великий вплив на цей процес здійснює впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, технічно удосконалених машин, обладнання, нових матеріалів, удосконалення організації та управління промисловим виробництвом.

Економія сировини, матеріалів, палива та енергії має вирішальне значення у зниженні собівартості промислової продукції, оскільки затрати на них становлять близько $\frac{3}{4}$ усіх затрат. Зниження матеріаломісткості продукції — один із важливих критеріїв впровадження результатів науково-технічного прогресу у виробництво. Досягається за рахунок впровадження нової техніки та прогресивної технології, удосконаленню конструкції виробів, скорочення непродуктивних витрат.

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріалів ресурсів починаючи з їх заготівлі. Сировина і матеріали враховуються в собівартості за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. На підприємстві з метою економії затрат необхідно забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту. При укладанні договорів на постачання матеріальних ресурсів необхідно замовляти такі матеріали, які за своїми розмірами і якістю точно відповідають планової специфікації на матеріали, прагнути всюди, де це можливо, використовувати більш дешеві матеріали, не погіршуючи якість продукції.

Основною умовою зниження витрати сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, впровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних цінностей.

До основних шляхів зниження собівартості продукції відносяться безперервне зростання продуктивності праці. Зростання продуктивності праці веде до зниження трудомісткості продукції. Своєчасна і

обґрунтована зміна норм і розцінок дозволяє скоротити витрати заробітної плати на одиницю продукції. Крім того, зростання обсягу виробництва в результаті підвищення продуктивності праці забезпечує зниження на одиницю продукції і накладних витрат. До таких витрат відносять амортизацію основних фондів, утримання будівель, апарату управління.

Важливою умовою зниження собівартості продукції за рахунок економії фондів заробітної плати є випереджаючі темпи зростання продуктивності праці порівняно з темпами зростання заробітної плати.

Підприємства мають великі резерви підвищення продуктивності праці. В теперішній час рівень механізації праці на деяких підприємствах, особливо допоміжних робіт, не відповідає сучасним вимогам виробництва. На багатьох підприємствах, незважаючи на впровадження сучасного обладнання, внутрішньозмінні втрати становлять 15–20 % робочого часу; нерідко зустрічаються випадки застосування застарілих норм і т. п. Покращення нормування праці, зокрема встановлення прогресивних норм та своєчасна їх зміна — важливий резерв підвищення продуктивності праці.

Економія накладних витрат може бути досягнута за рахунок збільшення випуску продукції, спрощення та здешевлення апарату управління, переходом на безцехову структуру.

Нарешті, значні резерви зниження собівартості за рахунок скорочення витрат з обслуговування та управління производством. Абсолютно ці витрати в міру ускладнення виробництва та зростання обсягу управлінських функцій збільшуються. Зменшення витрат на управління досягається скороченням апарату управління шляхом ліквідації штатних надмірностей, укрупнення дрібних підприємств і цехів, переходу до безцехової структури, механізації обчислювальних робіт.

4.5. ФІНАНСУВАННЯ ІНШИХ ВИТРАТ

Операційні витрати. Крім витрат, які включаються до собівартості продукції, підприємства фінансують витрати, які відносяться до їх поточної діяльності, але не включаються до собівартості продукції. Такого роду витрати, які не включаються до собівартості продукції, але відносяться до поточної діяльності, називаються *операційними*. До складу операційних витрат відносять адміністративні витрати, ви-

трати на збут, інші операційні витрати.

На підприємствах операційні витрати покриваються за рахунок інших операційних доходів та валового прибутку або збільшують збитки від операційної діяльності. На кожен із вказаних витрат складається відповідний кошторис. Задача фінансових робітників підприємства — постійно контролювати за раціональним використанням засобів.

Витрати на збут. Безпосередньо до операційних витрат відносяться витрати на збут продукції. *Витрати на збут* — це витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг)¹. Вони не формують собівартості виробленої і реалізованої продукції, а покриваються за рахунок валового прибутку підприємства. Разом із собівартістю реалізованої продукції та адміністративними витратами витрати на збут входять до повної собівартості. Витрати на збут продукції великі на тих промислових підприємствах, які реалізують не-транспортабельну продукцію, а також продукцію, яка потребує спеціальної упаковки (металургійне та транспортне обладнання), а також продукцію, яка реалізується невеликими партіями (продукція харчової та легкої промисловості).

На рахунку 93 «Витрати на збут» ведеться облік витрат, пов'язаних із збутом (реалізацією, продажем) продукції, товарів, робіт і послуг. За дебетом рахунку відображається сума визнаних витрат на збут, за кредитом — списання на рахунок 79 «Фінансові результати».

Склад витрат на збут визначено п. 19 П(С)БО 16 «Витрати»².

Основними статтями витрат на збут продукції є:

витрати пакувальних матеріалів для тарування готової продукції на складах готової продукції;

заробітна плата та комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту і складів, водіям і т. п.;

витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

витрати на передпродажну підготовку товарів;

витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних

¹ Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С. 42.

² Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України 31.12.99 № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.

необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;

витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;

витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;

витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;

інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

Основними статтями витрат на збут продукції є заробітна плата працівників збутових складів підприємства, витрати на упаковку і тару. Економія у витратах на збут може бути досягнута головним чином за рахунок механізації покувальних та навантажувальних робіт, використання більш дешевих видів транспортних засобів.

На багатьох промислових підприємствах неоднаковий ступінь механізації основних виробничих та складських операцій. В основних цехах застосовуються прогресивні машини та механізми, в результаті чого рівень механізації виробничих процесів є відносно високим. В той час як на складських операціях часто переважають важка та ручна праця, що призводить до значних витрат на оплату праці працівників збутових складів.

Значну частину витрати на збут складають вартість тари. Тому на підприємствах необхідно приділяти увагу виготовленню міцної тари, яка могла б бути використана багатократно, організації раціонального приймання, зберігання і своєчасного його ремонту.

Адміністративні витрати. У сучасних умовах управління промисловим підприємством насичується складною обчислювальною та організаційною технікою, збільшується чисельність апарату управління, ускладнюються самі процеси управління — все це зумовило виділення витрат на управління в окрему статтю операційних витрат, що потребують самостійного планування, обліку та аналізу. Витрати на утримання апарату управління покликані забезпечити матеріальні умови для його нормального функціонування та досягнення передба-

чених планом економічних кінцевих результатів діяльності підприємства. Іншими словами, з точки зору об'єкту управління адміністративні витрати є єдиною системою для планування, контролю та аналізу господарської діяльності.

Адміністративні витрати — загальногосподарські витрати, що спрямовані на обслуговування та управління підприємством¹. Як і витрати на збут, адміністративні витрати покриваються за рахунок валового прибутку підприємства або збільшують валовий збиток.

Облік адміністративних витрат здійснюється на рахунку 92 «Адміністративні витрати». За дебетом рахунку 92 «Адміністративні витрати» відображається сума визнаних адміністративних витрат, за кредитом — списання на рахунок 79 «Фінансові результати».

Склад адміністративних витрат визначено П(С)БО 16 «Витрати»². До адміністративних витрат включають:

фонд заробітної плати персоналу апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу (основна і додаткова заробітна плата, інші матеріальні виплати);

витрати на службові відрядження та переміщення працівників апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

витрати на утримання приміщення та обладнання офісу (оренда, страхування, ремонт, витрати на комунальні послуги тощо);

загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);

винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);

витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);

амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;

витрати на врегулювання спорів у судових органах;

податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включа-

¹ Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С. 41.

² Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України 31.12.99 № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.

ються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);

плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, а також витрати, пов'язані з купівлею-продажем валюти;

інші витрати загальногосподарського призначення.

На підприємствах з безцеховою структурою управління до адміністративних витрат додатково включаються статті щодо утримання інженерно-технічних працівників, службовців та молодшого обслуговуючого персоналу, утримання, поточного ремонту та амортизації будівель, споруд.

До *інших адміністративних витрат* відносять канцелярські, типографські витрати, підписка на періодичні видання, витрати на утримання і поточний ремонт інвентарю, утримання охорони, страхування працівників апарату управління, витрати на участь в семінарах, виставках, витрати на утримання легкового автомобільного транспорту, витрати на підготовку кадрів апарату управління.

Величина адміністративних витрат визначається в основному чисельністю управлінського персоналу. До нього відносяться: керівники підприємств, організацій та установ та їх структурних підрозділів, економісти, статисти, інспектори, інструктори, юристи, рахунково-бухгалтерський персонал, канцелярський апарат, диспетчери, агенти, приймальники, товарознавці та інші, за винятком інженерно-технічних працівників, які зайняті на технологічних та конструкторських роботах та в лабораторіях.

Усі витрати підприємства поділяються на виробничі витрати та витрати майбутніх періодів. Зокрема, до витрат майбутніх періодів відноситься підписка на періодичні видання, орендна плата.

Досягнення високої ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства вимагає створення ефективної та гнучкої системи управління, здатної за мінімального рівня витрат на управління досягти найвищих кінцевих результатів у виробництві.

Інші операційні витрати. До інших операційних витрат включаються:

витрати на дослідження та розробки відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»;

собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;

сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до

резерву сумнівних боргів;

втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і обов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

втрати від знецінення запасів;

нестачі й втрати від псування цінностей;

визнані штрафи, пеня, неустойка;

витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

інші витрати операційної діяльності.

Витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення. На балансі промислових підприємств обліковуються різні об'єкти невиробничої сфери, передусім об'єкти соціально-культурного призначення. У зв'язку з цим промислові підприємства несуть витрати по утриманню гуртожитків, пунктів медичного обслуговування, будинків відпочинку, готелів, дитячих садків, житлового фонду або будинків культури та інших об'єктів соціально-культурного призначення. Хоча питома вага витрат на соціально-культурні заходи в грошовому обороті відносно незначна, проте цим витратам необхідно приділяти належну увагу.

Основними джерелами фінансування витрат на утримання об'єктів соціально-культурного призначення є: а) власні надходження дитячих садків, гуртожиток та інших об'єктів невиробничої сфери від заходів, які ними проводяться; б) внески батьків, квартирна плата та інші надходження від робітників та службовців підприємства; в) доходи підприємства; г) асигнування із державного (місцевого) бюджету. Частина витрат цих об'єктів покривається за рахунок надходжень за виконані роботи та надані послуги. Частина витрат може фінансуватися за рахунок державного бюджету. Решта витрат покривається за рахунок доходів промислового підприємства.

З огляду на різноманіття цих джерел і різних умов їх утворення слід своєчасно у фінансових планах передбачати можливий розмір засобів і складати обґрунтовані обґрунтовані кошториси їх витрачання. Особливо важливо, зокрема, забезпечити беззбиткову експлуатацію житлового фонду підприємства.

На промислових підприємствах витрати на утримання соціально-культурних об'єктів значно перевищують їх доходи і на покриття цього розриву направляється частина доходу від реалізації продукції, а також інших грошових надходжень підприємства.

Велике значення має також перевірка обґрунтованості штатного розпису, норм обслуговування та норм витрат відповідно до контингенту осіб, контроль за раціональним використанням засобів.

Інші витрати операційної діяльності. До складу інших витрат операційної діяльності включаються витрати, які не ввійшли до вищеперерахованих груп. Ці витрати є витратами звітного періоду, якщо не входять до складу виробничої собівартості продукції, робіт, послуг.

До *інших витрат* операційної діяльності відносять:

- витрати по техніці безпеки;
- витрати по виробничій санітарії;
- витрати по організованому набору робочої сили;
- витрати на боротьбу зі стихійними лихами;
- витрати на допомогу з непрацездатності, внаслідок виробничих травм;
- вартість робіт, послуг сторонніх підприємств;
- сума податків, зборів (обов'язкових платежів), крім податків на прибуток,

загальнозаводські непродуктивні витрати: втрати від простоїв (оплата за час простоїв, вартість непродуктивно витраченої сировини, матеріалів, палива, енергії тощо), втрати від псування матеріалів і продукції при зберіганні на заводських складах, нестачі матеріалів та продукції на заводських складах (за винятком надлишків), інші непродуктивні витрати;

сума фінансових санкцій тощо.

Облік інших операційних витрат здійснюється на рахунок 84 «Інші операційні витрати». За дебетом рахунку 84 «Інші операційні витрати» відображається сума визнаних витрат, за кредитом — списання на рахунок 23 «Виробництво» витрат, які прямо включаються до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), до затрат допоміжних (підсобних) виробництв, на рахунки класу 9 — виробничих накладних витрат, адміністративних і збутових витрат.

4.6. ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ

Витрати майбутніх періодів — це витрати, які оплачені у звітному або попередніх йому періодах, але підлягають включенню у собівартість продукції наступних звітних періодів. Відповідно до ДСТУ

2962-94 *майбутні витрати* — витрати, зроблені у підзвітному періоді, але віднесені на собівартість продукції, яка буде виготовлена в наступному періоді¹.

Ознаки витрат майбутніх періодів:

понесені у звітному періоді (є оплата та документальне підтвердження здійснення витрат);

належать до майбутніх періодів. Доходи, пов'язані з такими витратами, які виникнуть у наступних періодах, або сплата таких платежів пов'язана з майбутніми періодами.

На промислових підприємствах до витрат майбутніх періодів відносяться витрати на горнопідготовчі роботи, наперед сплачена орендна плата, підписна плата за періодичні видання і т. п. За своїм економічним змістом витрати майбутніх періодів близькі до вкладень у незавершене виробництво, оскільки вони не можуть бути відшкодовані виручкою від реалізації продукції. Разом з тим витрати майбутніх періодів призводять до витрачання грошових коштів. Тому вони є об'єктом фінансового контролю з боку підприємства.

Облік витрат майбутніх періодів. Обліковуються витрати майбутніх періодів на рахунку 39. Рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів» призначено для узагальнення інформації щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах. За дебетом рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» відображається накопичення витрат майбутніх періодів, за кредитом — їх списання (розподіл) та включення до складу витрат звітного періоду.

Облік витрат майбутніх періодів залежить від строку списання їх на собівартість продукції. Витрати майбутніх періодів, строк списання яких на собівартість продукції не перевищує 12 місяців, обліковуються у складі оборотних активів. Облік витрат майбутніх періодів здійснюється у формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» — рядок 1170 «Витрати майбутніх періодів». Для обліку витрат майбутніх періодів, строк списання яких перевищує 12 місяців, застосовується субрахунок 184 «Інші необоротні активи», а в балансі вони відображаються в рядку 1090 «Інші необоротні активи».

¹ ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.

4.7. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ЗАТРАТАМИ НА ВИРОБНИЦТВО І РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

Фінансовий відділ на виробничих підприємствах повинен забезпечити грошовими коштами своєчасне і повне фінансування усіх передбачених планом затрат, а також здійснювати постійний контроль за ефективністю витрат і дотримання режиму економії. Фінансовий контроль витрат повинен бути комплексним та охоплювати усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємств. Фінансові працівники систематично спостерігають за дотриманням підприємствами платіжної дисципліни, виконання планових завдань, особливо в області використання фондів заробітної плати, утворення і використання амортизаційного фонду, витрат коштів на матеріали. Звісно, форми та методи контролю, які використовуються працівниками фінансових відділів, суттєво відрізняються в залежності від типу та масштабів виробництва, виду продукції, особливостей технологічного циклу, виробничої структури підприємства.

Контроль затрат ґрунтується на дотриманні режиму економії. З метою контролю затрат встановлюється граничний їх розмір. Під *граничним розміром затрат* розуміється максимально допустима величина затрат, перевищення якої не допускається як за абсолютною величиною витрат на кожен вид продукції, так і при випуску її в пропорціях (структурі), що не відповідає передбаченим планом. Граничний рівень затрат визначається відношенням планової собівартості товарної продукції, які намічається до випуску в плановому періоді, до вартості цієї продукції в оптових цінах підприємства.

На *стадії планування* фінансовий контроль за затратами на виробництво і реалізацію продукції здійснюється перш за все на стадії складання проектів планів з метою з'ясування доцільності проектного зниження собівартості продукції. Для цього необхідно розглянути розрахунки, наведені в кошторисах по утриманню і експлуатації обладнання, цехових витрат, витрат на збут, адміністративних витрат, кошторису товарної продукції за статтями витрат та калькуляційними статтями. З метою контролю перевіряється дотримання нормативів матеріальних і трудових витрат для визначення собівартості продукції, обґрунтовується економічна ефективність передбачених витрат, визначається розмір за окремими статтями (елементами), розраховується величина зниження витрат на 1 грн товарної продукції. При фінансуванні поточної діяльності розраховується мінімальний розмір

затрат, який необхідний підприємству для забезпечення виконання планових завдань основними, допоміжними та обслуговуючими цехами, а також для утримання об'єктів невиробничого призначення. В процесі фінансування капітального будівництва та капітального ремонту контролюється правильність розрахунків економічної ефективності впровадження нової техніки і технології, організації праці, раціоналізаторських пропозицій та винаходів, які здійснюються в підрозділах. Перевіряються обґрунтованість заявок на поставки матеріальних ресурсів.

На *наступній стадії* контролюється рівень виконання фінансових показників підрозділами підприємства, додержання касової дисципліни, розрахунків з постачальниками (підрядниками), своєчасне надходження усіх належних підприємству коштів. Працівниками фінансових відділів перевіряється відповідність планово-розрахункових цін на основі види сировини, матеріалів, палива, енергії, які споживаються у виробництві; контролюється виконання планової калькуляції товарної продукції. В процесі фінансування поточної діяльності здійснюється контроль щодо забезпечення підприємства всіма необхідними для його виробничої діяльності матеріальними ресурсами (сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, паливом, комплектуючими виробами, спецодягом, господарським інвентарем тощо) та їх раціональним використанням.

Працівники фінансових служб підприємства спільно із робітниками бухгалтерії, планово-економічного відділу, відділу праці та заробітної плати, матеріально-технічного постачання та збуту здійснюють контроль за економічним витрачанням сировини, палива, матеріалів, електроенергії, заробітної плати, цехових витрати, витрат на збут та адміністративних витрат.

Фінансовий контроль за використанням матеріальних ресурсів проводиться в процесі дотримання норм їх витрачання на одиницю продукції, при виявленні втрат сировини, матеріалів від зниження якості продукції, збільшення відходів і т. п.

Співставляються розміри запасів сировини, матеріалів та інших матеріальних цінностей з передбаченими нормативами оборотних засобів; здійснюється контроль за ходом виконання фінансового плану і бюджету, плану виробництва, собівартості та прибутку та інших фінансових показників, за припиненням виробництва продукції, яка не має збуту; перевіряється виконання кошторисів; введення в дію виробничих потужностей; визначається фінансовий стан підприємства на

певну дату. Фінансовому контролю підлягає впровадження заходів з підвищення економічної ефективності використання матеріальних ресурсів (економії матеріальних ресурсів, зниження витрат, пов'язаних з їх придбанням, доставлянням і зберіганням, заміні дорогих і дефіцитних матеріалів, використання відходів і вторинної сировини), а також норм витрат матеріалів і виробничих запасів, стандартів і технічних умов на продукцію, що випускається.

Велика увага приділяється контролю за плануванням та економним витрачанням фонду заробітної плати. При розрахунку фонду заробітної плати необхідно виходити із плану випуску, реалізації продукції і планового зростання продуктивності праці.

Здійснюється фінансовий контроль за строками здачі фінансово-розрахункових та банківських документів, оплату рахунків постачальників і підрядників, виплату процентів, заробітної плати працівникам, перерахування податків та зборів до державного та місцевого бюджетів.

Особливого значення набуває фінансовий контроль із залучення позикових коштів та використання власних коштів для здійснення фінансових операцій (кредитування, інвестування, фінансових ресурсів у цінні папери, розміщення коштів на банківські депозити тощо).

Відстежується стан власних оборотних засобів, здійснюється контроль проведення операцій, безпосередньо не пов'язаних з основною діяльністю (фінансування об'єктів невиробничої сфери).

Важливого значення набуває проведення економічного аналізу господарсько-фінансової діяльності, спрямованого на забезпечення платоспроможності, запобігання утворення і ліквідації невикористаних товарно-матеріальних цінностей, на пошук можливостей збільшення випуску продукції, підвищення її якості, зниження собівартості, зростання прибутку і рентабельності виробництва, зміцнення фінансової дисципліни.

Фінансовий контроль за витратами на виробництво та реалізацію продукції ґрунтується на використанні планових та звітних матеріалів. До них відносяться: прогресивні та фактичні норми витрат матеріальних та трудових ресурсів; планові та звітні калькуляції за найважливішими видами виробів; дані про чисельність та склад персоналу підприємства; господарські договори на постачання товарно-матеріальних цінностей та збут продукції, бухгалтерські баланси і звіти, інші матеріали. Їх систематичний аналіз дає можливість фінансовим працівникам своєчасно виявити перевитрати та розробити за-

ходи щодо їх усунення.

Забезпечення глибокого та ефективного аналізу на підприємстві є не можливим без тісного взаємозв'язку працівників фінансового відділу з працівниками інших відділів підприємства, а також без залучення до контролю інженерно-технічних робітників та службовців підприємства.

4.8. ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

Планування затрат на виробництво та реалізацію продукції здійснює організуючий вплив на весь процес собівартості продукції та повинно бути спрямоване на систематичну економію живої та уречевленої праці і мобілізації резервів виробництва, сприяти удосконаленню техніки та підвищення її економічної ефективності.

План по собівартості продукції є одним із найважливіших планів підприємства. Промислові підприємства щорічно планують затрати на виробництво продукції виходячи із обсягу та номенклатури продукції, що випускається. При цьому передбачається дотримання економії та цільового використання затрат.

Основними показниками плану по собівартості продукції є кошторис витрат на виробництво, собівартість усієї товарної продукції, калькуляція окремих видів виробів, розмір зниження собівартості порівнянної продукції і затрати на одну гривну товарної продукції.

Кошторис витрат на виробництво, що включає всі витрати, які пов'язані з виробничо-господарською діяльністю (з випуском товарної продукції, приростом незавершеного виробництва та витратами майбутніх періодів, роботами та послугами непромислового характеру), має дуже важливе значення для обґрунтування плану собівартості та ув'язування його з іншими розділами плану.

Затрати на 1 грн товарної продукції розраховуються діленням собівартості цієї продукції на її обсяг в оптових цінах підприємства (без непрямих податків).

Затрати на реалізовану продукцію плануються підприємством при складанні плану реалізації. Їх величина відрізняється від затрат на товарну продукцію, оскільки обсяг реалізації відображає не весь випуск планового року і включає частину продукції, випущеної та відвантаженої в минулому році.

При обчисленні виробничої собівартості реалізованої продукції в плановому році визначаються:

затрати на випуск товарної продукції на основі кошторису витрат на виробництво товарної продукції планового року;

залишків готових виробів на складі, товарів відвантажених, включаючи не сплачені в строк і які знаходяться на відповідальному зберіганні, по собівартості на початок року; вони визначаються в розмірі очікуваних залишків на початок планового року;

залишки готових виробів на складі (в розмірі нормативу) на кінець року по собівартості IV кварталу планового року (для сезонних галузей — з урахуванням кредитованих залишків і товарів відвантажених, строк оплати яких не настав (з урахуванням нормального документообороту). Величина залишків на початок року додається, а на кінець року — віднімається.

Собівартість реалізованої продукції розраховується шляхом додавання до собівартості виробленої товарної продукції адміністративних витрат та витрат на збут. Останні включають затрати на тару та упаковку виробів на складах готової продукції, витрати на доставку готової продукції покупцям, комісійні збори та інші витрати по збуту.

Розмір затрат на реалізовану продукцію (Z_p) можна визначити за наступною формулою:

$$Z_p = Z_1 + T - Z_2 + Z_{зб} + Z_{адм}, \quad (4.6)$$

де Z_1 — залишки нереалізованої продукції на початок планового року за фактичною (очікуваною) виробничою собівартістю;

T — товарна продукція планового року за плановою виробничою собівартістю;

Z_2 — планові залишки нереалізованої продукції на кінець планового року за плановою виробничою собівартістю;

$Z_{зб}$ — затрати на збут;

$Z_{адм}$ — адміністративні затрати.

Наприклад, товарні залишки по собівартості на початок планового року склали 750 тис. грн, випуск товарної продукції — 25 000 тис. грн, залишки готової продукції на кінець планового року — 738 тис. грн, витрати на збут — 250 тис. грн, адміністративні витрати — 820 тис. грн. Повна собівартість реалізованої продукції складе 23 942 тис. грн ($750 + 25\,000 - 738 - 250 - 820$).

ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України 31.12.99 № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.
2. Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Міністерства промислової політики від 09.07.2007 № 373. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07#Text>.
3. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 97–116.
4. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н.О. Власової. Харків: Світ Книг, 2018. С. 189–200.
5. Нечипорєнко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2013, С. 143–200.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

9. Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васечко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України О. Г. Осауленка; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. С. 384–385.
11. Фінанси підприємств: навч. посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. С. 61–76.

Монографії та статті

12. Альошкіна Н., Вороная Н., Чернишова Н. Класифікація витрат на виробництво/ *Податки та бухгалтерський облік*. 2019. черв. (№49). URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2019/june/issue-49/article-44999.html>.
13. Дмитрієв І. А., Лисенко А. О., Деділова Т. В. Управління витратами підприємств дорожнього господарства: монографія. Харків: ХНАДУ, 2015. 156 с.
14. Каленич І. С. Економічна сутність витрат і собівартості продукції. *Бізнес Інформ*. 2019. №11. С. 241–246.
14. Омельницька З. ЗВВ: розподіляємо між видами продукції. *Бібліотека баланс. Практичне керівництво*. 2014. № 14. С. 6–9.

ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. ХАРАКТЕРИСТИКА І СКЛАД ГРОШОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність доходу підприємства. Основним джерелом фінансування господарської діяльності усіх підприємств незалежно від організаційно-правових форм та сфер діяльності є доходи. Від їх розміру залежить фінансування поточних витрат, інвестиційної діяльності, потреба в кредиті, фінансові результати (прибуток або збиток), виплата доходів власникам тощо. Дохід є одним із важливих показників, які характеризують фінансовий стан підприємства.

У фінансовому словнику дохід визначається як економічна вигода у грошовій або натуральній формі, що отримується в результаті здійснення певної діяльності¹. В статистичному словнику дохід визначено як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників)². Дохід представляє собою загальну суму доходу, отриманого підприємством або організацією за звітний період в грошовій, матеріальній або нематеріальній формі як на території України, так і за її межами.

В Україні формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності здійснюється відповідно до Національного положення (стандарту) 15 «Доходи» (далі — П(С)БО 15 «Доходи»). Для визнання доходу відповідно до п. П(С)БО 15 «Доходи» передбачено дві обов'язкові умови визнан-

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 3. 2013. С. 117.

² Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васечко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України О. Г. Осауленка; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. С. 116.

ня доходу:

збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства);

оцінка доходу може бути достовірно визначена¹.

Визначені вище критерії визнання доходу, як правило, застосовуються для окремих операцій. Проте за певних обставин для відображення сутності господарських операцій критерії визнання доходу можуть застосовуватися до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій одночасно, якщо це впливає із суті господарської (економічної) операції. Надходження, що не відповідають перерахованим критеріям, не відносять до складу доходу підприємства.

Не визнаються доходами такі надходження:

сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;

сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо;

сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;

надходження, що належать іншим особам;

надходження від первинного розміщення цінних паперів;

сума балансової вартості валюти.

Визнання доходів. Важливого значення у фінансових відносин займає порядок визнання доходів.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

¹ Це відповідає одному із основних принципів, на яких базується бухгалтерський облік, — принципу обачності (він припускає застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, що запобігають заниженню оцінки зобов'язань і витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства).

сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Дохід не визнається, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливу вартість.

Особливості визнання доходу від надання послуг. Визнання доходу за послугами має певну специфіку. Відповідно до п. 11 НП(С)БО 15 «Доходи» оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг проводиться:

вивченням виконаної роботи;

визначенням питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;

визначенням питомої ваги витрат, яких зазнає підприємство у зв'язку із наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат. Сума витрат, здійснених на певну дату, включає тільки ті витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю саму дату.

Визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані відповідно до договору, може бути визначена за наступною формулою:

$$\% \text{ готовності} = \frac{\text{Обсяг послуг, наданих на певну дату}}{\text{Загальний обсяг послуг, які мають бути надані}} \times 100 \%$$

Метод витрат передбачає визначення питомої ваги витрат, яких зазнає підприємство у зв'язку з наданням послуг у загальній очікуваній сумі. Сума витрат, здійснена на певну дату, включає тільки ті витрати, які визначають обсяг наданих послуг на цю дату.

$$\% \text{ понесених} = \frac{\text{Витрати, понесені на певну дату}}{\text{Загальна сума попередньо оцінених витрат}} \times 100 \%$$

Якщо послуги полягають у виконанні невизначеної кількості дій (операцій) за визначений період часу, то дохід визначається шляхом рівномірного його нарахування за цей період (крім випадків, коли інший метод краще визначає ступінь завершеності надання послуг).

Якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути достовірно визначений, то він відображається в бухгалтерському обліку в розмірі визначених витрат, що підлягають відшкодуванню.

Види діяльності підприємства. Для цілей обліку, аналізу та планування усі доходи підприємства класифікують за видами еконо-

мічної діяльності. Класифікація доходів забезпечує точність обліку доходів та правильне визначення фінансових результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Перш за все розглянемо класифікацію доходів видів діяльності підприємства, яка передбачена чинними стандартами бухгалтерського обліку.

Класифікація видів діяльності підприємства відповідно до стандартів бухгалтерського обліку зображена на рис. 5.1.

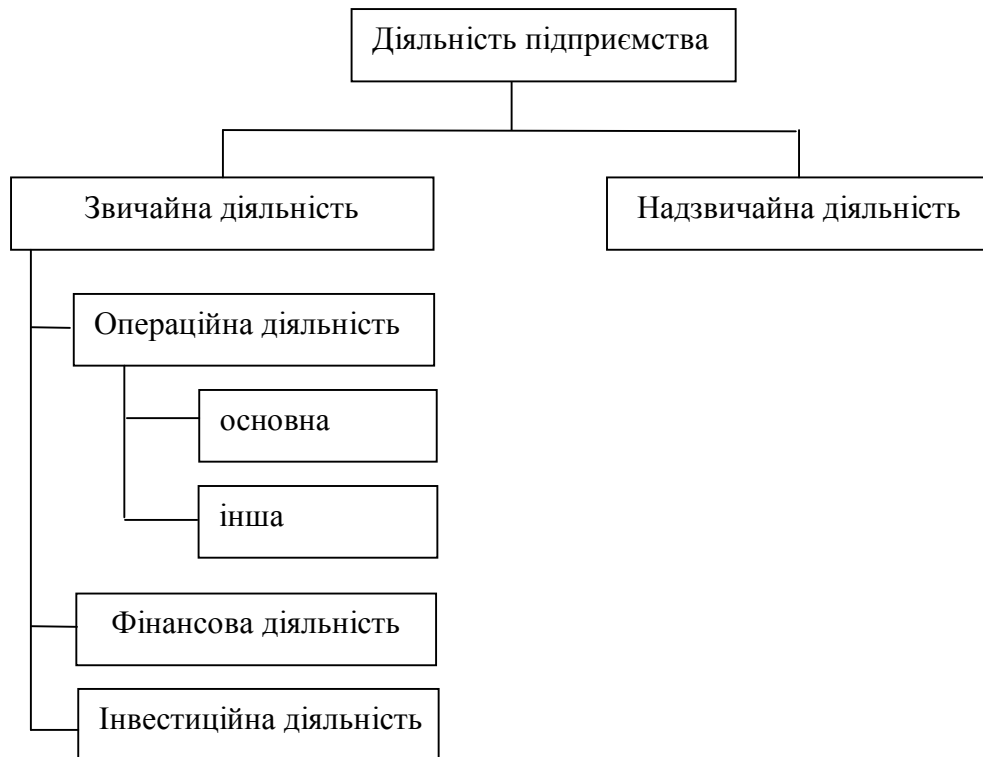


Рис. 5.1. Класифікація видів діяльності підприємства.

Джерело: Податки і бухгалтерський облік. 2012.

Вся фінансово-господарська діяльність підприємства поділяється на звичайну та надзвичайну. *Звичайна діяльність* — будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають унаслідок її проведення¹. До звичайної діяльності підприємства відносяться операції, які пов'язані із виробництвом та реалізацією товарів, виконання робіт, наданням послуг, реалізацією основних засобів, нематеріальних та оборотних активів, наданням основних засобів в оренду тощо. Поняття «Звичайна діяльність» охоплює прак-

¹ Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

тично усі види господарських операцій, які здійснюються підприємством. *Надзвичайна діяльність* пов'язана з подіями або операціями, які викликані надзвичайними подіями, і які відрізняються від звичайної діяльності підприємства. Прикладами надзвичайних подій, що відносяться до надзвичайної діяльності, є: стихійні лиха (землетруси, паводки, обвали тощо), пожежі, техногенні аварії тощо.

У свою чергу, основна діяльність підприємства поділяється на операційну, фінансову та інвестиційну. *Операційна діяльність* — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що і не є інвестиційною або фінансовою діяльністю.

Операційна діяльність складається з основної діяльності та іншої операційної діяльності. До *основної операційної діяльності* відносять операції, що пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є головною метою створення підприємства та забезпечують отримання основної частки доходу. До *іншої операційної діяльності* відносять наступні операції: реалізація інших оборотних активів, купівля-продаж іноземної валюти, створення резерву сумнівних боргів, безоплатне отримання активів, операції з надання майна в операційну оренду, штрафи, пеня, неустойки тощо.

Фінансова діяльність — діяльність, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. До фінансової діяльності включають наступні операції: інвестиції в асоційовані та дочірні підприємства, інвестиції у спільну діяльність; залученням грошових коштів шляхом випуску акцій та облігацій; отримання і сплату відсотків за кредитами; отримання дивідендів тощо.

Інвестиційна діяльність — придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, що не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів¹. До інвестиційної діяльності відносять наступні операції: реалізація фінансових інвестицій; вигоди від відновлення та втрати від зменшення корисності активів; дооцінка та зниження ціни необоротних активів і фінансових інвестицій; списання необоротних активів тощо.

Наведена класифікація видів діяльності підприємства лежить в основі класифікації доходів підприємства.

¹ Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

Класифікація доходів підприємства. Складність формування доходів підприємства передбачає їх розподіл за певними кваліфікаційними ознаками.

1. Доходи підприємства для цілей обліку відповідно до п. 7 НП(С)БО 15 «Доходи» класифікуються за такими групами:

дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
інші операційні доходи;
фінансові доходи;
інші доходи.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів і непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного податку тощо).

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (у тому числі платежів від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

До складу *інших операційних доходів* включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо.

До складу *інших доходів*, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

2. За ступенем планування доходи поділяються на планові та непланові. Розмір *планових доходів* визначається шляхом їх планування. До них відносять: виручка від реалізації основних видів продукції, дохід від оренди майна, проценти на депозит тощо. *Непланові доходи* представляють собою доходи підприємств, розмір яких не планується та не враховується при розробці планів підприємства. До них відно-

сяться: штрафи, пеня, неустойка, які отримані підприємством; страхове відшкодування; доходи від інвестиційної та фінансової діяльності (за окремими вийнятками).

3. За впливом інфляційного процесу доходи поділяються на номінальні та реальні. *Номінальні доходи* характеризують загальну величину грошових доходів, отриманих підприємством за певний проміжок часу. *Реальні доходи* характеризують купівельну спроможність отриманих доходів; їх розмір визначається шляхом ділення номінальних доходів на індекси цін (інфляцію).

4. За ступенем регулярності отримання доходи підприємства поділяються на регулярні та нерегулярні. *Регулярні доходи* характеризуються більш менш періодично на протязі певного проміжку часу. До регулярних доходів відносять доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Хоча за окремими видами продукції доходи можуть бути нерегулярними. *Нерегулярні доходи* отримуються нерегулярно, випадково. Вони виникають у різні проміжки часу та коливаються за обсягами. Наприклад, штрафи, пеня, дивіденди, дохід при ліквідації обладнання тощо.

Інформація по фактично отримані доходи підприємств відображається у формах фінансової звітності. Зокрема, сума визнаних доходів промислового підприємства відображається у формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»¹. Для малих підприємств передбачається застосування спрощених форм фінансової звітності (для суб'єктів малого підприємництва доходи відображаються у «Фінансовій звітності малого підприємства»², для суб'єктів мікропідприємництва — у «Фінансовій звітності мікропідприємництва»³.

¹ Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

² Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39 (Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» (пункт 4 розділу I)). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>.

³ Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39 (Додаток 2 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» (пункт 4 розділу I)). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>.

5.2. ВИРУЧКА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

5.2.1. Виручка від реалізації продукції як важливе джерело грошових коштів підприємства

Поняття виручки від реалізації. Під *продукцією* промисловості розуміють прямий корисний результат виробничої діяльності промислових підприємств, що виражається у формі продуктів або у формі робіт промислового характеру (промислово-виробничих послуг). Це означає, що до продукції промислового підприємства відноситься продукція лише промислово-виробничих цехів. Не відноситься до промислової продукції роботи з реконструкції та розширення підприємств, капітальний ремонт будівель та споруд та інші будівельно-монтажні роботи, навіть якщо вони здійснені силами персоналу основної діяльності промислових підприємств. Такі роботи враховуються у складі продукції будівництва.

До складу промислової продукції не включаються доходи від реалізації відходів виробництва, оскільки вони представляють собою не прямий, а непрямий результат використання висхідної сировини і матеріалів. Не є продукцією і бракована продукція, оскільки її не можна вважати корисним результатом роботи підприємства.

До продукції промислового підприємства відносяться також роботи промислового характеру. *Роботи промислового характеру* — роботи по ремонту промислових виробів (наприклад, ремонт обладнання і транспортних засобів, ремонт швейних виробів, ремонт виробів культурно-побутового призначення — радіоприймачів, телевізорів і т. п.) та окремі операції з часткової обробки та доведення до повної готовності виробів, вироблених іншими підприємствами (шліфування, фарбування, розфасовка і т. п.).

До складу виручки від реалізації продукції підприємства роботи промислового характеру враховуються за їх вартістю без включення вартості оброблювального виробу, але з урахуванням вартості власних матеріалів підприємства, які були витрачені на обробку виробу.

Підприємство здійснює свою виробничу діяльність безперервно. Вироблена на підприємствах продукція надходить у сферу обігу та реалізується за ринковими цінами. За рахунок виручки від реалізації продукції відшкодовуються виробничі витрати. Інша частина її утворює нагромадження, який використовується на потреби підприємства, на погашення зобов'язань перед бюджетом і банками.

Реалізація продукції — один із основних показників планування та оцінки господарської діяльності підприємств.

Процес реалізації продукції складається із відвантаження і розрахунків. Продукція вважається реалізованою, якщо за неї надійшли гроші на розрахунковий рахунок підприємства. До тих пір, поки гроші від покупця не надійшли на рахунок підприємства, процес реалізації продукції не завершено. Відвантажена, але не сплачена продукція відображається по дебіту рахунку «Товари відвантажені, виконані роботи і послуги» в оцінці за фактичною собівартістю.

Реалізованою продукцією промислового підприємства вважається готова продукція, відвантажена покупцю (отримувачу) або вивезена ним зі складу підприємства-виробника, в оплату якої повністю надійшли кошти на розрахунковий рахунок (або в касу) підприємства-виробника. Відповідно до ДСТУ 2962-94 *реалізована продукція* — вартість відвантаженої продукції, яка у вигляді платежу надійшла на рахунки підприємства¹. Визначається по сумі грошових коштів, які надійшли у даному періоді (місяці, кварталі) на розрахунковий рахунок (в касу) підприємства від замовників (покупців, клієнтів) за реалізовану ним продукцію, виконані для них роботи, надані послуги, які відносяться до основного виду діяльності підприємства.

Якщо покупець безпосередньо прийняв продукцію у підприємства-виробника і відвантажив її своїм транспортом, продукція вважається реалізованою при документальному оформленні її здачі споживачу (отримувачу) у відповідності із передбаченими умовами договору поставки, фактичного її вивезення з підприємства-виробника і надходження коштів за неї на розрахунковий рахунок останнього.

У суму реалізації включаються оплачені замовником готові вироби та напівфабрикати власного виробництва, роботи та послуги промислового характеру, продукція, відпущена своєму капітальному будівництву та непромисловим господарствам свого підприємства. Вироби, виготовлені з сировини замовника, враховуються у складі реалізованої продукції, включаючи вартість сировини та матеріалів замовника. До обсягу реалізованої продукції включається вартість робіт промислового характеру, що виконуються на сторону, в тому числі непромисловим господарствам і власному капітальному будівництву.

¹ ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.

До них відносяться: вартість нестандартного обладнання, виготовленого для потреб власного виробництва; вартість інструментів, спеціальної оснастки для свого виробництва, зарахованих до складу основних фондів; вартість повністю закінченого капітального, поточного ремонту та модернізації свого обладнання і транспортних засобів, механізмів, приладів, здійснених власними силами; вартість капітального і поточного ремонту, виконаних за замовленнями для сторонніх організацій та непромислових господарств власного підприємства.

У обсяг реалізації не включається вартість продукції, оплаченої, але не відвантаженої покупцю у звітному періоді або залишеної на відповідальному зберіганні у підприємства-виробника. Винятком є велике індивідуальне обладнання, оплачене замовником, залишене на відповідальному зберіганні у виробника та документально оформлене. Ця продукція включається в обсяг реалізації за умови документального оформлення її знаходження на відповідальному зберіганні.

Не включається в обсяг реалізованої продукції: вартість покупних електроенергії, пару, води, газу; матеріалів, напівфабрикатів, які реалізуються на сторону без будь-якої обробки на даному підприємстві; будівельних робіт; відходів виробництва, які представляють собою залишки висхідної сировини; продукція та послуги, які є результатом непромислової діяльності підприємства (послуги транспорту, сільськогосподарського або будівельного виробництва, проектно-конструкторських та інших невиробничих відділів підприємства). Вони плануються та обліковуються окремо за «іншими доходами від операційної діяльності».

Продукція вважається реалізованою із дня надходження платежів від покупців на розрахунковий рахунок або в касу підприємства-виробника. Готова продукція і роботи промислового характеру, оплата яких здійснюється шляхом заліку взаємних вимог, включається в обсяг реалізованої продукції з дня відображення результатів заліку на розрахунковому рахунку підприємства.

Реалізована продукція у плані виробництва поділяється на:

- 1) готові вироби: а) основні (визначають спеціалізацію заводу); б) інші; в) запасні частини;
- 2) напівфабрикати свого виробництва та продукцію допоміжних цехів для поставки на сторону;
- 3) напівфабрикати та продукцію для постачання своєму капітальному будівництву та непромисловим господарствам свого підприємства;

4) обладнання, інструменти, пристосування і т. п. загального призначення свого виробництва, що зараховуються в основні фонди підприємства;

5) послуги та роботи промислового характеру на замовлення зі сторони або для непромислових господарств та організацій свого підприємства, включаючи роботи з капітального ремонту та модернізації обладнання та транспортних засобів свого підприємства.

Від реалізації продукції залежить фінансовий стан підприємств, стан їх оборотних засобів, розмір доходів та прибутку. Промислові підприємства отримують грошову виручку від реалізації продукції основного виробництва, продукції, що виробляється допоміжними та обслуговуючими цехами, а також від виконання робіт і надання послуг, включаючи капітальний ремонт власного обладнання, реалізація продукції своєму капітальному будівництву та непромисловим господарствам.

Доходи промислових підприємств від реалізації продукції більш ніж на 90 % складаються від виручки від реалізації продукції. Порядок і умови реалізації продукції регулюються системою господарських договорів на поставку продукції, які укладаються між підприємствами-постачальниками та підприємствами-покупцями. Встановлення прямих господарських зв'язків між підприємствами — одна із головних умов успішної їх роботи.

Підприємства мають право отримувати від інших підприємств та господарських організацій замовлення на проведення різних виробничих, науково-технічних робіт або виготовлення продукції із матеріала замовника або із своїх матеріалів. Такі доходи включаються до складу виручки від реалізації продукції.

Виручка від реалізації продукції є основним джерелом відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції. Грошові кошти від реалізації продукції використовуються підприємствами для оплати рахунків постачальників та підрядників, для виплати заробітної плати робітникам та службовцям, створення амортизаційного фонду, сплати податків та зборів, процентів за кредит і т. п.

Доходи від реалізації готової продукції, товарів, робіт і послуг, доходів від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості, а також про суму знижок, наданих покупцям, та інші вирахування з доходу у бухгалтерському обліку відображаються на рахунку 70 «Доходи від реалізації».

На промислових підприємствах рахунок 70 «Доходи від реаліза-

ції» має такі субрахунки¹:

701 «Дохід від реалізації готової продукції»;

702 «Дохід від реалізації товарів»;

703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»;

704 «Вирахування з доходу».

На субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції» узагальнюється інформація про доходи від реалізації готової продукції.

На субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» підприємства торгівлі та інші організації узагальнюють інформацію про доходи від реалізації товарів.

На субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» підприємства і організації, що виконують роботи і надають послуги, узагальнюють інформацію про доходи від реалізації робіт і послуг, зокрема, дохід від орендних платежів за оренду об'єктів інвестиційної нерухомості, про результати зміни резервів незароблених премій.

На субрахунку 704 «Вирахування з доходу» за дебетом відображаються суми надходжень за договорами комісії, агентськими та іншими аналогічними договорами на користь комітентів, принципалів; сума наданих після дати реалізації знижок покупцям, вартість повернених покупцем продукції та товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу. За кредитом субрахунку 704 відображається списання дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати».

Надходженням від виручки завершує кругообіг засобів. Інколи гроші надходять до відвантаження.

Надходження виручки дозволяє здійснювати фінансовий контроль за ходом процесу виробництва і обігу продукції, за виконанням зобов'язань покупцями і постачальниками. Відхилення від плану в строках і сумах надходження виручки від реалізації продукції є сигналом по невиконання постачальником своїх договірних зобов'язань (кількість, якість, асортимент, строк) або про порушення платіжної дисципліни щодо оплати відвантаженої продукції.

Таким чином, виручка від реалізації продукції є найважливішим джерелом грошових коштів для здійснення безперебійного процесу виробництва на підприємствах.

¹ На промислових підприємства субрахунки 705 «Перестраховання», 706 «Дохід процентний від фінансових послуг» та 707 «Дохід комісійний від фінансових платіжних послуг» не використовуються.

5.2.2. Система і структура цін на реалізовану продукцію

Велике значення для фінансів підприємств мають рівень і структура цін, від яких у значній мірі залежить обсяг виручки від реалізації продукції, розмір грошових нагромаджень та рівень рентабельності підприємства. Разом з тим ціни впливають і на виробництво і споживання товарів, стимулює розвиток прогресивних галузей, видів продукції, впливають на розподіл і перерозподіл прибутку і національного доходу.

Ціна — грошове відображення вартості товару (роботи, послуги)¹. Вартість товару знаходить свій зовнішній прояв через ціну. В цьому значенні вартість виступає як зміст, а ціна — як форма прояву закону вартості. Вартість товару за своєю природою представляє собою суспільну категорію. Вона включає усі затрати живої та уречевленої праці і показує, у що обходиться суспільству виробництво того або іншого продукту. Основою субстанцією вартості є праця. Вартість будь-якого товару визначається не тим необхідним робочим часом, який полягає в ньому самому, а робочим часом, суспільно необхідним для його відтворення. Величина вартості визначається кількістю суспільно необхідної праці, але вимірюється не в годинах робочого дня, а побічно, з допомогою грошей. Встановлення ціни з урахуванням вартості продукції забезпечує відшкодування виробничих витрат та отримання прибутку в розмірах, які необхідні для нормального розвитку підприємства.

Отже, в ціні товарів повинно знайти відображення суспільні втрати на їх виробництво. Ціна «як показник величини вартості товару є в той же час показник його мінового відношення до грошей» (К. Маркс, т. I, стр. 108). Іншими словами, ціна прирівнює товари до визначеної кількості грошей і є вираженням кількісних пропорцій, в яких товари обмінюються на гроші.

Ціна — грошовий вираз вартості майна². Вона визначає грошове вираження зобов'язання здійснити платіж за продану (поставлену)

¹ Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васечко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України О. Г. Осауленка; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. С. 480.

² Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. С. 640.

продукцію, виконані роботи або надані послуги. Ціна показує кількість грошей, що сплачується та отримується за одиницю товару або послуги.

На ринку через зміну конкретних умов реалізації ціна може не співпадати із вартістю. К. Маркс писав, що «можливість кількісного неспівпадіння ціни з величиною вартістю, або можливість відхилення ціни від величини вартості, закладена уже в самій формі ціни» (т. 23, с. 112). Співвідання ціни із вартістю досить рідке явище. Зазвичай ціна товару відхиляється від вартості або вгору, або вниз. Відхилення цін товарів від їх вартості відбувається неоднаково, за різними причинами.

Ціна — це інструмент комерційної політики підприємства. Встановлюючи певні ціни на свою продукцію, підприємство визначає, чого саме воно хоче досягти.

Для правильного функціонування фінансів підприємств необхідно, щоб ціни перевищували собівартість продукції. Якщо ціни встановлені нижче собівартості, то витрати підприємств не відшкодовуються із власних доходів, утворюються збитки, які покриваються за рахунок власного капіталу або за рахунок кредитів банків. Це порушує умови самокупності, ускладнює кругообіг грошових коштів.

Види цін. Промислові підприємства реалізують свою продукцію за оптовими цінами. Система цін в промисловості включає: оптову ціну підприємства, оптову ціну промисловості, роздрібну ціну.

Оптова ціна підприємства — це ціна, за якою завод, фабрика, шахта реалізує свою продукцію торговельно-збутовим організаціям або іншим промисловим підприємствам. Вона включає собівартість, прибуток та непрямі податки. За оптовими цінами підприємств визначається обсяг товарної та реалізованої продукції; з цих цін формуються доходи підприємств. Оптові ціни повинні відшкодовувати всім нормально працюючим підприємствам витрати на виробництво і реалізацію продукції і забезпечувати отримання ними прибутку.

Оптова ціна промисловості — ціна, за якою збутові організації або промислові підприємства реалізують свою продукцію торговельним та іншим організаціям — покупцям. Вона включає оптову ціну підприємства, націнку (знижку) на користь постачальницько-збутової організації та в деяких випадках податок на додану вартість. За такими цінами збутові організації, а інколи й підприємства реалізують продукцію іншим підприємствам або організаціям роздрібною торгівлі.

Роздрібна ціна — ціна, за якими товари продаються населенню, а також підприємствам і організаціям, які їх купують у роздрібній мережі. Вона складається із оптової ціни промисловості і торговельної знижки (націнки), а в окремих випадках і непрямих податків. Торговельні націнки забезпечують відшкодування затрат торговельних організацій і створення у них прибутку. Вона переважно використовується в роздрібній торгівлі при продажу товарів населенню. Проте в ряді випадків роздрібна ціна застосовується промисловими підприємствами для реалізації товарів населенню.

Взаємозв'язок оптових та роздрібних цін видний із наступної схеми (рис. 5.2).

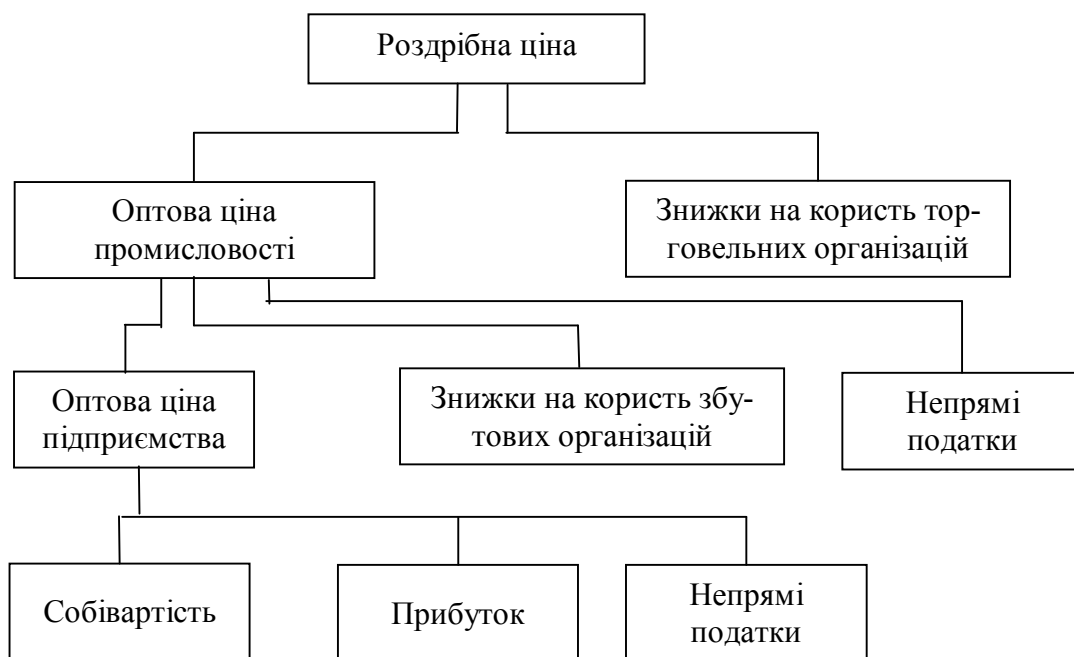


Рис. 5.2. Структура роздрібної ціни.

В залежності від того, як оплачуються транспортні витрати, розрізняють наступні види цін:

а) *ціна франко-складу постачальника*, за якої постачальник не несе жодних транспортних витрат. Усі витрати з доставки матеріалів на станцію відправлення, завантаження у вагон, транспортно-експедиційні та інші витрати, пов'язані з доставкою матеріалів від постачальника до споживача, повністю оплачуються покупцем;

б) *вартість франко-станція (пристань) відправлення*, коли транспортні витрати по доставці продукції від станції відправлення до станції, що обслуговує покупця, не включаються в оптову ціну товару, а оплачується покупцем окремо понад оптової ціни;

в) *вартість франко-вагон-станція (баржа-пристань)* відправлення, коли постачальник приймає він витрати з доставки і навантаження у вагон (баржу) і сплачує додаткові збори за подачу вагонів, перевішування вантажів і спеціальні збори, інші витрати несе покупець;

г) *ціна франко-вагон-станція (баржа-пристань) призначення*, коли постачальник приймає на себе всі витрати на доставку до станції (пристані) призначення, включаючи і оплату залізничного тарифу (водного фрахту), покупець же несе витрати тільки на розвантаження вагонів (барж) та доставки продукції на заводські склади;

д) *ціна франко-станція (пристань) призначення*, коли постачальник, крім витрат з доставки продукції до станції призначення, несе додатково витрати за вивантаження вагонів (барж), покупець же несе витрати лише за доставку продукції до складу заводу;

е) *вартість франко-склад покупця*, при якій постачальник зобов'язаний доставити продукцію на склади підприємства-покупця та оплатити всі витрати на доставку матеріалів на станцію або пристань, навантаження, вивантаження та інші витрати, які пов'язані з доставкою матеріалів на склади підприємства-покупців.

Найбільшого поширення набули оптові ціни: франко-вагон-станція (судно-пристань) відправлення та франко-вагон-станція (судно-пристань) призначення. Ціна франко-складу покупця, а також ціна франко-складу постачальника застосовується порівняно рідко.

Перегляд цін. Велике значення на фінанси підприємств здійснює перегляд цін, особливо коли змінюються ціни на продукцію багатьох галузей промисловості. На промислових підприємствах зміна цін виражається у перегляді прейскурантів. *Прейскурант цін* представляє собою спеціальний довідник, у якому публікуються ціни на продукцію, що випускається підприємством. На основі прейскурантів визначаються кінцеві ціни, за якими підприємства реалізують свою продукцію. Поряд з основною ціною в прейскурант включаються також знижки з цін та накидки на ціни із зазначенням їх розміру та випадків застосування.

Перегляд цін за виробами машинобудування, що здійснюється на основі зміни стандартів та технічних умов, стимулює виробництво прогресивних видів продукції, покращення співвідношення в цінах, встановлення диференційованого рівня рентабельності за новими та застарілими виробами.

В нових прейскурантах встановлюється вплив цін на прискорен-

ня науково-технічного прогресу в промисловості шляхом збільшення надбавок для нової та покращеної продукції, застосування у виробництві нових економічних та менш дефіцитних матеріалів, покращення якості та розширення випуску продукції, що користується підвищеним попитом. Поряд з цим розширюється застосування знижок на продукцію, яка підлягає зняттю з виробництва. Введення знижок на менш якісну продукцію стимулює підприємства завчасно турбуватися про підтримання на попередньому рівні загальної рентабельності, передбачити в плані випуск нових виробів у встановлені строки, своєчасно знімати з виробництва застарілу продукцію та продукцію, що не користується попитом.

Перегляд цін викликає зміни в трьох напрямках: в рівні рентабельності; у взаємовідносинах із державним бюджетом і банком; в розмірах оборотних засобів.

На рівень рентабельності зміна цін впливає двояким чином. З однієї сторони, змінюється рівень затрат на виробництво, оскільки предмети та засоби праці купуються за новими цінами, а з іншої сторони — змінюється виручка від реалізації продукції у зв'язку із обчисленням її за новими цінами. Зміна цін на підприємстві відбувається внаслідок періодичної товарно-матеріальних цінностей. Результати періодичної відносять на зміну власного капіталу підприємства.

Зміна у взаємовідносинах із державним бюджетом виражається у збільшенні або зменшенні податкових платежів, які прямо залежать від рівня цін. Це, передусім, обсяги сплати непрямих податків, база яких виражається у грошовому вираженні.

Перегляд цін прямо впливає і на взаємовідносини з банком, що проявляється у зміні співвідношення між власними та позичковими оборотними засобами підприємства, а також рівень забезпечення кредиту, оскільки оборотні засоби обчислюються за новими цінами.

На величину оборотних засобів зміна цін впливає прямо: при зростанні цін вартість оборотних засобів збільшується, при зниженні цін — зменшується. Зменшення цін на товарно-матеріальні цінності дозволяє за інших рівних умов збільшити обсяги їх закупівель, при збільшенні цін — зменшити.

Таким чином, ціни є важливим фактором, який впливає на розмір виручки від реалізації продукції. Їх збільшення за інших рівних умов призводить до зростання виручки, а їх зменшення — відповідно до скорочення грошових доходів від реалізації продукції промисловими підприємствами.

5.2.3. Планування виручки від реалізації продукції

Розрахунок планового обсягу реалізованої продукції. Планування виручки від реалізації має велике значення для фінансової діяльності підприємства. Воно необхідне для визначення плану прибутку, а також для складання балансу доходів та витрат підприємства, фінансових та касових планів. Від обґрунтованості розрахунку виручки від реалізації продукції у значній мірі залежить своєчасність здійснення платежів за борговими зобов'язаннями підприємства, реальність планового прибутку, планових внесків до бюджету, своєчасність погашення банківських кредитів.

Виручка від реалізації продукції включає затрати на реалізовану продукцію і грошові нагромадження підприємства. На розмір виручки впливають обсяг, асортимент та якість випущеної та реалізованої продукції, а також рівень цін.

Обсяг реалізованої продукції планується в оптових цінах підприємства з урахуванням знижок і доплат до них (наприклад, залежно від якості виробів). Продукція, яка йде на експорт, включається в обсяг реалізації за цінами спеціальних або загальних преїскурантів, але з урахуванням доплат за додаткові роботи (експортні надбавки), які встановлені за умовами договору із замовниками.

Випуск товарної продукції в основному визначає обсяг реалізації. Із збільшенням обсягу випуску товарної продукції зростає обсяг реалізації та навпаки. Однак обсяг реалізації продукції залежить не лише від обсягу виробництва, але й від ритмічності відвантаження продукції покупцям, розрахунків за відвантажену продукцію. Обсяг продукції визначається на основі розрахунку товарної продукції та зміни залишків нереалізованої продукції на кінець періоду.

Асортимент продукції суттєво впливає на виконання плану по реалізації, оскільки вироби реалізуються за різними цінами. Виконання плану по асортименту — важлива умова виконання плану випуску і реалізації продукції. Порушення плану за асортиментом приводить до невиконання плану випуску продукції підприємством, порушенню договірних зобов'язань, виникненню незапланованих залишків незавершеного виробництва та готових виробів.

На підприємствах плануються *показники якості продукції*, які визначаються на основі державних стандартів та технічних умов, а також вимог, встановленими у договорах на постачання. Як правило, на

продукцію вищої якості встановлюються надбавки до діючих цін, а на продукцію нижчої якості — знижки. Чим більше продукції вищої якості буде реалізовано, тим більшу суму виручки та прибутку отримує підприємство.

Підвищення якості, надійності та довговічності виробів — обов'язкова умова розвитку виробництва, одне із основних джерел підвищення продуктивності праці та збільшення прибутку.

Розмір виручки залежить від *рівня цін*, за якими реалізується продукція або сплачуються послуги. Якщо ціни на вироби знижуються, то це призводить до зменшення виручки від реалізації продукції, і навпаки. Додаткова виручка, отримана в результаті реалізації продукції з урахуванням доплат, включається у виконання плану по реалізованій продукції.

Обсяг реалізації продукції в оптових цінах підприємства складається із залишків готової продукції на складі і у відвантаженні на початок планового року і випущеної товарної продукції в плановому періоді, зменшена на ту її частину, яке не реалізується і на кінець планового року залишається на складах або у відвантаженні. Для того, щоб визначити виручку від реалізації продукції, необхідно до вартості товарної продукції, яка вироблена в плановому періоді, додати вхідні залишки, тобто залишки готової продукції на складі та у відвантаженні на початок планового року (вихідні залишки), і відняти залишки готової продукції на кінець планового періоду (вихідні залишки), тобто тієї частини продукції, яка буде вироблена в плановому періоді, але оплачена в наступному періоді.

Основою розрахунку обсягу реалізації є план виробництва продукції в натуральному вираженні. Розробка плану в натуральних вимірниках є важливою умовою забезпечення необхідної відповідності між потребою і виробництвом окремих видів виробів.

Обсяг реалізації продукції випуск товарної продукції та залишки нереалізованої продукції знаходяться в балансовій залежності:

$$P + O_2 = TP - O_1, \quad (5.1)$$

звідси кількість реалізованої продукції в плановому періоді визначається за формулою:

$$P = O_1 + TP - O_2, \quad (5.2)$$

де P — кількість реалізованої продукції;

O_1 — очікувані залишки готової продукції на складі та у відвантаженні на початок планового року (вихідні залишки);

$TП$ — товарна продукція планового періоду;

O_2 — залишки готової продукції на складі та у відвантаженні на кінець планового періоду (вихідні залишки).

З цієї формули видно, що фактичний обсяг реалізованої продукції, як правило, не збігається з обсягом випущеної товарної продукції на величину приросту або зниження залишків готової продукції на складах та відвантаженої покупцям. Зниження залишків нереалізованої продукції наприкінці звітнього періоду проти залишків на початку періоду збільшує, а зростання залишків наприкінці звітньому періоді відповідно зменшує обсяг виручки від реалізації продукції.

При плануванні виручки від реалізації продукції вартість товарної продукції в оптових цінах визначається, як правило, множенням кількості виробів або їх груп на відповідні оптові або роздрібні ціни (за вирахуванням непрямих податків).

Таким чином, реалізована продукція за своїм складом близька до обсягу виробленої товарної продукції. Однак їх економічний зміст різний, що зумовлено розбіжністю стадій кругообігу засобів, що відображаються цими показниками.

Залишки готової продукції на початок року складаються з наступних елементів: готова продукція на складі та в невідфактурованих (неоформлених транспортними та платіжними документами); товари відвантажені за розрахунковими документами, терміни оплати яких не настали; товари відвантажені за розрахунковими документами, не сплаченими у строк покупцями; товари на відповідальному зберіганні у покупців (через відмови від акцепту платіжних вимог постачальників). Залишки на кінець року представляють собою готові вироби на складі і товари відвантажені, строк оплати яких не настав.

Залежність обсягу реалізації продукції від факторів визначає характер та напрям його зміни.

Обсяг реалізації продукції (у натуральному вираженні) визначають за формулою:

$$B = (H_1 + H_2 + H_3 + H_4) + T - (K_1 + K_2), \quad (5.3)$$

де H_1 — залишки готової продукції на складі підприємства на початок запланованого року, шт.;

H_2 — залишки готової продукції на початок планованого року, відвантаженої покупцям, термін оплати якої не настав, шт.;

H_3 — залишки готової продукції на початок планованого ро-

ку, відвантаженої покупцям, але не сплаченої ними в установлений термін, шт.;

H_4 — готова продукція на початок планованого року, отримана покупцями і яка знаходиться у них на відповідальному зберіганні, шт.;

T — товарна продукція запланованого періоду, шт.;

K_1 і K_2 — залишки готової продукції на кінець запланованого року, аналогічні за своїм значенням H_1 і H_2 .

Залишки нереалізованої продукції на кінець запланованого періоду визначаються з урахуванням очікуваної зміни умов реалізації; транспортних зв'язків, порядку розрахунків.

В практиці планування прийнято визначати розмір залишків нереалізованої продукції наступним чином:

на початок року сума залишків приймаються в розмірі фактичної наявності за статтями баланса: готова продукція на складі; товари відвантажені, строк оплати яких не настав; товари відвантажені, але не сплачені в строк покупцями; товари на відповідальному зберіганні у покупців через відмову від акцепту. У випадку, якщо план складається до початку планового року, то вартість залишків готової продукції на складі і товарів відвантажених в оптових цінах на початок планового року визначається шляхом множення їх фактичних залишків за даними бухгалтерського обліку та очікуваної зміни до кінця звітнього року на співвідношення між вартістю товарної продукції в оптових цінах і по собівартості;

на кінець року залишки готової продукції на складі визначаються виходячи в розмірі нормативу оборотних засобів по готовій продукції з корегуванням на коефіцієнт переведення собівартості в оптові ціни, в товарів відвантажених — як добуток середньоденного відвантаження в оптових цінах на нормативний строк документообороту. За статтями «Товари відвантажені за розрахунковими документами, не сплаченими вчасно» і «Товари на відповідальному зберіганні у покупців через відмови від акцепту» залишки на кінець періоду не плануються, оскільки їх наявність пов'язана із порушенням нормального процесу господарсько-фінансової діяльності підприємств; планом має передбачатися не закріплення існуючих недоліків, а заходи щодо їх усунення.

Структура залишків нереалізованої продукції на початок і кінець року наведена на рис. 5.3.

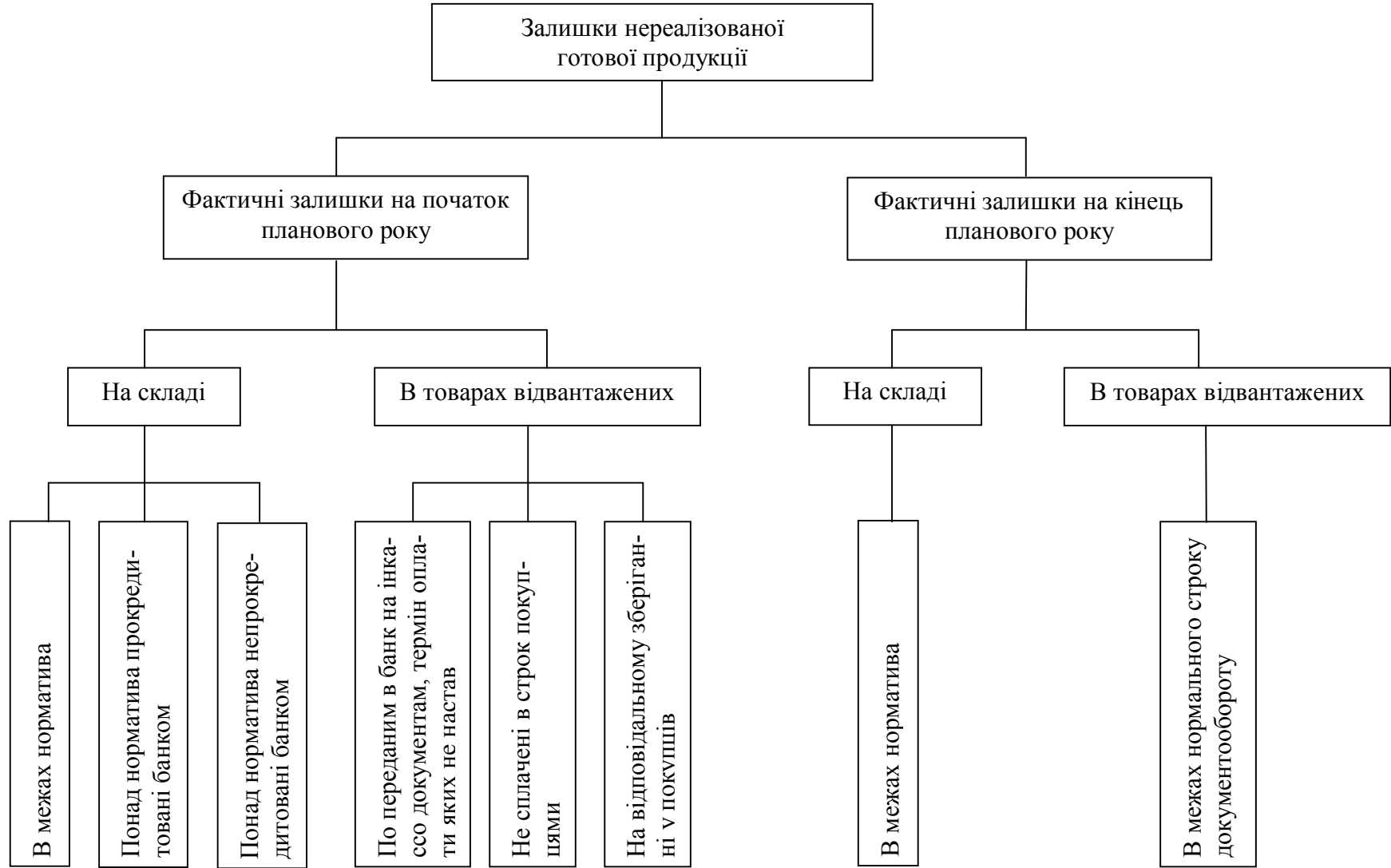


Рис. 5.3. Структура залишків нереалізованої готової продукції.

Виручка від іншої реалізації продукції, що включає продаж непотрібних і надлишкових товарно-матеріальних цінностей, реалізацію продукції та послуг непромислового характеру, покупної електроенергії, пару, газу, палива робітникам та службовцям, визначається, як правило, множенням ціни або тарифу на кількість виготовленої продукції або наданим підприємствам послуг.

Обсяг виробництва та асортимент продукції розробляються підприємством самостійно при складанні бізнес-плану. Асортимент продукції, який намічається в бізнес-плані до випуску, береться за основу при розрахунку виручки від реалізації.

Розрахунок виручки на плановий рік здійснюється, як правило, в кінці звітного року, коли фактичні дані про залишки готової продукції на складі або відвантаженої покупцям, відсутні. Тому для розрахунку беруться очікувані залишки нереалізованої продукції на початок планового року. Вони визначаються за кожною статтею окремо (за готовою продукцією на складі підприємства; товарам відвантаженим; товарам, не сплаченим в строк; і товарам на відповідальному збереженні у покупця) на основі фактичних залишків на останню звітну дату та їх очікуваної зміни до кінця поточного року.

При плануванні виручки від реалізації продукції користуються двома методами: прямого рахунку і розрахунковим.

Метод прямого розрахунку виручки від реалізації продукції заключається в тому, що окремо по кожному виробу за приведеною формулою підраховується обсяг реалізації продукції в оптових цінах підприємства і складуються результати.

Обсяг реалізованої продукції (в грн) можна визначити за формулою:

$$N_p = \sum_1^n N_i C_i + \sum_1^n ПЦ_{п} + \sum_1^n П_{к} C_{к} + \sum_1^n ОЦ_{о} + \sum_1^n Ш_{у}, \quad (5.4)$$

де n — номенклатура;

N_i — кількість реалізованих виробів (*шт.*, m);

C_i — оптова ціна, грн;

$П$ — кількість реалізованих напівфабрикатів на сторону у натуральному вираженні (*шт.*, $кг$, m);

$C_{п}$ — ціни на них, грн;

$П_{к}$ — напівфабрикати та продукція своєму капітальному будівництву;

$C_{к}$ — затрати на них, грн;

- O — обладнання, оснащення та інструменти свого виробництва, що зараховуються до основних фондів;
- C_o — ціни на них, грн;
- I — послуги та роботи промислового характеру, виконані на замовлення на сторону та господарствам свого підприємства;
- C_y — оптові ціна та затрати на них, грн.

Приклад розрахунку виручки від реалізації продукції наведено в табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Розрахунок виручки від реалізації продукції прямим методом

Види виробів	Залишки на початок року, шт.	План випуска, шт.	Залишки на кінець року, шт.	Обсяг реалізації, шт. (ряд. 2 + ряд. 3 – –ряд. 4)	Вартість в оптових цінах підприємства	
					одиниці продукції, грн	Всього обсягу реалізації, тис. грн (ряд. 5 × ряд. 6)
1	2	3	4	5	6	7
<i>A</i>	800	300 000	600	300 200	140	42 028
<i>B</i>	600	70 000	500	70 100	100	7 010
<i>B</i>	300	100 000	200	100 100	60	6 006
Всього						55 044

При цьому сума зменшення залишків додається до обсягу товарної продукції, а сума збільшення віднімається.

Складання плану реалізації продукції слід починати з визначення номенклатури виробів, яка представляє собою повний перелік виробів із визначенням їх кількості за кожною позицією. Це необхідно як для конкретизації програми, так і для точної оцінки обсягу реалізованої продукції в діючих оптових цінах, підвищення обґрунтованості розрахунку витрат виробництва і суми планового прибутку. Одиниці вимірювання продукції повинні відповідати вимірювачам, які передбачені в показниках класифікації промислової продукції.

На підприємствах одиничного та мілкосерійного виробництва номенклатура виробів нараховує сотні або тисячі найменувань. В таких випадках доцільно застосовувати групову номенклатуру, яка ґрунтується на класифікації виробів зза призначенням, замовлень або іншій ознаці. Групова номенклатура застосовується також і для про-

дукції заготівельних виробництв (чавунне і стальне лиття, поковки, зварні металеві конструкції).

Вихідними матеріалами розробки плану виробництва у натуральному вираженні є: а) перспективний план розвитку підприємства; б) господарські договори; в) виявлений попит продукції; г) залишки готової нереалізованої продукції на початок та кінець запланованого року; д) заходи щодо спеціалізації та кооперування; е) розрахунки щодо використання виробничих потужностей та основних виробничих фондів; ж) розрахунки щодо введення основних фондів, виробничих потужностей, їх освоєння та використання; з) заходи щодо підвищення ефективності виробництва; і) планові техніко-економічні нормативи та норми; к) можливості матеріально-технічного постачання.

В місячних і кварталних бухгалтерських балансах залишки нереалізованої продукції за всіма перерахованими статтями обліковуються за виробничою собівартістю. Для їх оцінки в оптових цінах підприємства використовують коефіцієнт перерахунку, який рівний відношенню вартості продукції в оптових цінах до її виробничої собівартості. Із застосуванням коефіцієнту перераховують або фактичні залишки, приймаючи за висхідну базу, або очікувані залишки, обчислені за виробничою собівартістю на початок планового року.

Приклад. Машинобудівний завод по балансу на 1 жовтня поточного року має залишки готової продукції на складі на 550 тис. грн; товарів відвантажених, строк оплати яких не настав, — на 800 тис. грн; товарів, не оплачених в строк, — на 250 тис. грн і товарів на відповідальному збереженні у зв'язку із відмовою в оплаті — на 300 тис. грн.

За 3 квартал завод реалізував продукції за оптовими цінами на 13 500 тис. грн. Виробнича собівартість реалізованої продукції склала 10 000 тис. грн., коефіцієнт перерахунку рівний $1,35 \left(\frac{13\,500}{10\,000} \right)$. Отже, залишки нереалізованої продукції на 1 жовтня поточного року в цінах реалізації складуть: залишки продукції на складі — 742,5 тис. грн ($550 \times 1,35$); товари відвантажені, строк оплати яких не настав — 1080 тис. грн ($800 \times 1,35$); товари з простроченим строком оплати — 337,5 тис. грн ($250 \times 1,35$); товари на відповідальному збереженні — 405,0 тис. грн ($300 \times 1,35$).

Аналіз виконання плану за 9 місяців та прогноз на 4 квартал дозволяє зробити висновок, що випуск товарної продукції в оптових цінах підприємства з урахуванням перевиконання плану складе 13700 тис. грн, а відвантаження готової продукції до кінця року — 13820 тис. грн. Таким чином, залишки готової продукції на складі на 1 січня планового року будуть рівними 622,5 тис. грн ($742,5 + 13700 - 13820$).

Очікувані залишки товарів відвантажених, строк оплати яких не

настав, визначаються, як правило, виходячи із періоду документообороту в днях, який склався в попередньому періоді, і одноденного відвантаження товарної продукції за той же період у співставній оцінці.

При значній зміні складу покупців або форми розрахунків строк документообороту обчислюється на основі конкретних строків документообороту з кожним покупцем і питомої ваги кожного покупця в загальному обсязі відвантаження. Розрахунок здійснюється наступним чином (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Найменування покупця	Строк документообігу, днів	Питома вага кожного покупця в загальному обсязі відвантаження	Умовне число (ряд. 2×ряд. 3)
1	2	3	4
<i>A</i>	5	25	125
<i>B</i>	6	10	60
<i>B</i>	11	35	385
<i>Г</i>	18	30	540
Всього	–	100	1 110

Середній строк документообігу складає 11,1 дня $\left(\frac{1110}{100}\right)$. В цьому випадку розмір товарів відвантажених, строк оплати яких не настав, на кінець року рівний 1704,5 тис. грн $(13\ 820:90 \times 11,1)$.

На кінець планового року залишки готової продукції на складі приймаються в межах встановленого нормативу оборотних засобів за даною статтею, а мінімальні залишки товарів відвантажених визначаються виходячи із умов поставки продукції, а також строків пробігу і оплати документів.

Для підприємств, у яких значно зростає частка випуску нових видів продукції, особливо важливо економічне обґрунтуване визначення цін реалізації.

Розрахунковий метод. На великих підприємствах, які випускають широку номенклатуру продукції, виручка від реалізації планується *розрахунковим методом* виходячі із загального випуску товарної продукції в плановому періоді в оптових цінах підприємства та зміни суми залишків готової продукції і товарів відвантажених в оптових цінах на початок (вхідні залишки) і кінець планового року (вихідні залишки).

Очікувані залишки готової продукції на початок планового періоду (вхідні залишки) і на кінець планового періоду (вихідні залишки) в оптових цінах підприємства визначаються таким же способом, як і за виробничою собівартістю. Розрахунок ведеться за наступними статтями: залишків готових виробів на складі, товарів відвантажених, включаючи не сплачені в строк і які знаходяться на відповідальному зберіганні, по собівартості на початок року; залишки готових виробів на складі (в розмірі нормативу) на кінець року по собівартості IV кварталу планового року. Для перерахунку залишків готової продукції за собівартістю в оптові ціни використовується коефіцієнтний метод. Коефіцієнти переведення обчислюються як відношення товарної продукції за оптовими цінами і за виробничою собівартістю за IV квартал звітного року для вхідних залишків і за IV квартал планового року — для вихідних залишків.

Приклад. Випуск товарної продукції в IV кварталі звітного року в оптових цінах підприємства становить — 8260 тис. грн, за виробничою собівартістю — 7509 тис. грн. Коефіцієнт переведення вхідних залишків за виробничою собівартістю в оптові ціни складає 1,1 (8 260:7 509). Випуск товарної продукції за IV квартал планового року в оптових цінах підприємства складе 9527 тис. грн, а за собівартістю — 8 221 тис. грн. Коефіцієнт переведення для вихідних залишків — 1,08 (9 527:8 221).

Загальна вартість вхідних залишків готової продукції на початок планового року за виробничою собівартістю — 600 тис. грн. Їх вартість в оптових цінах підприємства складе 660 тис. грн ($600 \times 1,1$). Виробнича собівартість вихідних залишків на кінець планового року — 720 тис. грн, вартість в оптових цінах підприємства — 778 тис. грн ($720 \times 1,08$). Товарна продукція планового року за оптовими цінами — 26 800 тис. грн. Виручка від реалізації продукції в плановому році складе 26682 тис. грн ($660 + 26800 - 778$).

5.2.4. Напрями використання виручки від реалізації продукції

Виручка від реалізації продукції є джерелом відшкодування матеріальних та трудових затрат на виробництво і реалізацію продукції, та створення нагромаджень.

Частина виручки, яка призначена для відшкодування матеріальних затрат, використовується для оплати рахунків постачальників за сировину, матеріали, напівфабрикати, паливо та інші предмети праці.

Частина виручки, яка призначена для відшкодування зносу основних засобів, утворює амортизаційний фонд, який використовується

для відновлення засобів праці. Нагромадження амортизаційних відрахувань має забезпечити вартісне відшкодування зношених елементів основного капіталу на момент його вибуття із виробництва.

Частина виручка, які призначена для відшкодування трудових витрат, використовується для виплати заробітної плати працівникам облікового та необлікового складу підприємства. При цьому слід враховувати, що заробітна плата може виплачуватися із виручки, яка не відноситься до тієї продукції, за виробництво якої вона була нарахована. Це відбувається у тому випадку, коли строки оплати продукції не співпадають із строками нарахування та виплати заробітної плати. Одночасно із виплатою заробітної плати виплачується соціальний внесок на загальнообов'язкове державне страхування.

Якщо із виручки від реалізації продукції вирахувати матеріальні витрати та витрати на оплату праці, то отримаємо валовий прибуток підприємства.

Перевищення виручки від реалізації продукції над собівартістю реалізованої продукції утворює грошові нагромадження. Частина цих нагромаджень направляється на розширення основних та оборотних фондів і збільшення резервів підприємств, на погашення кредиту, на фінансування невиробничої сфери.

Грошові нагромадження приймають форму прибутку та непрямих податків. Частина виручки, що характеризує вклад підприємства у створення доданої вартості, перераховується до бюджету у вигляді податку на додану вартість по мірі реалізації продукції, а інша частина у формі прибутку використовується у відповідності із рішенням власників підприємства.

Раціональне використання виручки від реалізації продукції у відповідності із встановленим планом — важлива задача працівників фінансового відділу підприємства.

5.2.5. Оцінка виконання плану реалізації

Організація робіт по аналізу. Оцінка виконання плану реалізації проводиться з метою визначення ступеня виконання плану та фонду матеріального стимулювання.

На кожному підприємстві повинна бути розроблена та введена програма аналітичної роботи з аналізу плану реалізації продукції. В цій програмі слід передбачити:

а) оперативний (добовий, декадний) аналіз ходу виробництва за даними оперативного обліку і матеріалів про допущені відхилення від плану та договірних зобов'язань;

б) постійний (місячний, квартальний, річний) аналіз плану реалізації продукції;

в) одноразовий (цільовий) аналіз реалізації найважливіших видів продукції.

Організація аналізу обсягу реалізованої продукції залежить від виробничої структури підприємства. Приблизний перелік аналітичної роботи щодо об'єктів цільового аналізу окремих питань з виробництва та реалізації продукції та виконавців аналізу приведено в табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Щомісячний аналіз реалізації продукції

№ п/п	Об'єкт аналізу	Відділи-виконавці
1	Виконання плану по реалізації, виробництву товарної продукції	Планово-економічний відділ, фінансовий відділ
2	Середньодобовий випуск, його абсолютний приріст і темп	Те ж
3	Виконання плану по номенклатурі (асортименту) продукції	Планово-економічний відділ, фінансовий відділ, виробничий відділ
4	Виконання плану по кооперованим поставкам	Те ж
5	Забезпеченість і комплектність незавершеного виробництва	» »
6	Якість продукції і технологічна дисципліна у виробництві	Відділ технічного контролю, технологічний відділ
7	Виконання плану підготовки виробництва нових виробів	Технологічний відділ, виробничий відділ

Методичне керівництво та узагальнення результатів аналізу в залежності від структури підприємства здійснюється планово-економічний відділом. В цьому підприємстві створюється окремо група аналізу та виділяються певні виконавці по аналізу.

Аналіз на підприємстві повинен проводитися не тільки за даними статистичної та бухгалтерської звітності. Для аналізу використовуються матеріали оперативного обліку, первинну документацію, організовувати вибіркоче спостереження, фотографії та самофотографії робочого часу, виписки з банків тощо.

Результати аналізу повинні бути чітко та доступно оформлені у вигляді коротких аналітичних оглядів. Результати аналізу повинні бути спрямовані на важливі ділянки роботи, що дає змогу керівникам

підприємств звільнити їх від необхідності розгляду усієї маси цифр та фактів, які характеризують хід виробництва та реалізації продукції.

Важлива якість аналізу — дієвість. На основі аналізу повинні бути розроблені та впроваджені заходи щодо використання виявлених резервів збільшення надходжень від реалізації продукції. Реалізація розроблених заходів повинна контролюватися керівництвом підприємства. Слід організувати облік економії, яка отримана підприємством від заходів, розроблених в процесі економічного аналізу.

Аналіз виконання плану по номенклатурі у розрізі найважливіших груп продукції. Основним зведеним показником виробництва є обсяг реалізованої продукції в діючих оптових цінах.

Показники реалізації (відвантаження) продукції відображають закінчений цикл діяльності підприємства не лише в сфері виробництва, але й в сфері обігу.

Обсяг реалізованої продукції залежить не лише від підприємства-виробника, але й від покупців, які можуть відмовити від оплати відвантажених товарів або несвоєчасно сплачувати за них кошти. На показник обсягу реалізованої продукції може впливати також робота транспорту. Затримки у транспортуванні (наприклад, несвоєчасне подання вагонів) впливає на обсяг та асортимент готової продукції на складі, яка виготовлена в попередній період і призначена для реалізації у звітному періоді.

Аналіз номенклатур випущеної продукції розпочинають із об'єднання всієї продукції в основні групи та визначення проценту виконання плану за кожною із них.

Номенклатура продукції — прийнятий у плануванні та обліку систематизований перелік груп, підгруп та позицій (видів) продукції у натуральному вираженні. Номенклатура промислової продукції містить прийняті у плануванні та обліку одиниці виміру та встановлені органами коди (шифри) позицій, що застосовуються при автоматизованій обробці інформації.

Інформація, яка міститься в оперативній звітності підприємства, дозволяє скласти аналітичну таблицю (табл. 5.4).

В нашому прикладі кварталний план випуску виробів в цілому виконаний із перевищенням на 0,8 %, а порівняно із попереднім кварталом обсяг виробництва збільшився на 2,0 %. Виконання плану і темп випуску електродвигунів і темп зростання виробництва були значно випереджаючими — відповідно 6,5 і 1,8 %. Недовиконання плану спостерігалось за підшипниками та іншою продукцією.

Таблиця 5.4

Показники	За попередній квартал	За звітний квартал		Виконання плану, %	Темп зростання, %	Питома вага		
		план	фактично			за попередній квартал	план на звітний квартал	фактично за звітний квартал
Вся товарна продукція, тис. грн	97 214	98 352	99 176	100,8	102,0	100	100	100
В тому числі:								
верстати	54 251	55 362	55 896	101,0	103,0	55,8	56,3	56,4
підшипники	24 151	23 578	23 196	98,4	96,0	24,8	24,0	23,4
електродвигуни	17 652	16 863	17 961	106,5	101,8	18,2	17,1	18,1
інша продукція	11 60	2 549	2 123	83,3	183,0	1,2	2,6	2,1

Аналіз виконання плану по асортименту. Важливою умовою аналізу виконання виробничої програми є аналіз випуску продукції у встановленому асортименті і пропорціях (структурі).

Асортимент продукції — набір різновидів продукції певного виду чи сортності, за своїми розмірами, зовнішньою обробкою та іншими ознаками. Встановлюється у відповідних документах — в договорах, нарядах-замовленнях та ін. в межах кожної позиції номенклатури товарів. При зіставленні даних фактичний випуск окремих видів окремих видів продукції натуральному або вартісному вираженні з плановим завданням можна встановити виконання плану за номенклатурою (асортиментом).

Виконати план по номенклатурі (асортименту) — це означає виконати план за усім переліком виробів, які передбачені виробничою програмою, по кількості кожного виробу або їх групи. Оцінка виконання плану по номенклатурі ґрунтується на співставленні фактичного і планового випуску продукції по номенклатурі, затвердженої в бізнес-плані підприємства. Основна увага повинна бути приділена основній номенклатурі, поставкам найважливішим споживачам, виконанню завдань по кооперації, поставкам на експорт та інше. Окремо повинно бути проаналізовано виконання плану за виробами, які підлягають освоєнню та випуску у звітному періоді; необхідно встановити, чи було виконання планового завдання за виробами, які користуються обмеженим попитом, або за виробами, які застарілі та повинні бути зняті із виробництва.

Показник виконання плану з асортименту представляє собою

відношення вартості продукції, випущеної в межах плану, до загальної вартості товарної продукції по плану. Продукція, випущена понад план, при цьому в розрахунок не приймається. При виконанні і навіть перевиконанні плану з асортименту продукції може бути недовиконання його за окремими товарними групами або товарами, внаслідок чого відбувається порушення договірних зобов'язань, збільшуються запаси товарної продукції на складі.

Розрахунок виконання плану з асортименту ведеться з продукції як у натуральному, і у вартісному вираженні.

Завдання виявлення рівномірності поставки продукції полягає в тому, щоб обчислити та показати, наскільки рівномірно здійснюються поставки: а) за строками; б) по споживачам; в) за асортиментом. Спеціальному аналізу піддається виконання плану продукції, яка підлягає поставкам на експорт.

В залежності від умов і характеру виробничої діяльності застосовуються різні методи оцінки виконання плану за асортименту. Щоб порівняти роботу декількох підприємств, а також порахувати динаміку виконання планів по асортименту за ряд років визначають середній процент виконання плану за асортиментом. Приклад аналізу плану за асортиментом наведено в табл. 5.5.

Таблиця 5.5

Виконання плану за асортиментом

(шт.)

Тип підприємств качіння	По плану	Фактично випущено			
		Всього	В тому числі		
			в межах плану	понад плану	не передбачено планом
Шарикові радіальні	6 200	6 200	6 200	–	–
Шарикові сферичні	2 134	2 400	2 134	266	–
Ролікові	1 300	1 084	1 084	–	–
Гольчасті		200	–	–	200
В с ь о г о	9 634	9 884	9 418	266	200
В процентах до плану	100	102,6	97,7	2,8	2,1

Процент виконання плану по випуску підприємств по асортименту поділяється на три показники: процент виконання плану по асортименту (97,8 %), процент випуску понадпланових підприємств (2,8 %) і процент випуску не передбачених планом продукції (2,1 %).

Загальний процент виконання плану по асортименту дає характеристику ступеня виконання плану в середньому за всіма виробами. Щоб мати уявлення про виконання плану по кожному типу підшипників окремо, обчислюють процент виконання плану по кожному типу підшипників. План по шариковим виконаний на $100\% \left(\frac{6\,200 \cdot 100}{6\,200} \right)$, по шариковим сферичним — на $112,5\% \left(\frac{2\,400 \cdot 100}{2\,134} \right)$, по роликівим — на $83,4\% \left(\frac{1\,084 \cdot 100}{1\,300} \right)$.

Таким розрахунок допускається на тих підприємствах, де число видів не перевищує декілька десятків. Якщо ж кількість типорозмірів досягає сотень або тисяч, то про ступеня виконання плану за окремими типорозмірами судять по питомій вазі типорозмірів, які згруповані за ступенем виконання плану (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Групування видів виробів за ступенем виконання плану

Інтервали виконання плану (в процентах)	Кількість типорозмірів підшипників	Питома вага в процентах
Від 100 і вище	524	74,9
Від 75 до 900	121	17,3
Від 1 до 74	47	6,7
Не вироблялись зовсім	8	1,1

Як свідчать дані, план по типорозмірам підшипників на заводі не виконаний. План виконаний лише за 74,9 % найменувань. Причини невиконання плану можуть бути різними: відсутність сировини та напівфабрикатів, брак продукції, зміна вимог споживачів продукції до виробів та ін.

Обсяг реалізації продукції з урахуванням виконання завдань за поставками корегується наступним чином:

поставки продукції в обсязі, які перевищують передбачений по одному договору, не зараховуються для відшкодування недопоставок по іншим договорам;

поставки продукції, які здійснюються за згодою із покупцем достроково, враховуються в обсязі реалізації в наступних періодах;

поставки одних найменувань і специфікації продукції, які визначені в договорі, не зараховуються для відшкодування недопоставок за

іншими виробами, якщо не було заздалегідь отримана згода покупця (отримувача);

продукція, від якої покупець (отримувач) відмовився через порушення номенклатури або невідповідність якості, не зараховується у виконання плану за асортиментом.

Порушення планового асортименту призводить до погіршення матеріально-технічного постачання, викликають відхилення від плану надходження виручки.

Показник виконання плану по реалізації продукції з урахуванням виконання зобов'язань за поставками використовується в системі економічного стимулювання персоналу підприємства.

Розрахунок показника виконання плану по асортименту продукції проводиться за формою, приведеною в табл. 5.7.

Таблиця 5.7

Виконання плану по асортименту
(в оптових цінах, прийнятих в плані)

№ п/п	Найменування продукції	Вартість випуску 2024 р. (в тис. грн)			В тому числі (в тис. грн)			
		План	Фактично	% до плану	виконано в межах плану	недовиконано	перевиконано	не передбачено планом
1	Машина А	782	782	100,0	782	–	–	–
2	» Б	346	361	104,3	346	–	15	–
	<i>Вироби, які підлягають зняттю з виробництва</i>							
3	Машина В	800	850	106,3	800	–	50	–
4	» Г	–	30	–	–	–	–	30
5	Спеціалізовані машини	2854	2748	96,3	2494	360	254	–
	В тому числі нові	1800	1450	80,6	–	360	–	–
6	Запасні частини та вузли	42	6	14,3	6	36	–	–
7	Поставки по кооперації	68	64	94,1	64	4	–	–
8	Інша товарна продукція	34	86	252,9	34	–	–	52
	Всього по заводу	4926	4927	100,0	4526	400	319	82

Показник виконання плану по асортименту в середньому рівний 91,9 % $\left(\frac{4\,526}{4\,926} \times 100\right)$ при загальному виконанні плану по товарній продукції 100 %. Найменший процент виконання плану за позицією «запасні частини та вузли» складає всього 14,3 %. Основна номенклатура продукції не виконана. Завод не виконав планове завдання з випуску спеціалізованих машин. План по товарній продукції виконано за рахунок виробів, які раніше освоєні.

Понад плану виготовлена машина *B*, які підлягає зняттю з виробництва. Випущено виробів, які не передбачені планом, на 82 тис. грн.

В таблиці доцільно згрупувати продукцію, виділяючи нову і раніше освоєну, вироби застарілої конструкції і продукції, що має обмежений збут.

Визначаючи вплив асортименту, не можна обмежитися аналізом виконання плану реалізації за кожним виробом в натуральному вираженні, оскільки окремі вироби мають різну оптову ціну і, таким чином, по-різному впливають на загальний обсяг виручки. Виконання плану за асортиментом слід обчислювати не лише по кількості виробів, але й виходячи від їх ціни.

Попередню характеристику виконанню плану по асортименту можна отримати порівнянням оцінки виконання плану у вартісному вираженні.

Аналіз виконання планових завдань за кооперованими поставками вести з урахуванням кожного виду поставок і за кожним замовником окремо (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Виконання плану за кооперованими поставками

№ п/п	Найменування споживачів	Одиниця вимірювання	Підлягає поставці		Фактично з початку року	
			на рік	за звітний період з початку року	виготовлено	відвантажено

В процесі аналізу виконання плану за кооперованими поставками визначаються споживачі, за якими поставки продукції невиконані, встановлюються причини невиконання плану поставок.

Аналіз взаємозв'язку виробництва, відвантаження та реалізації продукції в натуральному та вартісному вираженні. Процес реалізації продукції формується на трьох основних стадіях: виходу товарної продукції із виробництва та її надходження на склад готової продукції, відвантаження і грошових розрахунків. З точки зору контролю за виконанням плану поставок у відповідності до укладених договорів доцільно проводити аналіз продукції як єдиного процесу. Для проведення цього аналізу використовують балансовий метод ув'язки, який представлений в табл. 5.9.

Таблиця 5.9
(шт.)

Показники	Період часу	План	Фактично	Відхилення від плану	
				абсолютне (+, -)	%
А	1	2	3	4	5
Випуск із виробництва	січень	13 915	13 921	+6	100,04
	лютий	12 943	12 998	+55	100,42
	березень	13 567	13 573	+6	100,04
	Всього за I квартал	40 425	40 492	+67	100,17
Відвантажено продукції споживачам відповідно до укладених договорів	січень	13 915	13 795	-120	99,14
	лютий	12 943	12 843	-100	99,23
	березень	13 567	13 872	+305	102,25
	Всього за I квартал	40 425	40 510	+85	100,21
Реалізовано продукції споживачам	січень	13 915	13 778	-137	99,02
	лютий	12 943	13 645	+702	105,42
	березень	13 567	13 354	-213	98,43
	Всього за I квартал	40 425	40 777	+352	100,87

Із приведених даних табл. 5.9 видно, що план з випуску та реалізації продукції виробу виконувався нерівномірно за окремими місяцями I квартал. Особливо суттєво коливалися обсяги реалізованої продукції. Для виявлення складають баланс готової продукції та відвантажених товарів.

В табл. 5.10 представлений баланс по одному виду продукції за підсумками I кварталу.

Таблиця 5.10
(шт.)

Номер рядка	Показники	План	Фактично	Відхилення від плану	
				абсолютне (+, -)	%
А	Б	1	2	3	4
1	Залишок на складах відділу збуту на 1 січня	1 200	1 120	-80	93,33
2	Надійшло із виробництва на I квартал	40 425	40 492	67	100,17
3	Відвантажено покупцям в I кварталі	40 425	40 510	85	100,21
4	Залишок на складах відділу збуту на 1 квітня (ряд. 1 + ряд. 2 – ряд. 3)	1 200	1 102	-98	91,83

Як видно із приведених даних, на перевиконання плану відвантаження позитивний вплив здійснило скорочення залишків готової продукції на складах відділу збуту на 18 шт. (1102 – 1120) та збільшення випуску продукції із виробництва на 67 штук.

Важливим напрямом роботи фінансового відділу є дослідження виконання плану виробництва та реалізації нових виробів, випуск який здійснюється вперше на підприємстві. Виробництво нових виробів часто пов'язане із значними матеріальними та фінансовими затратами. Контроль за обсягами виробництва та відвантаження нової продукції повинен бути спрямований на виявлення відхилень у реалізації продукції та своєчасної розробки заходів щодо їх усунення.

Оцінка виконання плану по обсягу реалізованої продукції з урахуванням виконання договірних зобов'язань за поставками продукції. Аналіз відвантажених товарів та виконаних робіт та послуг має здійснюватися одночасно з аналізом виконання господарських договорів, укладених із покупцями — споживачами продукції. Необхідність аналізу договірних зобов'язань диктується доцільністю забезпечення комплектності постачання та контролю над ходом відпустки продукції кожному окремому споживачеві.

Постачання продукції в асортименті, замовленому споживачем, та аналіз ходу поставок дають можливість виявити непоставку або

недопостачання окремим маркам та профілям продукції, встановити порушення асортиментності та некомплектності поставок для того, щоб вжити необхідних заходів для їх усунення. Крім того, за порушення договірних зобов'язань щодо постачання матеріальних цінностей підприємства відшкодовують постачальникам заподіяні збитки, сплачують штрафи, пеню та неустойки.

При оцінці виконання плану по реалізації продукції враховують, що план по обсягу реалізованої продукції вважається виконаним лише за умови виконання завдань і зобов'язань по поставкам продукції у встановленій номенклатурі у відповідності до укладених договорів. Не зараховується у покриття недопоставки продукції підприємству понад кількості, яка передбачена договірними умовами, а також не враховується поставки продукції одних найменувань у покриття продукції інших найменувань.

При невиконанні завдань за поставками продукції із загального обсягу продукції вираховується вартість недопоставленої продукції. У покриття недопоставки продукції одним отримувачем не зараховується продукція, яка поставлена іншим покупцем. Продукція одних найменувань не зараховується у покриття недопоставки продукції за іншими найменуваннями (табл. 5.11).

Таблиця 5.11

Факторний аналіз виконання плану поставок за березень

Вид (номенклатурні групи) продукції	Загальна сума недопоставок, тис. грн	У тому числі з причин, тис. грн		
		порушення якості та комплектності поставок	порушення строків постачання	порушення номенклатури постачання
Державне замовлення:				
<i>A</i>	8	5	—	3
<i>B</i>	12	3	8	1
Всього	20	8	8	4
Інші споживачі				
<i>B</i>	50	30	17	3
<i>B</i>	30	—	30	—
<i>Г</i>	10	2	8	—
Всього	90	32	55	3
Разом за березень	110	40	63	7

Аналізуючи наведені у табл. 5.11 дані, можна зробити наступні висновки. Із загальної суми недопоставок 36,4 % ($40 : 110 \cdot 100$) пов'язано з незадоволеною якістю виробів та насамперед групи *B* —

30 % [(30+3):110·100]. Істотно вплинуло виконання плану поставок і порушення термінів поставок. Причинами зриву поставок є невиконання планів технічного переозброєння та реконструкції підприємства, погана організація виробництва та неритмічна робота підприємства, порушення плану поставок підприємствам-суміжникам, погана робота транспорту.

Таким чином, контроль фінансових працівників за виконанням плану по обсягу реалізації, своєчасним і повним надходженням виручки від реалізації продукції повинен бути спрямований і на удосконалення організації виробництва.

Фінансові працівники контролюють своєчасність укладення договорів з покупцями і забезпеченість замовленнями збут продукції, особливо продукції, яка вироблена понад план; передбачають в договорах умови та форми розрахунків, застосування фінансових санкцій за порушення зобов'язань сторонами, а також інші пункти договорів, які впливають на розмір грошової виручки.

Величина виручки від реалізації продукції за інших рівних умов залежить від цін на реалізовану продукцію. Зниження або підвищення цін відповідно знижує або підвищує розмір грошових коштів, отриманих за поставлену продукцію. Це потребує постійного контролю за залишками готової продукції на складі. Для оцінки впливу цін на розмір виручки від реалізації продукції необхідно визначити виручку за новими цінами та співставити її з виручкою, обчисленою за попередніми цінами.

Розрахунки з покупцями. Виконання плану надходжень від реалізації продукції у значній мірі залежить також від своєчасності виписки планових документів і передачі її в банк на інкасо. Порушення строків оформлення та здачі платіжних документів призводить до недоотримання грошових надходжень, позбавляє підприємства на отримання розрахункових кредитів. У зв'язку з цим вартість відвантаженої продукції менший за суми коштів, які надходять підприємству на розрахунковий рахунок.

Великий вплив на швидкість реалізації продукції має форма розрахунків. Форма розрахунків обумовлюється господарськими зв'язками між покупцями та постачальниками. При разових та непостійних зв'язках з іногородніми покупцями застосовується акредитивна форма розрахунків, а по одnogороднім відвантаженням — оплата платіжними інструкціями, акцептованими банком. Вказані форми розрахунків використовуються також в якості санкцій до платників, які пору-

шують платіжну дисципліну.

Всі розрахунки незалежно від їх форми проводяться, як правило, із дозволу покупця, що дозволяє йому контролювати виконання зобов'язань постачальником, підвищує відповідальність постачальника за строки, асортимент та якість поставленої продукції, а також дотримання інших умов договорів. Фінансовий контроль за обсягами реалізованої продукції передбачає застосування економічних санкцій до сторони, яка порушує договірні зобов'язання. До покупців, які порушують платіжну дисципліну, можуть вводитися різні санкції у вигляді попередньої оплати продукції платіжними інструкціями або чеками із лімітованих чекових книжок, а також застосування пені та штрафів.

Для щоденного оперативного контролю за станом розрахунків із покупцями ведеться журнал реєстрації рахунків та облік їх оплати (табл. 5.12).

Таблиця 5.12

Журнал реєстрації рахунків та обліку їх оплати

Рахунок-фактура		Платіжна інструкція		Найменування покупців	Сума рахунку (в грн)	Оплачено	
номер	дата	номер	дата			дата	сума (в грн)

Оплата відвантаженої продукції відмічається в журналі на основі виписок із розрахункового рахунку в банку. Такий контроль забезпечує оперативність прийняття рішень окремих постачальників.

В окремих випадках кошти за відвантаженою продукцію не надходять або надходять не в повному обсязі у зв'язку із повною або частковою відмовою від акцепту. В цьому випадку фінансові органи повинні зв'язувати причини відмови від акцепту, прийняти заходи щодо усунення цих порушень. Якщо покупець відмовляється від оплати продукції і не визнає дебіторську заборгованість, виникає претензія до покупця.

Фінансові працівники повинні своєчасно оформляти такі претензії та подавати позови до суду щодо примусового стягнення дебіторської заборгованості. Систематичний контроль за станом дебіторської заборгованості та вживання заходів щодо її зменшення — важлива ланка роботи фінансового відділу на промисловому підприємстві.

5.3. ІНШИЙ ОПЕРАЦІЙНИЙ ДОХІД

Крім доходів від реалізації, до складу операційних доходів включається інший операційний дохід. До *інші операційні доходи* відносяться інші доходи від операційної діяльності підприємства у звітному періоді, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). У бухгалтерському обліку інші операційні доходи відображаються на рахунку 71 «Інший операційний дохід».

До інших операційних доходів відносяться:

доходи від реалізації іноземної валюти, зокрема додатна різниця між ціною купівлі-продажу іноземної валюти та її балансовою вартістю;

доходи від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій) включають доходи від реалізації оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів тощо), а також необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу;

доходи від операційної оренди активів включають доходи від оренди (крім фінансової) майна, якщо ця діяльність не є предметом (метою) створення підприємства.;

доходи від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті відносять доходи від курсових різниць за активами й зобов'язаннями підприємства — пов'язаними з операційною діяльністю підприємства;

суми штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів, які визнані боржником або щодо яких одержані рішення суду, господарського суду про їх стягнення;

доходи від списання кредиторської заборгованості, щодо якої минув строк позовної давності включають доходи від списання кредиторської заборгованості, що виникла в ході операційного циклу, по закінченні строку позовної давності;

відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійні) включають суми відшкодування підприємству вартості раніше списаних оборотних активів;

суми одержаних безоплатно оборотних активів та субсидій охоплюють доходи від безоплатно одержаних оборотних активів (окрім фінансових інвестицій) і доходи від цільового фінансування, пов'язаного з операційною діяльністю;

інші доходи від операційної діяльності відносять інші доходи від

операційної діяльності, які не знайшли свого відображення на інших субрахунках рахунку 71 «Інший операційний дохід», зокрема, доходи від операцій з тарою, від інвентаризації від діяльності житлово-комунальних і обслуговуючих господарств, дитячих дошкільних закладів, будинків відпочинку, санаторіїв та інших закладів оздоровчого та культурного призначення підприємства, від роялті, відсотки, отримані на залишки коштів на поточних рахунках в банках або депозитних рахунках до запитання, тощо.

За кредитом рахунку 71 «Інший операційний дохід» відображається збільшення (одержання) доходу, за дебетом — суми непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного податку та інших зборів (обов'язкових платежів)) та списання в порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати».

На промислових підприємствах питома вага інших операційних доходів у складі доходів від операційної діяльності є назначною і, як правило, не перевищує 5–10 %.

5.4. ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ

У своїй господарській діяльності будь-яке підприємство отримує грошові доходи, які відносяться до поточного і майбутніх періодів. Величина доходів майбутніх періодів впливає на розрахунок важливих економічних індикаторів, які характеризують платоспроможність, фінансову стійкість, рентабельність підприємства.

Доходи майбутніх періодів — доходи, отримані підприємством у звітному періоді, які підлягають включенню до доходів у майбутніх звітних періодах. Необхідно відмітити, що визнання доходу П(С)БО 16 «Доходи» передбачає виконання ряд умов, одним із яких є перехід права власності до покупця (прийняття роботи замовником, надання послуг). Дана умова не дотримується відповідно до господарських операцій, які враховуються у складі доходів, отриманих за рахунок майбутніх періодів. Фактично всі ці доходи належать до авансових платежів, що не включаються до складу доходів звітного періоду (п. 6.3 і 6.4 НП(С)БО 15 «Доходи»).

У складі доходів майбутніх періодів відображаються наступні види доходів, зокрема: доходи у вигляді одержаних авансових платежів за здані в оренду основні засоби та інші необоротні активи (авансові орендні платежі); різниця між сумою, що підлягає стягненню з

винних осіб, та балансовою вартістю за відсутністю цінностей; майбутні надходження заборгованості з недостач, виявлених за минулі роки; передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання; виручка від продажу квитків транспортних і театральновидовищних підприємств, абонентна плата за користування засобами зв'язку тощо.

До складу майбутніх доходів заборгованості за недостачами, які виявлені в минулі періоди, відображаються суми недостач товарно-маеріальних цінностей, визнаних винними особами, або суми, які присуджені до стягнення судом.

У відповідності до КЗУпП розмір збитку, спричиненого роботодавцю при втраті та псуванні активів, визначається за фактичними втратами, що обчислюються виходячи з ринкових цін, які діють на підприємстві на день заподіяння шкоди, але не нижче вартості активів за даними бухгалтерського обліку з урахуванням ступеня їхнього зносу. Різниця між сумою, що підлягає стягненню з винних осіб, та обліковою вартістю відображається у складі доходів майбутніх періодів.

Облік доходів майбутніх періодів на підприємствах здійснюється на рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів». За кредитом рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів» відображається сума одержаних доходів майбутніх періодів, за дебетом — їх списання на відповідні рахунки обліку доходів та включення до складу доходів звітного періоду.

Аналітичний облік доходів майбутніх періодів ведеться за їх видами, датами їх утворення і визнання доходами звітного періоду.

5.5. ДОХОДИ ВІД ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Крім виробництва товарів та послуг, підприємства можуть вкладати капітал у різного роду фінансові інструменти: акції, облігації, інші цінні папери, випущені суб'єктами підприємницької діяльності та державою, паї, спеціалізовані (цільові) банківські вклади, депозити, тощо. Такі інвестиції називаються *фінансовими*. Фінансові інвестиції вкладаються з метою отримання доходу або зменшенні ризиків за основною діяльністю. Сукупність різноманітних фінансових інструментів складає інвестиційний портфель.

За періодом інвестування розрізняють довгострокові та короткострокові фінансові інвестиції. До довгострокових фінансових інвестицій належать інвестиції у акції, облігації, депозитні вкладення у ба-

нки, внески до статутних фондів підприємств та інші фінансові вкладення строком більше одного року. Короткострокові фінансові інвестиції — вкладення капіталу терміном до одного року. До короткострокових інвестицій відносять придбання короткострокових облігацій, ощадних сертифікатів, вексерлів, розміщення коштів на депозит в банку на строк до одного року та ін. Здійснюючи фінансові інвестиції, підприємства отримують доходи у різних формах.

До складу *фінансових доходів* включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі). У загальному вигляді фінансові доходи представляють собою доходи від розміщення капіталу за межами підприємства. Обсяги фінансових інвестицій промислових підприємств є незначними, однак останніми роками зростають високими темпами. Так, фінансові інвестиції промислових підприємств зросли з 60,7 млрд грн до 86,9 млрд грн на кінець 2022 р., або 43,1 %. Більше половини фінансових інвестицій промислових підприємств становлять довгострокові інвестиції. У 2022 р. питома вага довгострокових інвестицій в загальному обсязі фінансових інвестицій становила 51,7 % проти 78,6 % у 2013 р.

Серед доходів від фінансових інвестицій промислових підприємств найбільш поширеними є дивіденди та доходи (проценти) за депозитами. Інші доходи займають меншу питому вагу.

Дивіденд представляє собою дохід, який отримує власник акції за рахунок прибутку акціонерного товариства; частина прибутку, яка розподіляється між акціонерами залежно від кількості придбаних акцій. Величина дивіденду залежить від розміру чистого прибутку за вирахуванням дивідендів на привілейовані акції та кількості випущених акцій.

На підприємствах в окремі періоди виникають надлишки грошових коштів, які тимчасово не використовуються у виробничій діяльності. Частину цих тимчасово вільних коштів підприємства можуть вкладати в банки для зберігання на договірній основі на певний строк. Такі вклади отримали назву депозиту. Дохід від депозитів називається *проценти* (або *відсотки*) за депозитом. Їх розмір залежить від суми депозиту та процентної ставки.

Серед цінних паперів з низьким ступенем ризику відносять облігації. *Облігація* представляє собою вид цінних паперів, боргове зобов'язання позичальника, яке гарантує кредитор (держателю) повернення через обумовлений термін номінальної вартості облігації та

регулярне (один або більше разів на рік) одержання доходу у вигляді відсотка за твердою зафіксованою ставкою. Інвестуючи кошти в облігації суб'єктів господарювання, держави та місцевих органів влади, підприємства отримують *доходи*.

Крім перерахованих вище видів доходів, підприємства можуть отримувати й інші доходи від фінансової діяльності.

Склад доходів від фінансової діяльності наведено на рис. 5.4.

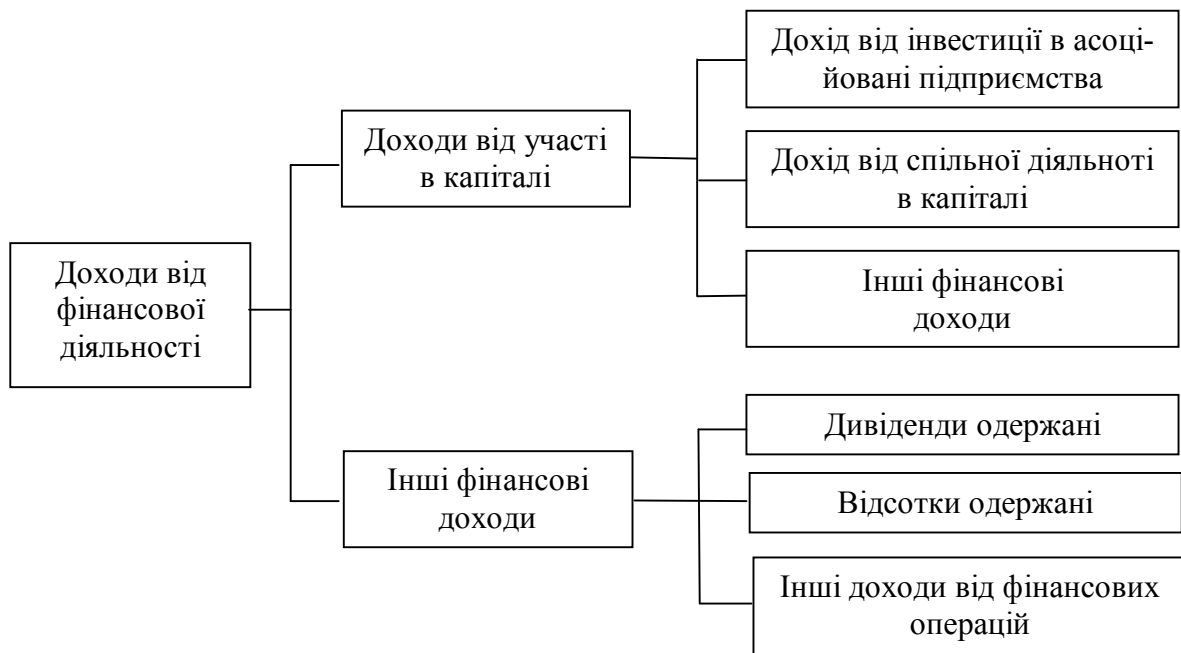


Рис. 5.4. Склад доходів фінансової діяльності у бухгалтерському обліку.

Джерело: Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 183.

До *доходів від участі в капіталі* включаються доходи від інвестицій, які здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства та облік яких ведеться за методом участі в капіталі. Для обліку доходів від участі в капіталі використовується рахунок 72 «Дохід від участі в капіталі». За кредитом рахунку відображається збільшення (одержання) доходу, за дебетом — списання в порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати».

До складу доходів від участів в капіталі включають:
 дохід від інвестицій в асоційовані підприємства;
 дохід від спільної діяльності;
 дохід від інвестицій в дочірні підприємства.

До *інших фінансових доходів* відповідно по стандартів бухгалтерського обліку відносять доходи, які виникають у ході фінансової дія-

льності підприємства, зокрема дивідендів, відсотків та інших доходів від фінансової діяльності, які не обліковуються на рахунку 72 «Дохід від участі в капіталі». Облік доходів ведеться на рахунку 73 «Інші фінансові доходи». За кредитом рахунку відображається визнана сума доходу, за дебетом — списання кредитового обороту на рахунок 79 «Фінансові результати».

До складу інших фінансових доходів включають:
дивіденди одержані;
відсотки одержані;
інші доходи від фінансових операцій.

До дивідендів одержаних відносять належні дивіденди від інших підприємств, що не є асоційованими, дочірніми та спільними.

До відсотків одержаних відносяться доходи у вигляді відсотків за облігаціями чи іншими цінними паперами, за якими не ведеться облік на субрахунку 731 «Дивіденди одержані», зокрема винагороди за здачі в фінансову оренду необоротні активи тощо.

До інших доходів від фінансових операцій включають інші доходи від фінансової діяльності, що не знайшли відображення на інших субрахунках рахунку 73 «Інші фінансові доходи», зокрема про доходи від амортизації премії за випущеними облігаціями, а також відсотки, отримані за строковими депозитними вкладками.

Аналітичний облік фінансових доходів ведеться за об'єктами інвестування.

5.6. ІНШІ ДОХОДИ

Інші доходи представляють собою доходи, які виникають в процесі діяльності, але не пов'язані з операційною та фінансовою діяльністю підприємства. Для обліку інших доходів використовується рахунок 74 «Інші доходи». За кредитом рахунку 74 «Інші доходи» відображається збільшення (одержання) доходу, за дебетом — належна сума непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного податку та інших зборів (обов'язкових платежів)) та списання в порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати».

До складу інших доходів відповідно до Інструкції до плану рахунків відносять:

дохід від зміни вартості фінансових інструментів,
дохід від реалізації фінансових інвестицій;

дохід від відновлення корисності активів;
дохід від неопераційної курсової різниці;
дохід від безоплатно одержаних активів;
інші доходи.

До доходів від зміни вартості фінансових інструментів включають доходи від зміни балансової вартості фінансових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю (за винятком тих, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами).

До доходів від реалізації фінансових інвестицій відносяться доходи від реалізації фінансових інвестицій.

До доходів від відновлення корисності активів включаються доходи від відновлення корисності активів, які визнані відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів».

До доходів від неопераційної курсової різниці відносяться курсові різниці за активами та зобов'язаннями в іноземній валюті, які пов'язані з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

До доходів від безоплатно одержаних активів включаються доходи від безоплатно одержаних необоротних активів, фінансових інвестицій та цільового фінансування капітальних інвестицій.

До інших доходів відносяться інші доходи, які не відображені на інших субрахунках рахунку 74 «Інші доходи», зокрема від списання кредиторської заборгованості, що не виникла в ході операційного циклу, по закінченні строку позовної давності, від перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань об'єкта придбання над сукупністю витрат на об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності сума дооцінки об'єктів необоротних активів у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

5.7. ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ГРОШОВИХ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Величина грошових доходів підприємства залежить від багатьох факторів. Дія факторів у значній мірі визначається характером діяльності підприємства. Для промислових підприємств доходи від реалізації продукції становлять основну частину їх грошових доходів.

Тому розглянемо більш детально групи факторів, які визначають величину грошових доходів від реалізації продукції.

Фактори, що впливають на зміну грошового доходу підприємства від операційної діяльності, класифікують за різними ознаками.

В залежності від способу впливу фактори поділяються на внутрішні, на які підприємств здатне вплинути, та зовнішні, на які підприємство вплинути не може.

До зовнішніх факторів відносять:

- кон'юнктура товарного ринку;
- структура ринку;
- кон'юнктура фінансового ринку;
- порядок розрахунків за продукцію;
- кредитування підприємств;
- сезонність реалізації продукції;
- масштаби інвестиційної діяльності;
- форми та методи розрахунків.

Кон'юнктура товарного ринку у значній мірі визначає обсяги реалізації продукції та особливості ціноутворення. Покращення кон'юнктури ринку, в сегменті якого підприємство здійснює діяльність, призводить до зростання попиту на товар, і як наслідок — збільшення виручки від реалізації продукції. Погіршення кон'юнктури ринку стає причиною скорочення обсягів реалізації продукції, зниження цін, що супроводжується зменшенням доходів підприємства.

Не менш важливого значення має структура ринку, від якої у значній мірі залежить обсяг реалізованої продукції та ціна. За умов, близьких до досконалої конкуренції, ціна визначається ринком як рівноважна між обсягом попиту та пропозиції. Таким чином, жодна з фірм не відіграє помітної ролі у встановленні цін. Підприємство в цьому випадку приймає ціну як даність, дбаючи тільки про те, щоб ця ціна не виявилася вищою від витрат, і спрямовуючи зусилля головним чином на їх зниження. На ринку монополістичної конкуренції підприємство, навпаки, може встановлювати ціну на власний розсуд, орієнтуючись на функцію попиту. У цьому лінія ринкового попиту — це і є лінією попиту цієї фірми, і має, отже, негативний нахил.

В сучасних умовах абсолютна більшість сучасних ринків — ринки монополістичної та олігополістичної конкуренції, на яких триває гостра конкурентна боротьба між окремими товаровиробниками.

Від стану кон'юнктури фінансового ринку у значній мірі залежить здатність підприємства отримати доходи за рахунок емісії пайо-

вих та боргових цінних паперів. Кон'юнктура фінансового ринку визначає можливості мобілізації та розподілу тимчасово вільних грошових коштів. Сприятлива економічна кон'юнктура фінансового ринку дає можливість підприємству отримати значні фінансові ресурси за рахунок емісії акції, облігацій та інших цінних паперів, що дає змогу профінансувати масштабні капітальні вкладення. Зниження попиту на цінні папери, підвищення вартості їх емісії обмежують можливості підприємств щодо отримання доходів для фінансування поточної та інвестиційної діяльності.

Порядок розрахунків за продукцію визначає строки отримання грошових доходів. У випадку, якщо підприємство реалізує свою продукцію з відстрочкою платежу, то скорочує грошові доходи за певний проміжок часу. Скорочення строків сплати за відвантажену продукцію, введення знижок за прискорену оплату, застосування попередньої оплати дозволяє збільшити грошові надходження підприємств від реалізації продукції.

Кредити банків дозволяють підприємствам подолати забезпечити своєчасні розрахунки за поставлені товарно-матеріальні цінності, виплатити заробітну плату працівникам підприємства, прискорити введеення в дію нових об'єктів основних засобів. Високі процентні ставки за кредитами, жорсткі вимоги щодо забезпечення, наявність штрафних санкцій за порушення кредитних зобов'язань обмежують доступ підприємств до кредитних коштів.

Сезонність реалізації продукції здійснює безпосередній вплив на формування грошових доходів підприємства в розрізі окремих часових інтервалів. Наявність яскраво вираженої сезонності у виробництві та реалізації продукції, по-перше, обмежує в часі обсяг реалізації сезонної продукції на ринку, а по-друге, реалізації продукції поза сезоном обумовлює необхідність встановлення знижок на неї, що зменшує обсяг доходів підприємства.

Масштаби інвестиційної діяльності визначають технічний рівень основних засобів та напрями збільшення виробничої потужності підприємства, що безпосередньо впливає на обсяг виробництва і реалізації продукції. Зменшення обсягів інвестиційної діяльності, нераціональна структура інвестицій призводить до уповільнення введення нових об'єктів основних засобів, до зниження темпів оновлення основних засобів, що в свою чергу, негативно впливає на обсяги доходів підприємства.

Порядок та форми здійснення розрахункових операцій суттєво

впливають на формування грошових доходів у часі. Якщо розрахунки готівкою прискорює отримання доходів підприємством, тоді як розрахунки чеками, акредитивами та іншими платіжними засобами характеризуються більш тривалими строками надходження коштів.

Внутрішні фактори визначаються рівнем організації виробництва та праці, технічним рівнем виробничої бази підприємства.

До внутрішніх факторів слід віднести:

обсяг виробництва, зміна залишків нереалізованої продукції;

структура реалізації продукції;

тривалість виробничого циклу виготовлення виробу;

технічний стан основних виробничих засобів;

якість продукції;

сезонність виробництва і реалізації продукції;

ступінь виконання договірних зобов'язань;

Виручка від реалізації продукції визначається, перш за все, обсягами продажу товарів (послуг). Чим більший обсяг реалізації продукції, тим за інших рівних умов більша величина виручки. Обсяг продажу товарів визначається масштабами виробництва та зміною залишків нереалізованої продукції. Зростання залишків нереалізованої продукції зменшує обсяги реалізованої продукції, що є одним із факторів скорочення виручки.

Тривалість виробничого циклу у значній мірі визначає швидкість обігу грошових коштів, авансованих в оборотні засоби. Чим коротший виробничий цикл, тим більше обертів здійснюють оборотні засоби в процесі виробництва та реалізації продукції. Збільшення тривалості виробничого циклу уповільнює рух оборотних засобів, за інших рівних умов призводить до зменшення доходів від реалізації продукції.

Технічний стан основних засобів у значній мірі визначає виробничу потужність підприємства, а отже і обсяги виробництва. Високий рівень технічного стану основних засобів дозволяє за інших рівних умов збільшити обсяги виробництва продукції, а отже, і отримання доходів від її реалізації. Погіршення технічного стану основних засобів є однією із головних причин зменшення обсягів виробництва продукції, зниження її якості, зростання браку.

Від якості продукції значною мірою залежать доходи підприємства. Як правило, на продукцію більш високої якості встановлюється вища ціна, що забезпечує додаткові надходження від її реалізації. В той же час на продукцію низької якості встановлюються знижки,

що за інших рівних умов призводить до зменшення виручки від реалізації продукції.

Ступінь виконання договірних умов по-різному впливає на обсяг доходів підприємства. Поставки продукції у відповідності до строків та асортименту створює умови для надходження у повному обсязі грошових доходів підприємства. Порухення строків поставок, невідповідність асортименту призводить до відмови покупців в оплаті за відвантажену продукцію. Крім того, за порушення договірних умов встановлюються фінансові санкції (штрафи, пеня).

ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>.
2. ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.
3. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 68–96.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

5. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. 504 с.
7. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 355 с.
8. Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств: навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. С. 34–48.
8. Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової]. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Алерта, 2011. 558 с.
6. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н. О. Власової. Харків: Світ Книг, 2018. С. 181–189.
7. Фінансовий менеджмент: підручник / [А. М. Поддєрьогін, Н. Д. Бабяк, М. Д. Білик та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 2-ге вид., перероб. Київ: КНЕУ, 2017. С. 61–90.
8. Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. 662 с.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

6.1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ФУНКЦІЇ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Зміст прибутку підприємства. Промислові підприємства отримують виручку, яка служить джерелом відшкодування матеріальних затрат на виробництво продукції, виплати заробітної плати і формування прибутку. Прибуток по мірі реалізації продукції нагромаджується на підприємствах та використовується ними в першу чергу для капітальних інвестицій та виплат власникам. Серед багатьох показників, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності підприємств, прибутку відведено особливе місце, оскільки в ньому найбільш повно виражається ефективність затрат живої та уречевленої праці.

Прибуток — сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; характеризує результати господарської та фінансової діяльності підприємства. Він є узагальнюючим показником результатів його виробничо-господарської діяльності і разом з тим важливою формою грошових нагромаджень. В зростанні прибутку знаходить відображення усі сторони господарської діяльності: ступінь використання основних виробничих фондів, рівень техніки та технології, рівень організації виробництва та праці, зниження собівартості продукції. На розмір прибутку відображається не лише економія від зниження собівартості продукції, але й величина обсягу реалізованої продукції, якість продукції, так як на продукцію підвищеної якості встановлюються більш висока оптова ціна.

На темпи зростання прибутку здійснює вплив також зміна оптових цін. За рахунок прибутку фінансується капітальне будівництво, поповнюються оборотні засоби підприємств, погашаються позики банків, які отримані на розширення та організацію виробництва, на заходи по впровадженню нової техніки та технології.

В умовах капіталістичного господарства, основу якого складає

приватна власність на засоби виробництва, отримання максимально можливого прибутку — головна мета, рухома сила розвитку підприємства.

Прибуток — узагальнюючий показник планування та оцінки результатів господарської та фінансової діяльності підприємств. Він характеризує економічну ефективність виробництва і виступає активним інструментом його розподілу.

Прибуток відображає кінцеві результати роботи підприємств і характеризує всі сторони їх господарської діяльності. Прибуток відображає фінансові результати від усіх видів діяльності: основної (операційної), фінансової, інвестиційної. Від розміру і виконання плану прибутку у значній мірі залежить фінансовий стан підприємств, своєчасне виконання зобов'язань перед державним бюджетом за платежами із прибутку, виплати доходів власникам.

В сучасних умовах зросло значення прибутку як синтетичного показника діяльності підприємства, джерела розширеного відтворення, формування доходів бюджету, задоволення потреб власників підприємства.

Прибуток тісно пов'язаний із кількісними та якісними показниками діяльності підприємства — збільшенням виробництва і реалізації продукції, зростанням продуктивності праці, економією сировини і матеріалів, зниження собівартості та підвищенням якості продукції.

В ринковій економіці нерідко трапляються випадки, коли фінансним результатом є збиток. *Збиток* (підприємства) — перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. Відповідно до ДСТУ 2962-94 *збитки* (підприємства) — виражені в грошовій формі втрати, зменшення матеріальних або інших видів ресурсів підприємства внаслідок перевищення видатків над доходами¹.

Причинами збитків є перевищення затрат на виробництво і збут продукції над виручкою від її реалізації, перевищення витрат над доходами в інвестиційній та фінансовій діяльності внаслідок неефективного господарювання або недоліків у ціноутворенні. Збитки виникають через брак, непродуктивні витрати і втрати, сплати штрафів, пені, розтрат і розкрадань, тобто за вини підприємства. У випадку виник-

¹ ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.

нення збитків підприємство повинне розробити заходи по укріпленню фінансового стану, ліквідації збитковості виробництва продукції (робіт, послуг) і забезпеченню прибуткової роботи. Інакше підприємству загрожує банкрутство.

На промислових підприємствах прибуток поділяється на три частини: 1) від операційної діяльності (від реалізації товарної продукції, робіт, послуг); 2) від фінансової діяльності; 3) від інвестиційної діяльності.

Функції прибутку підприємства. Прибуток виконує три основні функції: відтворювальну, стимулюючу та обліково-вимірну (оцінну)¹.

Сутність *відтворювальної функції* полягає в тому, що прибуток є одним з найважливіших джерел фінансування розширеного відтворення. Підприємство за рахунок прибутку інвестує кошти у збільшення обсягів основних виробничих фондів та оборотних засобів, що забезпечує процес відтворення речових елементів капіталу на розширеній основі. Реконструкція та розширення діючих підприємств, а також модернізація обладнання, удосконалення техніки та технології виробництва, придбання нових машин та верстатів тощо здійснюються значною мірою за рахунок прибутку. Разом про те прибуток є основним джерелом поповнення оборотних засобів. В результаті зростає виробнича потужність підприємств, що створює передумови для розширення виробництва. Чим більший обсяг прибутку, тим за інших рівних умов може бути збільшений обсяг інвестицій у приріст капіталу підприємства.

Сутність *стимулюючої функції* полягає в тому, що прибуток виступає як стимул для нововведень та інвестування, що, у свою чергу, викликає зростання обсягу виробництва та зайнятості населення. В умовах капіталізму прибуток виступає основним мотивом підприємницької діяльності, рушійною силою розвитку будь-якого бізнесу.

Отримання прибутку забезпечує збільшенню доходів власників підприємства. В основі прийняття управлінських рішень щодо капі-

¹ В деяких роботах виділяється п'ять функцій прибутку: оцінка результатів господарської діяльності підприємства; джерело винагороди засновникам (власникам) підприємства; джерело самофінансування розвитку підприємства; критерій доцільності при прийнятті господарських рішень; джерело формування надходжень до державного бюджету. Див.: Бондар Н. Н. Економіка підприємства: Навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів. Київ: МАУП, 2007, с. 374.

тального будівництва та капітального ремонту основних фондів, впровадження нової техніки та технології, механізації та автоматизації виробничих процесів, нових видів матеріалів, напрямків підвищення якості продукції є саме прибуток. На основі прибутку визначається окупність інвестицій, розробка та впровадження у виробництво нової продукції, напрямки підвищення її якості та ін.

Сутність *обліково-виміральної функції* у тому, що прибуток виступає як найважливіший вартісний показник, з допомогою якого оцінюються результати господарської діяльності підприємства. На основі прибутку визначається економічна ефективність виробництва того або іншого виду продукції. Будучи узагальненим показником, прибуток визначає результати усіх видів економічної діяльності підприємства. Вимірювання прибутку дозволяє встановити масштаби власних джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства, забезпечити погашення кредитів, сплати податків.

Фактори зростання прибутку. Основними факторами зростання прибутку є збільшення обсягу продукції, зниження її собівартості, зміна структури продукції (питомої ваги виробів із різним рівнем рентабельності), скорочення непродуктивних витрат і втрат.

Вирішальним фактором зростання обсягу прибутку служить безперервний *технічний прогрес*. Впровадження у виробництво нової техніки та технології дозволяє збільшити обсяг виробництва, знизити матеріаломісткість та трудомісткість продукції, що призводить до зростання масштабів прибутку. При впровадженні заходів по технічному удосконаленню виробництва необхідно здійснювати їх всебічне економічне обґрунтування, щоб затрати на впровадження нової техніки та технології швидко окупалися за рахунок економії матеріальних та трудових затрат.

Розвиток *спеціалізації та кооперування* створює передумови для впровадження нової техніки. На спеціалізованих підприємствах з масово-поточним типом виробництва значно нижча собівартість продукції порівняно із неспеціалізованими підприємствами. За інших рівних умов це виступає фактором зростання прибутку.

Фактори зростання прибутку значною мірою пов'язані зі *структурою витрат*, особливостями економіки та організації кожного підприємства. Наприклад, у матеріаломістких галузях (легка, текстильна та інші галузі промисловості) великим резервом зростання прибутку є скорочення витрати сировини, матеріалів, палива та енергії на виробництво продукції. У трудомістких галузях (вугільна та всі види гірни-

чодобувної промисловості, машинобудування та ін.) першорядне значення збільшення прибутку є зниження витрат живого праці, тобто підвищення продуктивності праці.

Важливим фактором збільшення прибутку є *удосконалення номенклатури (асортименту)* продукції, підвищення якості виробів, зниження браку, ліквідація непродуктивних витрат і різного роду втрат. На розмір прибутку істотний вплив здійснює зміна цін на сировину, матеріали, паливо та на інші види виробничих витрат, а також на готову продукцію.

Величина прибутку підприємства залежить також від *якості продукції*, що випускається. Чим гірша за якістю продукція, тим нижча на неї ціна. При порушенні асортименту, комплектності, встановленого стандарту та якості продукції підприємство-постачальник не тільки втрачає доходи в результаті реалізації продукції за нижчими цінами, а й нерідко виплачує штрафи та неустойки.

Резервом зростання прибутку є *скорочення втрат від браку та інших непродуктивних витрат*. Своєчасне виявлення браку, встановлення причин та винних осіб дозволяють своєчасно розробити заходи по ліквідації втрат від браку, скороченню та більш раціональному використанню відходів виробництва. Знижує розмір прибутку і різного роду *позареалізаційні втрати та збитки* від інших видів діяльності підприємства.

На обсяг прибутку значною мірою впливає також *рівень організації по збуту продукції*, виробленої підприємством. Затримка в реалізації продукції, несвоєчасне отримання коштів від покупців за відвантажені товари порушують нормальний хід процесів відтворення та знижують суму прибутку підприємства.

Види прибутку. Прибуток підприємства характеризується не лише своєю роллю в процесі господарської діяльності підприємства, але й різноманітністю його видів. Різновиди прибутку підприємства відображаються у формі № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

В залежності від виду діяльності виділяють наступні види прибутку:

прибуток від операційної діяльності — прибуток від операцій, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. Включає в себе прибуток від реалізації продукції та прибуток від іншої операційної діяльності;

прибуток від фінансової діяльності — прибуток від фінансових інвестицій, які обліковуються за методом участі в капіталі;

прибуток від інвестиційної діяльності — прибуток, який визначається як позитивна різниця між доходом, отриманим від продажу окремого інвестиційного активу, та його вартістю, що визначається із суми підтверджених витрат на придбання такого активу (п. п. 170.2.2 ПКУ).

В залежності від факту здійснення оподаткування виділяють наступні види прибутку:

прибуток до оподаткування (оподатковуваний) — величина прибутку за період, який визначається згідно з правилами оподаткування і є базою для розрахунку податку на прибуток, що підлягає сплаті в бюджет, тобто задекларована до податкових органів сума прибутку підприємства за вирахуванням наданих пільг¹;

прибуток після оподаткування (*чистий прибуток*) — загальна величина прибутку підприємства за певний період часу після вирахувань податку на прибуток.

В залежності від періоду формування виділяють наступні види прибутку:

прибуток попереднього періоду — прибуток, отриманий за періоди, що передують звітному періоду;

прибуток звітного періоду — прибуток, отриманий за звітний період;

плановий прибуток — прибуток, який буде отриманий у плановому періоді.

За характером використання прибутку виділяють:

нерозподілений (*капіталізований*) *прибуток* — це частина чистого прибутку, що отримана фірмою, організацією, яка не виплачується власникам акцій (засновникам) в якості дивідендів і відображається в бухгалтерському балансі в якості резервів;

прибуток, що підлягає розподілу — прибуток, який підлягає розподілу власниками підприємства.

На практиці в залежності від інших характеристики виділяють й інші види прибутку:

чистий скорегований прибуток (*збиток*) — чистий прибуток

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфіменко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 3. 2013. С. 511.

(збиток) після вирахування дивідендів на привілейовані акції, скоригований на вплив розбавляючих простих акцій.

прибуток від припинених операцій — прибуток після оподаткування від тих операцій і частин бізнесу, які були згорнуті на протязі даного періоду або будуть припинені в найближчому майбутньому.

Виділення окремих видів прибутку широко використовується в економічному аналізі для оцінки впливу окремих факторів на фінансові результати підприємства.

6.2. ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ (ПРИБУТКУ, ЗБИТКУ) ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові результати — виражені в грошовій формі результати господарської діяльності підприємств і організацій в цілому або за окремими видами діяльності (операцій), визначені шляхом зіставлення суми витрат з отриманими доходами.

Порядок визначення прибутку підприємства міститься у формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». На рис. 6.1 наведено порядок формування чистого фінансового результату (прибутку, збитку) підприємства.

Фінансові результати діяльності промислових підприємств оцінюються по загальному або балансовому прибутку.

Балансовий прибуток — результат від усієї виробничо-господарської діяльності підприємства, загальна сума прибутку за усіма видами виробничої та невиробничої діяльності, включаючи сальдо доходів та витрат за фінансовою та інвестиційною діяльністю. До складу балансового прибутку включається фінансовий результат від реалізації продукції допоміжних та обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті і від позареалізаційних операцій тощо.

Балансовий прибуток підприємства визначається за результатами усієї діяльності як алгебраїчна сума наступних складових: а) прибутку від операційної діяльності; б) прибутку від фінансової діяльності; в) прибутку від інвестиційної діяльності.

Балансовий прибуток (P_6) — це прибуток, отриманий в результаті усієї фінансово-господарської діяльності підприємства. Він скла-

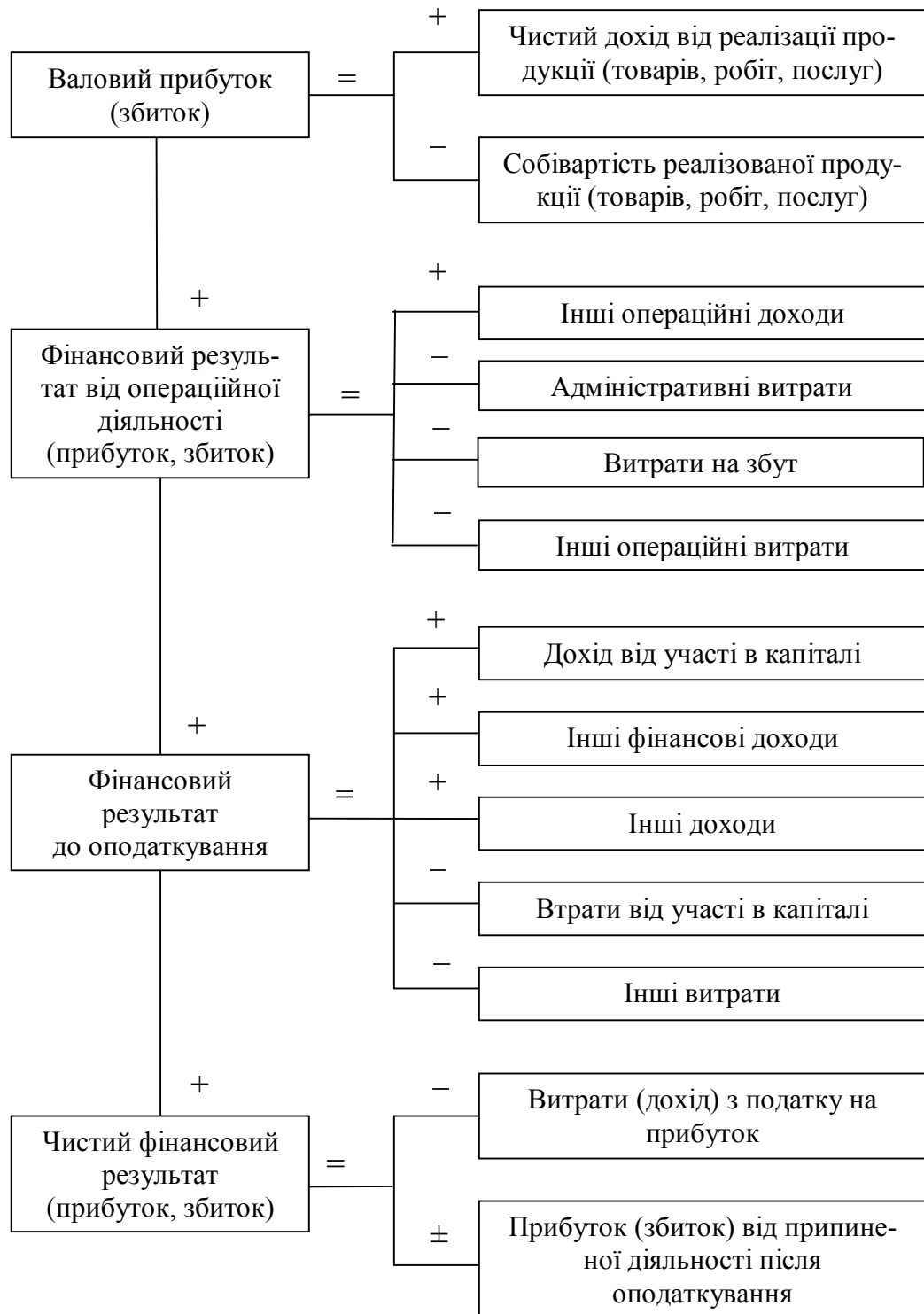


Рис. 6.1. Формування чистого фінансового результату (прибутку, збитку) підприємства.

дається із основних частин: прибутку від операційної діяльності ($\Pi_{о.д}$), прибутку від фінансової діяльності ($\Pi_{ф.д}$), прибутку від інвестиційної діяльності ($\Pi_{і.д}$) і прибутку від надзвичайних подій ($\Pi_{н.п}$):

$$P_{\text{б}} = P_{\text{о.д.}} + P_{\text{ф.д.}} + P_{\text{і.д.}} + P_{\text{н.п.}} \quad (6.1)$$

Оцінка виконання плану балансового прибутку здійснюється шляхом співставлення планового завдання з фактичним його виконанням проти базисного року.

Для обліку та узагальнення інформації про фінансові результати від звичайної діяльності (у розрізі окремих її видів) і надзвичайних подій призначено рахунок 79 «Фінансові результати». Цей рахунок має такі субрахунки:

791 «Результат операційної діяльності»;

792 «Результат фінансових операцій»;

793 «Результат іншої звичайної діяльності»;

6.2.1. Прибуток від реалізації продукції

Основною частиною прибутку від фінансово-господарської діяльності підприємства є прибуток від реалізації продукції. Прибуток від реалізації продукції — частина загальної виручки, отриманої від реалізації продукції (робіт, послуг), яка утворюється після вирахування із неї собівартості продукції.

Валовий прибуток або прибуток (збиток) від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається як виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), зменшена на суму нарахованого (сплаченого) податку на додану вартість (за винятком товарообмінних операцій з нерезидентами), акцизного податку, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, визначених чинним законодавством, а також на суму втрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг). Розрахунок здійснюється за формулою:

$$P_{\text{р}} = ЧД_{\text{р}} - C_{\text{р}}, \quad (6.2)$$

де $P_{\text{р}}$ — валовий прибуток (збиток) або прибуток від реалізації продукції, грн;

$ЧД_{\text{р}}$ — чистий прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без податку на додану вартість, грн;

$C_{\text{р}}$ — собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), грн.

Співставлення чистих доходів від реалізації (кредитове сальдо рахунку 70) і собівартості реалізованої продукції дозволяє визначити валовий фінансовий результат (прибуток, збиток) від реалізації про-

дукції (товарів, робіт, послуг), що є основою операційної діяльності підприємства. У формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» наведено в рядках 2090 (прибуток) і 2095 (збиток).

Використовується для визначення рентабельності виробництва продукції.

Дохід від реалізації продукції може бути визначено за формулою:

$$ЧД_p = Ц \times Q, \quad (6.3)$$

де $Ц$ — ціна одиниці продукції без податку на додану вартість, грн;

Q — обсяг реалізації, натуральних одиниць.

Факторами зростання прибутку є збільшення обсягу виробництва, зниження її собівартості, зміна структури продукції (питомої ваги в загальному випуску виробів із різним рівнем рентабельності), скорочення невиробничих витрат і втрат. За рахунок прибутку при необхідності поповнюються оборотні засоби підприємства.

6.2.2. Прибуток від операційної діяльності

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового доходу (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Розрахунок прибутку (збитку) від операційної діяльності здійснюється таким чином:

$$П_{од} = П_p + Д_{пр} - P_{ад} - P_{зб} - P_{пр}, \quad (6.4)$$

де $П_{од}$ — прибуток (збиток) від операційної діяльності, грн;

$П_p$ — валовий прибуток (прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг), грн;

$Д_{пр}$ — інші операційні доходи, грн;

$P_{ад}$ — адміністративні витрати, грн;

$P_{зб}$ — витрати на збут, грн;

$P_{пр}$ — інші операційні витрати, грн.

Таким чином, на фінансовий результат від операційної діяльності впливає не лише розмір прибутку (збитку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг, але й величина адміністративних витрат та витрат на збут, а також фінансові результати від іншої операційної

діяльності.

Умовний приклад визначення прибутку від операційної діяльності представлений у табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Порядок обчислення прибутку від операційної діяльності
(в тис. грн)

Показник	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення (+, -)
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12 645,4	13 451,2	+805,8
2. Собівартість реалізованої продукції	10 524,6	10 964,8	+440,2
3. Валовий прибуток (збиток)	2 120,8	2 486,4	+365,6
4. Інші операційні доходи	24,5	28,6	+4,1
5. Адміністративні витрати	552,1	786,9	+234,8
6. Витрати на збут	245,4	228,3	-17,1
7. Інші операційні витрати	41,2	32,5	-8,7
8. Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток +, збиток -) (ряд. 3+ряд. 4 – ряд. 5 – ряд. 6 – ряд. 7)	1 306,6	1 467,3	+160,7

Прибуток від реалізації продукції формує основну частину фінансових результатів від операційної діяльності підприємства. За звітний період валовий прибуток становив 2 486,4 тис. грн, тобто зріс на 365,6 тис. грн порівняно із попереднім роком. В той же час зростання адміністративних витрат (на 234,8 тис. грн) негативно вплинуло на фінансові результати від операційної діяльності. Зменшення витрат на збут (на 17,1 тис. грн) та інших операційних витрат (на 8,7 тис. грн) не змогло суттєво вплинути на розмір прибутку від операційної діяльності.

6.2.3. Прибуток від фінансової та інвестиційної діяльності

Крім операційної діяльності, підприємства можуть отримати прибуток від фінансової та інвестиційної діяльності. Підприємства можуть інвестувати частину вільних коштів у придбання цінних паперів та інших фінансових інструментів, купувати частки капіталу інших підприємств, та отримувати прибуток від них. В сучасних умовах для промислових підприємств прибуток від фінансової та інвестиційної діяльності займає незначну питому вагу в загальному обсязі

прибутку до оподаткування, проте його частка має тенденцію до зростання.

Прибуток від фінансової та діяльності характеризує фінансові результати (прибуток, збиток) від участі в капіталі, від інших інвестиційних та фінансових вкладень. Сюда включають фінансові результати від інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства, придбання та реалізація фінансових інвестицій, отримання дивідендів за акціями тощо.

Прибуток від фінансової та інвестиційної діяльності можна визначити наступним чином:

$$P_{\text{ф.і.д}} = (D_{\text{к}} - P_{\text{к}}) + (D_{\text{ф}} - P_{\text{ф}}) + (D_{\text{пр}} - P_{\text{пр}}), \quad (6.5)$$

де $P_{\text{ф.і.д}}$ — прибуток (збиток) від звичної діяльності до оподаткування, грн;

$D_{\text{к}}$ — дохід від участі у капіталі, грн;

$D_{\text{ф}}$ — інші фінансові доходи, грн;

$D_{\text{пр}}$ — інші доходи, грн;

$P_{\text{ф}}$ — фінансові витрати, грн;

$P_{\text{к}}$ — витрати від участі у капіталі, грн;

$P_{\text{пр}}$ — інші витрати, грн.

Умовний приклад визначення прибутку від фінансової та інвестиційної діяльності представлений у табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Порядок обчислення прибутку від фінансової та інвестиційної діяльності
(в тис. грн)

Показник	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення (+, -)
1. Дохід від участі в капіталі	125,5	136,4	+10,9
2. Інші фінансові доходи	56,8	65,2	+8,4
3. Інші доходи	26,7	24,3	-2,4
4. Фінансові витрати	245,2	287,9	+42,7
5. Витрати від участі в капіталі	158,4	174,5	+16,1
6. Інші витрати	62,4	53,6	-8,8
7. Фінансові результати від інвестиційної та фінансової діяльності (прибуток +, збиток -) [(ряд. 3-ряд. 5) +(ряд. 2 - ряд. 4) + (ряд. 3 - ряд. 6)]	-257,0	-290,1	-33,1

В цілому за звітний рік підприємство від фінансової та інвести-

ційної діяльності отримало збиток в сумі 290,1 тис. грн, що на 33,1 тис. грн більше порівняно з минулим роком. Основною причиною зростання збитковості стало збільшення фінансових витрат (на 42,7 тис. грн) та витрат від участі в капіталі (на 16,1 тис. грн). Зростання доходів від участі в капіталі та інших фінансових доходів було за абсолютним значенням менше, що і обумовило в кінцевому рахунку збитковість фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

6.2.4. Чистий прибуток (збиток) підприємства

Балансовий прибуток (чистий фінансовий результат) — загальна сума прибутку підприємства, що характеризує кінцевий фінансовий результат його виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності за визначений період.

Розрізняють плановий (передбачену у фінансових планах) і фактичний балансовий прибуток. Відхилення фактичного балансового прибутку від планового обумовлюється змінами (порівняно із планом) обсягу виробництва і реалізації промислової і непромислової продукції, робіт на сторону, послуг; доходів від інвестиційної та фінансової діяльності; він залежить також від рівня собівартості, розміру невиробничих витрат і втрат, величин надбавок та знижок до цін та ін. В балансовий прибуток включається валовий прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг промислового характеру, прибуток від фінансової та інвестиційної діяльності. Динаміка балансового прибутку відображає зміни ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Балансовий прибуток визначається в поточних цінах підприємства.

Балансовий прибуток — результат усієї виробничо-господарської діяльності підприємства. Він включає валовий прибуток від продукції (робіт, послуг), прибуток від операційної діяльності, прибуток від фінансової та інвестиційної діяльності. Виділяють балансовий прибуток до оподаткування та після оподаткування (чистий прибуток).

Фінансовий результати (прибуток, збиток) до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків). Розрахунок здійснюється за формулою:

$$P_{\text{оп.}} = P_{\text{од}} + (D_{\text{к}} - P_{\text{к}}) + (D_{\text{ф}} - P_{\text{ф}}) + (D_{\text{пр}} - P_{\text{пр}}), \quad (6.6)$$

де $P_{\text{оп.}}$ — прибуток (збиток) від звичної діяльності до оподаткування.

Чистий фінансовий результат (прибуток, збиток) характеризує ту частину прибутку підприємства за усіма видами економічної діяльності, який залишається після сплати податку на прибуток. Розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування. На практиці прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування зустрічається досить рідко.

Умовний приклад складу чистого фінансового результату (прибутку, збитку) прибутку представлений у табл. 6.3.

Таблиця 6.3

Фінансові результати ТОВ «Фенікс», тис. грн

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13 451,2	12 645,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	10 964,8	10 524,6
Валовий:			
прибуток	2090	2 486,4	2 120,8
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	28,6	24,5
Адміністративні витрати	2130	786,9	552,1
Витрати на збут	2150	228,3	245,4
Інші операційні витрати	2180	32,5	41,2
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	1 467,3	1 306,6
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	136,4	125,5
Інші фінансові доходи	2220	65,2	56,8
Інші доходи	2240	24,3	26,7
Фінансові витрати	2250	287,9	245,2
Втрати від участі в капіталі	2255	174,5	158,4
Інші витрати	2270	53,6	62,4
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 177,2	1 049,6
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	211,9	188,9
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	965,3	860,7
збиток	2355		

Дані табл. 6.3 дозволяють зробити висновок, що на отриманий у звітному році прибуток здійснюють вплив як результати від реалізації продукції, так фінансові результати від інвестиційної та фінансової діяльності. Від реалізації продукції у звітному році було отримано 2486,4 тис. грн, що більше на 365,6 тис. грн, або на 17,2 %. Крім того, підприємство отримало 290,1 тис. грн збитку від інвестиційної та фінансової діяльності проти 257,0 тис. грн у минулому році. Це негативно вплинуло на фінансовий результат. Чистий прибуток у звітному році становив 965,3 тис. грн проти 860,7 тис. грн у минулому році. Цей прибуток підлягає розподілу власниками підприємства.

6.3. РОЗПОДІЛ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток підприємств є основним джерелом їх доходів, одним із головних економічних показників їхньої виробничо-фінансової діяльності. На промислових підприємствах прибуток є не тільки показником економічної ефективності виробництва, але й основним джерелом розширеного відтворення, економічного стимулювання та формування фонду фінансових виплат власникам підприємств. Тому система розподілу прибутку повинна відповідати завданням підвищення ефективності виробництва, зміцненню фінансового стану підприємства.

Під *розподілом прибутку* розуміють напрями її використання на задоволення потреб підприємств в коштах на розвиток виробництва, матеріального і соціального розвитку колективу, виплати власникам, створення резервів та інших потреб підприємства. Розподіл прибутку повинен забезпечувати поєднання інтересів власників в отриманні доходу та розвитку підприємства, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, соціального розвитку, матеріального стимулювання робітників. В умовах прискорення науково-технічного прогресу зросло значення правильного і цільового розподілу прибутку в мобілізації внутрішньовиробничих резервів, підвищення рентабельності підприємств, її використання як джерела формування основних фондів та оборотних засобів.

Чинним законодавством (Господарським кодексом України) передбачено самотійність підприємства у прийнятті рішення щодо використання прибутку (доходу) власника підприємства або уповноваженим ним органом відповідно до статуту і чинного законодавства.

На підприємствах порядок розподілу чистого прибутку регламентується статутом підприємства. Основні напрями розподілу прибутку підприємства наведено на рис. 6.2.

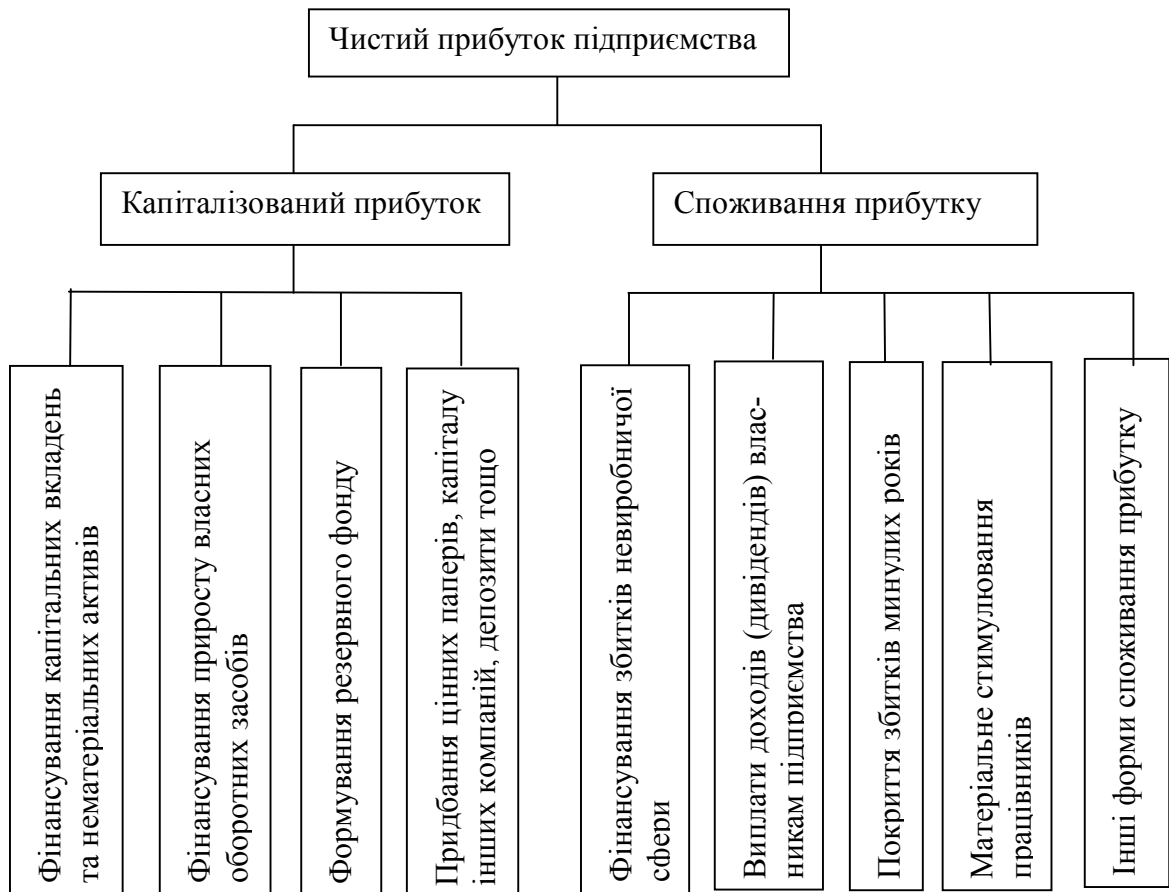


Рис. 6.2. Основні напрями розподілу прибутку підприємства.

Аналіз розподілу прибутку полягає в зіставленні дійсного напрямку фактично отриманого прибутку із запланованим її розподілом і в подальшому дослідженні причин кожного відхилення від плану. Порядок розподілу прибутку визначається статутними документами підприємства і залежить від його організаційної форми.

Розглянемо основні напрями розподілу чистого прибутку підприємства.

Резервний фонд. Для нормального розвитку підприємства необхідні резерви матеріальних і фінансових ресурсів. Досвід свідчить, що навіть у ефективно працюючих підприємствах можуть виникати тимчасові розриви між потребами та наявністю грошових коштів, які необхідні для нормального кругообороту основних та оборотних фондів та фінансування запланованих заходів. Для усунення цих розривів і використовуються *фінансові резерви*, тобто фонди грошових коштів,

які не мають цільового призначення і витрачаються по мірі потреби в процесі господарської діяльності.

Резервний капітал — сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку з метою формування фінансового резерву для покриття можливих збитків, непередбачених витрат і погашення боргів у випадку ліквідації підприємства. Наявність резервного капіталу не означає, що підприємство заморожує відповідну суму грошових коштів. Його наявність свідчить про те, що на підприємстві мається в наявності відповідна сума активів, які сформовані за рахунок нерозподіленого прибутку.

Резервний капітал є частиною власного капіталу підприємства. Цей капітал є важливим фактором забезпечення стабільного функціонування підприємства. Створений та нагромаджений прибуток забезпечує умови для фінансової стійкості підприємства.

Метою створення резервного капіталу є покриття збитків підприємств (у випадку недостатності прибутку), а в акціонерних товариствах — для виплати дивідендів за привілейованими акціями. Використання частини прибутку на формування резервного капіталу не впливає на валюту балансу та величину чистих активів підприємства.

Резервний капітал формується за рахунок розподілу прибутку в сумі, визначеній статутними документами. Так, наприклад, в акціонерних товариствах порядок формування резервного капіталу визначається статутом акціонерного товариства.

Формування резервного капіталу здійснюється на основі частини чистого прибутку, який спрямовується за рішенням власників на формування резервів. На етапі формування резервного капіталу створюється можливість не вилучати частину чистого прибутку на виплати дивідендів, а спрямовувати його на формування резервів підприємств. Наявність резервного капіталу забезпечує необхідний запас міцності для гарантування фінансової стійкості та незалежності від зовнішніх кредиторів.

Чинним законодавством передбачено, що в акціонерних товариствах резервний капітал обов'язково формується для виплати дивідендів за привілейованими акціями (у разі їх емісії). За цим видом акцій виплати дивідендів здійснюються незалежно від фінансово-економічних результатів діяльності підприємства. В акціонерних товариствах розмір виплат за привілейованими акціями встановлюється у статуті товариства. Якщо чистий прибуток відсутній або його роз-

мір недостатній, то виплата дивідендів за привілейованими акціями здійснюється за рахунок резервного капіталу товариства. Розмір резерву на виплату дивідендів за привілейованими акціями у складі загального резервного капіталу необхідно створювати щорічно в розмірі суми дивідендів, які доцільно сплатити за цим видом акцій.

Таким чином, джерелом формування резервного капіталу є нерозподілений прибуток. Резервний капітал не може формуватися за рахунок реалізації коштів від розміщення акцій додаткової емісії акціонерного товариства. Наповнення резервного капіталу здійснюється лише до досягнення ним розмірів, обумовлених установчими документами. Оскільки процес розподілу прибутку відноситься до компетенції загальних зборів учасників товариства, а тому спрямувати її частину до резервного капіталу можуть лише вони. Рішення про спрямування частини нерозподіленого прибутку до резервного капіталу оформлюється протоколом.

На етапі використання коштів резервного капіталу забезпечується покриття непередбачених вимог кредиторів суб'єкта господарювання. Кошти резервного капіталу використовуються на:

- покриття збитків підприємства;
- збільшення розміру статутного капіталу;
- виплати дивідендів за привілейованими акціями у випадку недостатності прибутку;
- погашення боргів у разі ліквідації підприємства;
- інші цілі, передбачені законодавством або статутом підприємства.

Слід зазначити, що формування резервного капіталу у значних обсягах має ряд недоліків. Зокрема, його формування призводить до вилучення з обороту суб'єкта частини прибутку або іншого додаткового капіталу у спеціальний резервний фонд підприємства. Така політика обмежує виплати дивідендів власникам підприємств та інших виплат, передбачених законодавством. Однак, реінвестування прибутку у резервний капітал виступає за умови раціональної системи управління власним капіталом фактором його зростання у загальній структурі валюти балансу.

Створення резервного капіталу є невідомою частиною фінансової роботи, яка спрямована на створення умов для безперервного протікання виробничих процесів на підприємстві.

Таким чином, можна зазначити, що резервний капітал не є певною сумою грошових коштів. Це означає, що використовувати його

для погашення безпосередніх зобов'язань не можна.

Фонд дивідендів. Головне призначення даного фонду — виплата доходів власникам. В акціонерних товариствах створення фонду дивідендів є обов'язковим.

Дивіденд — це частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу. За акціями одного типу та класу нараховується однаковий розмір дивідендів.

Абсолютний розмір і частка прибутку, що спрямовується на формування фонду, визначається рішенням загальних зборів акціонерного товариства за поданням правління акціонерного товариства, погодженням із наглядовою радою акціонерного товариства.

У відповідності до ст. 34 Закону України «Про акціонерні товариства» виплата дивідендів за простими акціями здійснюється з чистого прибутку за звітний рік та/або нерозподіленого прибутку, та/або резервного капіталу. В акціонерних товариствах виплата дивідендів право розподілу прибутку віднесено до виключної компетенції загальних зборів акціонерів (п. 22 ст. 39 Закону), тому саме цей орган приймає рішення про виплату дивідендів, затвердження розміру річних дивідендів та способу їх виплати.

Виплата дивідендів за привілейованими акціями здійснюється з чистого прибутку за звітний рік та/або нерозподіленого прибутку. У разі відсутності або недостатності чистого прибутку за звітний рік та/або нерозподіленого прибутку минулих років виплата дивідендів за привілейованими акціями здійснюється за рахунок резервного капіталу товариства або спеціального фонду для виплати дивідендів за привілейованими акціями. Розмір дивідендів за привілейованими акціями всіх класів визначається у статуті акціонерного товариства.

У випадку прийняття рішення про виплату дивідендів акціонерне товариство поводить вказані виплати акціонерам незалежно від того, чи є оподаткований прибуток, чи його не має.

Таким чином, акціонерні товариства, товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю мають право виплачувати дивіденди як за рахунок прибутку звітного періоду, так і за рахунок нерозподіленого прибутку минулих років.

Згідно ст. 30 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» учасники товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю мають право приймати рішення про виплату дивідендів. Виплата дивідендів здійснюється за рахунок чисто-

го прибутку товариства особам, які були учасниками товариства на день прийняття рішення про виплату дивідендів, пропорційно до розміру їхніх часток. При цьому на виплату дивідендів може бути спрямований прибуток товариства з обмеженою відповідальністю як за звітний рік, так і нерозподілений прибуток за минулі роки.

В товариствах з обмеженою та додатковою відповідальністю до компетенції загальних зборів учасників віднесені, зокрема, питання розподілу чистого прибутку товариства, прийняття рішення про виплату дивідендів (п. 12 ст. 30 Закону «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю»).

Таким чином, рішення про направлення чистого прибутку на виплату дивідендів приймають загальні збори акціонерів та загальні збори учасників. При цьому визначається сума прибутку, яка спрямовується на виплату дивідендів, їх розмір, який припадає на 1 акцію (в акціонерному товаристві) або на долю кожного учасника (в товаристві з обмеженою або додатковою відповідальністю), порядок виплати дивідендів, а також строки початку та закінчення виплат. Ці рішення фіксуються в протоколі загальних зборів акціонерів або загальних зборів учасників.

Акціонерні товариства зобов'язані виплачувати дивіденди виключно у *грошовій формі*. Вимоги до форми виплати дивідендів передбачені ст. 34 Закону України «Про акціонерні товариства». Аналогічні вимоги встановлені в ст. 26 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». Дивіденди в товариствах з обмеженою та додатковою відповідальністю виплачуються виключно в *грошовій формі* за винятком випадків, коли таке рішення приймається одностійним рішенням загальних зборів учасників, у яких взяли участь всі учасники товариства.

Господарські товариства мають право самостійно приймати рішення щодо періодичності виплат дивідендів. Для акціонерних товариств відсутні законодавчі обмеження. Товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю дивіденди можуть виплачуватися за будь-який період, що є кратним кварталу. Проте статутом може бути передбачено інший період виплат дивідендів.

В акціонерних товариствах розрахунок дивідендів на одну просту акцію здійснюється відповідно до П(С)БО 24 «Прибуток на акцію».

Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію визначається діленням різниці між сумою чистого прибутку (збитку) і сумою дивідендів на привілейовані акції на середньорічну кількість простих акцій

в обігу.

Згідно ст. 16 Закону України «Про акціонерні товариства» статутом акціонерного товариства може бути передбачено створення спеціального фонду для виплати дивідендів за привілейованими акціями. Порядок формування та використання такого фонду встановлюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Середньорічна кількість простих акцій в обігу визначається сумою добутків кількості простих акцій в обігу протягом певних періодів у днях (місяцях) та відповідних часових зважених коефіцієнтів. Кількість простих акцій в обігу визначається за даними реєстру акціонерів.

Приклад розрахунку скоригованого чистого прибутку на акцію наведено в табл. 6.4.

Таблиця 6.4

**Приклад розрахунку скоригованого чистого прибутку
на одну просту акцію**

№ п/п	Показник	Сума, грн
1	Чистий прибуток за вирахуванням дивідендів на привілейовані акції за 2023 рік (грн)	660 000
2	Кількість простих акцій в обігу (шт.)	400 000
3	Чистий прибуток на одну просту акцію, грн (р. 1 : р. 2)	1,65
4	Кількість облігацій, конвертація яких здійснюється (шт.) (умови конвертації — на кожний пакет із 10 облігацій випускається 2 прості акції)	50 000
5	Витрати на відсотки за 2023 рік за облігаціями, конвертація яких здійснюється, грн	6 000
6	Поточний та відстрочений податок на прибуток, який пов'язаний з витратами на відсотки (грн) (витрати на відсотки включають амортизацію знижки, що виникає при первісному визнанні фінансових зобов'язань)	2 500
7	Скоригований чистий прибуток за 2001 рік (р. 1+р. 5 –р. 6)	663 500
8	Кількість простих акцій, які будуть отримані від конвертації облігацій, шт. $\left(\frac{50000}{10} \times 2\right)$	1 000
9	Скоригована кількість простих акцій, шт. (р.2 + р.8)	410 000
10	Скоригований чистий прибуток на одну просту акцію (р.7 : р.9) (грн.)	1,62

Фонд розвитку виробництва. Прибуток — важливе джерело розширення виробництва підприємств. У зв'язку з цим важливе значення для збільшення прибутку підприємства має створення фонду

розвитку виробництва. Цей фонд призначений для фінансування капітального будівництва, капітальних вкладень по впровадженню нової техніки, механізації та автоматизації виробництва, заміні фізично і морально застарілого обладнання, модернізації основних засобів, тобто заходів, які пов'язані із відтворенням основних фондів на більш високій технічній основі. Фонд розвитку виробництва формується після створення резервного фонду і фонду дивідендів. Він забезпечує фінансування простого та розширеного відтворення капіталу підприємства.

В сучасних умовах, коли особливо швидко розвивається техніка та технологія, необхідно систематично удосконалювати основні виробничі фонди. Задачі розвитку підприємства обумовлюють необхідність великих структурних зрушень у відтворенні основних фондів, зміни відтворювальної структури капітальних вкладень.

Для того, щоб розширити можливості підприємство по удосконаленню і розвитку виробництва і заміні застарілого обладнання, у них створюється фонд розвитку виробництва. Джерелами цього фонду є: відрахування від чистого прибутку, частина амортизаційних відрахувань, виручка від реалізації вибувчих активів.

Кошти фонду виробничого розвитку на підприємствах використовуються за такими напрямками:

- нове будівництво;
- придбання (виготовлення) основних засобів;
- на технічне переозроєння, реконструкцію діючих основних засобів;
- фінансування витрат по підготовці і освоєнню виробництва нової та модернізації продукції;
- розробку, проведення науково-дослідних та проектних робіт;
- придбання (створення) нематеріальних активів;
- погашення отриманих на капітальні інвестиції позик тощо.

Відтворення основних фондів здійснюється шляхом капітальних вкладень на будівництво будівель і споруд виробничо-технічного призначення, впровадження нової техніки, механізації, автоматизації та модернізації обладнання, покращення технології виробництва, на фінансування проектних робіт, а також на капітальний ремонт основних засобів.

Для визначення суми прибутку, яку необхідно спрямувати на фінансування капітальних вкладень, необхідно зробити наступний розрахунок:

	(в тис. грн)
1. Капітальні вкладення на плановий рік	8 500
2. Власні кошти підприємства, які призначені для фінансування капітальних вкладень:	
амортизаційні відрахування в плановому році	1 280
мобілізація внутрішніх резервів (доходи від реалізації зношених основних фондів)	45
<hr/>	
В с ь о г о коштів	1 325
3. Потреба у фінансуванні капітальних вкладень за рахунок прибутку (рядки 1 – 2)	7 175

У випадках, коли залишок нерозподіленого прибутку менше суми, яка необхідна для покриття капітальних вкладень, залучається банківський кредит або інші запозичені фінансові ресурси.

Фонд матеріального стимулювання. Прибуток служить джерелом утворення фондів матеріального стимулювання. На підприємствах матеріальна зацікавленість в результатах праці — одне із основних умов розвитку виробництва, покращення якості продукції, зростання обсягів реалізації та прибутку. Основною формою матеріального стимулювання працівників є заробітна плата. Разом з тим велика роль заохочувальних фондів як засобу підвищення колективної та індивідуальної зацікавленості працівників у результатах праці.

Фонд матеріального стимулювання утворюється при умові виконання або перевиконання затверджених планів по випуску товарної продукції і за основною номенклатурою, по прибутку, зниженню собівартості продукції. Відрахування здійснюються при утворенні резервного фонду, фонду розвитку та виплат власникам.

Система матеріального стимулювання повинна побудована так, щоб зацікавити кожного працівника і колективи підприємств у виконанні плану по обсягу товарної (валової) продукції, зростанню продуктивності праці, прибутку і рентабельності.

Фонд матеріального стимулювання відіграє важливу роль у стимулюванні підвищення ефективності виробництва, економії живої та уречевленої праці, зацікавленості колективів підприємств та кожного працівника у збільшенні випуску товарної продукції, зростанню продуктивності праці, прибутку та підвищенню рентабельності.

Кошти фонду використовуються для преміювання працівників підприємств та організацій за виконання особливо важливих завдань, а також для преміювання працівників управління підприємства за результатами його роботи. Основними показниками оцінки роботи, ви-

конання якої дає право працівникам підприємства на отримання премій, є зниження собівартості продукції при покращенні її якості, виконання плану виробництва продукції за заданою номенклатурою, завдань по впровадженню нової техніки, комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів, модернізації обладнання.

В системі матеріального стимулювання важливе місце займає преміювання працівників за створення і впровадження нової техніки. Розмір цих відрахувань встановлюються власниками підприємств. Сума премії обчислюється в залежності від важливості, складності та значення здійснюваних заходів, на основі попереднього розрахунку економічної ефективності при затверджених планів по новій техніці. Преміювання за створення і впровадження нової техніки проводиться понад планового фонду заробітної плати і не залежить від виконання плану за іншими показниками. За створення і впровадження нової техніки та технології преміюються робітники, інженерно-технічні працівники, керівники, наукові працівники та службовці.

Фонд соціально-економічного розвитку підприємства. У складі прибутку важливе місце займає фонд підприємства для покращення культурно-побутових умов робітників. Відрахування у фонд здійснюються за результатами фінансово-господарської діяльності підприємства підприємства.

Кошти даного фонду використовуються на:

- а) будівництво, розширення і капітальних ремонт житлових будинків, клубів, будинків відпочинку, санаторіїв та ін.;
- б) купівлю обладнання, медикаментів для лікарсько-санаторних установ, підприємств;
- в) проведення соціальних, культурних та фізкультурних заходів;
- г) на видачу одноразової допомоги, купівлю путівок у будинки відпочинку і санаторії;
- д) відшкодування витрат по утриманню культурно-просвітницьких установ, баз відпочинку і на інші культурно-побутові потреби;
- е) відшкодування різниці в цінах на паливо, яке відпущене робітникам підприємства для опалення житлових будинків тощо.

Витрати коштів на соціально-культурний розвиток працівників підприємства здійснюються відповідно до кошторису, який складається планово-фінансовим відділом спільно із заводським комітетом профсоюзів та затверджується дирекцією підприємства. Остаточне рішення щодо формування даного фонду приймається на зборах власників (загальних зборів акціонерів, зборів учасників товариства тощо).

6.4. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із найважливіших показників економічної ефективності виробничих затрат на підприємстві є прибуток; вона в зведеному вигляді характеризує фінансові результати діяльності на всіх ділянках та у всіх ланках, які об'єднуються підприємством. Самоокупність, що властива ринковій економіці, вимагає того, щоб кожне підприємство не лише покривало свої витрати по виробництву продукції, але й забезпечувало отримання прибутку. Прибуток представляє собою різницю між доходами та витратами, які пов'язані з отриманням даних доходів. Для того, щоб досягти збільшення прибутку, необхідно збільшити обсяг виробництва і реалізації, знизити витрати на виробництво, підвищити якість продукції.

Прибуток виступає основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності, виплат доходів власникам, важливим доходом державного бюджету, створення резервних фондів. Зростання продуктивності праці, впровадження нової техніки та технології, скорочення прямих та накладних витрат на виробництво і реалізацію продукції призводить до зниження собівартості та збільшення прибутку підприємств.

Але характеризувати роботу підприємств та господарських організацій за даними абсолютної суми прибутку далі не достатньо. Абсолютна сума прибутку ще не характеризує ефективність виробництва, вона може зростати, наприклад, при погіршенні використання виробничих фондів. На розмір прибутку впливає не лише якість роботи, але й обсяг виробництва. Яко відомо, що те або інше підприємство отримало, наприклад, 400 тис. грн прибутку, то дати відповідь на питання про те, який рівень окупності затрат, важко. Сама прибуток не враховує загальний обсяг ресурсів, який був затрачений для його отримання. Правильна відповідь на нього можна дати лише відносний показник. Тому для встановлення ефективності затрат поряд із абсолютною сумою прибутку використовують і відносний показник, яким є норма (рівень) рентабельності. В практиці норму рентабельності називають просто рентабельність. Рентабельність є важливою умовою самоокупності та підприємства.

Рентабельність — узагальнюючий показник економічної ефективності діяльності підприємств, що характеризує їх прибутковість (збитковість) виробничої діяльності за визначений період часу (рік, квартал). Рентабельне ведення господарства означає, що в результаті

господарської діяльності у підприємств повинні утворюватися грошові нагромадження, за рахунок яких повністю або частково покриваються вкладення в розширене відтворення на даних підприємствах. Це таке господарювання, в результаті якого за рахунок виручки від реалізації продукції відшкодовуються не лише витрати на виробництво і реалізацію продукції, але й отримується прибуток. На рентабельних підприємствах забезпечується не лише беззбитковість, але й створюються умови для розширеного відтворення.

В умовах капіталізму рентабельність є єдиним вимірювачем економічної ефективності роботи підприємства. Якщо підприємство не приносить прибутку, воно гине в конкурентній боротьбі.

Рівень рентабельності окремих підприємств як економічний показник ефективності його діяльності має дуже важливе значення. Розвиток тих або інших інших підприємств і галузей промисловості знаходиться в безпосередній залежності від рівня рентабельності. Без урахування рентабельності (прибутковості) не можна прийняти правильні управлінські рішення стосовно випуску окремих видів продукції або оцінити результати усієї виробничо-господарської діяльності підприємства. При встановленні цін середньогалузевих цін низька рентабельність або збитковість окремих підприємств свідчить, що у них індивідуальні витрати виробництва вище середніх по галузі.

В умовах капіталізму з його гострою конкурентною боротьбою, періодичними кризами рівень рентабельності підприємств і нестійким і складається стихійно, під впливом ринкової кон'юнктури. В результаті рентабельність підприємств поєднується з великими непродуктивними витратами і втратами від стихійного розвитку, криз, недостатнього платоспроможного попиту.

Забезпечення зростання рентабельності в роботі підприємств — одна із важливих задач фінансів. З цією метою за допомогою грошових відносин, контролю гривнею, своєчасного погашення боргових зобов'язань здійснюється вплив на підприємства, що стимулює їх підвищувати продуктивність праці, зменшувати витрати виробництва і обігу, підвищувати рентабельність. Для забезпечення рентабельності виробництва необхідна така організація фінансів підприємств, яка б забезпечувала б дійсний контроль гривнею за виконанням виробничих завдань (програм), боргових зобов'язань підприємств, за ефективністю капітальних вкладень, гарантувала б найменші витрати постачання та збуту.

Рентабельність окремих підприємств та галузей національної

економіки має дуже велике значення з точки зору розвитку виробництва. Невідкладні завдання, які стоять перед нашою країною в сфері розвитку національної економіки, переходу її на інноваційних шлях розвитку вимагають посилення темпів внутрішньогосподарських нагромаджень.

У практичній діяльності обчислюють планові та фактичні (звітні) показники рентабельності. Рівень розрахункової рентабельності служить основою для оцінки виконання планових завдань із прибутку.

Розрізняють рентабельність продукції і рентабельність виробництва.

Рентабельність окремих видів продукції. Економічна ефективність виробництва окремих видів продукції визначається на основі рентабельності продукції. На основі даного показника приймаються управлінські рішення відносно збільшення обсягу виробництва даного виробу або зняття його з виробництва.

Рентабельність продукції — це відношення прибутку від реалізації продукції до її повної собівартості. Розраховується за наступною формулою:

$$P_{\text{в}} = \frac{П}{C} \cdot 100, \quad (6.7)$$

де $П$ — прибуток від реалізації окремих видів продукції (виробу), грн;

C — собівартість окремих видів продукції (виробу), грн.

Приклад розрахунку рентабельності окремого виду продукції

1. Кількість реалізованої продукції, од.	2 845
2. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	1 757
3. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	2 564
4. Рентабельности в процентах до собівартості реалізованої продукції (ряд. 2: ряд. 3 \times 100), %	68,5
5. Прибуток на одну одиницю продукції, грн–коп. (ряд. 2: ряд. 1)	617–57

Рентабельності окремого виду продукції може бути виражена також в сумі прибутку на одиницю продукції.

У цьому випадку *рентабельність окремих видів продукції* може бути розрахована за формулою:

$$P_{\text{в}} = \frac{Ц_{\text{в}} - C_{\text{в}}}{C_{\text{в}}} \cdot 100, \quad (6.8)$$

де P_B — рентабельність виробу (продукції), %;

C_B — оптова ціна виробу (продукції) (без податку на додану вартість, акцизів та інших обов'язкових платежів);

C_B — повна собівартість цього виробу (продукції).

Приклад. Так, якщо оптова ціна виробу A (без ПДВ) складає 540 грн; собівартість виробу — 495 грн; рівень рентабельності по цьому виробу складе:

$$\frac{(540 - 495) \cdot 100}{495} = 9,1 \%$$

За виробами, собівартість яких вище оптової ціни підприємства, показник рентабельності буде із від'ємним знаком, що означає збитковість даного виробу.

Показник рентабельності за виробами відображає ефективність затрат живої та уречевленої праці, оскільки він характеризує взаємозв'язок маси прибутку, отриманої від реалізації виробів, і витрат, пов'язаних із виробництвом продукції.

В цілому розрахунок та аналіз рентабельності виробів та товарних груп продукції дозволяє:

виявити розмір перевищення фактичної рентабельності від встановленого плану, коливання рентабельності по виробках, кількість збиткових, малорентабельних, надрентабельних та нормально-рентабельних виробів;

оцінити вплив факторів як об'єктивного, і суб'єктивного порядку на зміну рентабельності виробництва та реалізацію окремих виробів;

встановити резерви зниження цін без зниження прибутковості випуску окремих видів продукції;

намітити шляхи та заходи для економічного збалансування прибутку та рентабельності вироблених виробів.

Рівень рентабельності може обчислюватися як для окремих видів продукції, так і для всієї продукції в цілому.

Рентабельність реалізації продукції. Для оцінки ефективності виробництва всієї продукції використовується показник рентабельності реалізованої продукції.

Рівень рентабельності реалізованої продукції представляє собою відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. Формула розрахунку рентабельності має такий вид:

$$P_{p.п} = \frac{(B - C_p)}{C_p} \times 100, \quad (6.9)$$

або

$$P_{p.п} = \frac{P_p}{C_p} \times 100, \quad (6.10)$$

- де $P_{p.п}$ — рівень рентабельності, виражений у відсотках;
 B — виручка від реалізації продукції;
 P_p — прибуток, грн;
 C_p — собівартість реалізованої продукції, грн.

Обсяг прибутку від реалізації продукції визначається як сума прибутку (збитку), що отримує підприємство від реалізації окремих видів продукції. До собівартості включається поточні затрати, які пов'язані із виробництвом реалізованої продукції.

Такий показник рівня рентабельності характеризує рівень окупності виробничих затрат. Якщо, наприклад, одне із двох підприємств при інших рівних умовах мало рентабельність 24 %, а друге — 36 %, то можна сказати, що друге працювало краще.

Приклад

1. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	1820
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	6250
3. Рівень рентабельности в процентах до собівартості реалізованої продукції (ряд. 1:ряд. 2×100), %	29,1

Величина прибутку від реалізації продукції визначається як різниця між доходом від реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції. У зв'язку із цим розрахунок рівня рентабельності можна вести за формулою:

$$P_{p.п} = \frac{B_p - C_p}{C_p} \times 100, \quad (6.11)$$

- де B_p — чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн.

Приклад

1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (без непрямих податків), тис. грн	8070
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	6250
3. Рівень рентабельности в процентах до собівартості реалізованої продукції, % $\left(\frac{\text{ряд. 1} - \text{ряд. 2}}{\text{ряд. 2}} \times 100 \right)$	29,1

Як засвідчили розрахунки, рівень рентабельності, обчислений за наведеними вище формулами, дає однаковий результат.

Для обчислення рентабельності за показником затрат на 1 грн реалізованої продукції може бути рекомендована наступна формула:

$$P_{p.п} = \frac{(100 - 3) \times 100}{3}, \quad (6.12)$$

де 3 — затрати на 1 грн реалізованої продукції, коп.

Приклад. Якщо затрати на 1 грн реалізованої продукції складають 92 коп., то рівень рентабельності такого підприємства буде рівний:

$$\frac{(100 - 92) \times 100}{92} = 8,7 \%$$

Серед показників рентабельності для оцінки ефективності операційної діяльності використовується показник рентабельності операційної діяльності.

Рентабельність операційної діяльності $P_{од}$ визначається відношенням фінансового результату (прибутку або збитку) від операційної діяльності $\Pi_{од}$ та витрат операційної діяльності $З_{од}$:

$$P_{од} = \frac{\Pi_{од}}{З_{од}} \cdot 100. \quad (6.13)$$

Обчислений таким чином рівень рентабельності не повністю відображає ефективність господарської діяльності підприємства, так як слабо відображає використання основних виробничих засобів. Тому в якості головного оцінювального показника прийнято вважати відношення прибутку до вартості виробничих засобів.

Перевагою показника рентабельності є те, що в ньому ясно виражена залежність рентабельності від собівартості продукції. При будь-якій зміні знаменника (собівартості) змінюється і рентабельність.

Але справа в тому, що рентабельність не дає відповіді на питання, при якому обсязі виробничих фондів отримана та або інша сума прибутку. При цьому методі розрахунку рентабельність недостатньо враховується ступінь використання машин, обладнання, будівель, запасів сировини і матеріалів. Підприємства, які мають рівний обсяг прибутку і однаковий рівень поточних витрат, але мали в розподженні різну величину основних засобів, не можна вважати, що вони працювали з однаковою ефективністю. Тому необхідно розраховувати і другий показник, який характеризував би ефективність використання

усіх вкладених засобів в основні та оборотні фонди.

Рентабельність капіталу. Найбільш точним вираженням ефективності фінансово-господарської діяльності промислового підприємства служить показник рентабельності капіталу. Вона визначається по підприємству в цілому як відношення річного прибутку підприємства до середньорічної вартості його виробничих засобів (основних і оборотних).

Рентабельність капіталу (норма рентабельності) визначається як відношення балансового прибутку до суми вартості основних виробничих фондів та нормованих оборотних засобів (в межах нормативу).

Математично рентабельність реалізованої продукції по плану може бути виражена такою формулою:

$$P_{\phi} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\bar{\Phi}_{\text{осн}} + \bar{O}_{\text{об}}} \cdot 100, \quad (6.14)$$

де P_{ϕ} — рівень (норма) рентабельності до основних виробничих фондів та оборотних засобів, %;

$\Pi_{\text{ч}}$ — чистий прибуток (балансовий прибуток після оподаткування);

$\bar{\Phi}_{\text{осн}}$ — середньорічна вартість основних виробничих фондів (без урахування зносу);

$\bar{O}_{\text{об}}$ — середня (середньорічна) вартість оборотних засобів (в межах нормативу).

Рентабельність підприємств характеризує результат діяльності підприємства, ефективність використання виробничих засобів. Визначається в цілому за всією господарською діяльністю.

До основних виробничих фондів, які враховуються при визначенні рентабельності, відносяться основні фонди промислового призначення, а також основні фонди інших господарств (автотранспорт, підсобні господарства та ін.), які знаходяться на балансі даного підприємства. При цьому основні фонди приймаються за залишковою вартістю, тобто за первісною (балансовою) вартістю за вирахуванням зносу. При обчисленні загальної рентабельності враховуються: основні фонди на початок планового періоду; введення в дію нових основних фондів за рахунок усіх джерел фінансування капітальних вкладень; продаж основних фондів, а також їх вибуття від зносу.

До складу нормованих оборотних засобів, що враховуються при обчисленні рентабельності, включаються оборотні засоби, які відо-

бражаються в розділі II звітного балансу підприємства. Для обчислення планової рентабельності оборотні засоби приймаються в межах нормативу оборотних засобів.

Основні виробничі фонди та нормовані оборотні засоби, які враховуються при розрахунку рентабельності, приймаються в середньорічному (середньому) обчисленні.

Планова рентабельність розраховується як відношення прибутку після оподаткування по плану до середньорічної вартості основних виробничих фондів та оборотних засобів в межах встановлених нормативів.

Фактична рентабельність визначається відношенням балансового прибутку до фактичної середньорічної вартості виробничих основних фондів та нормованих оборотних засобів. Фактичні залишки нормованих оборотних засобів встановлюються виходячи із їх залишку за балансом за вирахуванням заборгованості постачальникам по акцептованим платіжним документам, строк оплати яких не настав, і постачальникам по неотфактурованим поставкам і резерву на відшкодування майбутніх витрат.

При відношенні прибутку до поточних витрат два підприємства, наприклад, мали рентабельність 24 %. Коли ж визначили рентабельність капіталу, то на першому підприємстві вона склала, припустимо, 12 %, а на другому — 18 %. Отже, якщо судити про окупність виробничих засобів за даного рівня рентабельності, можна стверджувати, що друге підприємство працювало краще, воно продуктивніше використовувало свій капітал.

Другий показник в теперішній час може бути обчислений лише в цілому по підприємству.

Приклад

	(в тис. грн)
Балансовий прибуток за звітний період	10 315
Середньорічна вартість основних виробничих фондів (за залишковою вартістю)	47 500
Середньорічна вартість оборотних засобів	18 740
Разом середньорічна вартість основних фондів та оборотних засобів (47 500+18 750)	96 240
Рівень рентабельності використання фондів	
$\left(\frac{10\,315 \times 100}{96\,240} \right)$	10,7 %

Рентабельність власного капіталу характеризує чистий прибуток, що припадає на гривню власного капіталу, тобто прибуток, який зали-

шається у розпорядженні власників після сплати відсотків за кредит, податків та інших платежів. Розраховується за формулою:

$$P_{\text{ск}} = \frac{П_{\text{ч}}}{K_{\text{вл}}} \cdot 100, \quad (6.14)$$

де $P_{\text{ск}}$ — рівень (норма) рентабельності власного капіталу, %;
 $П_{\text{ч}}$ — чистий прибуток, грн;
 $K_{\text{вл}}$ — власний капітал, грн.

При аналізі роботи підприємств рівень рентабельності необхідно обчислювати за двома розглянутими методами.

Збільшення обсягу виробництва, систематичне підвищення продуктивності праці, зниження собівартості і покращення якості продукції забезпечують неухильне зростання прибутку і підвищення рентабельності виробництва.

6.5. ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Задачі планування прибутку від реалізації продукції. Удосконаленню системи і методів управління та планування на підприємстві повинно бути направлено на підвищення ефективності виробництва. Важлива роль у вирішенні цієї задачі належить плануванню прибутку. Від обгрунтованого планування прибутку у значній мірі залежить забезпечення грошовими ресурсами інвестиційної діяльності, формування фондів підприємства.

Планування прибутку займає важливе місце в організації та плануванні фінансів підприємств. Враховуючи це, працівникам планово-економічного та фінансового відділів необхідно покращити планування прибутку як основного джерела розвитку підприємств.

Мета планування прибутку — виявлення та мобілізація внутрішніх резервів подальшого зростання прибутку підприємства на основі раціонального використання виробничих потужностей, матеріальних і фінансових ресурсів. Тому завдання по прибутку розробляється у повній відповідності із планами виробництва і реалізації продукції, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції та підвищення її якості.

Прибуток підприємств розраховується по товарному випуску, залишкам готових виробів на початок і кінець планового року, по обсягу реалізованої продукції. Загальний прибуток підприємства (балан-

совий прибуток) промислових підприємств визначається як сума:

прибутку від реалізації товарної продукції, тобто від продажу товарів, робіт і послуг промислового характеру;
прибуток від іншої операційної діяльності;
прибутку від інвестиційної діяльності;
прибутку від фінансової діяльності.

Планування прибутку — це складний процес, який включає глибокий економічний аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства за період, що передує плановому; активну участь фінансових працівників у розробці виробничих показників на плановий період; економічне обґрунтування розміру прибутку на плановий період у відповідності із виробничими показниками та з урахуванням усіх виявлених резервів; складання плану розподілу та використання прибутку; контроль за формуванням та розподілом прибутку. У зв'язку з цим найбільш повне виявлення усіх внутрішньогосподарських резервів, посилення режиму економії та усунення всякого роду невиробничих витрат та втрат є однією із головних задач при плануванні прибутку та рентабельності на промислових підприємствах.

Одним із розділів бізнес-плану підприємства є план прибутку. Він розробляється на плановий рік з розбивкою за кварталами (місяцями). При цьому забезпечується правильне визначення загальної суми прибутку за кварталами, ретельно ув'язуються квартальні плани прибутку з виробничими завданнями. Доцільно проект річного плану прибутку розробляти в декільках варіантах з метою вибору найкращого з них. План прибутку затверджується керівництвом підприємства за основними показниками, в тому числі: загальна сума прибутку, платежі до державного та місцевого бюджетів.

План прибутку складається на основі показників бізнес-плану підприємства: обсягу, асортименту, якості та собівартості продукції.

Складовими частинами планування прибутку від реалізації продукції є:

1. Розробка основних показників плану по прибутку, обґрунтування їх за елементами, тобто складовими прибутку і факторами, які визначають розмір прибутку від реалізації продукції.

2. Ув'язка плану з прибутку із іншими розділами плану та із планом організаційно-технічних заходів.

3. Перевірка виконання плану з прибутку.

Основні показники плану з прибутку промислової продукції — зниження собівартості порівнювальної продукції, затрати на вироб-

ництво і собівартість усієї товарної продукції, ціни реалізації основних видів продукції, калькуляція окремих видів виробів, економічна ефективність організаційно-технічних заходів.

При плануванні прибутку визначається планова сума затрат як на всю продукцію, так і на окремі вироби.

План по прибутку тісно пов'язаний із усіма іншими розділами бізнес-плану підприємства: з планом по випуску та реалізації продукції, з планом по праці, з планом організаційно-технічних заходів, з планом матеріально-технічного постачання, з фінансовим планом та ін.

Зв'язок плану по прибутку із виробничою програмою виражається в тому, що збільшення обсягу виробництва на оснві покращення техніки та організації виробництва, на основі розвитку спеціалізації та кооперування, як правило, супроводжується покращенням усіх якісних показників, зниженням собівартості, збільшенням прибутку, тобто темп зростання обсягу виробництва впливає на розмір збільшення прибутку.

Велике значення на збільшення обсягу прибутку здійснює також зміна асортименту реалізованої продукції, оскільки рівень рентабельності за різними видами продукції різний. За видами продукції, де мають місце значні відмінності в рівнях рентабельності, загальний обсяг прибутку у значній мірі залежить від зміни виробничої програми по підприємству, тобто від зміни питомої ваги продукції із різним рівнем рентабельності.

План по прибутку тісно пов'язаний із планом по праці по лінії темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати, а також по лінії співвідношення між обсягом виробництва і фондом заробітної плати категорій персоналу підприємства.

В плані по прибутку знаходить своє безпосереднє відображення економічна ефективність заходів, які передбачені планом організаційно-технічних заходів, зокрема, планом провадження нової техніки в області механізації трудомістких та важких робіт, автоматизації та електрифікації виробництва, впровадження передових технологічних та виробничих процесів, пошук нових, більш дешевих видів матеріалів. У плані по прибутку знаходить своє конкретне вираження економічна ефективність цих заходів.

В плані по прибутку знаходить також конкретне відображення комплекс заходів, які намічаються планом матеріально-технічного постачання не лише в галузі зниження норм витрат сировини, матеріалів, палива та електроенергії, але й впровадження повноцінних замі-

нювачів, раціонального кооперування підприємств-споживачів із підприємствами-постачальниками і скорочення дальності доставки сировини, матеріалів, палива.

З іншого боку, показник прибутку використовується як один із важливих вимірників ефективності при проектуванні нових конструкцій виробів та технологічних процесів, при зміні асортименту продукції, при складанні планів матеріально-технічного постачання, при виборі раціональних способів перевезення вантажів, при впровадженні нової техніки та технології, удосконалення організації виробництва та праці.

Таким чином, між планом з прибутку та іншими розділами бізнес-плану підприємства існує тісний прямий та обернений взаємозв'язок.

Перевірка виконання плану по прибутку і аналіз прибутку відіграє важливу роль у виявленні резервів збільшення нагромаджень підприємств. В процесі перевірки виконання плану дуже важливого значення набуває звітність по прибутку, яка є основним мірилом для органів управління підприємства.

У справі виявлення і використання внутрішньогосподарських резервів досить важливого значення має виконання плану по прибутку не лише по підприємству в цілому, але й по кожній виробничій ділянці. Для того, щоб забезпечити виконання плану, необхідно поряд із систематичною перевіркою і аналізом звітних даних мати обґрунтований план з прибутку. Поряд із поточним плануванням прибутку важливого значення набуває встановлення завдань по прибутку у перспективних планах; ці завдання повинні бути тісно ув'язані із перспективним планом виробництва з урахуванням спеціалізації підприємств, із планом впровадження нової техніки, з планом по праці на відповідний плановий період.

Отже, покращення планування прибутку є важливою передумовою більш повного виявлення і мобілізації внутрішньогосподарських резервів підприємства.

Висхідні показники для планування прибутку. Базою для розрахунку прибутку служать показники бізнес-плану по виробництву і реалізації промислової продукції та її собівартості.

План з виробництва і реалізації продукції нерозривно пов'язаний із іншими розділами плану підприємства: капітальних вкладень, матеріально-технічного постачання, з праці та ін. Він повинен бути реальним і передбачати повне використання виробничих потужностей

підприємства з урахуванням підвищення якості продукції.

План прибутку складається на основі показників бізнес-плану підприємства: обсягу, асортименту, якості та собівартості продукції.

Для визначення планового обсягу реалізованої продукції спочатку розраховується обсяг товарної продукції в оптових цінах підприємства. Обсяг товарної продукції відображає вартість вироблених у плановому році і призначених для відпуску на сторону готових виробів, напівфабрикатів і робіт промислового характеру. Основою для розрахунку служать показники по виробництву продукції в натуральному вираженні. Планові кількості відповідного виду виробів (товарної групи) множаться на відповідні оптові ціни або середні ціни реалізації.

Товарна продукція визначається, як правило, по заводському методу, тобто в неї не включається внутрішньозаводський оборот — вартість продукції, яка вироблена цехами підприємства та використовується (переробляється) ними на свої промислово-виробничі потреби.

Обсяг товарної продукції розраховується в оптових цінах підприємства з урахуванням доплат і націнок до цих цін у відповідності до розроблених преїскурантів. Якщо в цінах передбачено податок на додану вартість, то при розрахунку обсягу реалізованої і товарної продукції він повинен бути виключений.

Прибуток від реалізації продукції — основна частина загального прибутку підприємства, що визначається як різниця між плановою вартістю реалізованої продукції в оптових цінах і собівартістю цієї продукції. Для його обчислення можуть бути використані різні методи. Розглянемо два із них: прямого рахунку прибутку та аналітичний метод. Кожен із даних методів має свої переваги та недоліки.

Визначення планового прибутку від реалізації продукції прямим методом. *Метод прямого рахунку* прибуток визначається виходячи із планового товарного випуску виробів в натуральному вираженні, оптових цін і собівартості одиниці продукції з урахуванням міни залишків продукції на початок і кінець року (кварталу). В теперішній час є основним методом визначення маси прибутку невеликих підприємств, що випускають обмежену номенклатуру продукції. Застосовується при наявності даних про оптові ціни, собівартість кожного виробу і випуску виробів за всією номенклатурою в плановому році. При визначенні планового прибутку від реалізації продукції прямим методом необхідно із вартості реалізованої продукції за оптовими цінами підприємства (без податку на додану вартість, акцизного

податку та інших обов'язкових платежів) необхідно вирахувати її повну планову собівартість. Окремо визначається прибуток за порівнянню та незрівнянню продукції.

Прибуток може плануватися в поасортиментному розрізі та за укрупненими вимірювачами. Для цього необхідно знати плановий асортимент продукції, планову собівартість одиниці виробу і реалізаційну ціну. Прямий *поасортиментний метод планування прибутку* застосовується на підприємствах з невеликою номенклатурою виробів, наприклад, в цукровій, цементній промисловості.

В загальному вигляді розрахунок ведуть за формулою:

$$П = В - С, \quad (6.15)$$

де $П$ — прибуток від продукції;

$В$ — виручка від продукції за оптовими цінами промисловості;

$С$ — повна планова собівартість продукції, що реалізується.

Сума перевищення собівартості над вартістю за оптовими цінами характеризує розмір збитку від реалізації продукції.

Прямий метод розрахунку прибутку застосовується у багатьох галузях промисловості, зокрема, у газовій, вугільній, лісовій, цукровій, текстильній промисловості, на ряді виробництв хімічної, гірничорудної, машинобудівної та інших галузей, що випускають обмежену номенклатуру. Цей метод простий, наочний та легко піддається перевірці. Для цього необхідно:

а) обчислити виручку за кожним видом продукції з урахуванням сортності та в цілому по підприємству;

б) обчислити обсяг товарної продукції по повній собівартості в розрізі встановленого асортименту.

Для обчислення вартості реалізованої продукції за оптовими цінами підприємства необхідно оптову ціну помножити на планову кількість реалізованої продукції. Планова собівартість всього обсягу реалізованої продукції даного виду обчислюється шляхом множення планової собівартості одиниці продукції на планову кількість реалізованої продукції. Оскільки адміністративні витрати та витрати на збут не включаються до собівартості продукції, їх необхідно врахувати окремо. При цьому розрахунок планового розміру прибутку від реалізації продукції можна вести за наступною формулою:

$$П_p = Ц_o \times q - c \times q - B_{\text{адм}} - B_{\text{зб}}, \quad (6.16)$$

де $П_p$ — плановий прибуток від реалізації продукції;

- C_o — оптова ціна;
 q — планова кількість реалізованої продукції в натуральному вираженні;
 c — собівартість реалізованої продукції;
 $B_{\text{адм}}$ — адміністративні витрати;
 $B_{\text{зб}}$ — витрати на збут.

Сума виручки від реалізації продукції визначається по кожному виду виробів або за укрупненими групами (з урахуванням сортності), та по підприємству в цілому. Собівартість реалізованої продукції обчислюється в розрізі всього асортименту (номенклатури) або за укрупненими групами там, де випускається великий асортимент продукції.

Розрахунок прибутку від реалізації продукції можна здійснювати за наступною формулою:

$$P_p = P_{30} + P_T - P_{31}. \quad (6.17)$$

- де P_p — плановий прибуток від реалізації продукції;
 P_{30} — прибуток в залишках готової продукції на початок планового року;
 P_T — прибуток в товарній продукції планового року;
 P_{31} — прибуток в залишках залишках готової продукції на кінець року.

Таким чином, для визначення планового прибутку від реалізації продукції необхідно визначити окремі складові його частини: прибуток в залишках продукції на початок планового періоду, прибуток в товарній продукції та прибуток у залишках товарної продукції на кінець планового періоду.

Прибуток по товарному випуску продукції P_T визначається виходячи із плану виробництва за розвернутою номенклатурою, планових калькуляцій повнох собівартості та оптових цін за кожним виробом. Приклад розрахунку наведено в табл. 6.5.

Прибуток у перехідних залишках готової продукції визначається (P_{30} і P_{31}) за всією їх сукупністю. Оскільки ці залишки враховується по виробничій собівартості, то при визначенні прибутку необхідно його обчислити виходячи із їх виробничої собівартості та рівня рентабельності до собівартості за IV квартал відповідно звітнього і планового року.

Розрахунок планового прибутку по товарному випуску

1	План випуску, штук	Оптова ціна, грн	Собівартість одиниці в плановому році, грн-коп.	Товарна продукція, тис. грн		Прибуток (+), збитки (-), тис. грн (ряд. 5 –ряд. 6)
				в оптових цінах (ряд. 2 × ряд. 3)	по собівартості (ряд. 2 × ряд. 4)	
2	3	4	5	6	7	
Вироби:						
<i>A</i>	45 000	302	272–14	13 590	12 246	+1 344
<i>B</i>	3 600	505	415–70	1 818	1 497	+321
<i>B</i>	780	527	435–10	411	339	+72
<i>Г</i>	7 820	354	312–37	2 768	2 443	+326
Всі інші вироби				12 246	10 938	+1 308
Всього				30 833	27 463	+3 370
Витрати на збут					28	
Адміністративні витрати					235	
Всього по товарній продукції				30 833	27 726	+3 107

Зведений розрахунок прибутку від реалізації товарної продукції, обчисленого методом прямого розрахунку, наведено в табл. 6.6.

Надходження від штрафів, пені та неустойок не планується, а враховується у складі фактичного прибутку.

Метод прямого рахунку прибутку застосовується при наявності даних про асортимент виробів за всією продукцією, що випускається, а також економічно обгрунтованих планових калькуляцій на всі вироби. Тому його використання практично можливо лише на підприємствах з відносно невеликим асортиментом виробів (нафтопереробна, цементна промисловість, деякі підприємства обробної промисловості) і добре організованою калькуляційною роботою.

На підприємствах з дуже великою номенклатурою застосовується друга методика обчислення прибутку — метод розрахунку *за укрупненими вимірниками*. Планування прибутку здійснюється за основними видами виробів, а отриманий результат поширюється на всю

Розрахунок планового прибутку від реалізації продукції прямим методом

Показники	Очікуване виконня за звітний рік	План
Залишки готових виробів на складі, відвантажених, неоплачених і на відповідальному зберіганні на початок року:		
а) виробничою собівартістю	700	720
б) оптовими цінами	760	770
Прибуток	60	50
Товарна продукція за:		
а) повною собівартістю	29 740	27 726
б) оптовими цінами	32 400	30 833
Прибуток	2 660	3 107
Залишки готових виробів на складі і відвантажених на кінець року за:		
а) виробничою собівартістю	500	640
б) оптовими цінами	545	710
Прибуток	45	70
Реалізація продукції за:		
а) собівартістю	29 940	27 806
б) оптовими цінами	32 615	30 893
Прибуток	2 675	3 087

іншу продукцію. Розрахунок ведеться на основі показника затрат на 1 грн товарної продукції, за даними якого визначається прибуток на обсяг випуску товарної продукції. Для розрахунку прибутку може бути використана наступна формула:

$$П = \frac{ТП \cdot П_3}{100}, \quad (6.18)$$

де $ТП$ — товарна продукція в оптових цінах підприємства;

$П_3$ — прибуток в копійках на гривну товарної продукції ($П_3$), обчислений за оптовими цінами підприємства.

Отримана сума збільшується на розмір прибутку по залишкам продукції (різниця між їх оптовою ціною та собівартістю) на початок і зменшується на величину прибутку по залишкам на кінець року.

Приклад. Припустимо, що товарна продукція підприємства в оптових цінах (без податку на додану вартість) визначена в сумі 86 млн грн, затрати на 1 грн товарної продукції — 85 коп. Отже, собівартість товарної продукції складе 73100 тис. грн ($0,85 \text{ грн} \times 86 \text{ млн}$), а прибуток на обсяг випуску товарної продукції — 12 900 тис. грн ($86\,000 - 73\,100$). Якщо сума прибутку за залишками готової продукції на початок планового року складала 350 тис. грн, а по залишкам на кінець року — 400 тис. грн, то прибуток від реалізації продукції буде рівний 12850 тис. грн ($12\,900 + 350 - 400$).

Переваги та недоліки методу прямого рахунку прибутку. Широке поширення методу прямого рахунку прибутку полягає у його перевагах. Основні *переваги*: найбільш точний і повний, так як дозволяє визначити прибуток не тільки в цілому по підприємству, але й за кожним виробом; всі розрахунки прибутку побудовані на прямому підрахунку собівартості продукції і на виручці від її реалізації по всьому асортименту (номенклатурі) продукції; розрахунки при цьому прості та зрозумілі.

За великих перевагах цього методу планування прибутку в нього є й недоліки, що обмежують сферу його використання. Основні *недоліки*: він громіздкий, так як передбачає розрахунок прибутку за кожним найменуванням реалізованої продукції; при великій номенклатурі виробів використання цього методу вимагає багато часу; на підприємствах, що випускають широкий асортимент продукції, планові та звітні калькуляції складаються лише за найважливішими виробам або представниками груп виробів, за рештою продукції застосовуються розрахункові показники, що знижує точність підрахунку розміру планового прибутку; не виявляє факторів зростання прибутку у планованому періоді; при великій номенклатурі продукції перевірка правильності розрахунку прибутку від її реалізації дуже трудомістка. У зв'язку з цим даний метод прямого розрахунку недоцільно застосовувати на підприємствах, що реалізують широкий асортимент продукції. Крім того, його не можна застосовувати на початковій стадії розробки фінансового плану, так як до цього часу ще не відомий подетальний асортимент продукції. Недоліком вказаного прийому є також те, що він не дозволяє конкретно визначити вплив окремих факторів, наприклад, зрушень в асортименті, змін у собівартості, цінах.

Аналітичний (або контрольний) метод розрахунку планового прибутку. Для перевірки правильності обчислення прибутку вказаним вище способом, а також для визначення впливу на розмір прибутку різних економічних факторів — зростання обсягу реалізації, зниження собівартості продукції та ін. — застосовується *аналітичний*

(перевірочний) метод розрахунку прибутку. Крім того, він має і самостійне значення: його використовують на попередній стадії розробки плану прибутку на підприємствах з широкою номенклатурою продукції. Аналітичний метод ґрунтується на тому, що досягнутий рівень прибутку попереднього року поширюють на порівнянну продукцію планованого року, а потім вносять необхідні поправки з урахуванням подальшого зниження собівартості, зміни асортименту та ін.

Аналітичний метод застосовується при розрахунку прибутку у галузях з широким асортиментом виробів, коли невідомі їх кількість та собівартість за номенклатурними позиціями, а також при перевірці правильності розрахунку прямим методом. Перевага цього метода полягає в тому, що він дозволяє визначити вплив окремих факторів (зміна обсягу асортименту, структури випуску продукції, її якості, собівартості, оптових цін) на розмір прибутку планованого року порівняно з попереднім.

Планування прибутку аналітичним методом здійснюється по різному на підприємствах, на яких встановлюються планові завдання по зниженню собівартості і поканик затрат на гривну товарної продукції на плановий рік. На підприємствах, на яких встановлюється планове завдання по зниженню собівартості продукції, прибуток по товарному випуску визначається окремо для порівнянної та непорівнянної продукції.

Основою розрахунку прибутку аналітичним методом служить рентабельність звітного року, або базова рентабельність *Базова рентабельність* визначається як частка від ділення прибутку, отриманого від реалізації товарної продукції, на повну собівартість порівнянної товарної продукції за звітний рік.

Оскільки план складається до початку року і, отже, відсутні звітні дані за поточний рік, базова рентабельність встановлюється виходячи із звітних даних за півріччя або 9 місяців і оцінку очікуваного прибутку за період, який залишився до кінця року. Якщо на протязі звітного року змінювалися оптові ціни або ставки податку, то зміни цін і ставок податку поширюються на весь рік з тим, щоб показники рентабельності за звітний і плановий рік були співставними. Крім того, із неї виключають частину прибутку, яка припадала на продукцію, яка знімається в плановому році із виробництва.

Приклад. За даними за 9 місяців звітного року прибутку підприємства склав 4250 тис. грн, за IV квартал передбачається отримати 1150 тис. грн, всього за звітний рік очікується прибуток 5350 тис. грн. Повна собівартість товарної продукції за рік —

25000 тис. грн У звітному році оптові ціни на продукцію були знижені, що при використанні весь рік дало зменшення прибутку на 350 тис. грн. Базова рентабельність складе $20\% \left(\frac{5\,350 - 350}{25\,000} \times 100 \right)$.

За допомогою показника базової рентабельності обчислюється прибуток тільки по порівнянній продукції. Окремо розраховується прибуток по непорівнянній продукції, прибутку у перехідних заликах готових продукції і прибуток від реалізації в плановому році.

При розрахунку прибутку по порівнянній товарній продукції розраховується вплив на величину планового прибутку обсягу випуску товарної продукції, зниження її собівартості, зміни асортименту і сортності, оптових цін.

Розрахунок планового розміру прибутку аналітичним методом здійснюють в наступній послідовності.

1. *Визначення базової рентабельності.* Як уже відмічалось вище, для розрахунку загального розміру прибутку обчислюють базову рентабельність. Базова рентабельність — це відношення прибутку по товарній продукції до її повної собівартості за звітний рік. Розрахунок здійснюється наступним чином (табл. 6.7).

Таблиця 6.7

Визначення базової рентабельності

	Звіт за 9 місяців поточного року	Очікуване виконання плану за IV квартал	Очікуване виконання за базовий рік
1. Товарна продукція:			
а) за оптовими цінами підприємства	28 000	11 600	39 600
б) за повною собівартістю	25 300	9 400	34 700
2. Прибуток на обсяг товарної продукції	2 700	2 200	4 900
3. Зміна прибутку у зв'язку із зниженням цін на готову продукцію ¹	-500	—	-500
4. Всього базовий прибуток на обсяг товарної продукції	2 200	2 200	4 400
5. Базова рентабельність в % $\left(\frac{4\,400 \times 100}{34\,700} \right)$			12,7

¹ Поправка у зв'язку із зміною цін вноситься з метою умовного поширення нових цін на весь поточний рік. Так, якщо з 1 липня ціна на виріб А знижена до 500 грн і за перше півріччя випущено цих виробів 1000 штук, базовий прибуток слід зменшити на 500 тис. грн. Поправки слід вносити і за іншими причинами.

Отже, для визначення базового прибутку слід взяти фактично отриманий прибуток за бухгалтерським балансом на останню дату (за III квартал) і до нього додати очікуваний прибуток до кінця поточного року.

2. *Розрахунок прибутку по порівняній продукції на основі процента базової рентабельності.* Плановий прибуток по порівняній товарній продукції визначається шляхом множення обсягу випуску цієї продукції за собівартістю звітного року на процент базової рентабельності. В отриманому прибутку відображено вплив одночасно двох факторів: обсягу виробництва та зміни собівартості. Щоб абстрагуватися від другого фактору (зміни собівартості), а потім обчислити його окремо, необхідно зробити собівартість продукції планового та звітного року порівняною, тобто однаковою. Для цього порівняння продукції планового року оцінюється по собівартості звітного року з урахуванням планового завдання по її зниженню. Порядок розрахунку наведено нижче.

Розрахунок прибутку за базовою рентабельністю

1. Товарна продукція планового періоду за плановою собівартістю	38 700 тис. грн
2. Питома вага порівняної продукції в %	95 %
3. Порівнянна товарна продукція за плановою собівартістю	36 760 тис. грн
4. Порівнянна товарна продукція планового року за собівартістю базового періоду	38 276 » »
5. Прибуток за умови збереження рівня базової рентабельності $\left(\frac{38\,276 \times 12,7}{100}\right)$	4 861 » »
6. Питома вага продукції, яка реалізована в даному році	94 %
7. Прибуток, що реалізується в даному році $\left(\frac{4\,861 \times 94}{100}\right)$	4 569 тис. грн

3. *Визначення впливу зниження собівартості порівняної товарної продукції на прибуток.* Для цього співставляють порівнянну товарну продукцію планового року по собівартості звітного і планового року. Різниця — сума прибутку від зниження собівартості. Цю ж суму можна визначити по передбаченому проценту зниження собівартості. Розрахунок економії від зниження собівартості порівняної продукції наведено нижче.

Розрахунок економії від зниження собівартості

1. Зниження собівартості	1,5 %
2. Сума економії від зниження собівартості $\left(\frac{38\,276 \times 1,5}{100} \right)$	574
3. Реалізована в плановому році економія (94 %)	540

4. *Прибуток по непорівнянній продукції* визначається прямим методом множення пізниці між оптовою ціною підприємства і повною собівартістю виробу на її випуск за номенклатурними позиціями або виходячи із собівартості і рентабельності аналогічних або взаємозамінних видів продукції. Якщо оптові ціни не встановлені, прибуток визначається за середнім рівнем рентабельності.

Розрахунок прибутку від непорівнюваної продукції

1. Планова собівартість непорівнянної продукції	1 940 тис. грн
2. Планова рентабельність непорівнюваної продукції	5 %
3. Прибуток по непорівнюваної продукції	97 тис. грн
4. Прибуток, реалізований в даному році (94 %)	91 тис. грн

5. *Обчислення прибутку від реалізації вхідних залишків.* При розрахунку прибутку від реалізації залишків на початок планового року виходять із планового або очікуваного рівня рентабельності по товарному випуску IV кварталу звітного року.

Розрахунок прибутку від реалізації вхідних залишків

1. Вхідні залишки за повною собівартістю	2 030 тис. грн
2. Базова рентабельність	12,7 %
3. Прибуток від реалізації вхідних залишків	258 тис. грн

Прибуток у вхідних залишках складе 258 тис. грн $\left(\frac{2\,030 \times 12,7}{100} \right)$.

6. *Розрахунок впливу на прибуток окремих факторів.* А тепер розглянемо вплив окремих факторів на розмір прибутку.

Визначення впливу на прибуток по порівнянній товарній продукції змін в асортименті. На розмір прибутку в плановому році впли-

вають зрушення в асортименті продукції порівняно із звітним роком, так як рівень рентабельності різних виробів не однаковий. Зміна прибутку за рахунок зрушень в асортименті встановлюється на основі співставлення середнього рівня рентабельності по структурі порівнянної товарної продукції планового та звітного років. Якщо рівень рентабельності (коефіцієнт рентабельності) у плановому році вище, ніж у звітному, то прибуток збільшується в зв'язку із підвищенням питомої ваги виробів із більш високою рентабельністю. При зниженні коефіцієнта рентабельності сума планового прибутку зменшується.

Приблизний розрахунок впливу на рівень рентабельності асортиментних зрушень наведений в наступній таблиці.

Таблиця 6.8

Найменування виробів	Базовий період			Плановий період		Зміна процента рентабельності підвищення (+), зниження (-), (ряд. 5 – ряд. 3)
	питома вага в реалізації (%)	процент рентабельності	коефіцієнт $\left(\frac{\text{ряд. 1} \times \text{ряд. 2}}{100}\right)$	питома вага в реалізації (%)	коефіцієнт $\left(\frac{\text{ряд. 2} \times \text{ряд. 4}}{100}\right)$	
А	1	2	3	4	5	6
А	15	10	1,5	17	1,7	
Б	25	20	5	22	4,4	
В	20	30	6	30	9	
Г	30	10	3	20	2	
Д	10	30	3	11	3,3	
	100		18,5	100	20,4	+1,9

Як бачимо, середній рівень рентабельності в плановому році підвищився порівняно із звітним роком на 1,9 % (20,4 – 18,5), так як збільшилася питома вага високорентабельних виробів. Сума прибутку зросла на 727 тис. грн $\left(\frac{38276 \times 1,9}{100}\right)$. При широкій номенклатурі виробів вплив зрушень в асортименті на планову рентабельність визначається понайважливішим видам або групам виробів та поширюється на інші вироби.

Розрахунок впливу якості на прибуток по порівнянній товарній продукції здійснюється на основі коефіцієнту сортності. Плановий прибуток по порівнянній товарній продукції уточнюється в зв'язку із зміною сортності на підприємствах, вироби яких поділяються на сорти. Оптові ціни на таку продукцію (вугілля, метал, тканини, взяття

та ін.) встановлюються в залежності від її сорту. Визначається питома вага кожного сорту продукції, що випускається, в загальному обсязі виробництва і відношення між цінами на окремі сорти. Ціна I сорту приймається за 100 %, ціна II сорту обчислюється в процентах від I сорту і т. п. Якщо оптові ціни не перебачені преїскурантом, то вони визначаються розрахунковим шляхом виходячи із вказаних в преїскуранті знижок з цін на вироби I сорту. Порядок розрахунку приведено в табл. 6.9.

Таблиця 6.9

Сорт продукції	Звітний період			Плановий період		
	питома вага загальному обсягі продукції (%)	співвідношення цін	коефіцієнт сортності, %	питома вага загальному обсягі продукції (%)	співвідношення цін	коефіцієнт сортності, %
I	80	100	80	84	100	84
II	15	90	13,5	12	90	10,8
III	5	75	3,75	4	75	3
	100		97,25	100		97,8

За цих умов коефіцієнти сортності складуть: у звітному році 97,25 $\left[\frac{(80 \times 100) + (15 \times 90) + (5 \times 75)}{100} \right]$; в плановому році 97,80 $\left[\frac{(84 \times 100) + (12 \times 90) + (4 \times 75)}{100} \right]$. Коефіцієнт сортності в плановому році зросте на 0,55 (97,80 – 97,25). Для розрахунку прибутку за рахунок підвищення якості продукції слід обсяг товарної продукції за собівартістю звітного року помножити на різницю коефіцієнтів. В результаті підвищення коефіцієнта сортності плановий прибуток збільшився на 211 тис. грн $\left(\frac{38276 \times 0,55}{100} \right)$.

Розрахунок впливу на прибуток змін оптових цін товарної продукції. Для розрахунку впливу на прибуток змін оптових цін товарну продукцію, на яку введені нові ціни, множать на процент їх зміни. Однак слід мати на увазі, що зменшення прибутку обчислюється не з моменту введення нових цін, а лише із дня сплати рахунків, виписаних за новими цінами. Це потребує корегування суми з урахуванням часу оплати рахунків, виписаних за новими цінами. Для цього визначається період обороту платіжних документів із часом їх виписки до сплати (поштовий пробіг, час на обробку в банках постачальника і

покупця, на акцепт).

Приклад. Припустимо, що за виробом *A* з 1 липня планується меншення ціни на 50 грн (з 600 до 550 грн); на друге півріччя переблачено реалізувати 1000 одиниць цього виробу. Зменшення прибутку уз зв'язку із майбутнім зниженням цін складе 50 тис. грн (50×1000). Оплата рахунків, виписаних за новими цінами, відбудеться через 11 днів після їх виписки, що становить 6 % від півріччя (182 дня). Отже, плановий прибуток зменшиться на 47 тис. грн $\left[\frac{50 \times (100 - 6)}{100} \right]$.

Зведений розрахунок прибутку аналітичним методом на основі базової рентабельності може бути представлений наступним чином:

	(в тис. грн)
1. Прибуток по порівнянній продукції виходячи із рентабельності базового року	4 569
2. Вплив факторів, не врахованих в базовій рентабельності	
а) економії від зниження собівартості продукції	540
б) додатковий прибуток від підвищення сортності	211
в) додатковий прибуток від зміни асортименту	727
г) зменшення прибутку у зв'язку із зниженням цін на виріб <i>A</i>	-47
3. Прибуток на весь обсяг порівнянної товарної продукції (ряд. 1 + ряд. 2а + + ряд. 2б + ряд. 2в – ряд. 2г)	6 000
4. Прибуток в перехідних залишках на початок планового року	258
5. Прибуток від реалізації порівнянної продукції (ряд. 3 + ряд. 4)	6 258
6. Прибуток від реалізації непорівнянної товарної продукції	91
7. Загальна сума прибутку від реалізації продукції (ряд. 5 + ряд. 6)	6 349

Для обчислення балансового прибутку крім прибутку від реалізації продукції товарної продукції розраховуються результати від іншої операційної діяльності, від інвестиційної та фінансової діяльності.

На промислових підприємствах, які планують затрати на 1 грн товарної продукції, розрахунок прибутку аналітичним методом здійснюється виходячи із показників цих витрат у звітному році. За цим показником підприємства обчислюють на плановий рік вартість товарної продукції за оптовими цінами і собівартістю, а також прибуток як різниця між ними. Отримана сума прибутку з урахуванням випуску продукції планового року корегується, як при обчисленні прибутку по порівнянній товарній продукції, на зміну собівартості, її якості,

асортменту та оптових цін. Прибуток від реалізації продукції визначається шляхом додавання до прибутку по товарному випуску прибутку в нереалізованих залишках продукції на початок року і виключенням прибутку в нереалізованих залишках на кінець року.

Планування прибутку аналітичним методом на основі показника затрат на 1 грн товарної продукції здійснюється за наступними етапами: 1) розрахунок прибутку по товарній продукції планового періоду виходячи із рівня затрат базисного періоду; 2) визначення додаткового прибутку у зв'язку із зниженням затрат на 1 грн товарної продукції в плановому році; 3) уточнення прибутку з урахуванням розміру реалізації продукції.

Розглянемо порядок розрахунку.

I. Розрахунок прибутку по товарній продукції, виходячи із рівня затрат в базисному періоді

1. Очікувані затрати на 1 грн товарної продукції в базисному періоді	90 коп.
2. Товарна продукція в оптових цінах по плану на плановий рік	45000 тис. грн
3. Товарна продукція планового року по собівартості базисного періоду (45 000 тис. грн \times 0,9)	40500
4. Прибуток на обсяг товарної продукції планового року за умови збереження рівня затрат базисного періоду (45 000 – 40 500)	4500

II. Визначення додаткового прибутку у зв'язку із зниженням затрат на товарну продукцію

1. Затрати на 1 грн товарної продукції в плановому році по плану	87 коп.
2. Зниження затрат на 1 грн товарної продукції порівняно із базисним періодом (90 – 87)	3 »
3. Додатковий прибуток у зв'язку із зниженням затрат на 1 грн товарної продукції (0,03 \times 45 000 тис. грн)	1350 тис. грн

III. Вплив на прибуток залишків готової продукції на початок і кінець року

1. Залишки готової продукції на початок року	
а) за оптовими цінами	2 288

б) повною собівартістю	2 030
2. Прибуток по вхідним заликам	258
3. Залишки готової продукції на кінець року	
а) за оптовими цінами	2 550
б) повною собівартістю	2 280
4. Прибуток по залишкам продукції на кінець року	270
5. Зменшення прибутку у зв'язку із зміною залишків готової продукції (270 – 258)	12
6. Всього прибуток на плановий рік (4500 + 1350 – 12)	5 838

Необхідно враховувати, що економія від зниження рівня затрат на 1 грн товарної продукції є результатом дії ряду факторів: зниження собівартості продукції, зрушень в асортименті і сортності, зміни цін і т. п. Метод планування прибутку, виходячи із показників зниження рівня затрат, не дає можливості виявити і проаналізувати всі фактори зростання прибутку порівняно із базисним роком. В цьому полягає суттєвий недолік, що обмежує його застосування для переревірки розрахунку прибутку методом прямого розрахунку.

Основою розрахунку за даним способом є точне визначення витрат на 1 грн товарної продукції базисного року. При використанні даного методу необхідно особливо ретельно підходити до корегування затрат на 1 грн товарної продукції з урахуванням факторів, які не будуть діяти у плановому році.

6.6. РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Підвищення рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства набуває важливого значення. Високий рівень рентабельності дозволяє підприємству забезпечити стійке фінансування інвестиційної діяльності, виплачувати доходи власникам, підвищувати матеріальний та культурний рівень робітників тощо.

Рентабельність залежить від багатьох факторів, які відрізняються між собою за напрямом та силою впливу. Основними факторами підвищення рентабельності виробництва є: зниження собівартості продукції, збільшення обсягу виробництва, зміна асортименту і покращення якості виробів, що випускаються, зростання цін та прискорення реалізації продукції.

Зниження собівартості продукції — основний напрям підвищення рентабельності виробництва. Вирішальним фактором збільшення розміру прибутку підприємства є *зниження собівартості продукції*. При відносній стабільності цін на продукцію подальше зростання рентабельності залежить головним чином від зниження собівартості продукції. Чим нижче собівартість продукції, тим більше підприємство отримає прибутку від її реалізації, тим вище рівень його рентабельності. Конкуренція змушує кожне підприємство шукати шляхи зниження своїх витрат виробництва, щоб отримати найбільше прибутку.

Систематичне зниження затрат на виробництво і реалізацію продукції має важливе значення. По-перше, це один із суттєвих резервів інтенсифікації виробництва. Зниження собівартості за рахунок економії сировини, матеріалів, енергії та затрат праці дозволяє випустити значно більшу кількість додаткової продукції при тих же самих матеріальних і трудових ресурсів. По-друге, зниження собівартості (при збереженні тих же цін на готову продукцію) веде до збільшення прибутку підприємств і зростанню їх рентабельності. Економія, яка отримана від зниження затрат на виробництво, є основою внутрішніх нагромаджень підприємств. По-третє, зниження затрат на виробництво є матеріальною основою для зниження цін на промислову продукцію. Це веде до підвищення конкурентоздатності підприємства і в той же час створює умови для зниження роздрібних цін.

Основними факторами зниження собівартості промислової продукції є: 1) покращення використання основних засобів при визначеній нормі амортизації та вартості основних засобів; 2) зниження норм витрат сировини, матеріалів, палива, електроенергії та інших предметів праці; 3) зростання продуктивності праці, що означає більш швидке зростання виробітку порівняно із зростанням заробітної плати; 4) зменшення транспортних витрат шляхом скорочення дальності доставки сировини, матеріалів і палива, а також раціонального використання окремих видів транспорту; 5) зниження цін на засоби виробництва і транспортних тарифів; 6) збільшення випуску продукції; 7) зниження непродуктивних витрат, які виражаються у втратах праці та матеріальних засобів.

Головним фактором зниження собівартості продукції, а отже і підвищення рентабельності, є *технічний прогрес*. Він представляє собою процес розвитку науки, техніки, виробництва на основі економічних об'єктивних законів ринкової економіки. Впровадження нової

техніки та покращення технології виробництва забезпечують зменшення затрат живої та уречевленої праці і тим самим впливають на усі основні складові елементи собівартості. Вплив нової техніки на собівартість продукції залежить не тільки від загального рівня і масштабів розвитку технік, але й від ступеня комплексності та освоєності її на кожній ділянці виробництва.

Суттєвим резервом зниження собівартості продукції є *розвиток спеціалізації та кооперування*, а також *комбінування* виробництва. На спеціалізованих підприємствах з масово-поточним або серійним типом виробництва собівартість продукції значно нижча, ніж на підприємствах, які випускають продукцію у невеликих обсягах.

Не менш важливого значення для мобілізації та використанні резервів зниження собівартості продукції та підвищення рентабельності виробництва має дотримання суворішого *режиму економії* у витрачанні матеріальних і грошових коштів. Це проявляється, насамперед, у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат на обслуговування виробництва та управління, у ліквідації невиробничих витрат.

Важливою умовою зниження собівартості продукції є *зростання продуктивності праці* в темпах, що перевищує зростання середньої заробітної плати, оскільки воно веде до зниження затрат на виробництво продукції за рахунок зменшення питомої ваги заробітної плати у собівартості одиниці виробу або в затратах на 1 грн товарної продукції. Якщо зростання заробітної плати перевищує темп зростання продуктивності праці, то це може призвести до підвищення собівартості продукції, незважаючи на досягнуту економію праці.

Велике значення для підвищення собівартості має *правильна організація праці*, зниження чисельності робітників, які зайняті на допоміжних та підсобних роботах, за рахунок механізації та автоматизації виробничих процесів, технічне нормування.

Резерви скорочення *цехових і загальнозаводських витрат* полягають, перш за все, у спрощенні та здешевленні апарату управління, економії на управлінських витратах. Скороченню цехових і загальнозаводських витрат сприяє перехід на безцехову структуру управління, механізація та автоматизація виробничих процесів, економія допоміжних матеріалів, які використовуються при експлуатації обладнання, а також на інші цілі.

Важливе значення для зниження собівартості продукції має розширення виробництва і збільшення випуску продукції, що призводить

до скорочення загальних витрат на одиницю продукції витрат по управлінню та обслуговуванню виробництва.

Резервом зниження собівартості є скорочення *втрат від браку* та *інших непродуктивних витрат*. Серед чисельних організаційно-виробничих факторів найбільший вплив на зниження втрат від браку справляють: а) ступінь дотримання технологічної дисципліни; б) організаційні форми та методи технічного контролю; в) рівень виробничої культури для підприємства. Аналіз причин браку, виявлення винуватців браку дозволяє своєчасно розробити заходи ліквідації браку, зменшення відходів та інших непродуктивних витрат.

При розробці заходів щодо технічного удосконалення виробництва необхідне їхнє всебічне економічне обґрунтування для того, щоб витрати на впровадження нової техніки якнайшвидше окупалися за рахунок отриманої при цьому економії.

Таким чином, зниження затрат на виробництво і реалізацію продукції — основа збільшення прибутку і зростання внутрішньогосподарських нагромаджень, важливе джерело подальшого розвитку виробництва.

Зростання обсягу продукції та підвищення її якості — важлива умова зростання рентабельності виробництва. Прибуток підприємства збільшується не лише через зниження собівартості продукції, але й внаслідок збільшення обсягу випуска та реалізації продукції. Зростання обсягу випуску продукції дозволяє за умови однакової ціни збільшити обсяг прибутку.

Приклад. Два підприємства виготовляють однакову продукцію та реалізують її за ціною 250 грн. Проте обсяг реалізації продукції другого підприємства у двічі більше, ніж першого (табл. 6.12).

Таблиця 6.12

Показники	Перше підприємство	Друге підприємство
Оптова ціна одиниці виробленої продукції, грн	250	250
Собівартість одиниці виробленої продукції, грн	210	200
Прибуток із одиниці продукції, грн	40	50
Кількість реалізованих виробів од.	500	1000
Обсяг прибутку, отриманого від реалізації усієї продукції, грн	20 000	50 000
Рівень рентабельності, %	19,0	25,0

За однакової ціни (250 грн) друге підприємство за рахунок збільшення обсягу виробництва додатково отримало прибутку більш ніж у 2 рази більше, ніж перше підприємство.

Зростання обсягів реалізації продукції призводить до збільшення витрат, проте вони зростають не в такій пропорції, як збільшується обсяг реалізації продукції.

Щоб збільшити обсяг виробництва продукції, необхідно домагатися зростання продуктивності праці, поглиблювати спеціалізацію, покращувати організацію і планування виробничого процесу, зменшувати витрати сировини, матеріалів, палива та інших матеріально-технічних ресурсів на одиницю продукції.

Важливим джерелом зростання виробництва і підвищення його рентабельності є покращення якості продукції. З однієї сторони, випуск продукції більш високої якості пов'язаний із додатковими капітальними і поточними затратами, що спричиняє за собою деяке підвищення собівартості продукції та зниження рівня рентабельності. Крім того, можуть мати місце одноразові втрати від дострокової ліквідації морально застарілих виробничих фондів. З іншої сторони, оптова ціна та надбавки до оптових цін, які встановлюються на вироби більш високої якості, не лише відшкодовують додаткові затрати, але й збільшують рентабельність виробництва. Сума надбавок до цін продукції високої якості є джерелом отримання додаткового прибутку і відображає величину економічного ефекту від її підвищення. Економія при підвищенні якості продукції у сфері її виробництва може мати місце завдяки скороченню обсягу забракованої продукції.

Показники якості відіграють велику роль у господарських договорах. Підприємство несе сувору відповідальність за порушення вимог по якості продукції, які передбачені стандартами та технічними умовами. За випуск неякісної продукції, або продукції з дефектами, підприємство не лише втрачає доходи, але й несе фінансові збитки у вигляді штрафів, пені.

Таким чином, підвищення якості продукції — одна із основних умов зростання прибутку та підвищення рентабельності виробництва.

Підвищення цін як резерв збільшення рентабельності виробництва. Безпосередній вплив на збільшення маси прибутку та підвищення рентабельності здійснює система цін. Складовими елементами оптової ціни підприємства є: собівартість і прибуток. Розмір прибутку визначається як різниця між оптовими цінами і собівартістю, а доходність, або рентабельність, — як відношення суми прибутку до собіва-

ртості реалізованої продукції.

Просте підвищення або зниження цін за інших рівних умов веде до збільшення або скорочення прибутку. Здатність ціни здійснювати вплив на прибуток пояснюється тією роллю, яку вона виконує в економіці. Ціни є гроовим вираженням вартості товару, що заключає в собі і вартість додаткового продукту, що утворює прибуток. В механізмі ціноутворення не закладено обов'язкову відповідність цін і вартості. Більше того, ціни можуть відхилитися від вартості в силу дії різного ряду об'єктивних факторів. В результаті цього маса прибутку залежить як від результатів виробництва, продуктивності праці, так і від цін реалізації продукції. Ці ж фактори здійснюють вплив на норму рентабельності і норму прибутку.

Проте цей резерв збільшення розміру прибутку та підвищення рентабельності має обмежене застосування. Переважно підвищення цін як засіб зростання прибутковості може бути застосоване лише відносно великими підприємствами, які займають монопольне становище на ринку. Однак, просте підвищення цін нерідко може супроводжуватися скороченням попиту на продукції, і як наслідок, зниженням конкурентоспроможності.

Вплив зміни номенклатури (асортименту) виробництва (структурних зрушень). Досягнення високого рівня рентабельності вимагає, щоб підприємство отримувало прибуток за усіма видами продукції. На промислових підприємствах виготовляється різноманітна продукція. Рентабельність різних видів її неоднакова. Є більш або менш рентабельні вироби і навіть збиткові. Відхилення в рівнях рентабельності обумовлені різними причинами об'єктивного і суб'єктивного характеру. Зокрема, нові види продукції, випуск яких ще не достатньо освоєний на підприємстві, як правило, мають більш низьку рентабельність порівняно із старими виробами.

Врахування асортиментних¹ і структурних зрушень в обсязі прибутку набуває особливого значення. На підприємстві рентабельність продукції може підвищити або знизитися в залежності від зміни асортименту реалізованої продукції. При збільшенні питомої ваги виробів із більш високою рентабельністю зростає і середня рентабельність і прибуток. Якщо збільшується питома вага менш рентабельних вир-

¹ Зміна асортименту означає зміну питомої ваги окремих видів порівняної продукції в загальному випуску. В поняття асортиментного зрушення не повинна включатися непорівнювана (нова) продукція.

бів, прибуток зменшується. Для визначення впливу асортименту на зміну середньої рентабельності складають розрахунок (табл. 6.11).

Таблиця 6.11

Найменування виробів	Попередній рік			Звітний рік	
	питома вага виробів в загальному обсязі продукції в %	процент рентабельності до собівартості	коефіцієнт рентабельності $\left(\frac{\text{ряд. 3} \times \text{ряд. 2}}{100}\right)$	питома вага виробів в загальному обсязі продукції в %	коефіцієнт рентабельності $\left(\frac{\text{ряд. 3} \times \text{ряд. 5}}{100}\right)$
1	2	3	4	5	6
<i>A</i>	35	12	4,2	45	5,4
<i>B</i>	40	14	5,6	40	5,6
<i>B</i>	25	8	2,0	15	1,2
Всього	100	×	11,8	100	12,2

В нашому прикладі у зв'язку із збільшенням питомої ваги більш рентабельних виробів середня рентабельність порівняної продукції зростає із 11,8 до 12,2 %.

Вплив структурних зрушень на середню рентабельність підприємства залежить від зміни питомої ваги окремих видів продукції у загальному обсязі випуску, та рівня рентабельності окремих виробів.

Таким чином, структурні зрушення в асортименті реалізованої продукції — важливий фактор зростання суми прибутку та підвищення рівня рентабельності.

Інші фактори. Крім перерахованих вище факторів, на обсяг прибутку та рівень рентабельності здійснюють вплив ряд інших факторів. До інших факторів можна віднести: виконання зобов'язань з постачання продукції; надання покупцеві гарантійних зобов'язань з ремонту та технічного обслуговування виробів; зміна валютного курсу, податкової та митної політики. Так, за порушення асортименту, строків поставки продукції підприємство несе додаткові витрати у вигляді фінансових санкцій (штрафів та пені). При наданні гарантійних зобов'язань за поставлену продукцію підприємство несе додаткові витрати, пов'язані із ремонтом, транспортуванням та обслуговуванням продукції. Це, в свою чергу, призводить до зменшення прибутку та зниження рівня рентабельності. Важливим резервом зростання рентабельності набуває зниження ставок податків, зміна умов та строків її сплати тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, розд. I, гл. 6–10, 15–18, 22–36 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk>.
2. Про акціонерні товариства: Закон України від 27.07.2022 № 2465-IX. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text>.
3. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 6.02.2018 р. 2275-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>.
4. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 88–95.
5. Бєдринєць М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. С. 39–57.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

6. Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової]. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Алерта, 2011. 558 с.
7. Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васєчко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України О. Г. Осауленка; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. 498 с.
8. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 86–118.
9. Фінанси підприємств: навч. посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. С. 77–99.

Монографії та статті

10. Кубєцька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. №1. С. 287–293.
11. Стратегічні напрямки підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств: монографія / за загальною редакцією Р.В.Грінченко. Одеса: ФОП Бондаренко. 2022. 604 с.
12. Управління розвитком суб'єктів підприємництва в умовах викликів ХХІ століття: колект. монографія / [Л. О. Аксьонова та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. В. Гринько; Дніпров. нац. ун-т ім. Олеся Гончара. Дніпро: Біла К. О. [вид.], 2019. 419 с.

ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

7.1. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Загальні засади оподаткування. Стійке економічне зростання окремих галузей, механізми стимулювання підприємницької діяльності залежить від оподаткування. Система оподаткування має фундаментальне значення для економіки будь-якої країни: вона забезпечує джерелами фінансових ресурсів виконання різноманітних функцій державою, впливає на прийняття рішень суб'єктами господарювання, визначає рівень платоспроможного попиту.

Як регулятор економіки, система оподаткування справляє суттєвий вплив на фінансово-економічні результати суб'єктів господарювання — платників податків, їх економічну поведінку, розвиток окремих видів економічної діяльності, території та країни в цілому. В сучасних умовах система оподаткування відіграє важливу роль як один із елементів міжнародної конкурентозданості економіки країни. Не менш важливого значення набуває форми адміністрування податків, які безпосередньо впливають на оподаткування.

Важливим елементом фінансових відносин підприємства та держави є податки. *Податок* — обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється із платників податків відповідно до законодавства з питань оподаткування¹. За своїм економічним змістом податки — це обов'язкові платежі, що стягуються державою з фізичних та юридичних осіб. *Податком* є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету або на єдиний рахунок, що справляється з платників податку відповідно до ПКУ (ст. 6 ПКУ). В системі фінансів країни податки виступають як форма мобілізації державою

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 3. 2013. С. 433.

фінансових ресурсів для утримання державного апарату, надання послуг населенню тощо. Характерною особливістю податків є те, що вони стягуються за умов безповоротності. Відмінною характеристикою податків крім їхнього примусового характеру є невідповідність між кількістю сплачених у порядку їх стягнення сум та вартістю послуг, які отримує платник від держави.

В національній системі оподаткування чільне місце займає збір як різновид податку. *Збір* — обов'язковий внесок, який стягується з організацій та фізичний осіб, сплата якого є однією із умов здійснення у відношенні до платників зборів державними органами, органами місцевого управління, іншими уповноваженими органами і посадовими особами юридично значимих дій, включаючи надання визначених прав або видачу дозволів (ліцензій). Податковим законодавством (п. 6.2 ст. 6 ПКУ) *збором* (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету або на єдиний рахунок, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій. Загальними рисами податку та збору є те, що обидві групи платежів виконують фіскальну функцію, формуючи джерела державного та місцевих бюджетів. Однаковий правовий механізм їх сплати.

Основні відмінності між податком та збором можна звести до наступного:

- 1) податки не мають цільового спрямування, надходять до бюджету; податкові надходження від зборів мають цільовий характер;
- 2) податки сплачуються на безумовній основі, тоді як збори сплачуються за відповідні послуги, які отримують платники податків;
- 3) надходження від податків формують загальний фонд держави, тоді як надходження від зборів надходять у спеціальні державні фонди.

Податки виконують дві функції: фіскальну та стимулюючу. Сутність *фіскальної функції* полягає у тому, що податки виступають основним джерелом доходів держави. Через податки держава вилучає та перерозподіляє значні значну частину національного доходу (валового внутрішнього продукту) між сферами економічної діяльності та класами суспільства. В теперішній час доходи державного бюджету України формуються в основному (понад 80 %) за рахунок податкових платежів підприємств, джерелом яких є валова додана вартість,

що створена в сфері матеріального виробництва. *Стимулююча функція* полягає у тому, що через зміни ставок податків, порядку їх справляння держава може стимулювати економічний розвиток підприємств. Шляхом зміни ставок податків, порядку їх сплати, встановлення податкових пільг та інших заходів держава може стимулювати або стримувати економічне зростання, впливати на економічну поведінку суб'єктів господарювання.

Сукупність передбачених законодавством податків та зборів, принципів, форм і методів їх встановлення, зміни, скасування, обчислення, сплати та стягнення, а також забезпечення відповідальності за вчинення правопорушення у сфері податкового законодавства, та органів, що здійснюють податковий контроль представляє собою *податкову систему* країни. Вона представляє собою складну систему з багаторівневою структурою, що на глибинному рівні являє собою сукупність податкових відносин, регламентовану нормами фінансового права, закріплену в податковому законодавстві¹.

Основу податкової системи складають сукупність законодавчо встановлених податків та зборів, які підлягають до сплати державній або територіальній одиниці. Крім податків та зборів, податкова система включає: сукупність принципів та методів встановлення податків, форм їх встановлення, порядок їх нарахування та сплати, а також проведення контролю за виплатою податків і відповідальність за порушення податкового законодавства. Елементи податкової системи закріплені в податкових законах та в інших нормативно-правових актах з питань оподаткування.

В Україні відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, визначені Податковим кодексом України (далі — ПКУ). В ньому встановлено вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час адміністрування податків та зборів, а також відповідальність за порушення податкового законодавства. Крім ПКУ, питання оподаткування регулюються Митним кодексом України (далі — МКУ), Законом України «Про

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 3. 2013. С. 565.

загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

У суспільстві податки є «універсальними», оскільки усі суб'єкти незалежно від їх майного стану сплачують податки.

Підкреслимо, що оподаткування має визначені об'єктивні економічні, соціальні і політичні межі. У фінансовій літературі¹ під «межами» оподаткування розуміють визначене співвідношення між обсягом податкових надходжень та національним доходом країни. Багато західних економістів (О. Коннор, К. Коллін, М. Кінг та ін.) відмічали, що «податкові межі» і фактори, які здійснюють на нього вплив, мають велике значення для проведення фіскальної політики. Вони вважають, що надмірне податкове оподаткування буде гальмувати виробництво, послаблювати фінансові та економічні стимули до виробничої діяльності².

Обов'язки підприємств щодо здійснення платежів до державного та місцевого бюджетів, а також до позабюджетних фондів:

обчислювати платежі та своєчасно перераховувати їх до бюджетів;

подавати відповідним податковим органам встановлену звітність про обчислені платежі;

надавати податковим органам первинні документи для перевірки правильності фактично обчислених платежів та планових розрахунків.

Розрахунки з бюджетом із платежів підприємства здійснюють самостійно.

Види податків та зборів. Податки та збори класифікують за різними ознаками.

В залежності від рівня державних структур, що впроваджують податки, в Україні виділяють наступні групи податків: загальнодержавні податки та місцеві податки.

Загальнодержавні податки — обов'язкові платежі, які встановлюються вищими органами влади в державі і є обов'язковими до сплати на всій території країни³. Встановлюються органом законода-

¹ Reform of System. (Proceedings of the 35th Congress of HPF Taormina 1970). Wayne State University Press. Detroit, 1981.

² Kay J. A., King M. A. The British Tax System Oxford, 1978. P. 16–38.

³ До загальнодержавних належать податки та збори, що встановлені цим Кодексом і є обов'язковими до сплати на усій території України, крім випадків, передбачених Податковим кодексом України (п. 8.2 ПКУ).

вчої влади (Верховною Радою України) і є обов'язкові для справляння на всій території держави. Всі елементи податку (ставка податку, база оподаткування, об'єкт оподаткування, термін сплати податку тощо) є однаковими на всій території країни.

До загальнодержавних податків належать: 1) податок на прибуток підприємств; 2) податок на доходи фізичних осіб; 3) податок на додану вартість; 4) акцизний податок; 5) екологічний податок; 6) рентна плата; 7) мито. Крім того, до загальнодержавних податків відносять єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та воєнний збір.

Місцеві податки та збори — обов'язкові платежі податкового характеру, що справляються із юридичних осіб та громадян до місцевих бюджетів¹. Сільські, селищні, міські ради в межах своїх повноважень ухвалюють рішення про встановлення місцевих податків та зборів у порядку, визначеному Податковим кодексом України.

До місцевих податків належать:

- 1) податок на майно;
- 2) єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

- 1) збір за місця для паркування транспортних засобів;
- 2) туристичний збір.

Місцеві ради обов'язково устанавлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю, крім земельного податку за лісові землі).

В залежності від способу спавляння всі податки ділять на дві групи — *прямі* та *непрямі*. Прямі податки податки сплачуються із різного роду доходів, майна та господарських операцій платників податків. До прямих податків відносять податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, єдиний податок та ін. Непрямі податки включаються в ціну товару. До непрямих податків відносять податок на додану вартість, акцизний податок, мито.

За економічним змістом об'єкта оподаткування податки поділяють на наступні групи: непрямі податки, податки на капітал, податки на працю, інші податки та збори.

¹ До місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених ПКУ, рішеннями сільських, селищних, міських рад у межах їх повноважень і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад (п. 8.3 ПКУ).

Податки на капітал включають майнові податки, податки на доходи, податки рентного характеру. До них відносять: податок на прибуток, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок, екологічний податок. Податки на працю оподатковують такий фактор виробництва, як робоча сила. В цю групу податків включають податок на доходи фізичних осіб. До інших податків і зборів відносять податки та збори, які не ввійшли до трьох вищеперерахованих груп.

Елементи податку. Оподаткування підприємств пов'язане зі встановлення таких елементів, як платник податку, об'єкт оподаткування, база оподаткування, ставка податку, порядок обчислення податку, податковий період, строк та порядок сплати податку, строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.

Платниками податків визнаються фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування згідно з ПКУ або податковими законами, і на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів. *Об'єктом оподаткування* можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з поставання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку. Кожен податок має свій, специфічний об'єкт оподаткування, який визначається згідно з податковим законодавством. *Базою оподаткування* визнаються конкретні вартісні, фізичні або інші характеристики певного об'єкта оподаткування. В окремих випадках об'єкт та база оподаткування не співпадають. Податкова база і порядок її визначення поряд із податковими ставками встановлюється Податковим кодексом України для кожного податку окремо. У випадках, передбачених ПКУ, один об'єкт оподаткування може утворювати кілька баз оподаткування для різних податків. Визначення бази оподаткування має важливе значення при визначенні податкових зобов'язань платника податку, оскільки згідно з п. 29.1 ст. 29 ПКУ обчислення суми податку здійснюється шляхом множення бази оподаткування на ставку податку із/без застосування відповідних коефіцієнтів.

Одиниця оподаткування характеризує одиницю виміру об'єкту оподаткування (у натуральному або вартісному вираженні), стосовно

якої встановлюються ставки оподаткування. Для розрахунку податку одиниця оподаткування повинна бути чітко визначена. Наприклад, при оподаткуванні земель використовується фізичні одиниці виміру — гектари, сотки, квадратні метри тощо. Для розрахунку і обліку податку одиниця виміру бази оподаткування є єдиною. Одній базі оподаткування повинна відповідати одна одиниця виміру бази оподаткування. Наприклад, встановлюється, що одиниця площі оподатковуваної земельної ділянки: у межах населеного пункту — 1 (один) метр квадратний (кв. м); за межами населеного пункту — 1 (один) гектар (га).

Для стимулювання господарської діяльності в національній економіці держава використовує такий інструмент, як податкові пільги. *Податкова пільга* представляє собою часткове або повне звільнення фізичних або юридичних осіб від сплати податків. Виділяють наступні податкові пільги: податкові знижки, повне звільнення від сплати визначених податків, встановлення розміру мінімального доходу, що не оподатковується податком, та ін. Як правило, податкові пільги надаються різноманітних громадським, релігійним, благодійним організаціям, освітнім установам, підприємствам малого бізнесу і т. п. Перелік податкових пільг, права на їх застосування наведено в податковому законодавстві країни.

Ставка податку представляє собою законодавчо встановлений розмір податку на одиницю оподаткування. Вона визначає розмір податкових нарахувань на (від) одиницю (одиниці) виміру бази оподаткування.

В залежності від форми встановлення виділяють два види ставок податку: абсолютну та відносну. *Відносною (адвалорною)* визнається ставка податку, згідно з якою розмір податкових нарахувань встановлюється у відсотковому або кратному відношенні до одиниці вартісного виміру бази оподаткування. Обчислення суми податку здійснюється шляхом множення бази оподаткування на ставку податку із/без застосуванням відповідних коефіцієнтів. *Абсолютною (специфічною)* є ставка податку, згідно з якою розмір податкових нарахувань встановлюється як фіксована величина стосовно кожної одиниці виміру бази оподаткування (п. 28.1 ПКУ). За умови застосування специфічної ставки сума податку обчислюється шляхом множення бази оподаткування на ставку податку.

Базова ставка — ставка податку без урахування особливостей суб'єкта чи видів діяльності.

В залежності від зміни ставки виділяють *прогресивні* — зростають при зростанні бази оподаткування, *пропорційні* — ставки не змінюються при зміні бази оподаткування, *регресивні* — зменшуються при зростанні бази оподаткування

Обчислення суми податку здійснюється шляхом множення бази оподаткування на ставку податку із/без застосуванням відповідних коефіцієнтів. *Податковим періодом* визнається період часу, з урахуванням якого відбувається обчислення та сплата окремих видів податків та зборів. За окремими податками податковий період може складатися з кількох звітних періодів, за підсумками яких сплачується авансові платежі. *Сплата податків та зборів* здійснюється в грошовій формі у національній валюті України, крім випадків, передбачених ПКУ або законами з питань митної справи.

7.2. НЕПРЯМІ ПОДАТКИ

Непрямі податки встановлюються на окремі товари (роботи, послуги) у вигляді надбавок та включаються до їх ціни і відповідно перекладається на кінцевого споживача. В Україні до непрямих податків відносять податок на додану вартість, акцизний податок, мито. Податок на додану вартість вводиться на більшість видів товарів і послуг на кожній стадії їх виробництва за постійною ставкою; акцизний податок охоплює невеликий перелік товарів, які виготовлені всередині країни або ввезені із-за кордону (наприклад, алкогольні та тютюнові вироби); мито сплачується з товарів, які ввозяться із-за кордону або вивозяться із країни.

Непрямі податки сплачується за специфічними ставками, тобто за ставками, які встановлені на одиницю продукції у натуральному вираженні, або сплачуються за адвалорними ставками, які сплачуються пропорційно його вартості.

7.2.1. Податок на додану вартість

Економічна природа податку на додану вартість. Податок на додану вартість представляє собою форму вилучення в бюджет приросту доданої вартості, створеної на усіх стадіях виробництва. Включається у фіксованому розмірі в ціну товару по мірі реалізації товарів

та послуг. На відміну від податку на прибуток податок на додану вартість встановлюється у фіксованих розмірах і при даній ставці не залежить від фактичної собівартості продукції.

Податок на додану вартість являє собою частину доданої вартості, що сплачується до державного бюджету на кожному етапі руху товару від виробника до споживача. Податок сплачують різні ланки: промислові підприємства, організації оптової та роздрібною торгівлі, підприємства споживчої кооперації тощо. Перевага податку на додану вартість порівняно з іншими універсальними податками полягає в тому, що він не поширюється на перенесену вартість, яка вже була оподатковувана. Незважаючи на те, що податок на додану вартість сплачується на кожному етапі руху продукції від виробника до споживача, він охоплює лише знов створену вартість. У кінцеву ціну товару входить вся сума податку на додану вартість, яка сплачена підприємствами на кожному етапі доведення товару до споживача. Таким чином, кінцевим платником податку на додану вартість виступає споживач (покупець) товару.

У соціальному відношенні податок на додану вартість відрізняється регресивністю щодо малозабезпечених верств населення. Регресивність податку на додану вартість пом'якшується наявністю знижених ставок податку на продукцію першої необхідності. Крім того, окремі соціально значущі товари звільняються від оподаткування. До них відносяться: постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України; постачання послуг із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами; виховання та навчання дітей, які постачаються дитячими музичними та художніми школами, школами мистецтв, будинками культури тощо.

Основна перевага податку на додану вартість полягає у широкій податковій базі; надходження від цього податку є майже пропорційними зміні споживчих витрат. Крім того, його дія поширюється на більшість споживчих благ і значно менше впливає на споживчий вибір, ніж вибіркові акцизні податки (мито, акциз). Основний недолік податку на додану вартість полягає в тому, що оподаткування має регресивний характер і не залежить від майнового стану та рівня доходу платника податку. Тобто податок на додану вартість забирає до бюджету тим більшу частину доходів економічних агентів, чим нижче самі ці доходи.

В теперішній час податок на додану вартість виступає одним із найефективніших фіскальних інструментів формування доходів держави. За допомогою податку на додану вартість в Україні формується близько третини податкових надходжень (табл. 7.1). У 2022 р. питома вага надходжень від податку на додану вартість в загальному обсязі доходів зведеного бюджету України склала 21,3 % проти 31,6 % у 2018 р.

В умовах експортоорієнтованої економіки різко знижує фіскальну ефективність ПДВ зростаючі обсяги бюджетного відшкодування ПДВ. Так, у 2021 р. експортерам було відшкодовано 159,7 млрд грн. Крім того, збільшуються обсяги заборгованості держави по бюджетному відшкодуванню ПДВ, зростає чисельність фактів ухилення від сплати податку. Через значне розширення масштабів оподаткування, ПДВ суттєво впливає на обсяг та структуру споживчого та інвестиційного попиту і тим самим — на економічну кон'юнктуру, на темпи економічного розвитку.

В Україні правовий механізм оподаткування акцизним податком встановлено розділом VI Податкового кодексу України.

Платники податку. Платниками податку на додану вартість є:

- будь-яка особа, яка зареєстрована або підлягає реєстрації;
- будь-яка особа, яка ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню, та на яку покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон України відповідно до Митного кодексу України;
- особа, яка веде облік результатів діяльності за договором про спільну діяльність без утворення юридичної особи;
- особа — управитель майна, яка веде окремий податковий облік з податку на додану вартість щодо господарських операцій, пов'язаних з використанням майна, що отримане в управлінні за договорами управління майном тощо.

Підприємства та організації виступають платниками податку на додану вартість за товари як власного виробництва, так і закуплені товари, що реалізуються за оптовими цінами, які включають податок

Таблиця 7.1

Питома вага податку на додану вартість в доходах зведеного бюджету України за 2018–2022 рр.

Роки	%
2018	31,6
2019	29,4
2020	29,1
2021	32,3
2022	21,3

Джерело: Статистичний щорічник України за 2022 р. Державна служба статистики України. Київ, 2023, С. 159.

на додану вартість. Тобто реалізуються за роздрібними цінами за вирахуванням торговельних знижок або за оптовими цінами підприємств.

Об'єкт оподаткування. *Об'єктом оподаткування є операції платників податку з:*

- а) постачання товарів та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;
- б) ввезення товарів на митну територію України;
- в) вивезення товарів за межі митної території України;
- г) постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

В Україні деякі операції (продукти для дитячого харчування; послуги із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти; послуги із доставки пенсії; страхові виплати; реабілітаційні послуги, що надаються інвалідам; послуги з перевезення пасажирів міським пасажирським транспортом та деякі інші товари та послуги) звільняються від оподаткування податком на додану вартість.

Не є об'єктом оподаткування операції з:

- випуску (емісії), розміщення у будь-які форми управління та продажу (погашення, викупу) за кошти цінних паперів;
- передача майна у схов;
- обмін валютних цінностей;
- надання послуг із страхування, співстрахування або перестрахування;
- відступлення права вимоги, переведення боргу;
- виплата заробітної плати, дивідендів, стипендій, пенсій;
- ввезення на митну територію, вивезення за межі митної території України товарів, митна вартість яких не перевищує 150 євро.

Конкретні об'єкти обчислення податку на додану вартість визначаються системою цін. Як правило, податок сплачується після реалізації продукції.

Ставка податку. Ставки податку — це норми податку від бази оподаткування в ціні одиниці товару. Обчислити податок на додану вартість — значить застосувати встановлену ставку (норму) до бази оподаткування. При оподаткуванні податком на додану вартість ставки податку виражені в процентах від бази оподаткування.

В теперішній час *ставки податку* встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах: 20 %, 0 % і 7 %. Основною є ставка

20 %, за якою оподатковуються переважна більшість товарів та послуг. За ставкою 7 % оподатковуються операції з: постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів; постачання послуг із показу (проведення) театральних, оперних, балетних, музичних, концертних, хореографічних, лялькових, циркових, звукових, світлових та інших вистав, постановок, виступів професійних мистецьких колективів, артистичних груп, акторів та артистів (виконавців); реалізації квитків на спортивні заходи всеукраїнського та міжнародного рівнів. Перелік операцій, які оподатковуються за ставкою 7 %, наведено в ст. 193.1 ПКУ.

За ставкою 0 % оподатковуються операції з: вивезення товарів за межі митної території України; постачання товарів для заправки або забезпечення морських та повітряних суден, міжнародні перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом та ін.

Обчислення суми податку. Визначення суми податку, що підлягає сплаті до бюджету, здійснюється на основі цін, за якими реалізується даний товар (послуга), з урахуванням встановленого порядку обчислення податку. Податок сплачується з фактично випущеної і реалізованої продукції.

Сума податку, що підлягає сплаті (перерахуванню) до Державного бюджету України або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту такого звітного (податкового) періоду:

$$\text{ПДВ} = \text{Податкове зобов'язання} - \text{Податковий кредит}$$

Податкове зобов'язання — загальна сума податку на додану вартість, одержана (нарахована) платником податку в звітному (податковому) періоді, та/або сума коштів, сформована за рахунок податкових пільг. При обчисленні податкового зобов'язання в основу розрахунку приймається оборот продукції, оплачений покупцями. Податкове зобов'язання обчислюється лише по оподатковуваному обороту, в який не включається внутрішній оборот підприємства. До внутрішнього обороту відноситься передача продукції для подальшої переробки внутрі даного підприємства. Звільнення від податку на внутрішній оборот обумовлено принципом однократності оподаткування.

Дата виникнення податкових зобов'язань з податку на додану вартість залежить від форми надходження товару. У випадку постачан-

ня товарів/послуг дата виникнення податкових зобов'язань з ПДВ визначається методом першої події:

- або дата отримання коштів від покупця;
- або дата відвантаження товарів фактичного виконання послуг.

Приклад. Підприємство, яке зареєстроване платником ПДВ, 14 серпня відвантажило продукції власного виробництва на суму 200 000 грн з ПДВ. 26 вересня отримано на розрахунковий рахунок оплату за відвантажену продукцію. Податкова накладна виписана 15 серпня. Визначити суму та дату виникнення податкового зобов'язання.

Рішення

Податкове зобов'язання виникло 14 серпня за датою відвантаження товарів на суму **40 000 грн** ($200\,000 \cdot \frac{20}{100}$).

На відміну від дати виникнення податкових зобов'язань при постачанні товарів/послуг при імпорті товарів важливим є не перехід ризиків і контролю над товарами або його оплата, а факт його ввезення на митну територію. Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення товарів на митну територію України є дата подання митної декларації для митного оформлення. Це значить, що правило «першої події» тут не працює. Сплатити ПДВ при імпорті товарів необхідно до дня або в день подання митної декларації (п. 206.1 ПКУ).

Податковий кредит представляє собою суму, на яку платник податку на додану вартість має право зменшити податкове зобов'язання звітного (податкового) періоду. Для усіх платників ПДВ правила формування податкового кредиту визначені ст. 198 ПКУ.

Для більшості операцій податковий кредит виникає за першою подією (п. 198.2 ПКУ). Тобто *на дату події, яка відбулася раніше*:

- або дату списання коштів з банківського рахунка платника податку на оплату товарів/послуг;
- або на дату отримання платником податку товарів/послуг.

Підприємство може відносити до складу податкового кредиту суми ПДВ, сплачені при будь-якому ввезенні товарів і/або необоротних активів на митну територію України. Проте при імпорті товарів *правило першої події не працює*. Для визначення ПДВ важливим факт ввезення товарів, який засвідчується МД. У зв'язку з цим при ввезенні товарів податковий кредит виникає на дату сплати ПДВ за податковими зобов'язаннями (п. 198.2 ПКУ). Для віднесення сум ПДВ до податкового кредиту необхідне виконання двох умов — сплачена сума ПДВ при перетині митного кордону України та оформлена митна декларація, що засвідчує факт сплати ПДВ (пп. 198.2, п. 202.12 ПКУ).

Приклад. Підприємством за червень 2023 р. були здійсненні наступні операції:
05.06 — згідно митної декларації у фірми «ASP» (Турція) придбані тканини на суму 26000 грн (в т. ч. ПДВ).

06.06 — виплачена заробітна плата працівникам підприємства у сумі 286 500 грн.

07.06 — відвантажено продукцію ТОВ «Факел» на суму 140 000 грн (з ПДВ).

09.04 — повернута через брак продукція ТОВ «Факел» в сумі 90 000 грн (в т. ч. ПДВ).

14.06 — сплачено за тканину фірмі «ASP» (Турція) суму 26 000 грн (в т. ч. ПДВ).

16.06 — поставлено ЗОШ № 132 продукти дитячого харчування на суму 1520 грн.

23.06 — продані ТОВ «Компас» товари в сумі 144 000 грн (в т. ч. ПДВ).

27.06 — куплені у ТОВ «Захід» матеріали для виготовлення продукції на суму 104 000 грн (в т. ч. ПДВ).

Визначити суму податкових зобов'язань, податкового кредиту та суму ПДВ до сплати за березень 2024 р.

Рішення

Визначимо податкове зобов'язання та податковий кредит за кожною операцією.

податкове зобов'язання (п. 187.1 ПКУ);

$$05.06 \quad \text{—} \quad \text{ПЗ} = \frac{26000 \times 20}{100} = 5200,00 \text{ грн.}$$

податковий кредит ПК = 5200,00 грн (абз. «г» п. 198.1 ПКУ).

06.06 — **не відноситься** до суми податкового зобов'язання (пп. 196.1.6 ПКУ).

податкове зобов'язання (п. 187.1 ПКУ);

$$07.06 \quad \text{—} \quad \text{ПЗ} = \frac{140\,000 \times 20}{100} = 28\,000,00 \text{ грн.}$$

09.06 — зменшення суми податкового зобов'язання на суму повернутої продукції (п. 192.1 ПКУ);

$$\text{ПЗ} = \frac{90\,000 \times 20}{100} = 18\,000,00 \text{ грн (корегування ПЗ).}$$

14.06 — операція **вже віднесена** до податкового зобов'язання, за подією, що відбулася раніше (05.06) (п. 187.1 ПКУ).

16.06 — постачання продуктів дитячого харчування **звільнена** від оподаткування (пп. 197.1.1 ПКУ).

податкове зобов'язання (п. 187.1 ПКУ);

$$23.06 \quad \text{—} \quad \text{ПЗ} = \frac{144\,000 \times 20}{100} = 28800,00 \text{ грн.}$$

$$27.06 \quad \text{—} \quad \text{податковий кредит (абз. «а» п. 198.1 ПКУ)} \quad \frac{104\,000 \times 20}{100} = 20\,800,00 \text{ грн.}$$

Таким чином, податкове зобов'язання складе:

$$5200,00 + 28000,00 - 18000,00 + 28800,00 = 44\,000,00 \text{ грн.}$$

Сума податкового кредиту становить:

$$5200,00 + 20\,800,00 = 26\,000,00 \text{ грн.}$$

Сума ПДВ до сплати в бюджет за червень 2023 р.:

$$44\,000 - 26\,000 = 18\,000,00 \text{ грн.}$$

Порядок обчислення і строки сплати податку. Суми податку, що підлягає сплаті до бюджету, обчислюються самими платниками.

Платники податку зобов'язані у строки, встановлені для надання звітності, надавати податковим органам за своїм місцем знаходження розрахункові суми, що підлягають сплаті в бюджет. Подання податкової звітності визначається статусом платника податку.

Звітним податковим періодом для платників ПДВ є:

календарний місяць — декларація подається на протязі 20 календарних днів після закінчення звітного місяця (п. 203.1 ПКУ);

календарний квартал — тільки для платників ПДВ, які є платниками єдиного податку третьої групи податку (п. 202.2 ПКУ). Декларація подається протягом 40 календарних днів після закінчення звітного (податкового) кварталу (п. 203.2 ПКУ).

7.2.2. Акцизний податок

Загальна характеристика податку. Одним із найдавніших видів непрямих податків є акцизний податок. *Акцизний податок* — вид непрямих податків на високорентабельні та монополні товари (продукцію), який включається до ціни товарів (продукції). Встановлюється на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених законом як підакцизні. Акциз сплачується державі виробниками або продавцями підакцизних товарів та перекладається ними на населення шляхом підвищення цін. Акцизний податок повністю перераховується до державного бюджету після реалізації продукції у встановлені державою строки.

Надходження від акцизного податку займає значне місце в дохідній частині бюджету держави (табл. 7.2). Так, питома вага акцизного податку в 2022 р. склала 5,8 % від обсягів доходів державного бюджету. Введення акцизного податку має на меті: 1) збільшення надходжень до бюджету; 2) зменшення споживання окремих товарів, які несуть загрозу життю та здоров'ю людини. В Україні правовий механізм оподаткування акцизним податком встановлено

Таблиця 7.2

**Питома вага акцизного податку
в доходах зведеного бюджету
України за 2018–2022 рр.**

Роки	%
2018	11,2
2019	10,6
2020	11,2
2021	10,8
2022	5,3

Джерело: Статистичний щорічник України за 2022 р. Державна служба статистики України. Київ, 2023, С. 159.

розділом VI Податкового кодексу України.

Платники податку. *Платниками* акцизного податку є суб'єкти підприємницької діяльності — виробники та імпортери підакцизних товарів.

Об'єкт оподаткування. Законодавством встановлені *об'єкти оподаткування*, якими є операції з:

реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції);
реалізації та/або передачі в межах одного підприємства підакцизних товарів (продукції) з метою власного споживання, промислової переробки, своїм працівникам, а також здійснення внесків підакцизними товарами (продукцією) до статутного капіталу;
ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України.

До підакцизних товарів відносять законодавчо встановлений перелік товарів, на які встановлюються акцизні податки. Перелік підакцизних товарів та ставки податку встановлюються Верховною Радою України. До підакцизних товарів відносять: тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну; спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво; пальне; автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли; електрична енергія.

Ставки податку. При оподаткуванні акцизним податком встановлюють наступні ставки податку: адвалорні, специфічні, адвалорні та специфічні одночасно.

При обчисленні податку із застосуванням *адвалорних ставок* базою оподаткування є:

вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку;

вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку;

вартість реалізованої виробленої виробником електричної енергії;
вартість (з податком на додану вартість та без урахування акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів) підакцизних товарів.

вартість за максимальними роздрібними цінами тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, рідин, що викорис-

товуються в електронних сигаретах, з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку.

При встановленні відносної (адвалорної) ставки податку сума акцизного податку визначається за формулою:

$$A_c = N \times C_a, \quad (7.1)$$

де A_c — сума акцизного податку;

N — вартість реалізованого товару (продукції), грн;

C_a — адвалерна (відносна) ставка, що встановлюється у відсотковому або кратному відношенні до одиниці вартісного виміру бази оподаткування.

У разі обчислення податку із застосуванням *специфічних ставок* з підакцизних товарів (продукції) базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках.

При встановленні абсолютної (специфічної) ставки сума акцизного податку обчислюється за формулою:

$$A_c = Q_T \times C_M, \quad (7.2)$$

де A_c — сума акцизного податку;

Q_T — кількість товару (у тонах, літрах, кубометрів, штуках і т. п.);

C_M — специфічна ставка, встановлена як фіксована величина стосовно кожної одиниці виміру бази оподаткування.

У випадку, якщо підакцизні товари, вироблені на митній території України, оподатковуються за специфічною ставкою в іноземній валюті, то сума акцизного податку обчислюється за формулою:

$$A_c = Q_T \times C_M \times K_B, \quad (7.3)$$

де A_c — сума акцизного податку;

Q_T — кількість товару (у тонах, літрах, кг, штуках і т. п.);

C_M — специфічна ставка в іноземній валюті, встановлена як фіксована величина стосовно кожної одиниці виміру бази оподаткування;

K_B — офіційний курс гривні щодо іноземної валюти, встановлений НБУ на день подання митної декларації (євро).

Окремі види підакцизних товарів (наприклад, тютюнові вироби) оподатковуються одночасно за адвалорними і специфічними ставка-

ми. У разі обчислення податку із застосуванням одночасно адвалорних та специфічних ставок податку базою оподаткування є база, визначена для обох видів ставок.

Дата виникнення податкового зобов'язання при сплаті акцизного податку залежить від виду підакцизного товару (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Дата виникнення податкового зобов'язання при сплаті акцизного податку

Вид підакцизного товару	Дата податкового зобов'язання
Для підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України	Дата їх реалізації особою, яка їх виробляє, незалежно від цілей і напрямів подальшого використання таких товарів (продукції).
Для зіпсованого, знищеного, втраченого підакцизного товару (продукції)	Дата складання відповідно акту.
У разі ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України	Дата подання митному органу митної декларації для митного оформлення або дата нарахування такого податкового зобов'язання митним органом у визначених законодавством випадках.

Суми податку з підакцизних товарів, вироблених на митній території України, перераховуються до бюджету виробниками підакцизних товарів (продукції) протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого для подання податкової декларації за місячний податковий період.

Податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів рів (продукції) сплачується платниками податку до або в день подання митної декларації.

7.2.3. Мито

Загальна характеристика податку. Мито завжди було і залишається важливим і ефективним інструментом впливу держави на зовнішньоекономічні процеси. Роль мита як інструмента державного регулювання зовнішньоекономічних процесів визначається цілями, розмірами зовнішньої торгівлі, інтеграційними процесами, станом держаних фінансів тощо. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України підвищується роль мита як одного із значущих

інструментів державного регулювання національної економіки. Це обумовлюється інтеграцією України до світового товариства, підвищення ролі зовнішньої торгівлі у функціонуванні народного господарства країни, збільшенню дієздатних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Мито є непрямим податком на імпорتنі, експортні та транзитні товари, що надходять у дохід держави. Мито має фіскальне, економічне та політичне значення та виконує кілька функцій: *протекціоністську* — захищає національних товаровиробників від іноземної конкуренції та *фіскальну* — забезпечує надходження грошових коштів до державного бюджету від зовнішньої торгівлі. У сучасних умовах надходження від мита до бюджетів у багатьох державах знижується. У переважній більшості країн мито використовується для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, а також у політичних цілях.

Митне оподаткування — важливий елемент податкової системи країни. Основою митного оподаткування є забезпечення повноти справляння митних платежів під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, а також своєчасне та в повному обсязі перерахування податкових платежів до бюджету. Мито нараховується в установленому порядку на товари при переміщенні митного кордону країни. Види мита, порядок їх нарахування і сплати регламентуються значною частиною законодавчих актів, до яких належать: Митний кодекс України (далі — МКУ), Закон України «Про митний тариф» та ін.

Мито класифікують за різними ознаками.

1. За об'єктом оподаткування розрізняють:

вивізне (експортне) мито, що сплачується при вивезенні товарів та предметів за межі України;

ввізне (імпортне) мито, що встановлюються на товари та предмети, які ввозяться на митну територію України;

транзитне мито, що справляється з вантажів, які перевозять транзитом через територію певної країни в третю країну.

2. За характером оподаткування розрізняють:

антидемпінгове мито (різновид протекційних), що застосовується до імпорتنих товарів, які є об'єктом демпінгу, що завдає шкоди або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику. Встановлюється відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» у разі

імпорту товару, який є об'єктом демпінгу, якщо такий імпорт заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару. Товар вважається об'єктом демпінгу, якщо в країні імпорту його експортна ціна є нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту в звичайних торговельних операціях.

компенсаційне мито, що встановлюється під час ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що завдає шкоди або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику.

спеціальне мито, що захищає внутрішній ринок від проникнення іноземних товарів. Вводиться з метою захисту економічних інтересів України та вітчизняних товаровиробників у разі ввезення товарів на митну територію України незалежно від інших видів мита;

сезонне мито, що встановлюється на окремі товари з урахуванням сезонних коливань кон'юнктури ринків. Відповідно до ст. 274 МКУ на окремі товари законом може встановлюватися сезонне мито на строк не менше 60 та не більше 120 послідовних календарних днів з дня встановлення сезонного мита. Вводиться, насамперед, з метою захисту в певні періоди внутрішній ринок від іноземних товарів, ввезення яких може завдати шкоду національним товаровиробникам. Застосовується, насамперед, для сільськогосподарської продукції.

Основною для обчислення мита є визначення митної вартості. *Митна вартість товарів, які переміщуються через митний кордон України*, — вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари.

Порядок визначення митної вартості залежить від наявності певних факторів. Для товарів, які ввозяться на митну територію України, митна вартість відповідно до ст. 57 МКУ може встановлюватися наступними методами:

1) основний — за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);

2) другорядні:

а) за ціною договору щодо ідентичних товарів;

б) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;

в) на основі віднімання вартості;

г) на основі додавання вартості (обчислена вартість);

г) резервний.

Основним методом визначення митної вартості товарів, які вво-

зяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту, є перший метод — за ціною договору (вартість операції). Цей метод застосовується при наявності певних умов: 1) немає жодних обмежень щодо прав покупця (імпортера) на використання оцінюваних товарів, 2) щодо продажу оцінюваних товарів або їх ціни відсутні будь-які умови або застереження, які унеможливають визначення вартості цих товарів; 3) покупець і продавець не пов'язані між собою особи або хоч і пов'язані між собою особи, однак ці відносини не вплинули на ціну товарів.

Кожний наступний метод застосовується лише у разі, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу. При цьому кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу. Слід зазначити, що застосуванню другорядних методів передують процедури консультацій між митним органом та декларантом з метою визначення основи вартості.

Для встановлення фактів демпінгу товару, щодо якого застосовується антидемпінгове мито, проводиться антидемпінгове розслідування

Таблиця 7.4

Питома вага мита в доходах Зведеного бюджету України за 2018–2022 рр.

Роки	%
2018	2,9
2019	2,3
2020	2,2
2021	2,3
2022	2,2

Джерело: Звіт про виконання Зведеного бюджету України за відповідні роки. Державна казначейська служба України.

уповноваженими на це центральними виконавчої влади, а також міжвідомчою комісією на підставі скарги, поданою національним товаровиробником або від його імені. Роль і значення мита в доходах Зведеного бюджету України характеризується даними, наведеними в табл. 7.4.

Питома вага мита у доходах Зведеного бюджету Укра-

їни є незначною та відрізняється відносною стабільністю. За досліджуваний період (2018–2022 рр.) вона не перевищувала 3 % (у 2022 р. — 2,2 %).

Платники податку. Платниками мита є фізичні та юридичні особи, які здійснюють зовнішньо-економічні операції із ввезенням або вивезенням товарів, зокрема:

1) особа, яка ввозить товари на митну територію України чи вивозить товари з митної території України у порядку та на умовах, встановлених цим МКУ;

2) особа, на адресу якої надходять товари, що переміщуються (пересилаються) у міжнародних поштових або експрес-відправленнях, несупроводжуваному багажі, вантажних відправленнях;

3) особа, на яку покладається обов'язок дотримання вимог митних режимів, які передбачають звільнення від оподаткування митом, у разі порушення таких вимог;

4) особа, яка використовує товари, митне оформлення яких було здійснено з умовним звільненням від оподаткування, не за цільовим призначенням та/або всупереч умовам чи цілям такого звільнення згідно МКУ, іншими законами України, а також будь-які інші особи, які безпідставно використовують звільнення від оподаткування митом (податкову пільгу);

5) особа, яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження товари, що були випущені у вільний обіг на митній території України із звільненням від оподаткування митними платежами, до закінчення строку, визначеного законом;

6) особа, яка реалізує товари, транспортні засоби відповідно до статті 243 МКУ.

База оподаткування митом. Базою оподаткування митом товарів, що переміщуються через митний кордон України, є:

1) для товарів, на які законом встановлено адвалорні ставки мита, — митна вартість товарів;

2) для товарів, на які законом встановлено специфічні ставки мита, — кількість таких товарів у встановлених законом одиницях виміру.

Для товарів, на які законом встановлено комбіновані ставки мита, база оподаткування визначається відповідно на основі митної вартості та кількості таких товарів.

Ставка податку. Мито сплачують за ставками, визначеними Митним тарифом України.

За способом стягнення розрізняють:

адвалорна ставка — встановлюються у певному відсотку від вартості товару;

специфічна ставка — встановлюється у твердій сумі на одиницю (кілограм, штуку, літр тощо) оподатковуваних товарів;

комбінована ставка — поєднує ознаки як адвалорного, так і специфічного мита, тобто одночасно нараховується, однієї сторони, у відсотках до вартості товару, а з іншої — з одиниці фізичної міри

товару.

За специфічними ставками обкладаються переважно сировина, напівфабрикати, продовольство, за адвалорними — готові вироби. В деяких країнах поєднуються ці обидві ставки.

Приклад 1. ТОВ «Фенікс» (учасник ЗЕД) ввозить на митну територію України ввозить велику рогату худобу для забою. Митна вартість товар, яка задекларована декларантом, становить 26 000 євро. Офіційний курс гривні щодо іноземної валюти, встановлений НБУ на дату прийняття митної декларації становить 39,54 грн за 1 євро. Ставка мита, яка встановлена у відсотках від митної вартості товару, складає 5 %. Визначити суму мита, яка підлягає до сплаті в бюджет.

Рішення

Сума адвалерного мита (в грн) становить:

$$26\,000 \times 5 : 100 \times 39,94 = 51\,402,00 \text{ грн.}$$

Приклад 2. Підприємство (суб'єкт ЗЕД) ввозить на митну територію України товар в обсязі 25 т. Ставка специфічного мита — 12 євро за 1 т. Курс НБУ на момент подання митної декларації — 38,65 грн за 1 євро. Визначити суму мита, що підлягає сплаті.

Рішення

Сума специфічного мита обчислюється за формулою:

$$M_c = Q_T \times C_M \times K_B,$$

де M_c — специфічне мито;

Q_T — кількість товару (у тонах, літрах, кубометрів, штуках і т. п.);

C_M — ставка мита, встановлена як фіксована величина стосовно кожної одиниці виміру бази оподаткування;

K_B — офіційний курс гривні щодо іноземної валюти, встановлений НБУ на день подання митної декларації (євро).

Сума специфічного мита становить:

$$M_c = 25 \times 12 \times 38,65 = 11\,595,00 \text{ грн.}$$

Мито сплачується до державного бюджету України.

Датою виникнення податкових зобов'язань із сплати мита у разі ввезення товарів на митну територію України чи вивезення товарів з митної території України є дата подання митному органу митної декларації для митного оформлення або дата нарахування такого податкового зобов'язання митним органом у випадках, визначених цим Кодексом та законами України

Строки сплати. Строки плати мита залежать від виду руху товарів у зовнішній торгівлі. У разі ввезення товарів на митну територію України суми митних платежів, нараховані декларантом (уповноваженою ним особою) або митним органом, підлягають сплаті до Державного бюджету України платником податків до або на день подан-

ня митному органу митної декларації для митного оформлення, крім випадків, якщо відповідно до МКУ товари ввозяться на митну територію України із звільненням від оподаткування митними платежами або випускаються у відповідний митний режим за спрощеною декларацією в межах спрощень, наданих підприємству.

У разі вивезення товарів з митної території України вивізне мито має бути сплачене не пізніше дня прийняття митним органом митної декларації для митного оформлення, якщо інше не встановлено Митним кодексом України.

7.3. ПРЯМІ ПОДАТКИ

Загальна характеристика прямих податків. Прямий податок представляє собою податок, який платник податку безпосередньо (прямо) сплачує із свого доходу до бюджету відповідного рівня (державного або місцевого). Величина ставки прямих податків, як правило, встановлюється окремо для кожного податку.

Доходи від прямих податків забезпечують більшу частину податкових надходжень до державного бюджету. Перевага прямих податків полягає в тому, що вони є прогресивними і можуть бути встановлені в залежності від доходу конкретного платника податку. Як правило, більш високі ставки податку встановлюються для тих платників, які мають вищі доходи. Це дозволяє перенести податковий тягар на більш заможні категорії платників податків. Цим самим виконується соціальна функція податків. Крім того, встановлення диференціальних ставок податків посилює їх роль як вбудованих стабілізаторів національної економіки, що дозволяє забезпечити відносне зниження сокупного попиту у період економічного зростання.

Головний недолік прямих податків полягає в тому, що при встановленні надмірно високих ставок податків він стримує підприємницьку діяльність економічних агентів. Це особливо важливо при оцінці податкового навантаження, як в сучасних умовах виступає одним із факторів конкурентоспроможності національної економіки. Високі ставки податків можуть спонукати підприємства та організації до обмеження інвестиційної діяльності, шукати різні способи ухилення від сплати податків, а в окремих випадках — і до переведення підприємств в інші території. Для робітників підприємства встановлення прогресивних ставок знижує стимули до підвищення продуктивності праці.

7.3.1. Податок на прибуток

Загальна характеристика податку. В системі податкових інструментів формування доходної частини державного бюджету та стимулювання інвестиційної діяльності важливе місце належить податку на прибуток. *Податок на прибуток* — прямий податок, що сплачується підприємствами з прибутку, отриманого в результаті реалізації продукції, основних фондів, іншого майна підприємства, надання послуг, позареалізаційних та орендних операцій. В Україні податок на прибуток — загальнодержавний податок, що сплачується усіма підприємствами та організаціями. Економічний зміст податку на прибуток полягає у вилученні державою частини прибутку підприємства. Жоден податок так не впливає на величину фінансового результату, як податок на прибуток. Активно використовується державою для стимулювання інвестиційної діяльності підприємств. Відрахування з прибутку в бюджет є одним із найважливіших платежів підприємств. Величина відрахувань з прибутку в бюджет визначається фінансовими результатами підприємства та ставками податку.

В даний час роль податку на прибуток як джерела мобілізації фінансових ресурсів держави істотно знизилася (табл. 7.5).

Таблиця 7.5
Питома вага податку прибутку в доходах зведеного бюджету України за 2018–2022 рр.

Роки	%
2018	9,0
2019	9,1
2020	8,6
2021	9,9
2022	5,9

Джерело: Статистичний щорічник України за 2022 р. Державна служба статистики України. Київ, 2023, С. 159.

Податок на прибуток забезпечив у 2022 р. 5,9 % усіх доходів зведеного бюджету порівнянно з 9,0 % в 2018 р. Слід відзначити, що за останні роки механізм справляння податку на прибуток піддавався значним корегуванням. Зниження фіскальної ефективності податку на прибуток обумовлене дією різних факторів, які часто діють у різних напрямках.

Одним із визначальних факторів, що обумовлює зниження

ролі податку на прибуток, є значні обсяги збитків нефінансових корпорацій. Так, за даними Державної служби статистики, у 2022 р. питома вага збиткових підприємств склала 33,9 % від загальної кількості підприємств, тоді як у 2018 р. — 25,7 %, у 2019 р. — 26,0 %. Загальний розмір збитку зріс із 299,7 млрд грн у 2018 р. у до 941,3 млрд

грн у 2022 р., або у 3,1 рази.

Підприємства, що перебувають на загальній системі оподаткування, сплачують податок на прибуток згідно з розд. III ПКУ.

Об'єкт оподаткування. *Об'єктом оподаткування* податком на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень ПКУ (пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 ПКУ). При цьому різниці можуть не застосовуватися тими платниками податку, у яких загальних річний дохід за останній рік не перевищує 20 млн грн.

Коригування фінансового результату здійснюється наступним чином (табл. 7.6).

Таблиця 7.6

Коригування фінансового результату до оподаткування

Коректування шляхом збільшення фінансового результату до оподаткування	Коректування шляхом зменшення фінансового результату до оподаткування
– зменшення від'ємного значення фінансового результату до оподаткування (збитку);	– збільшення від'ємного значення фінансового результату до оподаткування (збитку);
– збільшення позитивного значення фінансового результату до оподаткування (прибутку).	– зменшення позитивного значення фінансового результату до оподаткування (прибутку).

Під фінансовим результатом розуміють результат від усіх видів діяльності юридичної особи. Включає прибуток (збиток) від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Фінансовий результат може бути як додатним (прибуток), так і від'ємним (збиток). Сума податку на прибуток визначається наступним чином:

$$\text{Податок на прибуток} = \left(\text{Фінансовий результат} \pm \text{Різниці} \right) \times 18\%. \quad (7.4)$$

Фінансовий результат до оподаткування (прибутку або збитку) визначається у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Іншою складовою об'єкта оподаткування є *різниці*, які виникають

між даними бухгалтерського та податкового обліку та які можуть відповідно як збільшувати, так і зменшувати об'єкт оподаткування податком на прибуток.

Різниці, на які коригують фінансовий результат до оподаткування, включають:

1. Різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів (ст.138 ПКУ).

2. Різниці, що виникають при формуванні резервів (забезпечень) (ст.139, 141 ПКУ).

3. Різниці, які виникають при здійсненні фінансових операцій (ст.140 ПКУ).

4. Інші різниці.

Платниками податку на прибуток є суб'єкти господарювання — юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність як на території України, так і за її межами, а також нерезиденти, які отримують доходи з джерелом походження з України.

Платниками податку на прибуток із резидентів є:

суб'єкти господарювання — юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність як на території України, так і за її межами;

юридичні особи, що утворені відповідно до законодавства інших країн (іноземні компанії) та мають місце ефективного управління на території України;

фізичні особи — підприємці, у тому числі такі, що обрали спрощену систему оподаткування, та фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, щодо виплачених нерезиденту доходів (прибутків) із джерелом їх походження з України.

Платниками податку на прибуток із нерезидентів є:

юридичні особи, які утворені в будь-якій організаційно-правовій формі та отримують доходи з джерелом походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України;

нерезиденти, які здійснюють господарську діяльність на території України через постійне представництво та/або отримують доходи із джерелом походження з України, та інші нерезиденти, на яких покладено обов'язок сплачувати податок у встановленому порядку.

Ставки податку. Для окрих категорій платників податку встановлені диференційовані ставки. Базова *ставка податку на прибуток* становить 18 %. Для банків встановлені підвищені ставки податку на прибуток. За ставкою 25 % оподатковується:

- а) прибуток банку;
- б) скоригований прибуток контрольованої іноземної компанії банку;
- в) виплата дивідендів банками.

Для страхових компаній — резидентів, які надають послуги зі страхування, крім основної ставки (18 %) встановлені ставки податку на дохід:

- а) 3 відсотки за договорами страхування від об'єкта оподаткування;
- б) 0 відсотків за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення.

Суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у сфері організації та провадження азартних ігор одночасно із ставкою податку на прибуток (18 %), сплачують податок на дохід у розмірі (п. 136.4 ПКУ):

10 відсотків від доходу, отриманого від організації та проведення азартних ігор у залах гральних автоматів;

8 відсотків від доходу, отриманого від діяльності у сфері організації та проведення азартних ігор, крім доходу, отриманого від організації та проведення азартних ігор у залах гральних автоматів, зменшеного на суму виплачених виплат гравцю.

Доходи, отримані нерезидентами на території України, оподатковуються за ставками 0, 4, 5, 6, 12, 15, 18 і 20 відсотків. Так, наприклад, за ставками:

- 4 % — у межах договорів страхування ризиків;
- 5 % — доходи нерезидентів у вигляді процентів за позиками або фінансовими кредитами, наданими резидентам.

Звільняється від оподаткування прибуток, отриманий підприємствами та організаціями, які засновані громадськими об'єднаннями осіб з інвалідністю; прибуток, отриманий за рахунок міжнародної технічної допомоги; прибуток учасника індустріального парку.

Строки подання фінансової звітності та сплати податку диференційовані та залежать від платників податку (табл. 7.7).

Платник податку зобов'язаний самостійно сплатити суму податкового зобов'язання, зазначену у поданій ним податковій декларації, протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого ПКУ для подання податкової декларації, крім випадків, встановлених ПКУ.

Строки подання фінансової звітності та сплати податки на прибуток

Строки податку	Платники податку	Порядок подання декларації та сплати податку
Квартал, півріччя, три квартали, рік	Платники податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за попередній річний звітний (податковий) період, перевищує 40 мільйонів гривень. Податкова декларації подається наростаючим підсумком.	Декларацію платники зобов'язані подавати впродовж 40 днів, наступних за звітним кварталом. Сплата податку — впродовж 10 календарних днів, наступних за останнім днем подання декларації.
Річний податковий (звітний)	<ul style="list-style-type: none"> а) платників податку, які зареєстровані протягом звітного (податкового) року (новостворені), що сплачують податок на прибуток на підставі річної податкової декларації за період діяльності у звітному (податковому) році; б) виробників сільськогосподарської продукції; в) платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за показниками Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), за попередній річний звітний період, не перевищує 40 мільйонів гривень. 	Декларації подаються протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного податкового року. Сплата податку — впродовж 10 календарних днів, наступних за останнім днем подання декларації.

Облік витрат з податку на прибуток, в тому числі з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу, здійснюється на рахунку 98 «Податок на прибуток». За дебетом рахунку відображаються нараховані суми податку на прибуток, відрахувань до Державного бюджету України від доходів від проведення державних грошових лотерей і податку на доходи від страхової діяльності, за кредитом — включення до фінансових результатів на рахунку 79 «Фінансові результати».

7.3.2. Податок на доходи фізичних осіб

Загальна характеристика податку. Заробітна плата є одним із важливих елементів витрат підприємств будь-яких видів економічної діяльності. На фонд заробітної плати згідно з діючого податкового

законодавства утримують податок на доходи фізичних осіб (далі — ПДФО) та військовий збір.

Податок на доходи фізичних осіб — загальнодержавний податок, що сплачується з чистого сукупного доходу фізичної особи, що є резидентом, або особи-нерезидента, яка одержує визначену частку доходу на території іншої держави.

В Україні ПДФО одним із основних бюджетоутворюючих податків. У табл. 7.7 охарактеризована фіскальна значущість ПДФО у бюджеті держави. Питома вага ПДФО у сумі доходів Зведеного бюджету складала в середньому 20,5 %, у по відношенню до ВВП — близько 3 %. З позицій фіскальної ефективності роль податку на доходи фізичних осіб майже збереглася. Однак запровадження пропорційної ставки податку унеможливило забезпечення соціальної спрямованості оподаткування. Застосування плоскої шкали ПДФО привело до того, що багаті верстви населення стали багатшими на відміну від бідних верств населення.

В сучасних умовах ПДФО є важливим інструментом регулювання грошових доходів населення, оскільки його сплачують тільки фізичні особи. За рахунок встановлення диференційованих ставок податків, введення пільг та інших елементів податку держава впливає на рівень доходів населення, які використовуються для споживання та заощадження.

Військовий збір — тимчасовий податок, який впроваджений в Україні з 2014 р. Його утримують із доходів фізичних осіб. В теперішній час ставка податку становить 1,5 %. Платниками податку є фізичні особи та податкові агенти, визначені ПКУ як платники ПДФО. Суми військового збору перераховують до бюджету за правилами, встановленими для ПДФО.

Об’єкт оподаткування. Податковим законодавством передбачено застосування для різних платників податку різних об’єктів оподаткування. Okремо виділяються об’єкти оподаткування для резидентів, і для нерезидентів.

Таблиця 7.7

Питома вага ПДФО в доходах
Зведеного бюджету України
за 2018–2022 рр.

Роки	%
2018	19,4
2019	21,4
2020	21,4
2021	21,0
2022	19,2

Джерело: Статистичний щорічник України за 2022 р. Державна служба статистики України. Київ, 2023, С. 159.

*Об'єктом оподаткування резидента*¹ є:
загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід;
доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання);
іноземні доходи — доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

*Об'єктом оподаткування нерезидента*² є:
загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні;
доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

До загального оподаткованого доходу включають будь-який дохід платника податку, який підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду.

До загального місячного (річного) оподаткованого доходу включають (ст. 164 ПКУ):

доходи у вигляді заробітної плати, нараховані (виплачені) платнику податку відповідно до умов трудового договору (контракту);
суми винагород та інших виплат, нарахованих (виплачених) платнику податку відповідно до умов цивільно-правового договору;
доходи від продажу об'єктів майнових і немайнових прав;
дохід від надання майна в лізинг, оренду або суборенду тощо.

Платник податку. *Платником* ПДФО є: фізична особа — резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; фізична особа — нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні; податковий агент.

Податковий агент — це особа, на яку у відповідності до ПКУ покладені зобов'язання по нарахуванню, утриманню у платника пода-

¹ *Резидентами* (стосовно юридичних осіб) вважаються юридичні особи та їх відокремлені особи, які утворені та провадять свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням як на її території, так і за її межами (пп. 12.1.213 ПКУ).

² *Нерезидентами* вважаються: іноземні компанії, організації, партнерства та інші об'єднання осіб, утворені відповідно до законодавства інших держав, їх зареєстровані (акредитовані або легалізовані) відповідно до законодавства України філії, представництва та інші відокремлені підрозділи з місцезнаходженням на території України (пп. «а» п. 14.1.122 ПКУ).

тку і перерахуванню у відповідних бюджет (позабюджетні фонди) податків. До третьої категорії платників податків (тобто до податкових агентів) згідно з пп. 14.1.180 ПКУ належать юридичні особи, самозайняті особи, представництва нерезидента-юрособи, які зобов'язані: нараховувати, утримувати та сплачувати до бюджету ПДФО з доходу, виплачуваного фізичній особі від імені і за рахунок такої фізичної особи; вести податковий облік і подавати звітність до контролюючих органів. Саме на податкового агента (підприємство) покладений обов'язок щодо утримання податку із доходу працівника у вигляді заробітної плати.

Ставка податку. Податкові ставки ПДФО встановлені в залежності від податкового статусу фізичної особи та виду отриманого доходу (табл. 7.8).

Таблиця 7.8

Ставки податку на доходи фізичних осіб

Вид доходу	Ставка податку	Стаття (пункт, підпункт) р. IV ПКУ
<i>Доходи, одержані, у тому числі, але не виключно у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які виплачуються (надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами.</i>	18 %	п. 167.1
<i>Суми надміру витрачених коштів, отриманих на відрядження або під звіт, та не повернутих у встановлений строк.</i>	18 %	п. 170.9
<i>Кошти або вартість майна (послуг), що надаються роботодавцем як допомога на поховання платника податку, в сумі перевищення над сумою подвійного розміру місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного податкового року, помноженою на 1,4 та округленою до найближчих 10 гривень.</i>	18 %	пп. «б» пп. 165.1.22
<i>Стипендія (включаючи суму її індексації, нараховану відповідно до закону), яка виплачується з бюджету учню, студенту, ординатору, аспіранту або ад'юнкту, в сумі перевищення над сумою місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного податкового року, помноженою на 1,4 та округленою до найближчих 10 гривень.</i>	18 %	п. 165.1.26
<i>Доходи, отримані у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами — платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування).</i>	5 %	п. 167.5.2

В результаті податкових реформ Україна отримала одну із самих ліберальних в Європі систем оподаткування ПДФО. Якщо порівнювати ставку ПДФО по різних країнам, то вона в Україні є однією із найнижчих — 18 %, яка сплачується незалежно від рівня доходу. Слід зазначити, що в багатьох країнах використовуються диференційовані ставки ПДФО.

Для окремих груп населення передбачено введення податкової соціальної пільги. *Податкова соціальна пільга* — це сума, на яку зменшується нарахований місячний оподатковуваний дохід платника податку у вигляді заробітної плати. Відповідно до п. 169.1 ПКУ *податкова соціальна пільга* — це сума, на яку платник податку має право зменшити суму загального місячного оподаткованого доходу, отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати (п. 169.1 ПКУ). Її розмір визначається у відсотках і залежить від розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року (п. 169.1–169.4 ПКУ). Введення у практику оподаткування податком на доходи фізичних осіб податкової соціальної пільги має на мету зменшення податкового навантаження на доходи найменш забезпечених верств населення.

Величина податкової соціальної пільги встановлюється для окремих категорій платників податків. Виділяють три ставки податкової соціальної пільги (табл. 7.9).

При отриманні доходу у вигляді заробітної плати податкова соціальна пільга може надаватися працівнику підприємства лише у випадку, коли граничний розмір доходу, що дає право на отримання податкової соціальної пільги, не перевищує певної величини.

Умови застосування податкової соціальної пільги для доходів платника податку встановлені ст. 169 ПКУ. Відповідно до п. 169.4.1 податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованому на протязі звітного місяця:

в якості заробітної плати (інших прирівняних до неї винагород);
розмір якого (щомісячного доходу) не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень (у 2024 р. — 4090 грн (2920×1,4)). При цьому для одного з батьків, який утримує двох і більше дітей віком до 18 років (п.п. 169.4.1. ПК, п.п.169.1.3 ПК, п.п. 169.1.2 ПК) граничний розмір доходу, який дає право працівнику

Розмір податкової соціальної пільги

Величина податкової соціальної пільги	Категорія платника податку, яка дає право на податкову соціальну пільгу
50 %	Для будь-якого платника податку;
100 %	Для платника податку, який утримує двох чи більше дітей віком до 18 років, — у розрахунку на кожну таку дитину;
150 %	Для такого платника податку, який: а) є одинокою матір'ю (батьком), вдовою (вдівцем) або опікуном, піклувальником — у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років; б) утримує дитину з інвалідністю — у розрахунку на кожну таку дитину віком до 18 років; в) є особою, віднесеною законом до першої або другої категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, включаючи осіб, нагороджених грамотами Президії Верховної Ради УРСР у зв'язку з їх участю в ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи; г) є учнем, студентом, аспірантом, ординатором, ад'юнктом; г) є особою з інвалідністю I або II групи, у тому числі з дитинства, крім осіб з інвалідністю, пільга яким визначена підпунктом "б" підпункту 169.1.4 ПКУ; д) є особою, якій присуджено довічну стипендію як громадянину, що зазнав переслідувань за правозахисну діяльність, включаючи журналістів; е) є учасником бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на якого поширюється дія «Закону України "Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту"», крім осіб, визначених у підпункті "б" підпункту 169.1.4 ПКУ.
200 %	Для платника податку, який є: Героєм України, Героєм Радянського Союзу; колишнім в'язнем концтаборів, гетто та інших місць примусового утримання під час Другої світової війни або особою, визнаною репресованою чи реабілітованою і т. п.

Джерело: Складено на основі Податкового кодексу України.

підприємства на податкову соціальну пільгу, визначається як добуток суми «звичайного граничного розміру доходу» та відповідної кількості дітей. На двох дітей — 8180 грн (4090×2), на трьох дітей — 12270 грн (4090×3) і т. п.

Друга умова, яка встановлена пп. 169.2.1 ПКУ, полягає в тому, що податкова соціальна пільга застосовується до місячного доходу, нарахованому платнику податку у вигляді заробітної плати тільки за одним місцем його нарахування (виплати).

Підставою для отримання платником податків податкової соці-

льної пільги є подання роботодавцю заяви про самостійне обрання місця застосування податкової соціальної пільги та документів, що підтверджують таке право.

У загальному вигляді податок на доходи фізичних осіб, отримані у вигляді заробітної плати, може бути визначений за формулою:

$$\text{ПДФО} = (\text{ЗП} - \text{ПСП}) \cdot \frac{C_n}{100}, \quad (7.4)$$

де *ПДФО* — податок на доходи фізичних осіб;

ЗП — сума заробітної плати, нарахована за відповідний період, грн;

ПСП — податкова соціальна пільга, грн;

C_n — ставка податку на доходи фізичних осіб, отримані у вигляді заробітної плати (18 %).

Приклад 1. Працівнику нарахована за повний відпрацьований місяць заробітна плата в сумі 7540 грн. Прожитковий мінімум для працездатної особи на 01.01.2024 р. складає 2920 грн. *Визначити:* а) податок на доходи фізичних осіб; б) суму заробітної плати, яку отримає працівник.

Рішення

Визначаємо, чи має працівник право на податкову соціальну пільгу: $4\,090 < 7\,540$. В нашому прикладі податкова соціальна пільга не застосовується, оскільки нарахована заробітна плата (7540 грн) перевищує граничний розмір нарахованого доходу для застосування податкової соціальної пільги (4090 грн). Отже, працівник не має право на податкову соціальну пільгу.

З нарахованої заробітної плати утримується військовий збір у розмірі 1,5% (п. 1.3 п. 16¹ підрозділу 10 розділу ХХ ПКУ).

На всі види заробітної плати роботодавці зобов'язані нараховувати єдиний соціальний внесок. У 2024 р. ставка єдиного соціального внеску залишилась незмінною та дорівнює 22 % нарахованого доходу.

ПДФО без урахування податкової соціальної пільги становить:

$$(7540,00 - 0) \times 18 \% = 1357,20 \text{ грн.}$$

Військовий збір:

$$7\,540,00 \times 1,5 \% = 113,10 \text{ грн.}$$

Заробітна плата, яку отримає працівник:

$$7\,540,00 - 1\,357,20 - 113,10 = 6\,069,70 \text{ грн.}$$

На заробітну плату необхідно нарахувати єдиний соціальний внесок:

$$7\,540,00 \times 22 \% = 1\,658,80,00 \text{ грн.}$$

Приклад 2. Розрахувати ПДФО, якщо нарахована заробітна плата працівника складає 8000 грн (особа має 2 дітей до 18 років). Прожитковий мінімум для працездатної особи на 01.01.2024 р. складає 2920 грн. *Визначити:* а) податок на доходи фізичних осіб; б) суму заробітної плати, яку отримає працівник.

Рішення

Працівник має право на податкову соціальну пільгу, оскільки його заробітна пла-

та (8000 грн) не перевищує граничний дохід, який дає право на податкову соціальну пільгу (8180 грн).

Розмір податкової соціальної пільги відповідно до п. 169.1.2 ПКУ становить 100 % суми пільги на кожну дитину, тобто $2920 \text{ грн} \times 2 \text{ дітей} = 5840,00 \text{ грн}$.

ПДФО з урахування податкової соціальної пільги становить:

$$(8000,00 - 2920,00 \times 2) \times 18 \% = 388,80 \text{ грн.}$$

Військовий збір:

$$8\,000,00 \times 1,5 \% = 120,00 \text{ грн.}$$

Заробітна плата, яку отримує працівник:

$$8\,000,00 - 388,80 - 120,00 = 7\,491,20 \text{ грн.}$$

На заробітну плату необхідно нарахувати єдиний соціальний внесок:

$$8\,000,00 \times 22 \% = 960,00 \text{ грн.}$$

В окремих випадках заробітна плата може виплачуватися у негрошовій (натуральній) формі. Для визначення бази оподаткування при виплаті заробітної плати у негрошовій формі застосовується натуральний коефіцієнт. Відповідно до п. 164.5 ПКУ базою оподаткування є сума доходів у будь-якій не грошовій формі, помножена на коефіцієнт, який обчислюється за формулою:

$$K = \frac{100}{100 - Cn}, \quad (7.5)$$

де K — коефіцієнт;

Cn — ставка податку, встановлена для таких доходів на момент їх нарахування (18 %).

Коефіцієнт для ставки податку 18 % становить 1,219512 ($100 : (100 - 18)$).

Сума ПДФО розраховується за формулою:

$$ПДФО = СК \cdot K \cdot Cn : 100, \quad (7.6)$$

де $ПДФО$ — податок на доходи фізичних осіб;

$СК$ — сума коштів, яку не було повернуто вчасно;

K — коефіцієнт;

Cn — ставка податку на доходи фізичних осіб (18 %);

Строки сплати ПДФО залежать від форми виплати доходу платнику податку при виплаті заробітної плати (табл. 7.10).

Сплата податку до державного бюджету здійснюється під час виплати оподаткованого доходу єдиним платіжним документом. Банки, небанківські надавачі платіжних послуг приймають платіжні документи на виплату доходу лише за умови одночасного подання платіжної інструкції на перерахування цього податку до відповідного бюджету або платіжної інструкції на зарахування коштів у сумі цього

Строки сплати податку на доходи фізичних осіб

Вид заробітної плати	Строки сплати ПДФО
Заробітна плата (грошові кошти отримані з банківського рахунку)	Одночасно з одержанням коштів (п. 168.1.2 ПКУ)
Аванс (грошові кошти отримані з банківського рахунку)	Одночасно з одержанням коштів (п. 168.1.2 ПКУ)
Заробітна плата (грошові кошти перераховано на картрахунок працівника)	Одночасно з одержанням коштів (п. 168.1.2 ПКУ)
Заробітна плата з виручки підприємства (готівкою з каси)	Протягом трьох операційних днів з дня, що настає за днем такого нарахування (п. 168.1.4 ПКУ)
Заробітна плата у натуральній формі	Протягом трьох операційних днів з дня, що настає за днем такого нарахування (п. 168.1.4 ПКУ)
Заробітна плата нарахована, але не виплачена	Протягом 30 календарних днів, наступних за останнім днем місяця, за який нараховано, але не виплачено заробітну плату

податку на єдиний рахунок.

7.3.3. Екологічний податок

Загальна характеристика податку. *Екологічний податок* — це загальнодержавний податок, що справляється з фактичних обсягів викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти, розміщення відходів. За умови встановлення ефективних ставок податку та раціонального адміністрування даний податок може досить сильно вплинути по екологічну поведінку підприємств, які здійснюють викиди забруднюючих речовин у навколишнє середовище. Головна мета введення екологічного податку — стимулювання підприємств скорочувати викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря та у водні об'єкти. Суми, що надходять від екологічного податку, використовуються державою для фінансування видатків на підтримання екологічної рівноваги, тобто фіскальна сторона екологічного податку є також досить важливою.

Платники податку. *Платниками податку* є суб'єкти господарювання, під час провадження діяльності яких на території України і в

межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюються: викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря та у водні об'єкти; розміщення відходів¹ (крім розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання).

База та об'єкт оподаткування екологічним податком визначені в ст. 242 ПКУ. Об'єктом та базою оподаткування є:

обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;

обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;

обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання;

обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк.

Ставки екологічного податку диференційовані в залежності від видів забруднюючих речовин, а також від об'єкту забруднення. Ставки екологічного податку встановлені:

за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення (ст. 243 ПКУ);

за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти (ст. 245 ПКУ);

за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах (ст. 246 ПКУ);

за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) (ст. 247 ПКУ);

за тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк (ст. 248 ПКУ).

Ставки екологічного податку за викиди в атмосферне повітря встановлені в залежності від найменування забруднюючої величини

¹ Платниками екологічного податку за розміщення побутових відходів є лише ті суб'єкти господарювання, що розміщують їх у спеціально відведених для цього місцях чи об'єктах, на використання яких отримано відповідний дозвіл спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань охорони навколишнього природного середовища або його органів на місцях.

Таблиця 7.10

Ставки податку за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря

Найменування забруднюючої речовини	Ставка податку, грн за 1 тонну (п. 243.1 ПКУ)
Азоту оксиди	2574,43
Аміак	482,84
Ацетон	965,67
Вуглецю оксид	96,99

За видами забруднюючих речовин, які не ввійшли до даного переліку, ставки екологічного податку встановлено за класами небезпечності (табл. 7.11). Для забруднюючих речовин, на які не встановлено клас небезпечності та орієнтовнобезпечний рівень впливу (крім двоокису вуглецю), ставки податку встановлюються як за викиди забруднюючих речовин I класу небезпечності (п. 243.5 ПКУ). Аналогічно встановлюються ставки податку за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти. За скиди забруднюючих речовин у ставки та озера ставки податку збільшуються у 1,5 рази (п. 245.4 ПКУ). Слід зазначити, що для перевірки правильності визначення платниками податку фактичних обсягів скидів державні контролюючі органи залучають працівників, зокрема центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику із здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Порядок обчислення екологічного податку визначений в ст. 249 ПКУ і залежить від характеру викидів. Розглянемо порядок визначення податку за окремими видами забруднюючих речовин.

Згідно п. 249.3 ПКУ суми податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, обчислюються платниками податку самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів викидів, ставок податку за формулою:

(табл. 7.10). За речовинами, які завдають суттєву шкоду навколишньому середовищу, встановлені більш високі ставки податку. Так, наприклад, за викиди бенз(о)пірену ставка податку встановлена в розмірі 3277278,63 грн за 1 тонну. Така висока ставка обумовлена шкодою, яку завдає життю та здоров'ю людини ця речовина.

Таблиця 7.11

Ставки податку за класами небезпечності

Клас небезпечності	Ставка податку, грн за 1 тонну (п. 243.2 ПКУ)
I	18 413,24
II	4 216,92
III	628,32
IV	145,50

$$P_{вс} = \sum_{i=1}^{\Pi} (M_i \times H_{ni}), \quad (7.7)$$

де $P_{вс}$ — сума податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення;

M_i — фактичний обсяг викиду i -тої забруднюючої речовини в тоннах (т);

H_{ni} — ставки податку в поточному році за тонну i -тої забруднюючої речовини у гривнях з копійками.

Приклад. Підприємство під час здійснення господарської діяльності здійснило викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення. Викиди за III квартал склали: азоту оксиди — 6 тонн 225 кг; аміаку — 2,4 тонни; вуглецю оксид — 425 кг. Ставки податку за викиди в атмосферне повітря окремих забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення склали (грн за 1 т): азоту оксиди — 2574,43; аміак — 482,84; вуглецю оксид — 96,99 (ст. 243.1 ПКУ). Обчислити суму екологічного податку.

Рішення

Сума екологічного податку за III квартал становитиме:

$$P_{вс} = 6,225 \times 2574,43 + 2,4 \times 482,84 + 425 \times 96,99 = 58405 \text{ грн } 39 \text{ коп.}$$

Згідно п. 249.5 ПКУ суми податку, який справляється за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, обчислюються платниками самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів скидів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$P_c = \sum_{i=1}^{\Pi} (M_{li} \times H_{ni} \times K_{oc}), \quad (7.8)$$

де $P_{вс}$ — сума податку, який справляється за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти;

M_{li} — обсяг скиду i -тої забруднюючої речовини в тоннах (т);

H_{ni} — ставки податку в поточному році за тонну i -того виду забруднюючої речовини у гривнях з копійками;

K_{oc} — коефіцієнт, що дорівнює 1,5 і застосовується у разі скидання забруднюючих речовин у ставки і озера (в іншому випадку коефіцієнт дорівнює 1).

Приклад. Підприємство під час здійснення господарської діяльності здійснило скиди забруднюючих речовин у річку. Викиди за II квартал склали: нітрати — 2 тонн 350 кг; нафтопродукти — 470 кг; фосфати — 1 тонна 650 кг. ставки податку (грн за 1 тонну): нітрати — 1108,56; нафтопродукти — 75792,4; фосфати — 10297,44. Визначи-

ти суму екологічного податку.

Рішення

Оскільки за умовами скиди забруднюючих речовин здійснюються у річку, то коефіцієнт складе 1.

Сума екологічного податку за II квартал становитиме:

$$\begin{aligned} P_{вс} &= 2,350 \times 1108,56 + 0,480 \times 75792,4 + 1,650 \times 10297,44 = \\ &= 55976 \text{ грн } 24 \text{ коп.} \end{aligned}$$

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу. Підприємства обчислюють обсяг екологічного податку, що підлягає сплаті до державного бюджету, самостійно щокварталу виходячи із фактичних обсягів викидів забруднюючих речовин.

Платники податку складають податкові декларації за формою, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 17.08.2015 р. № 715, подають їх протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, до контролюючих органів та сплачують податок протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку подання податкової декларації.

7.4. Місцеві податки і збори

Єдиний податок

З метою стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу в Україні впроваджена спрощена система оподаткування, обліку та звітності. *Спрощена система оподаткування, обліку та звітності* представляє собою особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату *єдиного податку* з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності¹. Спрощена система оподаткування може бути обрана юридичною особою чи фізичною особою — підприємцем у випадку, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим главою 1 розділу XIV ПКУ.

Єдиний податок — місцевий податок, який застосовується у спрощеній системі оподаткування суб'єктів малого підприємництва (юридичних осіб та фізичних осіб — суб'єктів підприємницької

¹ В Україні був вперше введений в 1999 р. Суттєвих змін даний податок зазнав у 2012 р. при зв'язку з введенням у дію та подальшою зміною глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України.

діяльності) та замінює частину загальнодержавних та місцевих податків і зборів¹. Єдиний податок відноситься до місцевих податків. До повноважень місцевих органів влади відноситься встановлення ставок єдиного податку.

Перехід на єдиний податок звільняє суб'єктів господарювання від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з окремих податків і зборів (табл. 7.12).

Всі інші платежі, крім перерахованих, платники єдиного податку зобов'язані сплачувати.

Платники податку приймають самостійно рішення щодо переходу на єдиний податок.

Спрощена система оподаткування має ряд переваг порівняно із традиційною системою оподаткування. Для юридичних осіб перехід на спрощену систему оподаткування має такі переваги:

- спрощується система обліку та звітності;
- зменшується кількість податків та зборів, що підлягають сплаті (замість різноманітних форм податкової звітності подається одна форма раз в квартал);
- знижується податкове навантаження.

Платники єдиного податку. Платники єдиного податку поділяються на *чотири групи за максимальним обсягом річних доходів*:

1 група — обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 167 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

2 група — обсяг доходу не перевищує 834 розміри мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

3 група — обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 1167 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

4 група — юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків; фізичні особи — підприємці, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відпо-

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», Т. 3. 2013., С. 444.

Податки і збори, що не сплачуються платником єдиного податку

Вид податку, збору	Юридична особа	Фізична особа
Податку на прибуток підприємств	+	×
Податку на доходи фізичних осіб	×	+
		у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності платника єдиного податку першої — четвертої групи (п.п. 2 п. 297.1, п.п. 165.1.36 НКУ).
Податку на додану вартість (з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України)	+	+
	При включенні ПДВ до складу податку	При включенні ПДВ до складу податку
Податку на майно (в частині земельного податку за земельні ділянки, що використовуються платниками єдиного податку першої — третьої груп для провадження господарської діяльності) ¹	+	+
Рентної плати за спеціальне використання води	+	+
Військовий збір	×	+
		у частині доходів (об'єкта оподаткування), отриманих в результаті господарської діяльності (п.п. 165.1.36, п.п. 1.7 п. 161 підрозд. 10 розд. XX ПКУ)

¹ Крім земельного податку за земельні ділянки, які не використовуються платниками єдиного податку 1–3 груп для провадження господарської діяльності та платниками єдиного податку 4 групи для ведення сільськогосподарського товарочинства (п.п. 4 п. 297.1 ПКУ).

Джерело: Складено на основі Податкового кодексу України.

відно до Закону України «Про фермерське господарство».

Четверта група має виражену сільськогосподарську специфіку і застосовується лише для тих суб'єктів господарювання, які здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції.

Спрощену систему оподаткування першої — третьої груп можуть застосовувати як фізичні особи, так і юридичні особи. При цьому фізичні особи — підприємці можуть бути платниками єдиного податку перших трьох груп, тоді як юридичні особи — лише третьої групи.

Для платників єдиного податку законодавством висувається ряд вимог, які для різних груп мають суттєві відмінності. При цьому всі вимоги можна звести до чотирьох основних:

- 1) граничний обсяг доходу (не повинен перевищувати розмір, вставлений п. 291.4 ПКУ);
- 2) гранична кількість найманих працівників;
- 3) дозволені або заборонені види діяльності або види діяльності;
- 4) заборона на форму розрахунків.

Зведені дані відносно обмежень, які встановлені для окремих груп платників єдиного податку, наведені в табл. 7.13.

Таблиця 7.13

Умови роботи на єдиному податку для різних груп у 2024 р.

Критерії	Група 1	Група 2	Група 3
Граничний розмір доходу за рік	1185700	590010	8285700
Максимальна кількість найманих працівників	—	10	без обмежень
Дозволені види діяльності	Виключно роздрібний продаж товарів або діяльність з надання побутових послуг населенню	Надання послуг ¹ , у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	Будь-які види економічної діяльності, які не заборонені п. 291.5 ПКУ
Форма розрахунків	виключно грошова (у готівковій або безготівковій формі)		

¹ Під наданням послуг розуміється у тому числі виробництво платником єдиного податку продукції з давальницької сировини.

При визначенні загальної кількості осіб *не враховуються* працівники, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю і пологами;

працівники, які знаходяться у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею передбаченого законодавством віку;

працівники, призвані на військову службу під час мобілізації, на

особливий період.

Платники єдиного податку *першої групи не мають* право використовувати працю найманих осіб. Платники єдиного податку першої групи здійснюють *виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню*. Платники єдиного податку *другої групи* мають право використовувати працю найманих осіб кількість яких не перевищує *десяти осіб*;

Платниками єдиного податку першої — третьої груп *не можуть бути* суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи — підприємці), які здійснюють: обмін валюти; виробництво, експорт, імпорту, продаж підакцизних товарів; видобуток, виробництво, реалізації сфері фінансового посередництва (крім страхових агентів); діяльність з управління підприємствами тощо.

Важливою умовою застосування спрощеної системи оподаткування є та обставина, що платники єдиного податку першої — третьої груп повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) *виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій)* (п. 291.6 ПКУ). Необхідно відмітити, що обмеження щодо здійснення розрахунків: 1) стосується лише реалізованої продукції, а не куплених товарів, робіт, послуг; 2) не відноситься до платників єдиного податку четвертої групи. Застосування грошової форми розрахунків зменшує рівень бартеризації в економіці.

Ставки податку. Податковим законодавством для кожної групи платників єдиного податку встановлені окремі ставки.

Ставки податку:

1) для першої групи платників єдиного податку — не більше 10 відсотків розміру прожиткового мінімуму;

2) для другої групи платників єдиного податку — не більше 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати;

3) для третьої групи:

3 відсотки доходу — у разі сплати податку на додану вартість;

5 відсотків доходу — у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

4) для четвертої групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування).

Платникам єдиного податку першої, другої і третьої груп до

суми перевищення обсягу доходу застосовується ставка у розмірі 15 відсотків.

Для платників єдиного податку першої, другої та четвертої груп *податковим (звітним) періодом* є календарний рік. Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку третьої групи та податкових агентів платників єдиного податку третьої групи — електронних резидентів (е-резидентів) є календарний квартал.

Спрощена система оподаткування передбачає ведення спрощеної системи обліку та подання фінансової звітності. Це дає можливість суб'єктам господарювання (фізичним та юридичним особам) скоротити матеріальні витрати та витрати часу на адміністрування податків. Нормами ПКУ встановлено, що платники єдиного податку першої і другої груп та платники єдиного податку третьої групи (фізичні особи — підприємці), які не є платниками податку на додану вартість, ведуть облік у довільній формі шляхом помісячного відображення отриманих доходів. Юридичні особи (3 група платників податку) ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат.

Приклад. Підприємство є платником єдиного податку третьої групи (не платник ПДВ). На протязі I кварталу 2023 р. були отримані наступні доходи:

Таблиця 7.14

№	Дата	Зміст господарської операції	Сума, грн
1	10.01	Відвантажена продукція ТОВ «Калібр» (оплата здійснюється в різні квартали).	1 000 000
2	11.01	Отримані проценти на депозитний вклад в банку.	20 000
3	12.02	Отримане страхове відшкодування за пошкоджене обладнання від страхової компанії «Гарант».	135 000
4	20.02	Отримано аванс від ТОВ «Молот» за поставку продукції.	990 000
5	04.03	Надійшла виручка на розрахунковий рахунок від ТОВ «Калібр» кошти за поставлену продукцію.	6 100 000
6	13.03	Відвантажена продукція ТОВ «Молот» (платник єдиного податку).	250 000
7	27.03	Повернуті кошти ТОВ «Молот» зв'язку із повернення товару (за листом-заявою про повернення коштів).	250 000
8	29.03	Отримані дивіденди від ТОВ «Захід».	700 000

Мінімальна заробітна плата на 1.01.2024 р. складає 7100 грн. Визначити суму єдиного податку, що підлягає сплаті до бюджету за I квартал поточного року.

Рішення

Відповідно до пп. 2 п. 293.2 ст. 293 ПКУ юридичні особи — платники єдиного податку третьої групи (не є платниками ПДВ) сплачують податок в розмірі 5 відсотків доходу. Визначимо обсяг доходу за кожною операцією (табл. 6.15).

Таблиця 7.15

Дата операції	Порядок віднесення до доходу	Норма ПКУ
10.01	Не відноситься до доходу, оскільки датою віднесення до доходу є дата отримання коштів в готівковій та безготівковій формі. Тобто дохід визнається за «касовим методом» — за датою отримання коштів.	п. 292.6 ПКУ
11.01	Включається до складу доходу.	п. 2 п. 292.1 ПКУ
12.02	Включаються до доходу такого платника податку у податковому періоді їх отримання.	пп. 2 п. 292.1 ПКУ
20.02	Відноситься до доходу, оскільки датою віднесення до доходу є дата отримання коштів в готівковій та безготівковій формі. Тобто дохід визнається за «касовим методом» — за датою отримання коштів.	п. 292.6 ПКУ
04.03	Відноситься до доходу, оскільки датою віднесення до доходу є дата отримання коштів в готівковій та безготівковій формі. Тобто дохід визнається за «касовим методом» — за датою отримання коштів.	п. 292.6 ПКУ
13.03	Вже була віднесена до доходу при сплаті продукції	п. 292.6 ПКУ
27.03	Не включається до складу доходу.	пп. 5 пп. 292.11 ПКУ
29.03	Не включається до складу доходу за умови, якщо вони оподатковані відповідно до вимог ПКУ.	пп. 10 пп. 292.11 ПКУ

Таким чином, загальна сума доходу за I квартал звітного періоду становитиме:

$$20 + 135 + 990 + 6\,100 = 7\,245 \text{ тис. грн.}$$

Для платника третьої групи максимальна сума доходу, що дозволяє застосовувати ставку податку в 5 відсотків, не повинна перевищувати 1167 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного податкового року, тобто 8 285 700 грн (п. 3 п. 291.4 ПКУ). В нашому випадку дохід платника податку не перевищує даної суми..

Сума єдиного податку становить:

$$7\,245\,000 \cdot \frac{5}{100} = 362,25 \text{ тис. грн.}$$

Строки плати. Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку першої, другої та четвертої груп є календарний рік. Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку третьої групи є календарний квартал (п. 294.1 ПКУ).

Строки сплати єдиного податку залежать від групи платника єдиного податку:

першої і другої груп — шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця;

третьої групи (крім електронних резидентів (е-резидентів) — протягом 10 календарних днів після граничного строку подання пода-

ткової декларації за податковий (звітний) квартал.

четвертої групи — сплачують податок щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, у таких розмірах:

- у I кварталі — 10 відсотків;
- у II кварталі — 10 відсотків;
- у III кварталі — 50 відсотків;
- у IV кварталі — 30 відсотків;

Широке поширення єдиного податку серед суб'єктів малого підприємництва пов'язана із суттєвим зниженням податкового навантаження, спрощенням процедур підготовки й подання податкової звітності. Це створює передумови для прискореного розвитку малого бізнесу в Україні, знижує тіньовий сектор національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, URL: <http://sfs.gov.ua/nk>.
2. Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Міністерства промислової політики від 09.07.2007 № 373. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07#Text>.
3. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI, розд. III, V, IX. <https://tax.gov.ua/diyalnist-/zakonodavstvo-pro-diyalnis/kodeksi/63223.html>.
5. Про використання спеціальних заходів відносно імпорту в Україну: Закон України від 22.12.1998 № 333-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14#Text>.
4. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту : закон України від 22.12.1998 № 330-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-14#Text>.
5. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 117–158.
6. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 119–154.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

7. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств: навчальний посібник. 2-ге вид., розширене і доп. Полтава: РВ ПДАА. 2018. С. 87–146.
8. Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. д. ю.н., проф.

- Л. К. Воронової]. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Алерта, 2011. 558 с.
9. Томнюк Т. Л. Податкова система: навчальний посібник. Чернівці: ЧТЕІ ДТЕУ, 2022. 324 с.
 10. Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 3. 2013. 672 с.
 11. Фінанси підприємств: навч. посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. С. 100–124.

Монографії та статті

12. Булавинець В. М. Екологічне оподаткування як інструмент «зелених» фінансів. Ефективна економіка. 2020. № 12. URL: doi.org/10.32702/2307-2105-2020.12.116.
13. Гнидюк І. В., Уманець Л. В., Гончаренко Т. В. Оцінка податку на доходи фізичних осіб як фіскального показника. Бізнес-Інформ. 2021. № 2. С. 279–286.
14. Єфименко Т. І. Майнове оподаткування: контекст фіскальної децентралізації в Україні. *Фінанси України*. 2022. № 1. С. 27–49.
15. Кощук Т. В., Клименко К. В., Швабій К. І. та ін. Оподаткування домогосподарств як елемент справедливої податкової системи: монографія / Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2023. 203 с.
16. Платник ПДВ: хто може ним бути, а хто зобов'язаний. Податки і бухгалтерський облік. 2024. № 29. <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2024/april/issue-29/>

ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ТА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

8.1. СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

Характеристика оборотних засобів. Для здійснення процесу виробництва будь-якому підприємству необхідно мати в певній кількості знаряддя праці, предмети праці та грошові кошти, які необхідні для здійснення розрахунків. Знаряддя праці матеріально представляють основні виробничі фонди, предмети праці — виробничі фонди, кошти і готова продукція, що є результатом господарської діяльності — оборотні фонди обертання. Сукупність засобів, авансованих в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, утворюють *оборотні засоби підприємств і господарських організацій*. Відповідно до ДСТУ 2962-94 оборотні кошти — сукупність коштів, авансованих для створення запасів обігових виробничих фондів і фондів обігу підприємства¹. В економічному словнику оборотні засоби визначаються як сукупність грошових коштів, авансованих підприємствами для формування обігових виробничих фондів і фондів обігу, що забезпечують безперервний процес виробничо-господарської діяльності².

Здійснюючи безперервний кругообіг, змінюючи грошову форму на матеріальну, потім виробничу, товарну і знову грошову, оборотні засоби обслуговують безперервний процес виробництва.

Оборотні засоби підприємств представляють собою грошові засоби, авансовані для формування оборотних виробничих фондів та фондів обігу в розмірах, що забезпечує безперервність кругообігу. Оборотні засоби — категорія фінансів підприємств. Для забезпечення безперебійного процесу виробництва підприємства повинні мати

¹ ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.

² Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С. 208.

запаси оборотних фондів — сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва та інших матеріальних цінностей у розмірах, достатніх для виконання у встановлені терміни договірних зобов'язань перед покупцями.

Виробниче підприємство майже завжди (за рідкісним винятком) здійснює витрати авансом — спочатку закупає сировину і матеріали, паливо і т. п., основні фонди і жива праця витрачаються, матеріалізуються в готовій продукції. Тільки після продажу цих виробів (а точніше — після отримання коштів) підприємство у складі виручки отримує кошти, авансовані у виробництва продукції, і прибуток.

Одну частину вартості підприємство авансує для придбання основних виробничих фондів (будівель, споруд, устаткування, транспортних засобів). Їхня вартість повертається частинами, у міру зносу основних фондів. Іншу — авансують у створення матеріальних цінностей (сировина, матеріали, паливо і т. п.). Період авансування цієї вартості порівняно невеликий — від кількох тижнів до кількох місяців. Після закінчення обороту їхня вартість повністю повертається на підприємство. Постійно авансована підприємством на створення запасів сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва, готової продукції тощо вартість (гроші) становить оборотні засоби.

Для оборотних засобів характерно, що вони авансуються підприємством у грошовій формі і після реалізації продукції повертаються до вихідного пункту авансування в цій же формі, щоб знову повторити кругообіг.

Від тривалості виробничого циклу з часу оплати матеріальних цінностей до надходження готової продукції на склад залежить швидкість обороту оборотних засобів у сфері виробництва, а від швидкості відправки готових виробів та оплати їх вартості залежить швидкість обороту коштів у сфері обігу.

Чим краще організація виробничих процесів на підприємстві, і навіть досконаліша організація матеріально-технічного постачання і збуту, тим швидше швидкість обороту засобів у сфері виробництва та у сфері обігу.

Оборотні засоби — це сукупність оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Ці складові частини оборотних засобів по-різному обслуговують процес відтворення: перші функціонують у сфері виробництва, другі — у сфері обігу. Речовими носіями оборотних фондів є, зазвичай, предмети праці, які використовуються у виробничому процесі, свою вартість готовий продукт переносять повністю. Будучи

найактивнішим елементом виробничого процесу, оборотні засоби мають значний вплив на обсяги виробництва, підвищення його результативності, збільшення прибутку. Основне призначення оборотних коштів полягає у забезпеченні безперервності та ритмічності процесу виробництва та реалізації продукції.

За рахунок оборотних засобів підприємство створює мінімальні складські запаси сировини, основних та допоміжних матеріалів, палива, тари, запасів незавершеного виробництва та інших товарно-матеріальних цінностей для здійснення випуску та реалізації продукції.

На підприємствах лише невелика частина оборотних засобів знаходиться у вигляді вільного залишку коштів (на розрахунковому рахунку, в касі і т. д.). Основна маса оборотних засобів завжди вкладена в запаси матеріалів, палива, напівфабрикатів, незавершеного виробництва і т. д., частина оборотних засобів може, крім того, знаходитися в інших організаціях і підприємствах або в окремих осіб (дебіторська заборгованість).

Звідси ясно, що оборотні засоби представляють собою сукупність грошових коштів, авансованих в оборотні виробничі фонди та фонди обігу. Але не тільки до оборотних фондів. До складу оборотних фондів на підприємствах входять запаси деяких матеріальних цінностей, які не є предметами праці, але через складність обліку зносу цих матеріальних цінностей вони не можуть бути віднесені до основних фондів. Це малоцінні і швидкозношувані предмети — інструмент і пристосування, тара і запасні частини. За своєю економічною функцією вони, за винятком разової тари та інструментів, вони належать до основних фондів. Така справа в принципі. Однак на практиці виникають складнощі, пов'язані з можливістю відображення в обліку зносу цих матеріальних цінностей. Крім того, через незначну вартість різко зростають витрати, пов'язані з обліком і нарахуванням амортизації таких цінностей. Тому в даному випадку цілком правомірно малоцінні і швидкозношувані предмети відносити до оборотних фондів.

Отже, підводячи підсумки, можна сказати, по-перше, що оборотні засоби — це сукупність засобів, авансованих в оборотні виробничі фонди та фонди обігу. Оборотні виробничі фонди та фонди обігу обслуговують єдиний процес розширеного відтворення та в сукупності утворюють оборотні засоби підприємств. По-друге, до оборотних засобів відносяться засоби, які виділяються для утворення запасів матеріальних цінностей, що відносяться за своїм призначенням не тільки до оборотних, а й частково до основних, прирівнюваних до оборот-

них фондів (малоцінні та швидкозношувані предмети).

Критеріями віднесення до оборотних засобів є:

а) *вартість одного предмета праці*. Щоб не ускладнювати процес придбання малоцінних предметів, у тому числі інструментів і пристосувань, спецодягу та спецвзуття, тари а також для полегшення контролю за їх використанням основних фондів на підприємствах і організаціях встановлено, що інструмент, інвентар та інші малоцінні та швидкозношувані предмети вартістю до 20 000 грн за одиницю відносяться до оборотних фондів;

б) *особливий характер функціонування деяких знарядь праці*. Вартість інструментів і пристосувань, що застосовуються при виконанні різних виробничих процесів, списується відразу на собівартість виробленої продукції і відшкодовується повністю після її реалізації, тобто переносять свою вартість так само, як і інші елементи оборотних засобів;

в) *термін функціонування*. До оборотних засобів відносяться знаряддя праці, очікувань рядків корисного використання (експлуатації) яких менше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік), оскільки саме рік є природною мірою часу обороту засобів.

При визначенні сутності оборотних засобів підприємств необхідно виходити з того, що у створюванні запаси виробничих фондів і фондів обігу авансуються грошові кошти. Тому плануються і обліковуються на балансі підприємств матеріальні оборотні засоби лише у сумі авансованих у них коштів.

Оборотні виробничі фонди — та частина виробничих фондів підприємства, яка цілком споживається в кожному виробничому циклі, повністю переносить свою вартість на готовий продукт і піддається в процесі виробництва зміни своєї натурально-речовинної форми. Тому вартість оборотних фондів повністю відтворюється в продукті даного періоду виробництва. Речовими носіями оборотних фондів є, зазвичай, предмети праці. Оборотні фонди можуть знаходитися безпосередньо в процесі виробництва у вигляді вироблених, але не закінчених виготовленням продуктів, можуть залишатися у стані виробничих запасів як умова забезпечення безперервності та безперебійності процесу виробництва. У цьому вся специфічна особливість кругообігу і обороту оборотних засобів.

Оборотні виробничі фонди є лише однією із функціональних форм руху оборотних засобів, тією, яку вони приймають в сфері виробництва. Вони представляють собою визначену частину оборотних

засобів. По національній економіці в цілому ця частина складає більше половини оборотних засобів.

Важлива відмінність оборотних фондів від основних полягає в тому, що вони за своєю натуральною формою щоразу повністю споживаються протягом одного виробничого циклу. Вартість, авансована на основні фонди, не вимагає відновлення доти, доки вони функціонують. Вартість, авансована в оборотні фонди, повністю споживається і повністю переноситься на готовий товар у кожному виробничому циклі. Тому будь-яка затримка в обігу, а отже, у відшкодуванні цієї вартості вимагає додаткового авансування коштів, інакше це може призвести до зупинки виробництва.

До оборотних фондів підприємства належать: а) предмети праці, які очікують включення до виробничого процесу; це — запаси сировини, основних та допоміжних матеріалів, палива, запасних частин, тари, а також малоцінні (вартістю менше 20 000 грн) та швидкозношувані предмети, які служать менше одного року, — інструменти та господарський інвентар; б) предмети праці, що вже вступили у процес виробництва; це незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, а також витрати майбутніх періодів. Особливість їх полягає в тому, що вони цілком споживаються у виробничому циклі, а їх вартість повністю переноситься на вартість виробленої продукції.

Для безперервності процесу відтворення частина коштів підприємства має перебувати у сфері обігу. Тому кожне підприємство, крім виробничих фондів, повинне мати ще фонди обігу.

Фонди обігу складаються із запасів готової продукції складі підприємства, товарів у дорозі, а також коштів у касі, на рахунках банку і коштів у розрахунках. Ця частина оборотних засобів призначена для обслуговування процесу грошового обігу.

Між оборотними виробничими фондами і фондами обігу існує тісний зв'язок, а їх особливий характер руху становить єдиний процес кругообігу фондів підприємства. Вартість оборотних виробничих фондів у процесі виробництва цілком переноситься на виготовлений продукт і разом з тим переходять з процесу виробництва в сферу обігу. Фонди обігу, завершуючи сферу обігу надходженням коштів на рахунок підприємства в банку, знову скеровуються на створення виробничих фондів.

Оборотні засоби становлять значну вартість капіталу підприємств та господарських організацій країни. У масштабах усього народного

господарства України на 30.06.2023 р. вони становили 5159,2 млрд грн. Правильне використання оборотних засобів є одним з найважливіших завдань фінансової служби підприємств. Через оборотні засоби підприємство впливає на всі сторони процесу виробництва та реалізації продукції; їх (засобів) наявність і правильне використання утворюють матеріальну основу для своєчасного виконання підприємством своїх платіжних зобов'язань. Наявність оборотних засобів у розмірах, встановлених планом і правильне їх використання — один з найважливіших показників успішної фінансової діяльності підприємств та господарських організацій.

8.2. КРУГООБІГ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

Оборотні засоби виробничих підприємств здійснюють безперервний рух, кругообіг. Оборота оборотних засобів — кругообіг оборотних фондів, взятий не як окремий акт, бо як постійно відновлюваний рух матеріально-речових чинників виробництва, у процесі господарського використання фондів. Цей рух охоплює сферу виробництва та сферу обігу.

У процесі кругообігу оборотних засобів безпосередньо або опосередковано перехрещуються всі процеси розширеного відтворення. Відтворення оборотних засобів характеризується двома сторонами: використанням і рухом речовинних елементів, що беруть участь у ньому, — певних споживчих цін і укладених у них вартості.

Оборотні засоби у своєму русі послідовно проходять три стадії (форми): грошову, виробничу та товарну. У процесі кругообігу відбувається постійна зміна цих стадій. Послідовні стадії, які приймають оборотні засоби у своєму кругообігу, визначаються функцією, яку вони виконують в даний момент у відтворювальному процесі. Час, протягом якого оборотні засоби проходять усі стадії кругообігу, становить період обороту оборотних засобів. Тривалість цього періоду є важливим показником рівня організації виробництва та реалізації продукції на підприємстві.

Рух вартості оборотних засобів, який здійснюється у формі кругообігу, у вигляді постійної зміни форм вартості, відображає одну з важливих сторін всього матеріального відтворювального процесу, оскільки він відбувається як постійне відновлення оборотних засобів. Приблизні шляхи руху оборотних засобів показані на рис. 8.1.

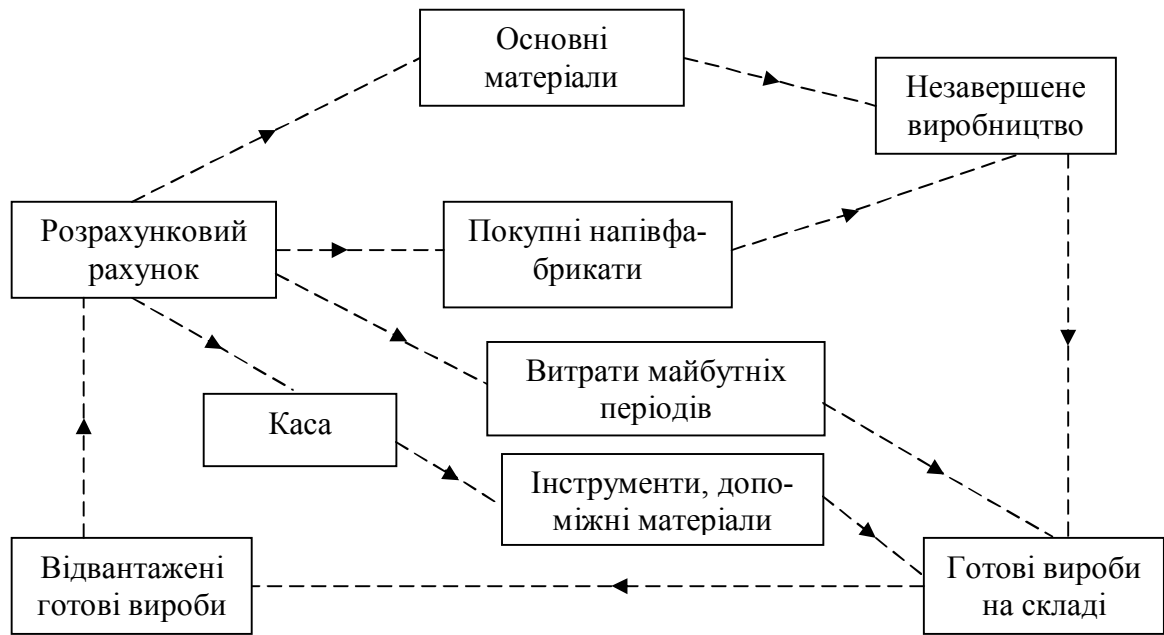


Рис. 8.1. Кругообіг оборотних засобів.

Основою кругообігу та обороту засобів промислових підприємств за всіх умов є рух матеріальних цінностей — сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів, готової продукції. Оборот відображає цей рух.

На *першій стадії* кругообігу оборотні засоби функціонують у сфері обігу і міняють грошову форму на форму виробничих запасів (ПЗ). У процесі своєї діяльності підприємство витрачає кошти для придбання сировини, матеріалів, палива та інших предметів праці. Ця операція отримала назву витрачання. На цій стадії відбувається перша зміна форми вартості — вартість з грошової форми перетворюється на товарну (Г—Т). Надалі ці кошти відшкодовуються за рахунок виручки від реалізації.

На *другій стадії* кругообігу виробничі запаси споживаються в процесі виробництва, змінюють свою натурально-речову форму, і після його завершення приймають форму готової продукції. Стадія виробництва починається з моменту споживання матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, палива та ін) у виробничому процесі і закінчується випуском готової продукції. На виробничій стадії кругообігу оборотних засобів відбувається з'єднання всіх елементів виробництва — знарядь праці, предметів праці та робочої сили, тобто відбувається процес виробництва, в результаті якого створюється готова продукція (П ... Т').

На *третьій стадії* — стадії обігу — вироблена підприємством товарна реалізується, і оборотні засоби знову приймають грошову форму. Після закінчення процесу виробництва оборотні засоби переходять із стадії виробництва у стадію обігу, при цьому товарна форма знову змінюється грошовою. Лише після того, як товарна форма вартості виробленої продукції перетвориться в грошову форму, авансовані засоби відновляться за рахунок частини виручки, яка надійшла на підприємство. Інша її сума, яка складає грошові нагромадження, використовується для сплати податків і зборів до державного та місцевого бюджетів та на інші цілі у відповідності із рішенням власників підприємства. Третя стадія завершує кругообіг засобів, із закінченням якого починається новий кругообіг.

Кругообіг оборотних засобів вважається завершеним лише тоді, коли після реалізації готової продукції оборотні засоби повернуто підприємству у грошовій формі.

Перехід із сфери обігу у сферу виробництва і назад, що супроводжується зміною форми руху, характеризує оборот засобів промислового підприємства.

Особливість кругообігу оборотних засобів полягає, по-перше, в одночасності, синхронності руху речовинної основи оборотних засобів і вкладеної в них вартості. Кожна із форм руху оборотних засобів виконує свою визначену функцію при загальному їх кругообороті (обороті). Тому він може здійснюватися тільки при одночасному перебуванні оборотних засобів на всіх стадіях і в усіх формах, що забезпечує безперервний процес виробництва і безперебійну роботу підприємства. Така особливість характерна саме для цієї категорії на відміну основних фондів. На відміну від основних засобів, які не змінюють своєї натурально-речовинної форми, беруть участь у багатьох виробничих циклах і переносять свою вартість частинами на готовий продукт, оборотні засоби беруть участь тільки в одному виробничому циклі, повністю переносять свою вартість на готовий продукт. Натуральна їх форма в цьому русі змінюється.

Друга особливість кругообігу оборотних засобів полягає в тому, що з моменту створення вони відразу стають речовою основою оборотних засобів незалежно від цілей кінцевого споживання його елементів. Чи вироблена нова машина, або метал, або сільськогосподарський продукт — всі вони, переходячи зі сфери виробництва в сферу обігу, стають готовим продуктом, перетворюються на речові носії оборотних засобів.

Кожна з форм руху оборотних засобів виконує свою певну функцію у загальному їхньому кругообігу (обороті). Тому він може здійснюватися тільки при одночасному перебування оборотних засобів у всіх функціональних формах, притому в певному кількісному співвідношенні.

Оборотні засоби промислових підприємств, перебуваючи постійно в русі, здійснюють, таким чином, кругообіг, перехід зі сфери виробництва в сферу обігу і навпаки. У цьому слід пам'ятати, що загальна кількість оборотних засобів під час здійснення кругообігу не зменшується. Закінчивши рух, оборотні засоби при нормальному становищі повертаються у вигляді надходження коштів на розрахунковий рахунок (або в касу підприємства).

Щоб забезпечити безперебійний кругообіг засобів, а отже, безперебійне здійснення процесу виробництва і обігу, підприємству необхідно мати постійні запаси і заділи на всіх стадіях кругообігу, тобто в формі грошових засобів, матеріальних запасів, в незавершеному виробництві, готової продукції і т. п. Іншими словами, коли одна партія продукції ще перебуває на стадії реалізації, інша в цей час — у процесі виробництва, частина оборотних засобів у формі виробничих запасів очікує запуску у виробництво і певна частка засобів у грошовій формі призначена для визначення чергової партії сировини та матеріалів. Розподіл оборотних засобів за стадіями кругообігу має забезпечити безперебійний та швидкий рух усієї маси авансованої вартості. Чим швидше відбувається рух авансованої вартості по стадіях і фазах кругообігу на підприємствах, тим відносно менше потрібно оборотних засобів.

Будь-яка затримка руху засобів у будь-якій стадії процесу тягне уповільнення у всьому кругообігу і може викликати фінансові труднощі.

Створення зайвих, і недостатні запаси на кожній стадії уповільнюють оборот оборотних засобів. Якщо оборотні засоби систематично і у великих масштабах відволікаються в надпланові запаси товарно-матеріальних цінностей, в дебіторську заборгованість, капітальний ремонт і капітальні вкладення, це неминуче призводить до порушення кругообігу коштів підприємства і — рано чи пізно — до затримок, до перебоїв у русі матеріальних цінностей.

Необхідно мати на увазі, що хоча оборотні засоби представляють собою вартісне вираження матеріальних цінностей та їх оборот відображає оборот цінностей в натурі, тим не менше оборот вартості

не співпадає з рухом матеріальних цінностей в натурі в кожному конкретному випадку. Обороти вартості матеріальних цінностей має певну самостійність порівняно із оборотом грошових коштів. Неспівпадання обороту вартості із оборотом грошових коштів виникає, зокрема, у випадку, коли оплата здійснюється до прибуття матеріального еквіваленту, або навпаки, матеріальні цінності можуть увійти в оборот на даному підприємстві до їх оплати. При зміні цін потреба в оборотних засобах збільшується або зменшується, хоча потреба в матеріальних цінностях в натурі залишається незмінною. Крім того, при передачі інструментів та інших малоцінних та швидкозношувальних предметів половина їх вартості (а в деяких випадках і вся вартість) зразу включається до собівартості продукції і у складі виручки повертається підприємству.

8.3. КЛАСИФІКАЦІЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

Більше глибоке вивчення сутності оборотних засобів потребує їх детальної класифікації. Оборотні засоби класифікують за такими основними ознаками:

- а) за місцем та роллю в процесі відтворення;
- б) за рівнем планування;
- в) за способом формування.

За сферою обслуговування сфери відтворення оборотні засоби поділяються на засоби, що знаходяться у сфері виробництва (оборотні виробничі фонди) та засоби, що знаходяться у сфері обігу (фонди обігу). Економічною основою поділу оборотних засобів на оборотні виробничі фонди та фонди обігу є наявність двох сфер індивідуального кругообігу засобів підприємства: сфери виробництва та сфери обігу. Сфера матеріального виробництва є основною з них. В даний час у промисловості майже $\frac{2}{3}$ всіх оборотних засобів знаходиться у сфері виробництва і тільки $\frac{1}{3}$ — у сфері обігу. Класифікація оборотних засобів наведено на рис. 8.2.

Засоби, що знаходяться у сфері виробництва, створюють умови для нормальної виробничої діяльності підприємств, за рахунок утворюються необхідні запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів, палива та інших матеріальних цінностей, а також заділ незавершеного виробництва. Тому особливе значення має визначення потреби в зазначених засобах та повне задоволення цієї

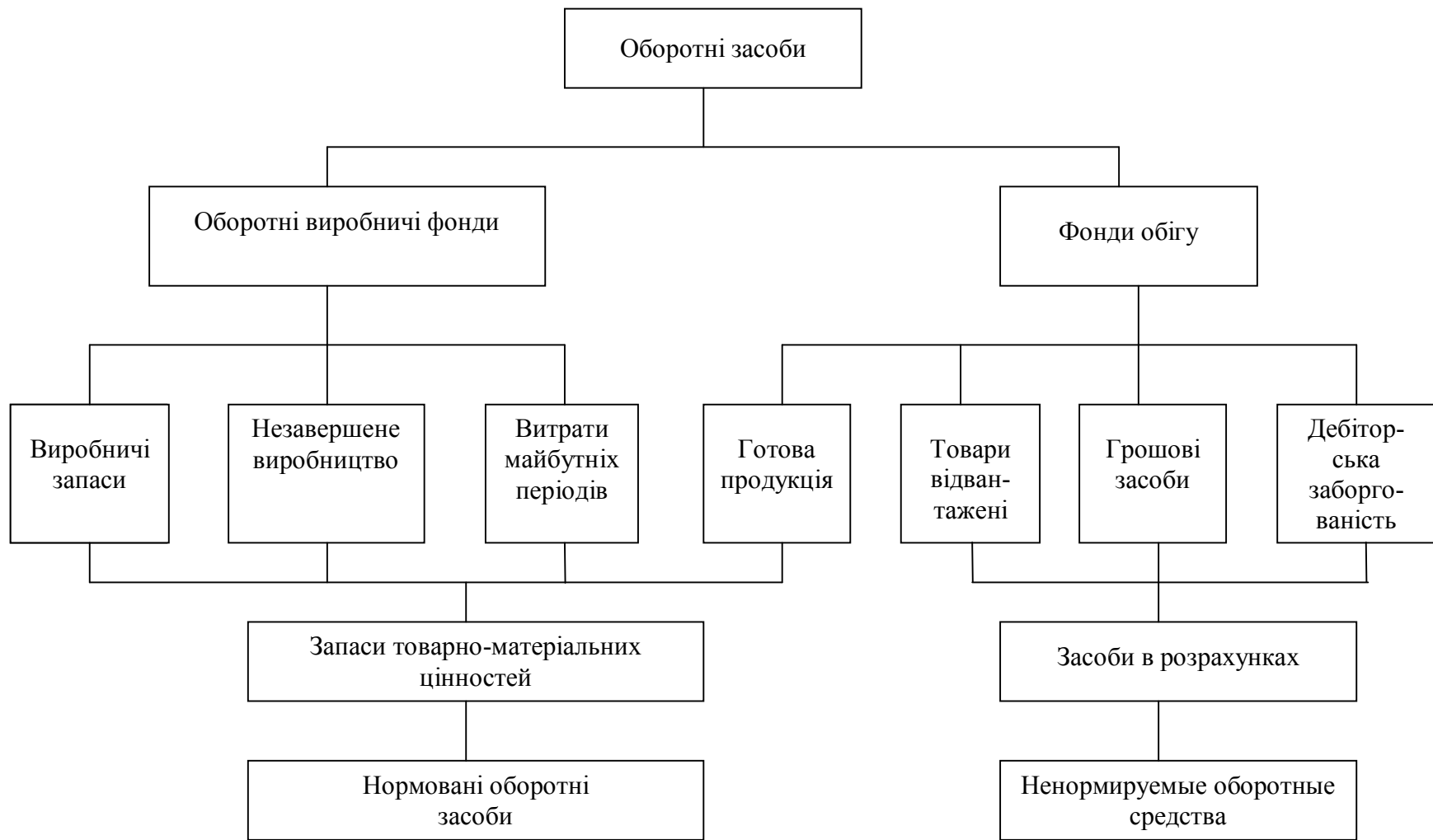


Рис. 8.2. Класифікація оборотних засобів
(за В. С. Пашковским, Є. С. Подвинскої, 1982).

потреби. Недостатні запаси матеріальних цінностей, а також недостатній заділ заготовок, деталей, складальних одиниць і незакінчених виробів на ряді підприємств є основою неритмічної роботи, штурмівщини, подорожчання собівартості продукції, збільшення браку.

Оборотні виробничі фонди складаються із сировини, основних матеріалів, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, допоміжних матеріалів, палива, тари, запасних частин для ремонтів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів. В їх склад включаються також малоцінні та швидкозношувальні предмети.

Наявність виробничих запасів і заділу, підтримка їх на належному (нормативному) рівні та створення необхідних запасів є найважливішими умовами ритмічної роботи в серійному та масовому виробництві.

Засоби в обігу такої ролі у процесі відтворення не відіграють. Нагромадження цих залишків безпосередньо не викликається умов забезпечення безперервності процесу виробництва. Навпаки, тривале перебування оборотних засобів у залишках готової продукції негативно впливає на забезпечення безпосередніх потреб виробництва фінансовими ресурсами, уповільнює кругообіг капіталу підприємства, веде до збільшення витрат на зберігання запасів. Однак у більшості галузей промисловості створення залишків готової продукції викликається тим, що неможливо відвантажувати кожен виріб негайно після закінчення виробництва. Оскільки в багатьох випадках промислова продукція реалізується партіями, комплектно і в певному асортименті, для забезпечення планомірного її відвантаження споживачам відповідно до договірних умов потрібен час для виконання необхідних складських операцій: упаковки, добірки по асортименту, комплектування певних партій, пакування виробів та їх транспортування до залізничної станції. Крім того, потрібно час на оформлення відвантажувальних документів і здачі їх до банку.

Якщо на зазначені цілі не будуть передбачені необхідні оборотні засоби, підприємства будуть змушені відволікати на цю мету частину коштів, призначених для утворення виробничих запасів. Це заважає роботі підприємства, призводить до іммобілізації оборотних засобів, порушує ритмічність виробництва продукції і в кінцевому підсумку знижує рентабельність. Так само в певному розмірі повинні бути передбачені засоби для нормального здійснення платіжних зобов'язань підприємства.

Фонди обігу — це запаси готової продукції (яка знаходиться на

складах і переданої, відвантаженої покупцям), а також грошові кошти, які надходять і які надійшли за продану продукцію, а також кошти в розрахунках.

Рух оборотних виробничих засобів та фондів обігу має однаковий характер, але відрізняється призначенням. Вартість оборотних виробничих фондів в процесі виробництва в кожному циклі обороту повністю переноситься на продукт праці і разом з тим переходить із сфери виробництва у сферу обігу. Фонди обігу, зокрема, призначені для виробничого споживання, залишають сферу обігу, повністю переходять в сферу виробництва і стають виробничими засобами. Таким чином, на підприємстві відбувається постійний кругообіг виробничих фондів та фондів обігу, які складають єдиний процес.

За ступенем планування оборотні засоби поділяються на нормовані та ненормовані.

До *нормованих* відносять ті елементи оборотних засобів, мінімальна, але достатня потреба в яких встановлюється планується підприємством. Нормуються всі елементи оборотних засобів, що у сфері виробництва, а сфері обігу нормуються лише готова продукція. До нормованих оборотних засобів відносяться такі групи та елементи: виробничі запаси: сировина, основні матеріали та покупні напівфабрикати; допоміжні матеріали; паливо; тара; запасні частини для ремонту; малоцінні та швидкозношувані предмети.

Незавершене виробництво: незавершене промислове виробництво та напівфабрикати власного виробництва; незавершене непромислове виробництво; запаси незавершеного виробництва підсобного господарства; витрати майбутніх періодів;

Готові вироби: готова продукція — всього, зокрема товари відвантажені, якими розрахункові документи не передано до банку на інкасо не більше терміну оплати, товари.

Інші: інші оборотні засоби, що нормуються.

Нормовані оборотні засоби складають основну частину оборотних засобів підприємств. Питома вага нормованих оборотних засобів у промисловості складає понад 80 %. Вони необхідні для створення мінімального запасу товарно-матеріальних цінностей і забезпечення безперебійного процесу виробництва і реалізації продукції. Їх вартість передбачається у фінансовому плані підприємства.

Ненормовані оборотні засоби не плануються. До ненормованих оборотних засобів відносяться: кошти на рахунках підприємства та в касі; товари відвантажені та здані роботи; товари, не сплачені у строк

покупцями; товари на відповідальному зберіганні; всі види дебіторської заборгованості та інші оборотні активи. Підприємствам встановлюються нормативи на кошти у касі. Відсутність нормативів на зазначені цілі нерідко викликає нестачу оборотних засобів і є причиною фінансових труднощів на підприємствах. У вигляді того, що нормовані оборотні кошти відіграють значно більшу роль у виробничому процесі, ніж ненормовані, необхідно прагнути, щоб вони переважали в загальній сумі оборотних засобів підприємства.

Економічна необхідність поділу оборотних засобів підприємств (об'єднань) на нормовані та ненормовані впливає з необхідності їх раціонального розміщення відповідно до умов виробництва та реалізації продукції. У більшості випадків нормовані оборотні засоби покриваються власними та прирівняними до них засобами. Ненормовані оборотні засоби покриваються короткостроковими кредитами банку, перехідною кредиторською заборгованістю та іншими залученими і позиковими засобами.

Раціональне розміщення оборотних засобів з урахуванням дійсних потреб підприємства може бути досягнуто тільки на основі обчислення науково обґрунтованих нормативів оборотних засобів за окремими елементами.

За джерелами формування оборотні засоби поділяються на власні, позикові та залучені.

Власними називають оборотні засоби, що виділяються засновниками за рахунок встановлених джерел у їх постійне користування. Джерелами утворення власних оборотних засобів є статутний капітал, прибуток, частина виручки від реалізації продукції, що дорівнює зносу основних фондів (амортизаційний фонд).

Власні оборотні засоби характеризуються такими ознаками:

а) *постійно перебувають у власності підприємства.* Власні засоби формуються за рахунок статутного капіталу при організації підприємства і знаходяться в його користуванні, поки існує підприємство (за винятком виходу власників з підприємства); їх розмір змінюється в залежності від зміни фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, змін у розподілі прибутку;

б) *право маневрування засобами.* Підприємства мають право самостійної оборотні засоби розміщувати, планувати та використовувати таким чином, щоб забезпечити ритмічний випуск продукції, своєчасне погашення платіжних зобов'язань, створення необхідних запасів матеріальних цінностей. Зрозуміло, маневрування не повинно

супроводжуватися нагромадженням зайвих і непотрібних запасів окремих видів матеріалів;

в) *безоплатне користування коштами*. За кошти, що використовуються підприємством як власні, воно не платить відсотків; більше того, за кошти, які розміщені на розрахунковому рахунку підприємства, банки сплачують певний відсоток.

До власних прирівнюються засоби, які не належать підприємствам, але за умовами розрахунків постійно перебувають у його обороті. Це звані стійкі пасиви. До них відносяться нормальна (непрострочена) заборгованість із заробітної плати та відрахувань на соціальне страхування, резерв на покриття майбутніх платежів; кредиторська заборгованість з оплати продукції часткової готовності.

Наявність власних засобів створює базу для матеріальної відповідальності підприємств за своїми зобов'язаннями і для широкого маневрування ресурсами, без чого неможлива нормальна господарська діяльність підприємств, особливо на підприємствах з більшим числом постачальників і підрядників. Однак, якби всі засоби підприємств були б власними, це уповільнювало технічний їх розвиток, призводило до порушення платіжної дисципліни при порушеннях поставок та інших непередбачених обставин. Тому частина оборотних засобів формується за рахунок позикових коштів.

Позиковими називаються засоби, одержані підприємствами на певний термін і які підлягають поверненню. За користування позиковими засобами підприємства сплачують відсоток. До позикових засобів відносяться передусім кошти, які одержуються від банків у встановленому порядку у вигляді короткострокових позичок. Залучення позикових коштів є об'єктивною необхідністю і сприяє нормальному ходу виробничого процесу, своєчасним розрахункам підприємства за борговими зобов'язаннями. Позичкові кошти використовуються в основному для покриття додаткової потреби в ресурсах з метою утворення сезонних запасів матеріальних цінностей, сезонного розирення виробництва, а також інших тимчасових потреб (при кредитуванні підприємств з несезонним характером виробництва по обороту цінностей і затрат на заробітну плату).

Для *позикових засобів* характерні такі ознаки:

а) *цільове призначення*. Кожна позичка, отримана підприємством, має строго цільове призначення, тобто вона повинна бути використана на придбання тих видів матеріальних цінностей або фінансування витрат, які передбачаються в кредитному договорі. Порушення цільо-

вого використання банківського кредиту тягне за собою застосування фінансових санкцій у вигляді штрафів, а також можлива відмова від подальшого кредитування;

б) *матеріальна забезпеченість*. Банк у більшості випадків видає підприємству кредит за умови наявності матеріальних цінностей, які служать умовою повернення кредиту. У разі відсутності коштів у підприємства ці матеріальні цінності підлягають реалізації, а доходи від них використовуються для негайного погашення позички;

в) *терміновість та повернення*. Кожна позичка видається на певний термін, після його закінчення вона повинна бути повернена в повному обсязі;

г) *платність*. За користування кредитом підприємства сплачують банкам встановлений відсоток; у разі порушення строку погашення кредиту відсоток підвищується. Сплачені відсотки зменшують прибуток підприємства.

На практиці за рахунок власних засобів створюються необхідні їм виробничі запаси і за рахунок позикових коштів — тимчасові, що перевищують постійні запаси, а також тимчасові сезонні вкладення коштів і витрати.

8.4. СКЛАД ТА СТРУКТУРА ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Характеристика складу оборотних засобів. Під *складом* оборотних засобів розуміється сукупність елементів (статей), що утворюють оборотні засоби.

Склад оборотних засобів підприємства має свої специфічні особливості в різних галузях народного господарства. Оборотні засоби промислових підприємств складаються з таких елементів: 1) сировина, основні матеріали; 2) покупні напівфабрикати; 3) допоміжні матеріали; 4) паливо; 5) тара; 6) запасні частини для ремонту; 7) малоцінні і швидкозношувані предмети; 8) незавершене виробництво; 9) витрати майбутніх періодів; 10) запаси готових виробів на складах підприємств-виробників; 11) товари відвантажені, але ще не сплачені покупцями; 12) грошові кошти (у касі та на рахунках у банках); 13) засоби у розрахунках (дебітори). Така деталізація диктується завданнями обліку та контролю.

До *сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів* відносяться ті предмети праці, які утворюють головний зміст продук-

ту, що виготовляється, і, як правило, речовинно входять у нього: наприклад, в хлібопекарській промисловості — борошно; у машинобудуванні — метал; у текстильній промисловості — бавовна, шерсть та ін.; у швейній промисловості — тканини. У добувній промисловості немає основних матеріалів, так як предметом праці є там природні матеріали.

На практиці до сировини належить переважно продукція сільськогосподарства та добувної промисловості, до матеріалів — продукція подальшої промислової переробки. У деяких галузях промисловості виділяються також *напівфабрикати*, тобто продукти праці, що пройшли одну або кілька стадій обробки, але потребують подальшої обробки, щоб стати готовими виробами, придатними для особистого або виробничого споживання. Наприклад, у машинобудуванні — лиття, поковки, вузли та деталі; у бавовняній промисловості — пряжа та суворість. Напівфабрикати всередині підприємства — частина його продукції, закінчена виготовленням в одному з цехів основного виробництва, але підлягає доробці або укомплектуванню в інших цехах.

До *допоміжних матеріалів* відносяться ті матеріали, які або не входять до складу продукції, але споживаються засобами праці (наприклад, масло — машиною), або входять до складу продукції в незначних кількостях для надання виробам деяких специфічних властивостей (лаки, фарби, присадки та ін.), або ж сприяють виробничому процесу, як наприклад, матеріал для освітлення та опалення робочого приміщення.

За своїм призначенням допоміжні матеріали можуть бути розбиті на шість груп. До 1-ої групи належать ті допоміжні матеріали, які речовинно не входять до складу готового продукту, але в процесі виробництва приєднуються до основних матеріалів, надаючи йому необхідні властивості, зовнішній вигляд і т. п. (забарвлювальні матеріали, різного роду покриття, зварювальні матеріали). До 2-ої групи відносять допоміжні матеріали, які застосовуються для технологічних потреб, тобто витрачаються для обслуговування самого виробничого процесу (паливо, що йде на опалення виробничих приміщень тощо). До 3-ої групи — допоміжні матеріали, які використовуються для обслуговування всіх видів обладнання в процесі їх роботи (мастильні та обтиральні матеріали, ремені і т. п.). 4-а група охоплює допоміжні матеріали, що використовуються для ремонту основних засобів. 5-а група включає допоміжні матеріали, що йдуть на обслуговування робочого складу підприємства, тобто для потреб охорони праці, гігієни та санаторії (спецодяг та спецвзуття, миючі засоби тощо). І нарешті, 6-а група включає допоміжні матеріали, які застосовуються підтримки нормальних зовнішніх умов роботи з виробництва, і навіть потреб управління (за А. М. Єфімовим).

Розподіл на основні та допоміжні матеріали значною мірою

залежить від характеру виробництва та в деяких галузях не застосовується. Наприклад, в хімічній промисловості розподіл на основні та допоміжні матеріали не застосовується, тому що тут жоден із споживаних матеріалів не з'являється знову як основний зміст продукції, що виробляється. Один і той же вид матеріалу в залежності від виробничого призначення може бути основним і допоміжним. Наприклад, лісоматеріал у деревообробній або меблевій промисловості застосовується як основний матеріал. Той же матеріал, що застосовується в ряді галузей машинобудування для пакування основної продукції, є допоміжним.

До *палива* відносяться витрати на придбання всіх видів палива, що витрачається на технологічні цілі, для вироблення всіх видів енергії, опалення будівель, заводського транспорту і т. п. Паливо також відноситься до допоміжних матеріалів, але через особливу роль палива у виробництві і великої питомої ваги у складі оборотних фондів воно виділяється та враховується окремо від допоміжних матеріалів

Тара та тарні матеріали. Сюди відносяться покупна тара та тара власного виготовлення, разового використання та зворотна, знову отримана та відремонтована.

Запасні частини для ремонту представляють собою заздалегідь виготовлені деталі і вузли різних машин або обладнання, що використовуються при ремонті для заміни таких же деталей і вузлів, що зносилися або пошкоджені при експлуатації машин. На машинобудівних заводах до них відносяться: клинові ремені, ланцюги, підшипники кочення, насоси, троти, електроапаратура та ін).

Малоцінні та швидкозношувальні предмети. До цієї групи належать предмети, що використовують протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року, зокрема: інструменти, господарський інвентар, спеціальне оснащення, спеціальний одяг тощо. Ці предмети призначені для багаторазового використання протягом певного часу, вартість яких не перевищує 20 000 грн.

Незавершене виробництво — продукція, що знаходиться в процесі виробництва, не закінчена виготовленням в межах цехів або самостійних ділянок, а також продукція, яка знаходиться в стадії перевірки, випробування, аж до оформлення її в якості готової продукції. Розміри і склад незавершеного виробництва неоднакові у різних галузях промисловості та залежить від характеру виробу і виробничого процесу, тривалості виробничого циклу і величини витрат виробниц-

тва. Планування та облік незавершеного виробництва ведуть у натурально-речовому та вартісному вираженні. У вартісному вираженні незавершене виробництво постає як сумарна вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів усім стадіях виробництва.

Витрати майбутніх періодів — витрати, здійснені підприємством у звітному році, але списані на собівартість у наступні періоди. До них відносять: витрати на освоєння нових видів продукції, технологічних процесів; витрати на гірничо-підготовчі роботи (очищення, осушка, вибухові роботи або інша підготовка території), розкришні роботи гірничо-хімічних підприємств та підприємств інших галузей, за винятком витрат, що проводяться за рахунок капітальних вкладень; витрати на підписку на періодичні видання, орендна плата; витрати на зв'язок, податки та збори, що сплачуються за майбутній час.

Готова продукція. До готової продукції відноситься повністю закінчені на даному підприємстві і в даному періоді виробі і напівфабрикати, що відпускаються на сторону або непромисловим господарствам та організаціям свого підприємства (тобто за межі основної діяльності). Готовими виробами вважаються виробі, які повністю укомплектовані і точно відповідають установленим стандартам, прийняті відділом технічного контролю та забезпечені документом, що засвідчує якість продукції, здані на склад готових виробів або замовнику, оформлені відповідними документами (накладними, ордерами та ін.).

Товари відвантажені, але ще не сплачені покупцями. До цієї групи відносять готові виробі, які відвантажені або знаходяться в дорозі, але кошти за які ще не надійшли на рахунки підприємства-виробника.

Грошові кошти (в касі та на рахунках у банках). До цієї групи включається: готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання та інших рахунках у банках, які можуть бути вільно використані для поточних операцій, а також грошові кошти у дорозі, електронні гроші, еквіваленти грошей. Включаються кошти в національній або іноземній валютах.

Кошти у розрахунках, які називаються *дебіторською заборгованістю*, є суму боргів, належних підприємству (організації, установі) від юридичних чи фізичних осіб у результаті господарських взаємовідносин із ним. Такими боржниками (дебіторами) є покупці за незакінченими розрахунками, постачальники за виданими їм авансами в рахунок одержуваних від них цінностей, підзвітні особи з виданих ним авансів та ін.

Перелічені види матеріальних цінностей, куплені з допомогою

оборотних засобів, з їхньої ролі у процесі виробництва, можуть бути згруповані в 4 групи: кошти, вкладені в запаси; кошти, вкладені у незавершене виробництво; кошти у готовій продукції; кошти у розрахунках. Перші дві групи перебувають у сфері виробництва, другі — у сфері обігу.

Структура оборотних засобів. Під *структурою* оборотних засобів розуміється кількісне співвідношення між окремими статтями (елементами) оборотних коштів. Виражається, як правило, в процентах. За постійних технологічних і організаційних умов виробництва структура оборотних засобів підприємства залишається більш-менш постійної. Різкі відхилення у структурі оборотних засобів може бути викликане надмірним накопиченням (зниженням) виробничих запасів, порушенням (прискоренням) в оплаті за поставлену продукцію. Подібні роду відхилення вимагають прискіпливого економічного аналізу та виявлення причин, що викликали їх.

Структура оборотних засобів підприємства за основними елементами представлена в табл. 8.1. Дані свідчать, що у 2022 р. основна частина оборотних засобів (50,8 %) була вкладена у сферу виробництва. Тоді як і 2023 р. частка оборотних засобів у сфері виробництва скоротилася і становила 45,0 %. У сфері виробництва основна частина оборотних засобів вкладена в сировину, основні матеріали і покупні напівфабрикати. Незважаючи на зростання абсолютного обсягу коштів, їх питома вага у загальній вартості оборотних коштів скоротилася з 28,6 % у 2022 р. до 22,7 % у 2023 р. Частка інших видів запасів у структурі оборотних засобів незначна.

Значні оборотні засоби вкладені в незавершене виробництво. Їхня питома вага в 2023 р. склала 12,4% проти 11,6% в 2022 р. У сфері обігу вкладено близько 50% всіх оборотних засобів. Серед засобів у сфері обігу найбільша питома вага припадає на дебіторську заборгованість. У 2023 р. її частка у загальному обсязі оборотних коштів зросла на 5,9 % та становила 37,2 %. Великий обсяг коштів у дебіторській заборгованості несе для підприємства великі ризики втрати коштів, уповільнює оборотність оборотних коштів, вимагає іммобілізації коштів для забезпечення безперервності процесу виробництва.

Детальне вивчення складу оборотних засобів має велике значення для правильного обліку, нормування та аналізу оборотних засобів, оскільки кожен їх елемент має специфічні умови освіти і представляє різні можливості та шляхи здійснення контролю за їх формуванням та використанням.

Таблиця 8.1

Склад та структура оборотних засобів

(на кінець року)

Види оборотних засобів	2022 р.		2023 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%
I. Засоби у сфері виробництва				
<i>а) у виробничих запасах</i>				
Сировина, основні матеріали та покупні напівфабрикати	1 356,1	28,6	1 526,4	22,7
Допоміжні матеріали	113,7	2,4	135,8	2,0
Паливо	226,8	4,8	217,3	3,2
Запасні частини	116,9	2,5	256,2	3,8
Інші види виробничих запасів	31,4	0,7	46,1	0,7
В с ь о г о	1 844,9	38,9	2 181,8	32,4
<i>б) у процесі виробництва</i>				
Незавершене промислове виробництво та напівфабрикати власного виробництва	548,5	11,6	836,7	12,4
Витрати майбутніх періодів	16,4	0,3	14,9	0,2
В с ь о г о	564,9	11,9	851,6	12,6
В с ь о г о у сфері виробництва	2 409,8	50,8	3 033,4	45,0
II. Засоби у сфері обігу				
Готова продукція	318,6	6,7	676,2	10,0
Грошові кошти	482,5	10,2	481,7	7,2
Товари, які куплені з метою подальшого перепродажу	46,1	1,0	41,3	0,6
Дебіторська заборгованість та інші статті	1 487,2	31,3	2 502,5	37,2
В с ь о г о у сфері обігу	2 334,4	49,2	3 701,7	55,0
Р а з о м оборотних засобів	4 744,2	100	6 735,1	100

Фактори, що впливають склад і структуру оборотних засобів.

Склад і структура оборотних засобів на підприємствах різних видів економічної діяльності неоднакова і складається під впливом різних факторів. Фактори, що визначають склад і структуру оборотних засобів, можуть бути зведені до трьох груп: 1) виробничі фактори; 2) фактори, які пов'язані з організацією постачання та збуту; 3) фактори, які пов'язані з організацією розрахунків.

1. Виробничі фактори

1. *Характер продукції, ступінь її складності.* Чим складніша продукція, тим більше кількість складових її деталей, тим різноманітніші

матеріали, з яких випускаються деталі та агрегати. Нерідко складна продукція, що випускається машинобудівними підприємствами, вимагає додаткового часу на налаштування, комплектацію. В окремих випадках готова продукція вимагає додаткової комплектації (наприклад, обробні верстати поставляються одночасно з інструментом), що вимагає додаткового часу на комплектацію продукції. У цьому випадку значна частина оборотних коштів буде вкладена в готову продукцію.

2. *Тривалість виробничого циклу.* Чим довше виробничий цикл виготовлення виробу, тим більший розмір оборотних засобів необхідний для виробництва певного обсягу продукції. У той же час скорочення виробничого циклу сприяє зменшенню потреби в оборотних коштах. Досягається за рахунок змін у конструкції виробу, впровадження потокових методів виробництва, скорочення часу простоїв.

3. *Організація виробничого процесу.* При індивідуальному характері виробництва зазвичай значний обсяг незавершеного виробництва, запас інструменту. При великосерійному і масовому виробництві обсяг незавершеного виробництва значно нижчий. Крім того, за рахунок уніфікації виробничих операцій значно скорочується потреба в інструменті та оснастці.

4. *Склад та структура виробничих витрат.* За інших рівних умов вкладення оборотних засобів більше в ті матеріальні цінності, питома вага яких вище в структурі виробничих витрат. Наприклад, у машинобудуванні вище середнього питома вага інструментів та інвентарю, а також незавершеного виробництва та власних напівфабрикатів; на електростанціях вища питома вага палива, відсутня незавершене виробництво. У хімічній промисловості, наприклад, на структуру оборотних засобів визначальний вплив має висока механізація і автоматизація виробничих процесів, енергоємність, а також значна матеріаломісткість продукції, що випускається.

5. *Особливі вимоги до матеріалів.* У ряді галузей пред'являються особливі вимоги до матеріалів (міцність, теплопровідність, точність). Перед використанням матеріали часто піддають спеціальній обробці. Ці вимоги обумовлюють високу питому вагу вкладень оборотних засобів у сировину та основні матеріали.

II. Фактори, які пов'язані з організацією постачання та збуту

1. *Характер та структура споживаних матеріалів.* Потреба в матеріалах встановлюється за групами (наприклад, великосортова

сталь і т. д.), а всередині груп за видами і різновидами (листова сталь марки 3, шестиміліметрова і т.п.). Чим ширша номенклатура застосовуваних матеріалів, тим більше мають бути створені запаси, а отже, більше оборотних засобів вкладено в цей елемент.

2. *Періодичність постачання матеріалів.* Чим частіше надходять матеріали на склади підприємства, тим відносно менше потрібно поточних і страхових запасів на складах, а отже, менша частина оборотних засобів буде вкладена в запаси сировини і матеріалів. Наприклад, якщо підприємство щодобово споживає 12 т прокату чорних металів і отримує цей матеріал 2 рази на місяць, тобто 1 раз на 15 днів, то максимальний поточний запас дорівнюватиме 180 т ($12 \text{ т} \times 15$). При періодичності 3 десь у місяць обсяг запасу скорочується до 120 т ($12 \text{ т} \times 10$). У той самий час збільшення періодичності у поставках матеріалів зумовлює необхідність створення великих складських запасів, що зумовлює збільшення потреби у оборотних засобах.

3. *Регулярність постачання.* Чим регулярніше здійснюються поставки тих чи інших матеріалів, тим менші страхові запаси, що створюються на складах підприємств. Нерегулярність поставок обумовлює необхідність створення страхових запасів у великих, ніж потрібно при регулярних поставках, розмірах. Це тягне у себе додаткові вкладення оборотних засобів.

4. *Трудомісткість складських операцій.* Чим менший час, необхідне для вивантаження, доставки матеріалів на підприємство, розвантаження, приймання і складування, тим менше розмір їх запасу на складах підприємства. Механізація вантажно-розвантажувальних робіт сприяє скороченню вкладень оборотних засобів у складські запаси матеріалів.

5. *Місце розташування постачальників.* Чим далі розташоване підприємство від постачальників і споживачів, тим вище буде частка оборотних засобів у сфері обігу та нижче у сфері виробництва. Відстань постачальників вимагає значних накопичень страхових запасів, які б забезпечили безперебійну роботу підприємства за порушення термінів і умов поставок. Скорочення відстані від постачальників дозволяє зменшувати страхові запаси, що скорочує вкладення обігових засобів.

6. *Питома вага покупних комплектуючих виробів.* Чим вище питома вага комплектуючих виробів, тим більший обсяг матеріалів повинен бути закуплений для потреб виробництва.

4. *Умови постачання.* Чим краще організовано постачання під-

приємства щодо якості, комплектності, термінів і розмірів партій і т. д., тим менше оборотних засобів потрібно вкласти в запаси.

5. *Умови збуту.* Залежно від того, яким обсягом відправляється партія готової продукції і на яку відстань, значною мірою потреба в накопиченні запасів готової продукції на складах підприємства. Великі розміри партії готових виробів вимагають більшого часу на комплектацію, сортування, пакування та доставку продукції споживачам. Якщо продукція реалізується невеликими партіями на незначну відстань, потреба в оборотних засобах суттєво знижується.

6. *Вимога до пакування продукції.* Багато видів промислової продукції вимагають спеціальної упаковки або особливої тари. У разі більше оборотних засобів вкладається в тару. Використання багаторазової тари знижує потребу в ній, а отже, тим менше оборотних засобів буде вкладено в тару.

III. Фактори, які пов'язані з реалізацією та розрахунками

1. *Форми розрахунків.* Залежно від форми розрахунків — акредитив, чек, вексель, розрахунок за допомогою кредиту банку, — збільшується або зменшується частка засобів, що обслуговуються в розрахунках.

2. *Організація розрахунків для підприємства.* При несвоєчасному або неправильному оформленні платіжних документів збільшується терміни надходження коштів від покупців, що призводить до збільшення частки ненормованих оборотних засобів.

3. *Дотримання платіжної дисципліни.* При затримках в оплаті покупцями збільшується частка засобів на розрахунках.

8.5. ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

Рациональна система формування оборотних засобів має важливе значення для стимулювання ефективного використання ресурсів, які знаходяться у розпорядженні підприємств. Правильна, науково обґрунтована система формування оборотних засобів дозволяє забезпечувати своєчасність та повноту розрахунків, підвищувати ефективність використання всього капіталу підприємства.

Джерелами формування оборотних засобів є ті фінансові ресурси, які спрямовуються в обіг підприємства і використовуються для фор-

мування запасів товарно-матеріальних цінностей, незавершеного виробництва і здійснення розрахунків.

Всі джерела формування оборотних засобів поділяться на наступні групи:

власні;

позичкові кошти;

залучені засоби.

В л а с н і з а с о б и — це засоби, які постійно перебувають у розпорядженні підприємства і формуються за рахунок власних ресурсів. Назва «власні» означає, що вони перебувають у власності підприємства. Підприємства мають право вільно маневрувати цими засобами, перерозподіляти їх, щоб забезпечити безперебійний процес виробництва і реалізації продукції. Основна маса власних засобів і в тому числі оборотних засобів фіксується в якості зареєстрованого (пайового) капіталу (або статутного фонду) підприємства. У процесі діяльності поповнення оборотних засобів здійснюється за рахунок прибутку. Прибуток як джерело фінансування оборотних засобів — важливий фактор, стимулюючий грошові нагромадження, оскільки від стану власних оборотних засобів залежить від якості підприємств. Розмір власних оборотних засобів повинен бути в мінімальному розмірі, необхідному для безперебійного виконання виробничої програми.

Власні джерела формування оборотних засобів відіграють головну роль у здійсненні кругообігу фондів, оскільки підприємства, які здійснюють свою діяльність на основі самофінансування та самоокупності, повинні мати певну майнову самостійність, щоб здійснювати оперативну виробничо-фінансову діяльність і нести відповідальність за прийняті рішення.

Підприємства та організації в якості джерел фінансування оборотних засобів використовують залучені засоби, які постійно перебувають у них, так звані *стійкі пасиви*. Таку заборгованість також прийнято включати до складу власних оборотних засобів. Прирівняні до власних оборотних засобів *с т і й к і п а с и в и* — це засоби, які не належать підприємству, але за діючими умовами банківських розрахунків постійно перебувають у його обороті. До стійких пасивів відносяться: мінімальна нормальна заборгованість із заробітної плати робітникам і службовцям та нарахування на соціальне страхування, що переходить з місяця на місяць; резерви майбутніх платежів; кошти кредиторів, отримані в порядку оплати продукції часткової готовності; заборгованість постальникам за неотфатованим поставкам; кош-

ти покупців за заставами за зворотню тару та ін. Причиною утворення стійких пасивів є особливості фінансових взаємовідносин між підприємствами і працюючими у ньому робітниками і службовцями, і також між підприємством і замовником тощо.

Стійкі пасиви як джерело прироста нормативу власних оборотних засобів планується щорічно. В залежності від виду стійких пасивів застосовується різна методика їх розрахунку.

В господарській практиці на підприємствах має значення не лише загальна потреба в оборотних засобах, але й величина їх запланованого приросту. Оборотні засоби, як відмічалось в § 1, не споживаються, а авансуються, тобто проходячи усі стадії кругообігу, повертаються через виручку на підприємство, щоб знову і знову повторити цей шлях. На практиці, коли мова йде про оборотні засоби, то за нормальної роботи підприємства визначають не усю суму (з усіх джерел), а лише запланований приріст, оскільки засоби звітного року будуть брати участь в його обороті і в наступному році.

Мінімальна заборгованість із заробітної плати та відрахувань на соціальне страхування залежить від часу виплати заробітної плати, внесення внесків на соціальне страхування та періоду, за який ці платежі здійснюються. Наприклад, заборгованість із заробітної плати залежить від термінів її виплати. При термінах виплати заробітної плати 21-го та 5 числа кожного місяця максимальна сума заборгованості досягає 20-денному фонду заробітної плати, а мінімальна — 4-денному. До стійких пасивів при плануванні джерел враховується мінімальна заборгованість. В цьому випадку вона дорівнює чотириденному фонду заробітної плати з нарахуваннями на соціальне страхування.

Мінімальна заборгованість органам соціального страхування планується виходячи із суми заборгованості по заробітній платі робітників і службовців і встановленого державою процента нарахування на соціальне страхування. В теперішній час ставка єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування становить 22 %.

Розмір перехідної заборгованості із заробітної плати та соціального страхування визначається виходячи з встановленої за планом суми фонду заробітної плати на запланований період (рік) і тривалості періоду часу (в днях) між нарахуваннями та виплатою заробітної плати.

Стійкі пасиви із заробітної плати L_{\min} розраховуються за формулою:

$$L_{\min} = \left(\frac{\Phi_{\text{кв}}}{90} + \frac{\Phi_{\text{кв}} \times C}{90 \times 100} \right) \times D_3, \quad (8.1)$$

де $\Phi_{\text{кв}}$ — квартальний фонд заробітної плати IV кварталу планованого року, що приймається за основу при розрахунку нормативу власних оборотних засобів;

D_3 — кількість повних днів із початку місяця до дня виплати заробітної плати;

C — норма відрахувань на соціальне страхування.

Приклад. Фонд заробітної плати IV кварталу складає 1800 тис. грн. Норма нарахувань на соціальне страхування — 22%. Заробітна плата виплачується 7 числа наступного місяця. За цих умов:

$$L_{\min} = \left(\frac{1800}{90} + \frac{1800 \times 22}{90 \times 100} \right) \times 6 = 143,5 \text{ тис. грн.}$$

Якщо на початок запланованого періоду як джерело покриття нормативу власних оборотних засобів цю заборгованість було враховано у сумі 121,4 тис. грн, то різниця між цими двома сумами (143,5 – 121,4)=22,1 тис. грн і буде додатковим джерелом покриття приросту нормативу власних оборотних засобів.

У підприємств із сезонним випуском продукції мінімальна заборгованість із заробітної плати обчислюється виходячи з фонду заробітної плати того кварталу, за яким розраховуються нормативи власних оборотних засобів.

Мінімальна заборгованість резерву майбутніх платежів утворюється внаслідок того, що суми заробітної плати, призначені на оплату відпусток, списуються на собівартість продукції не в момент відходу працівників підприємства у відпустку, а щомісячно рівними частками протягом усього року. Ці суми, що відносяться щомісяця на собівартість продукції, резервуються порядку нарахування на рахунок майбутніх платежів. Вони виплачуються працівникам при їх виході у відпустку, а потім списуються з цього рахунку. Оскільки надходження коштів не збігається з часом, коли робітники йдуть у відпустку, то на рахунок майбутніх платежів утворюється постійний залишок, який використовується підприємствами у господарському обороті. У зв'язку з чим мінімальні залишки коштів у рахунок майбутніх платежів враховуються як джерело покриття нормативів власних оборотних засобів. Величина цього залишку є різницею між сумою, нарахованою для оплати відпусток, і фактично виплаченими сумами. Цей постійний залишок і планується у вигляді мінімальної заборгованості

резерву майбутніх платежів.

Резерв майбутніх платежів визначається у сумі мінімального залишку за даними за період 12 місяців, що передує планованому, з урахуванням зміни фонду заробітної плати в планованому році. Цей залишок може бути обчислений і днями шляхом розподілу суми мінімального залишку коштів за резервом майбутніх платежів за минулий період на одноденну суму заробітної плати за зазначений період.

Приклад. У році, що передує запланованому, мінімальна заборгованість за рахунком резерву майбутніх платежів становила 460 тис. грн. Квартальний фонд заробітної плати в плановому році порівняно із звітним роком зростає на 8,5 % і становитиме 1953 тис. грн; одноденна сума заробітної плати (не включаючи нарахування на соціальне страхування) висловилася у 21,7 тис. грн.

Резерв майбутніх платежів складе
у базовому році днями:

$$\frac{460}{115} = 4 \text{ днів};$$

В плановому році в сумі:

$$\left(\frac{1953}{90} + \frac{1953 \times 22}{90 \times 100} \right) \times 4 = 105,9 \text{ тис. грн.}$$

Ця сума враховується як джерело покриття приросту нормативу обігових коштів при складанні фінансового плану на запланований період.

Мінімальна заборгованість за авансовими платежами замовників. У галузях національної економіки з тривалим циклом виробництва (суднобудування, важке машинобудування) замовники оплачують продукції за етапами її готовності. Такі проміжні платежі, що є джерелом покриття витрат по незавершеному виробництву, враховуються як стійкі пасиви і прирівнюються до власних коштів. Сума з цього виду стійких пасивів визначається з урахуванням програми виробництва, умов задачі продукції та порядку розрахунків.

На практиці мінімальна заборгованість за авансовими платежами замовників враховуються в мінімальній сумі, яка розраховується виходячи з фактичних розмірів цієї заборгованості за минулий рік. Ці платежі є джерелом покриття витрат з незавершеного виробництва і плануються як стійкі пасиви. Їх розмір визначається з урахуванням програми виробництва, умов поставок та термінів розрахунків. Розмір стійких пасивів, що утворюються за рахунок авансових платежів замовників, планується в наступному порядку: мінімальний залишок авансів, прийнятих у покриття нормативу оборотних засобів у звітному році, коригують відповідно до зростання обсягу виробництва у плановому році. Отримана сума складе стійку заборгованість замов-

никам за авансовими платежами на кінець запланованого року. Відніманням з цієї суми розміру авансових платежів на початок запланованого року визначають приріст стійких пасивів за цією статтею.

Приклад 1. Припустимо, що за договором постачальник при готовності продукції до 25 % сплачує 10 % ціни виробу, при готовності до 50 % — оплачує 25 % і при готовності 75 % сплачує 40 %. Сума договору на поставку продукції становить 7 млн грн. В плановому році ступінь готовності виробу повинна повиситися із 10 % до 40 %. В даному випадку до початку року підприємство має в розпорядженні аванс замовників у розмірі 0,7 млн грн ($7 \times 10 : 100$). На кінець року аванс замовника становить 1,75 млн грн ($7 \times 25 : 100$). Таким чином, в якості стійкого пасиву в плановому році може бути використанов 1,05 млн грн ($1,75 - 0,7$).

Приклад 2. Мінімальний залишок авансів замовників у звітному році — 25 млн грн, обсяг реалізації продукції зростає у планованому році на 10 %. Загальний розмір стійкої заборгованості на кінець запланованого року становитиме 27,5 млн грн $\left(25 + \frac{25 \times 10}{100}\right)$, а приріст стійкої заборгованості дорівнюватиме 2,5 млн грн ($27,5 - 25$).

Кошти покупців за заставами за зворотну тару обчислюються виходячи з планованого річного обороту поворотної тари і середнього терміну її повернення покупцями, що склався.

Стійкі пасиви враховуються як джерело покриття нормативів власних оборотних засобів у мінімальній незнижувальній частині. Якби приймався їхній середній або максимальний залишок, то в періоди, коли залишки цих коштів знижуються, у підприємств виникали б фінансові труднощі. Тому до стійких пасивів не можуть належати кошти, що знаходяться у підприємств тимчасово або мають цільове призначення.

Додаткові тимчасові потреби підприємств і організацій в оборотних засобах покриваються *п о з и к о в и м з а с о б а м и*. До позикових засобів відносяться: короткострокові та довгострокові банківські кредити; доходи від емісії облігацій; поворотня фінансова допомога. В основному позикові засоби представлені у вигляді короткострокових кредитів банків, за допомогою яких задовольняються тимчасові потреби підприємств та організацій в оборотних засобах. На відміну від власних оборотних засобів, кредити банку та інші види позикових засобів надаються на певний термін, після чого їх необхідно повернути. Використати їх можна на встановлену при видачі позики ціль. За їхнє користування підприємства сплачують проценти.

Підприємства користуються такими видами короткострокового кредиту:

під наднормативні запаси сировини та інших товарно-матеріальних цінностей, готової продукції, незавершеного виробництва, для розрахунків з постачальниками сировини, для сезонного накопичення сировини та матеріалів;

під сезонні витрати;

під розрахункові документи у дорозі;

для розрахунків із постачальниками;

на виплату заробітної плати при тимчасовому нестачі власних коштів;

на витрати на підготовку нових виробництв, освоєння нової продукції.

Кредит надається терміном до року і підлягає погашенню з допомогою виручки від продукції чи інших доходів підприємства.

Поповнення оборотних засобів підприємств може здійснюватися за рахунок *державного кредиту*. Право на отримання цього кредиту мають державні підприємства та організації, акціонерні товариства з часткою держави у статутному капіталі більше 50 %. Ці підприємства мають, як правило, стратегічне значення для національної економіки, а їх підтримка є одним з пріоритетних завдань економічної політики держави.

З а л у ч е н і з а с о б и утворюються в процесі здійснення розрахунків і включають кредиторську заборгованість постачальникам і підрядникам, державним органам, робітникам і службовцям по заробітній платі (за вирахуванням стійкого залишку), органам соціального страхування (за вирахуванням стійкого залишку). До кредиторської заборгованості належить також прострочена заборгованість підприємства за зобов'язаннями.

Кредиторська заборгованість відноситься до позапланових джерел формування оборотних засобів. Її наявність означає, що у обороті підприємства беруть участь оборотні засоби інших підприємств та організацій. Наявність кредиторської заборгованості є закономірним явищем, так як впливає з діючого порядку розрахунків. Поряд із цим кредиторська заборгованість може виникнути внаслідок порушення платіжної дисципліни.

У підприємств може виникнути кредиторська заборгованість постачальникам за поставлені товари та послуги, підрядникам — за виконані будівельно-монтажні роботи, банкам — по обслуговуванню та погашенню кредитів, податковим органам — з податків і платежів, по відрахувань до небюджетних фондів.

Особливістю позикових і тимчасово залучених засобів є те, що вони перебувають на підприємстві лише тимчасово.

Слід також виділити інші джерела формування оборотних засобів. До цих джерел належать кошти підприємств, які тимчасово не використовуються за цільовим призначенням (фонди, резерви та ін.).

Умови роботи, а також інші специфічні особливості, притаманні будь-якій галузі промисловості, здійснюють вплив і на структуру джерел формування оборотних засобів.

Співвідношення джерел формування всіх оборотних засобів (у запасах, розрахунках та інших активах) підприємства характеризується даними табл. 8.2.

Таблиця 8.2

Джерела фінансування оборотних засобів підприємства
(цифри умовні)

(на кінець року)

Показники	Базисний рік		Звітний рік	
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %
Джерела формування оборотних засобів — всього	5 775,2	100	6 362,2	100
В тому числі:				
власні засоби та стійкі пасиви	3 527,1	61,1	3 218,6	49,7
кредити банку	965,3	16,7	1 752,4	27,0
кредитори	1 254,9	21,7	1 485,4	22,9
інші джерела	27,9	0,5	25,8	0,4

Дані, наведені в таблиці, свідчать про те, що оборотні засоби підприємства формуються за рахунок власних і позикових коштів, причому спостерігається тенденція зниження питомої ваги власних засобів і зростання частки позикових і залучених джерел. Однак слід зазначити, що в абсолютних сумах спостерігається безперервне зростання власних оборотних засобів, і тільки за рахунок швидкого зростання кредитних вкладень і залучених коштів питома вага власних оборотних засобів рік у рік знижується.

Поєднання власних, позичкових і залучених засобів дозволяє найкращим чином використати фінанси для забезпечення завдань плану, для контролю гривнею за всіма ділянками господарської діяльності підприємства.

Формування оборотних засобів підприємств та організацій у трьох формах викликано постійними змінами складу та обсягу оборотних коштів, а також взаємним зв'язком кругообігу фондів окремих підприємств та організацій. Три методи формування оборотних засобів дозволяють забезпечити підприємства та організації необхідним обсягом оборотних засобів, необхідним для забезпечення безперервності процесу виробництва, забезпечити їх раціональне використання, прискорити оборот цих коштів.

Правильне співвідношення між власними, залученими та позиковими джерелами формування оборотних засобів, встановлення різного режиму їх використання дозволяє оперативно маневрувати ресурсами, що знаходяться в обороті підприємства, забезпечувати найбільш ефективно їх використання. Це відіграє у зміцненні фінансового становища підприємства.

8.6. НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

8.6.1. Принципи та організація нормування оборотних засобів

Значення нормування оборотних засобів. Нормування оборотних засобів має важливе значення. Із зростанням виробництва і покращенням господарсько-фінансової діяльності підприємств та організацій розмір власних оборотних засобів і значення їх нормування зростають.

Зростання масштабів виробництва, швидкий розвиток науки і техніки вимагають підвищення наукового рівня планування, посилення науково-технічної та економічної обґрунтованості планів. Неодмінною умовою виконання цих вимог є нормування оборотних засобів. Нормування оборотних засобів на підприємствах має стати невід'ємною частиною комплексу заходів щодо удосконалення організації та використання оборотних засобів на промислових підприємствах.

Нормативи оборотних засобів, які встановлюються в мінімальному розмірі на основі економічних розрахунків, забезпечує безперебійну роботу підприємств, своєчасне проведення розрахунків, стійкість їх фінансового положення.

Нормування оборотних засобів створює умови для цільового та економічного їх використання і сприяє тим самим ритмічній роботі

підприємства, зниженню собівартості, підвищенню рентабельності. Разом з воно сприяє скороченню запасів товарно-матеріальних цінностей у виробництві та обігу, прискоренню оборотності оборотних засобів підприємств. Економічно обгрунтоване нормування дає можливість звільнити додаткові кошти, які можуть бути спрямовані на фінансування додаткових капітальних вкладень. Раціональна організація оборотних засобів сприяє поліпшенню матеріально-технічного постачання, зниження надлишкових запасів у сфері виробництва та звернення, зростання прибутку.

Від норматива оборотних засобів залежить виконання планів виробництва і реалізації продукції, прибутку. У значній мірі залежать від нормування оборотних засобів організація фінансів підприємств, рівень фінансового планування, стан розрахункової та платіжної дисципліни.

Сутність нормування оборотних засобів. *Нормування оборотних засобів* — управління формуванням та використанням оборотних засобів за допомогою нормативів. Суть нормування оборотних засобів полягає в тому, щоб розробити безпосередньо на кожному підприємстві норми оборотних засобів за видами або групами сировини, матеріалів та інших товарно-матеріальних цінностей і витрат, виражені у відносних величинах та нормативи оборотних засобів у вартісному вираженні. Нормування оборотних засобів означає економічно обгрунтоване визначення суми фінансових ресурсів, необхідних підприємстві в планованому році, з урахуванням умов виробництва, постачання та збуту продукції для створення мінімальних виробничих запасів, заділу незавершеного виробництва і т. д. За допомогою нормування встановлюється мінімальний розмір оборотних засобів, необхідних підприємства задля забезпечення безперервного процесу відтворення. Нормування передбачає також розробку заходів, що сприяють прискоренню оборотності оборотних засобів.

Головне завдання нормування — встановлення планового розміру власних оборотних засобів, необхідних для утворення мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей, що забезпечують безперебійний процес виробництва та обігу. Завдання нормування полягає не тільки у визначенні потреби в оборотних засобах, а головним чином у тому, щоб за допомогою нормування встановити контроль гривнею за обігом засобів підприємства і виявити наявні недоліки на всіх ділянках роботи підприємства для поліпшення матеріально-технічного постачання, збуту, організації виробництва та розрахунків. Нормування

оборотних засобів створює умови для цільового та економного їх використання і сприяє підвищенню рентабельності виробництва. Разом з тим воно сприяє скороченню запасів товарно-матеріальних цінностей у виробництві та обігу, прискоренню оборотності оборотних засобів підприємств. Встановлення систематичного контролю за кожним елементом оборотних засобів ставить під контроль гривнею всю господарську діяльність підприємства.

Нормування органічно включає в себе розробку та впровадження заходів щодо скорочення норм витрати матеріалів, повторного застосування допоміжних матеріалів і запасних частин, відновлення тари та інструменту, використання відходів, скорочення тривалості виробничого циклу та оформлення розрахункових документів, а також інших заходів, що сприяють кращому використанню обігових засобів.

Правильне, науково обгрунтоване визначення нормативів власних оборотних засобів — неодмінна умова ефективного використання оборотних коштів, посилення контролю підприємств над їх збереженням. Нормування органічно включає в себе розробку та впровадження заходів щодо скорочення норм витрати матеріалів, повторного застосування допоміжних матеріалів і запасних частин, відновлення тари та інструменту, використання відходів, скорочення тривалості виробничого циклу та оформлення розрахункових документів, а також інших заходів, що сприяють кращому використанню обігових коштів.

У нормуванні оборотних засобів першорядне значення має визначення потреби підприємств у власних оборотних засобах з урахуванням специфіки їхньої роботи. При цьому особлива увага повинна бути звернена на основні фактори, що покращують використання оборотних засобів, а саме: зниження норм витрати сировини і матеріалів на одиницю продукції, поліпшення організації постачання та нормування запасів, удосконалення технології виробничого процесу, поліпшення організації праці та забезпечення рівномірного випуску та відвантаження продукції.

Потреба в оборотних коштах кожне підприємство визначає *самостійно*. Потреба підприємства у оборотних засобах визначається безпосередньо самих підприємств з урахуванням конкретних умов роботи кожного їх, тобто має бути враховано обсяг виробництва, умови постачання підприємством сировиною і матеріалами і тривалість виробничого процесу, і навіть система та форма розрахунків. Норматив оборотних засобів встановлюється в грошах і обчислюється на основі

кошторису витрат на виробництво, в якій вказується вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива та всіх інших витрат, пов'язаних з випуском продукції.

Нормування підлягають власні оборотні засоби підприємства. Нормуються оборотні засоби у виробничих запасах (сировина, основні та допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонту, малоцінні та швидкокорозношувані предмети, інструменти та спецодяг), залишки незавершеного виробництва та готової продукції на складі. Не підлягають нормуванню також частина власних оборотних засобів: відвантажена продукція, гроші та кошти в розрахунках.

Розмір оборотних засобів за видами визначається в основному шляхом добутку суми одноденного витрачання у відповідному кварталі на норму оборотних засобів у днях. Одноденні витрати обчислюються на підприємствах несезонних галузей промисловості по IV кварталу, що має найбільший обсяг виробництва, сезонних галузей — по кварталу з найменшим обсягом виробництва.

Таким чином, нормування оборотних коштів є невід'ємною частиною планування виробництва на підприємстві.

Принципи нормування. Принципи планування потреби у оборотних засобах полягають у наступному.

1. Нормування оборотних засобів для утворення перехідних запасів сировини, матеріалів, палива, малоцінних та швидкозношувальних предметів, незавершеного виробництва, готових виробів, для покриття витрат майбутніх періодів встановлюється підприємством самостійно в мінімальному розмірі, що забезпечує його нормальну роботу, безперебійне виконання планів виробництва і реалізації.

2. Обґрунтованість розрахунків нормативів оборотних засобів значною мірою залежить від правильності розробки норм витрати матеріалів. При визначенні потреби в оборотних засобах слід виходити з прогресивних норм витрати матеріалів, економії транспортних, заготівельних та інших витрат. Прогресивними вважаються норми, які враховують останні досягнення науки, техніки, технології, удосконалення організації виробництва та матеріально-технічного постачання, випуск нових, більш економічних матеріалів. Періодично у зв'язку із впровадженням нової техніки та технології норми повинні переглядатися та замінюватися новими.

3. В основу розрахунку повинні бути покладені затверджені технологією норми витрат і тривалість виробничого циклу, передбачені в

договорах умови поставки товарно-матеріальних цінностей, доставки готової продукції і тривалість документообігу. При підготовці вихідних даних (норми витрати матеріалів, тривалість виробничого циклу і т. д.) повинні бути повністю враховані заходи, що забезпечують впровадження у виробництво прогресивних норм витрати матеріальних ресурсів, досягнень організації та технології виробництва, тобто оптимізації факторів, що визначають розмір оборотних засобів. Якщо фактично мають місце відхилення від передбаченої технологією та договорами вимог, повинні бути розроблені заходи щодо усунення недоліків у виробництві, постачанні та збуті продукції в організації розрахунків.

4. Обчислені нормативи оборотних засобів звіряють зі складськими запасами матеріальних цінностей у натурі. На практиці, як правило, можливі відхилення, оскільки при нормуванні оборотних засобів і наявністю складських запасів враховуються різні фактори. Проте встановлені нормативи звіряють з даними складських запасів. У тих випадках, коли на складах не створюються матеріальні запаси окремих видів матеріальних цінностей, зазначені нормативи повинні бути переглянуті та виявлені відхилення.

5. При нормуванні оборотних засобів підприємства виходять з особливостей його виробництва та умов матеріально-технічного постачання, фінансів і збуту, що в кінцевому рахунку повинно сприяти підвищенню ефективності використання оборотних засобів. При цьому слід виключати всякі недоліки та прояви безгосподарності, усунення яких можливе в плановому періоді. Це означає, що норматив оборотних засобів має встановлюватися окремо кожному за підприємства.

6. Оскільки норматив оборотних засобів встановлюється в грошовій формі, на його величину дуже впливає ціна. Зміна цін при незмінності натурального еквівалента призводить до збільшення або зменшення потреби в оборотних коштах.

7. У галузях промисловості з несезонним характером виробництва, де випуск продукцію безупинно наростає протягом року й найбільший обсяги виробництва припадає на останній квартал, нормативи власних оборотних засобів визначаються виходячи з обсягу витрат у IV кварталі. Це дозволяє забезпечити підприємство власними обіговими засобами. У галузях, де виробництво носить сезонний характер, потреба у власних оборотних засобах встановлюється з урахуванням обсягу витрат у кварталі з мінімальною програмою, оскільки сезонні

потреби у засобах понад норматив забезпечуються за рахунок банківських кредитів. В іншому випадку в ті місяці, де випуск продукції скорочується, підприємство мало б у значних розмірах невикористані оборотні засоби.

Це загальні положення для всіх підприємств галузей промисловості. Вони дозволяють встановлювати розміри мінімальні, незнижувальні залишки власних оборотних засобів, які забезпечують безперебійний процес виробництва та обігу.

Нормування оборотних засобів у всіх галузях засноване на загальних методологічних принципах, що впливають з умов, характерних для всієї промисловості. Однак у кожній галузі народного господарства є специфічні техніко-економічні особливості, які враховуються при нормуванні оборотних засобів.

Поняття норми та нормативу. *Норма оборотних засобів* — це розмір запасу товарно-матеріальних цінностей на даному підприємстві, виражений у відносних величинах (найчастіше в днях запасу, іноді у відсотках від обсягу робіт, в грн на 1000 грн вартості обладнання і т. д.). Являє собою розраховану в установленому порядку суму коштів, достатню для безперебійного забезпечення виробничої, постачальницької, збутової, торгової та іншої діяльності підприємства або організації матеріальними ресурсами, запасами та заділами. Цей показник характеризує ставлення необхідного залишку матеріальних цінностей у грошах до певного показника діяльності підприємства.

Норми запасів повинні обчислюватися з урахуванням усіх можливостей поліпшення використання матеріальних ресурсів, удосконалення матеріально-технічного постачання та збуту продукції, прискорення навантаження, розвантаження, розрахунків, скорочення тривалості виробничого циклу виробництва, підвищення технічного та економічного рівня організації виробництва, а також усунення наявних недоліків. Такі норми є важливим чинником у поліпшенні використання матеріальних та фінансових ресурсів.

При нормуванні розробляються і встановлюються норми оборотних засобів у відносних величинах (днях, процентах і т. п.) за всіма елементами. На основі норм оборотних засобів розробляються нормативи оборотних засобів.

У процесі нормування власних оборотних коштів визначаються окремі нормативи та сукупний норматив. *Окремі нормативи* — розміри коштів за окремими статтями (елементами) нормованих оборотних засобів (сировина і основні матеріали, незавершене виробництво і

т. д.). *Сукупний норматив* формується як сума нормативів за окремими елементами: сировина та основні матеріали, допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини поточних ремонтів, малоцінні та швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, готові вироби. Він показує загальну потребу підприємства в оборотних коштах, що пов'язана з утворенням мінімальних запасів нормованих товарно-матеріальних цінностей, і суму вкладень у витрати майбутніх періодів.

Норматив представляє собою мінімальний плановий розмір оборотних засобів, що забезпечує безперебійну роботу підприємств, своєчасне проведення розрахунків, стійкість їх фінансового положення. Встановлюється за окремими елементами обігових засобів. Відповідно до ДСТУ 2962-94 *нормативи оборотних коштів* — встановлені суми коштів, необхідних підприємству для створення перехідних запасів товарно-матеріальних цінностей, що забезпечують його безперебійну роботу¹. Його величина повинна бути рівна сумі, яка необхідна підприємству для покриття запасів на усіх стадіях кругообігу, плюс грошові кошти для підтримання його безперервності. Загальну суму нормативу, а також нормативи з окремих видів витрат і товарно-матеріальних цінностей підприємства та господарські організації розробляють *самостійно*, керуючись інструкціями та положеннями про нормування. Нормативи оборотних засобів визначаються в розрахунку на розгорнуту виробничу програму підприємства з урахуванням складу продукції, тривалості виробничого періоду, віддаленості постачальників і замовників, умов поставок матеріальних ресурсів та реалізації готової продукції, форм розрахунків з постачальниками та замовниками, намічених заходів щодо прискорення оборотності оборотних засобів та зниження матеріаломісткості продукції.

Нормування оборотних засобів на промислових підприємствах здійснюється в тісній ув'язці з нормуванням витрат матеріальних ресурсів. Норми витрати матеріальних ресурсів встановлюються з урахуванням технічних та організаційних умов виробництва та сприяють поліпшенню економічних показників роботи підприємства.

Розмір нормованих оборотних засобів підприємства чи організації встановлюється у грошах на кінець року або кварталу з ураху-

¹ ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.

ванням особливостей кожного підприємства і господарської організації. Норматив щорічно переглядається при складанні та затвердженні фінансового плану підприємства. Нормативи власних оборотних засобів при постійному рівні цін залежать від двох взаємопов'язаних факторів: норм запасів товарно-матеріальних цінностей і витрат на виробництво.

Норматив оборотних засобів визначається як добуток норми оборотних коштів на той показник, щодо якого визначено норми (одноденна витрата товарно-матеріальних цінностей, вартість обладнання, товарна продукція тощо).

Порівняння фактичних залишків з нормативними дозволяє встановити нестачу оборотних засобів або наднормативні запаси.

Розробка економічно обгрунтованих нормативів оборотних засобів — одне з найважливіших завдань фінансового планування промислових підприємств. Тому поліпшенню нормування оборотних засобів працівники фінансового та інших відділів підприємств повинні приділяти велику увагу.

8.6.2. Організація роботи з нормування оборотних засобів

Ефективність нормування оборотних засобів значною мірою визначається тим, як організовано цю роботу кожному підприємстві. Нормування оборотних засобів передбачає здійснення комплексу організаційних, технічних та економічних заходів, що забезпечують організацію та використання грошових ресурсів на кожному підприємстві.

Розробка нормативів оборотних засобів потребує повної відповідності виробничих та фінансових показників. Найважливіші умови правильного визначення нормативів — науково обгрунтовані розрахунки кошторису витрат на виробництво, планів матеріально-технічного постачання, організаційно-технічних заходів і глибокий аналіз усіх сторін господарсько-фінансової діяльності підприємства за звітний період.

При нормування оборотних засобів необхідно забезпечити ув'язку товарно-матеріальних цінностей і грошових засобів, що створює умови, з однієї сторони, для максимального використання підприємством норматива оборотних засобів, а з іншої — для своєчасно-

го проведення розрахунків із постачальниками та підрядниками, виконання планів виробництва і реалізації продукції, укріплення фінансового стану підприємства.

Промислові підприємства розробляють нормативи оборотних засобів у наступній послідовності: спочатку розраховують норми запасу в днях і нормативи по кожному виду або елементу оборотних засобів; потім визначають сукупний норматив або загальну потребу підприємства в оборотних засобах шляхом сумування окремих нормативів; нарешті, загальну суму нормативу оборотних засобів поділяють за статтями між цехами та відділами, які використовують товарно-матеріальні цінності та виготовляють продукцію.

При організації нормування оборотних засобів на підприємстві, необхідно оптимально розподілити обов'язки між відділами і службами, що займаються нормуванням, визначити участь у цій роботі відділу головного технолога, головного конструктора та інших відділів і служб.

Керівництво роботою щодо нормування оборотних засобів на підприємстві здійснює плановий (планово-фінансовий) відділ. Головний економіст підприємства є організатором роботи щодо нормування оборотних засобів.

Оскільки заходи, пов'язані з нормуванням оборотних засобів, охоплюють питання як фінансового планування, а й виробництва, матеріально-технічного постачання і збуту, то ця робота не може бути проведена лише працівниками фінансових і планових відділів підприємства. До нормування оборотних засобів активно залучаються представники відповідних структурних підрозділів підприємства в залежності від характеру та масштабів виробництва, системи матеріально-технічного забезпечення та збуту. Зокрема, це відділи головного технолога, головного механіка, головного енергетика, матеріально-технічного постачання, виробничий, інструментальний, головна бухгалтерія, а також цехи підприємства.

Роботи з нормування оборотних засобів здійснюються на основі плану, який може бути різним за формою. Важливим умовою ефективної організації нормування на підприємстві є раціональний розподіл обов'язків між відділами та забезпечення дієвого контролю за виконанням намічених заходів.

Обов'язки між відділами і службами підприємства з нормування оборотних засобів розподіляються в такий спосіб.

Планово-економічний відділ спільно з технічними службами (від-

діли головного технолога, головного механіка, головного енергогетика та ін): визначає тривалість виробничого циклу, коефіцієнт наростання витрат по кожному виробу та по підприємству в цілому для визначення розміру нормативу оборотних засобів, що виділяються для утворення заділів незавершеного виробництва; складає кошторис витрат майбутніх періодів, що виробляються в планованому році; надає допомогу в розрахунку одноденних витрат за видами та групами нормованих матеріальних цінностей. На плановий відділ покладається розробка норм оборотних засобів та визначення на їх основі нормативів оборотних коштів у грошах як за окремими елементами, так і загалом по підприємству.

Відділи матеріально-технічного постачання на підставі договором уточнюють постачальників сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів; на підставі даних планового відділу та цехів підприємства становлять номенклатуру споживаних матеріалів за видами та групами, тобто перелік сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів, за якими буде проводитися розрахунок норми та нормативів оборотних засобів.

Далі відповідно до номенклатури споживаних сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів визначаються розміри окремих видів виробничих запасів (поточного, транспортного, страхового та ін), час на їх розвантаження, транспортування і складування.

Інструментальний відділ на основі даних про номенклатуру, вартість споживаних інструментів з урахуванням форм постачання інструментів робить розрахунок нормативу оборотних засобів на формування запасів інструментів.

Відділ головного механіка на основі плану проведення планово-попереджувального ремонту здійснює розрахунки норм і нормативів оборотних засобів, призначених для утворення запасів запасних частин, а також допоміжних матеріалів, призначених для ремонту обладнання.

Тарний цех з урахуванням витрати (обігу) тари на плановий рік, час перебування тари складі від її виготовлення до упаковки у ній готової продукції визначає розмір оборотних засобів, необхідних для утворення запасів тари.

Відділ збуту спільно з фінансовим відділом на підставі господарських договорів, часу складських операцій, нарядів на випуск продукції та інших первинних документів складає розрахунок нормативу оборотних засобів для освіти запасів готових виробів на складі.

Адміністративно-господарський відділ за даними оперативного та бухгалтерського обліку визначає норми та нормативи оборотних засобів, необхідних для утворення запасів господарського інвентарю.

Цехи визначають норми та нормативи оборотних засобів, що виділяються на утворення запасів господарського інвентарю та спецодягу.

Житлово-комунальний відділ визначає норми і нормативи оборотних засобів, призначених для невиробничого споживання (матеріали, паливо, постільні речі, інвентар у гуртожитку та ін.).

Головна бухгалтерія забезпечує відділи та служби заводу необхідними для нормування оборотних засобів звітними даними.

Однією з передумов поліпшення нормування оборотних засобів на підприємствах є контроль на всіх стадіях нормування. Функції контролю робіт із нормування оборотних засобів на підприємстві покладено на плановий (планово-фінансовий) відділ.

Працівники планового відділу здійснюють контроль за нормуванням оборотних засобів, консультують відділи і служби, готують зведені дані за результатами перевірки стану нормування оборотних засобів по підприємству в цілому.

Постійний оперативний контроль за ходом нормування здійснюють працівники планового (фінансово-бухгалтерського) відділу підприємств.

Після того, як нормативи затверджені керівництвом підприємства, фінансові працівники доводять нормативи до конкретних виконавців. Досвід показує, на тих підприємствах, на яких нормативи не доведені до конкретних виконавців, роль нормування різко знижується. Детальна диференціація встановленого нормативу сприяє прискоренню оборотності та вивільненню оборотних коштів. Крім того, доведення нормативів до конкретних виконавців дозволяє створити базу для повсякденного контролю за їх дотриманням.

Щомісячний контроль складських запасів товарно-матеріальних цінностей, незавершеного виробництва, готової продукції та інших елементів оборотних засобів дає можливість працівникам фінансового відділу своєчасно виявляти відхилення від встановлених нормативів і розробляти заходи щодо усунення цих відхилень. Як зазначалося вище, важливе значення для ефективного використання оборотних засобів має матеріальне заохочення, а також застосування матеріальних санкцій до осіб, відповідальних за недотримання нормативів.

Важливим завданням фінансової роботи на підприємствах є сис-

тематичний контроль за фактичним дотриманням нормативів, виявлення помилок, допущених у процесі нормування та їх усунення, сприяння поліпшенню використання засобів.

8.6.3. Методи нормування

Промислові підприємства у практиці нормування оборотних засобів застосовують такі методи:

- а) розрахунково-аналітичний (метод прямого рахунку);
- б) дослідницький;
- в) звітно-статистичний;

Розрахунково-аналітичним методом норми та нормативи оборотних засобів встановлюються на основі технічно та економічно обґрунтованих розрахунків за всіма нормотворчими елементами. Він ґрунтується на вивченні факторів, що визначають норми витрати матеріалів, та встановлення кількісного впливу кожного з них або їх сукупності на рівень норми. Розрахунок нормативу оборотних засобів методом прямого рахунку здійснюється на основі показників виробничої програми підприємства на запланований період, обсягу виробництва та реалізації, асортименту (номенклатури), кошторису витрат на виробництво продукції, плану матеріально-технічного постачання, періодичності поставок, передбаченої в договорах з постачальниками на запланований період, тривалості виробничого циклу з урахуванням форм договірних розрахунків. Вихідними даними для розробки норм при аналітично-розрахунковому методі є: техніко-економічна характеристика матеріалу, що витрачається; характеристика продукції чи роботи (креслення, технологічні схеми, технічні умови, вимоги до якості та ін.). Перевага цього методу полягає в тому, що він дає найбільш точний розрахунок потреби підприємства в оборотних засобах.

Дослідницьким методом норми та нормативи встановлюються на основі аналізу проведених дослідів з урахуванням досягнутих передових методів роботи та всебічного аналізу резервів виробництва. Цей метод застосовується в тому випадку, коли не представляється можливим через відсутність відповідних даних визначити норми та нормативи розрахунково-аналітичним шляхом, або через складність розрахунків.

Звітно-статистичним методом норми та нормативи оборотних засобів встановлюються на основу звітно-статистичних даних за ми-

нулий період шляхом коригування раніше встановлених нормативів на заплановану зміну обсягу виробництва та прискорення оборотності оборотних засобів. При цьому не проводяться аналіз трудового та технологічного процесу, його розчленування на елементи та проектування раціональних технологічного та трудового процесів, їх спільна оптимізація та розрахунок витрати необхідних матеріальних ресурсів. З цією метою нормовані оборотні кошти діляться на дві групи: 1) статті оборотних засобів, що безпосередньо залежать від зміни обсягу виробництва (сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, тара, незавершене виробництво та ін); 2) статті оборотних засобів, що не знаходяться у прямій залежності від обсягу виробництва (малоцінні та швидкозношувані предмети, запасні частини, допоміжні матеріали тощо). Норматив за першою групою визначається на основі фактичних даних за попередніх звітний період з урахуванням темпів зростання товарної продукції за плановою собівартістю та прискорення оборотності оборотних коштів, по другій групі — виходячи із співвідношення між зростанням товарної продукції та рівнем фактичних залишків матеріальних цінностей за цією групою за попередній період.

Звітно-статистична норми і нормативи не відповідають вимогам прогресивності, напруженості, обґрунтованості, не відображають планованих досягнень науково-технічного прогресу, а також не стимулюють використання наявних резервів виробництва, що нерідко породжує неточності при розрахунку оборотних засобів. У той же час необхідно мати на увазі, що із застосуванням звітно-статистичного методу нормування встановлюються лише укрупнені норми і нормативи потреби в матеріалах на виробництво таких виробів, на які до моменту розрахунку немає розробленої технічної документації (креслень, розкрійних карток, рецептур та ін), або коли неможливо визначити норму більш обґрунтованими методами. У міру розробки відповідної документації норми витрати визначаються розрахунково-аналітичним методом.

8.6.4. Нормування оборотних засобів у виробничих запасах

Зміст, склад та призначення оборотних засобів у виробничих запасах. Виробничі запаси являються складовою частиною активів

підприємства. Вони суттєво впливають на фінансові результати його господарської діяльності, так як займають значну частину в структурі затрат підприємств більшості видів економічної діяльності. За змістом оборотні засобів у виробничих запасах являють собою предмети праці, які належать підприємству, але ще не надійшли в процес виробництва незалежно від того, де вони знаходяться: на складі, в цехах або в дорозі. До них відносяться такі елементи: сировина, основні матеріали та покупні напівфабрикати; допоміжні матеріали; паливо; тару; запасні частини; малоцінні та швидкозношувані предмети.

Наявність товарно-матеріальних запасів у сферах виробництва та обігу є однією з найважливіших умов безперервності розвитку процесу виробництва на підприємстві. Запаси оборотних засобів відіграють найважливішу роль у процесі відтворення, забезпечуючи ритмічність випуску продукції.

Необхідність створення товарно-матеріальних запасів на промислових підприємствах обумовлюється багатьма факторами. Це і періодичні (сезонні та інші) коливання випуску продукції та споживання; коливання термінів доставки матеріалів; нерегулярні зміни споживчого попиту; особливості транспортування, які потребують перевезення товарів партіями; зниження рентабельності роботи підприємства в результаті дефіциту (відсутності) запасу або запізнення в його доставці тощо. Можливість роботи промислових підприємств без наявності виробничих запасів виникає виключно рідко.

Таким чином, виробничі запаси призначені для забезпечення безперебійності та нормального ритму виробництва з урахуванням умов надходження матеріальних ресурсів на підприємство та їх споживання.

Формування і змістом виробничих запасів пов'язані з значними витратами. Крім того, підприємства, вкладаючи кошти у виробничі запаси, позбавляються альтернативи щодо їх використання. Тому перед підприємствами постає завдання визначення мінімальної потреби у формуванні виробничих запасів. Це здійснюється за допомогою нормування.

Нормування виробничих запасів — встановлення планового рівня матеріальних запасів у сфері виробництва. Головне призначення нормування оборотних засобів у виробничих запасах полягає в обслуговуванні грошовими ресурсами освіти мінімально необхідного розміру запасу, що забезпечує безперебійне постачання всіх цехів та інших виробничих підрозділів підприємства матеріальними ціннос-

тями.

У процесі нормування обчислюються норми запасів. Норми запасів встановлюються у днях забезпечення виробництва відповідним видом матеріалів, а також у натуральному та грошовому виразі. Вони повинні повністю відповідати умовам споживання даного виду ресурсів, їх виробництва та поставки, передбачаючи систематичне поліпшення матеріально-технічного постачання та безперебійне комплексне виконання планів виробництва в черговому періоді.

Норматив запасів представляє собою середню величину. Нормування елементів запасів для визначення оптимальних норм є необхідною складовою частиною планування запасів та їх руху, однак таке планування не можна зводити головним чином до нормування. Воно повинно виражати оптимальний обсяг наявних запасів на кожен календарну дату, а також графік їх руху.

Підготовчі заходи та вихідні дані для обчислення нормативів з виробничих запасів. Важливим умовою визначення норм запасів є проведення підготовчих заходів, які включають:

1) розробка раціональних норм витрат сировини, основних та допоміжних матеріалів, палива, інструменту, запасних частин і т. д. з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу;

2) перевірка обґрунтованості договірних термінів поставки товарно-матеріальних цінностей, їх ув'язування з наявністю запасів, складськими приміщеннями, транспортними нормами поставок;

3) вивчення можливості заміни сировини та основних матеріалів повноцінними, але більш дешевими заміниками (синтетичними матеріалами тощо).

Вихідними даними для нормування виробничих запасів є: виробнича програма, кошторис витрат на виробництво продукції; договори та графіки поставок, наряди та інші аналогічні документи, в яких визначено обсяг та встановлено дати поставки; одноденний витрата матеріальних цінностей у натурі; ціни (прейскуранти) на матеріальні цінності, що споживаються; нормативи технологічної підготовки окремих видів сировини та матеріалів до запуску у виробництво; розмір транспортних норм постачання. Крім того, в якості вихідних даних можуть виступати результати інвентаризації складських запасів товарно-матеріальних цінностей, дані первинного обліку та звітності підприємства.

8.6.5. Нормування запасів сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів

У складі виробничих запасів у всіх галузях промисловості (крім видобувних) значну частину займають сировина, основні матеріали та покупні напівфабрикати. Для даного елемента оборотних засобів характерним є порівняно невелика і стійка номенклатура, великий обсяг споживаних матеріалів, постійні протягом тривалого часу постачальники. Сировина, основні матеріали і покупні напівфабрикати складають основу продукції машинобудування, тому купуються вони і потрібні великими партіями.

Завдання нормування оборотних засобів, що використовуються для утворення запасів сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів, полягає в тому, щоб привести у відповідність наявні кошти підприємств і потребу в них, розраховану на основі аналізу процесу руху запасів. Постійні та незнижувальні мінімальні залишки матеріалів, для утворення яких виділяються кошти, і визначає величину нормативу.

За сировиною та основним матеріалам (включаючи покупні напівфабрикати) нормативи власних оборотних засобів визначаються, як зазначалося вище, виходячи з одnodенної витрати цих видів матеріальних цінностей за кошторисом витрат на виробництво і норм запасів у днях. При цьому норми оборотних засобів спочатку обчислюються по окремих видах або групах і на їх основі складається середня норма на весь комплекс споживаної сировини і матеріалів.

Розглянемо фактори, які визначають потребу підприємства в оборотних засобах по аналізованому елементу.

Потреба в оборотних засобах на формування запасів сировини, матеріалів і напівфабрикатів значною мірою визначається номенклатурою матеріалів. Номенклатура матеріалів, що запускаються у виробництво, залежить від номенклатури продукції, що випускається. Чим більший асортимент продукції, тим ширша номенклатура необхідні виробництва виробів. Скорочення номенклатури споживаних товарно-матеріальних цінностей — важливий засіб зменшення потреби в оборотних засобах. У той же час, скорочення номенклатури матеріалів полегшує розрахунок і нормативи.

Розмір потреби у оборотних засобах залежить від обсягу виробництва. Однак потреба в оборотних засобах зі збільшенням обсягу виробництва зростає не прямо пропорційно випуск продукції. Зрос-

тання обсягу виробництва, як правило, випереджає темп збільшення запасів сировини, матеріалів та покупних напівфабрикатів.

На розмір потреби в оборотних засобах впливає вартість сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів. Вона визначається за преїскурантом оптових цін на матеріали, що надходять на підприємства, включаючи транспортно-заготівельні витрати самого підприємства. Чим нижча ціна на той чи інший вид матеріалів, тим за інших рівних умов менше потрібно коштів за закупівлю даних матеріалів.

Номенклатура споживаної сировини, обсяг виробництва та ціна відображається у витратах матеріалів виготовлення продукції.

Нормування засобів на утворення запасів сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів починається із визначення потреби в матеріалах в натурі та за вартістю.

Першим етапом роботи з нормування оборотних засобів є групування всіх споживаних на підприємствах матеріалів відповідно до класифікації, прийнятої в матеріально-технічному постачанні. Витрата сировини та матеріалів визначається за групами, а всередині групи — за видами, різновидами, типорозмірами.

Наступний етап роботи — визначення витрати кожного виду матеріалів за кошторисом витрат за виробництво. Обсяг витрат матеріалів за рік (квартал) встановлюється шляхом множення виробничої програми в натурі на затверджену норму витрат матеріалів на одиницю продукції. На тих підприємствах, де використовується широка номенклатура сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів, обсяг витрат визначається способом, який застосовується при складанні плану матеріально-технічного постачання.

На третьому етапі встановлюють норму запасів сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів у днях по кожному виду або однорідній групі цінностей. Номенклатура споживаних сировини і матеріалів, і навіть їх витрата значною мірою визначаються внутрішніми потребами підприємства. Але є й інша сторона — зовнішня, яка залежить від постачальників. Потім визначається норма запасу в середньому по окремих місцях зберігання і в цілому по підприємству. У разі великої кількості найменувань матеріалів розрахунок ведеться за їх основною частиною, що становить за вартістю 70–80 % загальних витрат за цією статтею.

Норма запасів складається: 1) транспортний запас; 2) підготовчий запас; 3) запас, пов'язаний із розвантаженням, сортуванням та скла-

дуванням; 3) поточний запас; 4) гарантійний (страховий) запас. Причому поточні запаси відіграють найбільш суттєву роль. Їх розрахунок ґрунтується на визначенні середньозваженого інтервалу. Проте на практиці нерідко встановити його величину дуже складно, особливо в умовах широкої номенклатури споживаних запасів. В переважній більшості його величина береться на основі минулих періодів. Гарантійний запас розраховується як похідна від поточного запасу. Оскільки частота надходження запасів висуває змінною і непланованою величиною, їх розрахунок нерідко носить умовний характер.

Нормування виробничих запасів повинно здійснюватися на основі їх графіку руху. Організація поставок за графіком особливо важлива в умовах швидкого науково-технічного прогресу. Оптимальні календарні строки не можна приймати за кварталні або місячні. Вони повинні бути максимально деталізовані аж до окремих днів. Деталізовані строки доцільно встановлювати на ті види сировини і матеріалів, які відіграють вирішальну роль у процесі виробництва, враховуючи при цьому цикл виробництва у постачальника і споживача, складську мережу, можливості транспорту.

На величину виробничих запасів здійснює вплив зовнішні фактори, вплив яких складно врахувати при нормуванні оборотних засобів. Норматив виробничих запасів, обчислений без деталізованих календарних графіків, представляє собою умовну величину внаслідок неточності розрахунку поточного і страхового запасу.

Тільки після того, як визначені запаси та їх рух в натурі та за вартістю, можна приступати до нормування оборотних засобів, необхідних підприємству. На наше глибоке переконання, доцільно розраховувати нормативи календарних графіків, приймаючи до уваги транспортні умови поставок.

Таким чином, норматив виробничих запасів, розрахований без деталізованих календарних графіків поставок, представляє собою умовну величину внаслідок неточності розрахунку поточного і гарантійного запасів.

Розглянемо порядок визначення норми запасу кожному з них.

Транспортний запас. Розрахунок норми оборотних засобів у днях починається з обчислення транспортного запасу. *Транспортний запас* включає час перебування матеріалів в дорозі з моменту оплати рахунку постачальника до перебування вантажу на склад споживача. Необхідність утворення транспортного запасу пов'язана з тим, що розрахункові документи оплачуються споживачами до отримання

матеріальних цінностей.

Протягом певного часу матеріальні цінності вилучено зі сфери виробництва. Постачальник відправив їх споживачеві і вже не може ними користуватися, а покупець ще не отримав і не має можливості використовувати їх у виробничому процесі. Час перебування оплачених підприємством матеріальних цінностей для покупця визначається з оплати рахунку до надходження матеріалів складу підприємства.

Рух товарно-матеріальних цінностей та платіжних документів за часом на практиці найчастіше не збігається. Можливі такі варіанти:

а) підприємство отримує платіжні документи, оплачує рахунок, а матеріальні цінності ще надійшли. У цьому випадку підприємству необхідна певна сума коштів, яка використовується для платежу за придбані матеріальні цінності, які надійдуть на підприємство через певний час;

б) платіжні документи та матеріальні цінності прибувають одночасно;

в) матеріальні цінності прибувають раніше, ніж платіжні документи.

У другому та третьому випадку підприємству не потрібні кошти, щоб сплатити матеріальні цінності. Норматив розраховується тільки для першого випадку, коли виникає розрив між отриманням платіжних документів і поставкою матеріальних цінностей. Тому підприємствам потрібні кошти для забезпечення не лише запасів на складі, а й матеріальних цінностей у дорозі на якийсь час від дати встановленого терміну оплати платіжних документів до дня прибуття матеріальних цінностей до покупця.

Для визначення транспортного запасу необхідно знати пробіг даного вантажу від постачальника до покупця та швидкість обороту платіжних документів. Перевищення часу пробігу вантажу над часом, який необхідний оплати платіжних документів, і є норму транспортного запасу. Наприклад, вантаж з металом, що доставляється з Одеси до Харкова змішаним транспортом, перебуває в дорозі 10 днів, у платіжній інструкцією оплачується на 7 день (2 дні на випуску платіжних документів та пред'явлення їх до установ банку, 1 день на обробку в банках) постачальника та споживача, 2 дні поштовий пробіг та 2 дні на попередній акцепт). Транспортний запас у цьому прикладі становитиме 3 дні (10 – 7).

Розрахунок транспортного запасу обчислюється так: виходячи з плану постачання встановлюється постачальники сировини й основ-

них матеріалів, потім визначається тривалість пробігу вантажу кожного постачальника до споживача. З цього часу необхідно відняти: час, необхідне постачальнику для складання платіжної вимоги та обробки документів у банку постачальника в день їх пред'явлення; час поштового пробігу платіжної вимоги від банку постачальника до банку покупця; час, встановленого для акцепту платіжної вимоги, якщо акцепт здійснюється у попередньому порядку, та час для обробки документів у банку.

Оскільки однакові матеріали надходять від багатьох постачальників і з різними інтервалами поставок, обчислюється середньозважений розрив у часі між акцептом рахунку та надходженням матеріалів.

Наприклад, матеріали надходять від чотирьох постачальників, у яких вартість поставки неоднакова і час руху вантажу, розрахункових документів, включаючи їх обробку і акцепт, різний (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Постачальник	Квартальні суми поставок, тис. грн	Час руху вантажу	Документо-оборот (включаючи акцепт)	Число днів розриву між надходженнями вантажу і оплати рахунку
1	250	15	10	5
2	470	10	6	4
3	140	13	7	6
4	620	15	13	2
Всього	1 480			3,5

Для цього необхідно кварталні суми поставок помножити на число днів розриву між надходженням документів і матеріалів; отримані добутки просумувати і розділити на загальний обсяг кварталних поставок.

Транспортний запас, розрахований як середньозважена величина, за цими матеріалами складе (округлено) 3,5 дня

$$\left(\frac{(250 \times 5) + (470 \times 4) + (140 \times 6) + (620 \times 2)}{1480} \right)$$

Для тих підприємств, які мають широку номенклатуру сировини та матеріалів, які надходять від великої кількості постачальників, норматив по транспортному запасу може бути визначений на основі звітних даних за минулий рік або за ряд років. Такі дані можна взяти

з обліку не за окремими видами матеріальних цінностей, а за елементом «сировина, основні матеріали та покупні напівфабрикати». При цьому з фактичних залишків слід виключити вартість вантажів, які затрималися в дорозі вище за встановлені терміни просування (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Дата	Залишок за даними бухгалтерського обліку, грн	В тому числі затрималися в дорозі понад нормальних строків руху, грн	За вирахуванням вантажів, які затрималися в дорозі понад нормальних строків руху, грн (гр. 2. – гр. 3)
1/I	52 600	–	52 600
1/II	49 300	–	49 300
1/III	68 200	–	68 200
1/IV	89 100	–	89 100
1/V	74 400	–	74 400
1/VI	86 700	–	86 700
1/VII	50 050	–	50 050
1/VIII	87 000	–	87 000
1/IX	128 832	10 532	118 300
1/X	87 000	–	87 000
1/XI	112 362	9 602	102 760
1/XII	80 000	–	80 000
1/I	83 000	–	83 000

Сума всіх залишків (на початок і кінець року залишок узятий у половинному розмірі) = 960,6 тис. грн.

Середньомісячний залишок (960,6 тис. грн : 12) = 80,1 тис. грн.

Ододенні витрати за звітом за рік = 12,4 тис. грн.

Норма днів (80,1 тис. грн : 12,4 тис. грн.) = 6,5 дня.

У практиці трапляються випадки, коли пробіг вантажу дорівнює швидкості документообігу або менше. У тих випадках, коли матеріальні цінності прибувають не пізніше, ніж акцептовані платіжні документи, транспортний запас *не встановлюється*.

Транспортний запас необхідно враховувати при нормуванні оборотних засобів тому, що підприємство, отримавши розрахункові документи, повинно їх сплатити, а матеріальні цінності знаходяться ще в дорозі і не можуть бути використані у виробництві.

Запас, пов'язаний із прийомом, розвантаженням, сортуванням та складуванням матеріальних цінностей. Другий елемент норми оборотних засобів по сировині, основним матеріалам і покуп-

ним напівфабрикатам — час, необхідний для приймання матеріалів, вивантаження, сортування, укладання, оформлення складських документів, проведення аналізів до передачі матеріалів у виробництво.

Норма часу в днях на розвантаження, приймання, складування та лабораторний аналіз визначається за встановленими нормами часу на кожен операцію, а також шляхом проведення відповідного хронометражу. При цьому повинна враховуватися можливість механізації вантажно-розвантажувальних робіт, максимальне поєднання в часі перерахованих операцій виходячи з конкретних умов кожного підприємства. В окремих випадках для встановлення норм цих операцій виникає необхідність проведення хронометражу. При проведенні хронометражу слід набувати типової форми постачання сировини та матеріалів. Зазначена норма залежить від ряду факторів: особливостей матеріально-технічного постачання, організації вантажно-розвантажувальних робіт, ступеня їх механізації, кількості бригад, обсягу одержуваних вантажів, площі складів і т. п. При механізації вантажно-розвантажувальних робіт це час не перевищує одного-двох днів.

Час на підготовку матеріалів до виробництва (лабораторний аналіз матеріалів, їх сушіння, старіння і т. д.) встановлюється виходячи зі встановлених нормативів у розрахунку на середню партію поставки. Якщо матеріали, що надходять, не вимагають попередньої підготовки для використання їх у виробничому процесі, технологічний запас не планується. Насправді, зазвичай, цю норму доцільно встановлювати за типорозмірами матеріалів, а, по укрупненню їх групам. Наприклад, сталеві вугли, чавунне лиття та ін.

Поточний (складський) запас. Основна частина складських запасів нормованих оборотних засобів промислових підприємств спрямовується на формування поточних запасів. Ці запаси є головною частиною оборотних засобів. Розрахунок поточних запасів найбільш складний і трудомісткий.

Поточний (складський) запас підприємства призначений для постійного витрачання в період між двома черговими поставками продукції на склади виходячи із встановлених (передбачених договором) умов постачання. Іншими словами, це постійний запас матеріалів, повністю підготовлений до запуску у виробництво. Його призначення — забезпечити безперебійну виробничу діяльність підприємства між черговими постачаннями. Складські поточні запаси сировини та матеріалів повинні бути достатніми і водночас мінімальними, що забезпечують найбільшу швидкість складського обороту. Розрахунок

поточного запасу проводиться з урахуванням умов виробництва кожного підприємства. Поточний запас сировини та матеріалів залежить від величини споживання їх в одиницю часу, тривалості інтервалів (частота) поставок, часу, необхідного для подачі матеріалів до місць споживання (цехами, ділянками).

Поточний запас систематично витрачається у виробництві та регулярно відновлюється за рахунок нових поставок. Розмір поточного запасу сировини, матеріалів і палива визначається інтервалами (частотою) між окремими партіями поставок і перервами в завантаженні сировини і матеріалів в машини (передача в цехи), а також періодичністю запуску їх у виробництво.

Щоб розрахувати поточний запас, потрібно знати частоту постачання або інтервали між постачанням. Чим менший розрив між двома поставками, тим менший розмір поточного запасу. На практиці частоту поставок встановлюють з умов господарських договором. До господарських договорів можуть бути додані графіки постачання із зазначенням конкретних термінів. У тих випадках, коли немає можливості визначити договірні терміни, — виходячи зі звітних даних за минулі 1–2 роки. Такий розрахунок є трудомісткий, а результати його доволі умовні, оскільки інтервал береться із минулих періодів.

Однак частота постачання не може зростати безмежно. Вона залежить від періодичності випуску продукції підприємством-постачальником. На кожному підприємстві в умовах серійного та масового виробництва продукція випускається партіями. При визначенні розміру партії повинні бути враховані інтереси як виготовлювача, так і споживача. Насправді частота поставок значною мірою визначається монтажної нормою, тобто нормою, нижче якої відвантаження немає.

Величезне значення на обсяг поточного запасу здійснює робота транспорту. Транзитна форма постачання вимагає від підприємств дотримання транзитної норми відвантаження, встановленої в кожному виді матеріалу. Ця норма є кількість вантажу, менше якого транспорт не приймає до перевезення (вагон або контейнер для залізниці, вантажопідйомність для судна і т. д.). Частота при складській формі постачання, що вимагає перевезення з використанням автомобільного транспорту, лімітується не стільки вантажопідйомністю транспортних засобів, скільки організацією роботи відділом постачання підприємства, обсягів складських приміщень підприємства та ін.

Тривалість інтервалу між поставками встановлюється з ураху-

ванням договорів із постачальниками, узгоджених графіків поставок та інших документів.

Важливе значення щодо норми поточного запасу є встановлення середнього інтервалу між поставками. Середній інтервал між поставками необхідно встановлювати за кожним типом матеріалів.

Розрахунок середнього розміру інтервалу поставок залежить від коливань обсягів поставок і може здійснюватися декількома способами. Розрахунок середнього інтервалу між поставками проводиться двома способами: середньоарифметичної зваженої та середньоарифметичної простий. Застосування цих методів залежить від вихідних умов.

Досвід роботи промислових підприємств показав, що основним методом розрахунку середнього інтервалу між поставками є метод середньої арифметичної простий. І тільки в тих випадках, коли поставки будь-якого матеріалу істотно відрізняються один від одного, застосовують метод середньоарифметичної зваженої.

При розрахунку норми поточного запасу методом середньоарифметичної простий на основі режиму надходження товарно-матеріальних цінностей, що склався, середньозважений інтервал визначається за складськими картками обліку поставок за минулий рік. Розрахунок здійснюють наступним чином. Протягом року (двох) підраховують загальну кількість поставок, які будуть прийняті до уваги. Потім число днів у році 360 (720) ділиться на кількість постачань за цей період. При цьому не беруться до уваги повернення матеріалів із цеху на склад, випадкові та нетипові постачання. Якщо той самий матеріал чи напівфабрикат надходить від кількох постачальників за один день, то такі надходження розглядаються як одна поставка. Якщо використання договорів неможливе, середні інтервали між поставками обчислюються на підставі даних обліку фактичних надходжень за попередній рік. Далі визначається наведена загальна кількість поставок, для чого річний обсяг поставок (всіх, включаючи і разові) ділиться на середній розмір партії поставок. Наприкінці визначається середній інтервал між постачанням шляхом поділу 360 днів на наведену кількість постачань.

Наведемо приклад розрахунку середнього інтервалу між постачанням металу на машинобудівний завод (табл. 8.5). При визначенні середньої поставки за місяць, квартал, рік надходження матеріальних цінностей у невеликій сумі по відношенню до їх середньодобового споживання не слід враховувати, так як за цих випадках поточний

РОЗРАХУНОК

інтервалу між поставками матеріалів (за методом середньої арифметичної) і норми оборотних засобів в днях в частині поточного запасу

1. Найменування матеріалу, марка, ДСТУ — сталь вуглецева С345К ДСТУ 8539:2015.
2. Одиниця вимірювання, *т*.
3. Потреба по плану на 202_ р. 1213 т.

Надходження на склад по даним за період із січня 202_ р.
по грудень 202_ р.

Дата отримання матеріалу	Обсяг поставки, т	Відібрано для розрахунку		Пояснення причин неприйняття в розрахунок середнього інтервалу	
		кількість поставок	обсяг поставок, т		
1	2	3	4	5	
10/I	64	1	64	Випадкова надзвичайно велике надходження	
26/I	175	–	–		
13/II	64	1	64		
24/II	62	1	62		
11/III	61	1	61		
13/III	62	1	62		
16/V	61	1	61		
29/V	59	1	59		
31/V	57	1	57		
6/VII	60	1	60		
20/VII	61	1	61		
4/VIII	60	1	60		
3/IX	57	1	57		
17/IX	55	1	55		
5/X	58	1	58		
21/X	24	–	–		Разове нетипове оприходження
17/XI	58	1	58		
15/XII	57	1	57		
22/XII	58	1	58		
Всього	1213	17	1014		

Всього на склад по даним за період із січня 202_ р. по грудень 202_ р. було здійснено 19 поставок із обсягом 1213 т. Із них приймається в розрахунок середнього інтервалу 17 поставок із обсягом 1014 т. Середній розмір поставки $1014 \text{ т} : 17 = 59,6 \text{ т}$.

Наведена загальна кількість поставок за досліджуваний період: $1213 \text{ т} : 59,6 \text{ т} = 20$ поставок.

Середній інтервал між поставками: $360 : 20 = 12$ днів.

Норма оборотних коштів на поточний запас приймається у розмірі 100 % середнього інтервалу між поставками, тобто на 12 днів.

складський запас сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів практично не створюється.

У практиці розмір поставок та інтервали їх надходження різко коливаються. Крім того, на більшості підприємств немає можливостей розрахувати інтервали поставок, і отже, визначити поточний запас на основі господарських договорів. Справа в тому, що у договорах, як правило, відсутні конкретні дати постачання в межах кварталу. Зазвичай у договорах обговорюється лише рівномірність поставок по кварталах (або місяцях). Наприклад, постачальник, не порушуючи умов договору, може завозити матеріали в одному місяці в перші дні, а наступного — в останні дні. У деяких випадках підприємства складають графіки за місяцями або навіть декади. Однак більшість підприємств таких графіків не становить.

Якщо розміри поставок суттєво коливаються, норма поточного запасу визначається виходячи з середнього або середньозваженого інтервалу між поставками за звітний період. При цьому необхідно попередньо зробити відбір поставок, тобто надмірно дрібні або великі поставки і явно нетипові¹ виключити з розрахунку. Остання поставка включається до розрахунку, а інтервал для неї визначається від дати надходження до кінця року з додаванням днів від початку року до першої поставки цього ж року. Нетипові (випадкові) надходження до розрахунку не беруться. Добуток обсягу типових надходжень і обчислених інтервалів складаються, а отримана сума ділиться на загальну кількість надходжень матеріалів за типовими поставками. У результаті визначається середньозважений інтервал.

Наведемо приклад розрахунку середньозваженого інтервалу поставок шарикопідшипників (за методом середньозваженої) на машино-будівельний завод (табл. 8.6).

Однак на практиці іноді важко встановити, що правильніше взяти

¹ Типовість постачання визначається насамперед відносинами з постачальником. Якщо матеріал надходить від підприємства, з яким не було укладено договір на постачання, то цю поставку слід вважати випадковою незалежно від її розміру. Надходження матеріалів від основних постачальників може вважатися нетиповим, якщо партія поставок надмірно мала чи надмірно велика. Це може бути при посиланні матеріальних цінностей до основної поставки після вимушеної зупинки роботи постачальника (ремонт цеху) та ін. (див. І. З. Зеліченко, 1966).

РОЗРАХУНОК

інтервалу між поставками матеріалів (за методом середньозваженої) і норми оборотних засобів в днях в частині поточного запасу

1. Найменування матеріалу, марка, ДСТУ — підшипники шарикові сферичні двухрядні 1209.
2. Одиниця вимірювання, шт.
3. Потреба по плану на 202_ р. 4815 шт.

Надходження на склад по даним за період із січня 202_ р.
по грудень 202_ р.

Дата отримання матеріалів від постачальника	Обсяг поставки, шт.	Інтервали до наступної поставки	Відібрано для розрахунку			Пояснення причин неприйняття в розрахунок середнього інтервалу
			обсяг поставок, шт.	інтервали між поставками	добуток (ряд. 4 × ряд. 5)	
1	2	3	4	5	6	7
9/I	460	22	460	22	10120	Разова мілка поставка
31/I	375	34	375	34	12750	
6/III	487	34	487	34	16558	
9/IV	45	21	–	–	–	
30/IV	360	39	360	39	14040	
8/VI	470	10	470	10	4700	
18/VI	382	55	382	55	21010	
12/VIII	260	24	260	24	6240	
5/IX	186	28	186	28	5208	
3/X	965	23	–	–	–	
26/X	340	15	340	15	5100	
10/XI	13	32	–	–	–	Разове нетипове оприходування
12/XII	472	24	472	24	11328	
Всього	4815		3792		107054	

З них береться до уваги інтервал 3792 шт.

Середньозважений інтервал: $107054 : 3792 = 28$ днів.

Норма оборотних коштів у поточний запас приймається у вигляді 100 % від середньозваженого інтервалу, тобто 28 днів.

за інтервал — середню або середньозважену величину.

Якщо тривалість інтервалу між запусками у виробництво перевищує середній інтервал надходження сировини на склад, то норма оборотних засобів на поточний запас встановлюється в розмірі поло-

вини середнього розміру інтервалу запуску матеріалів у виробництво.

Багато підприємств мають надзвичайно велику номенклатуру споживаних матеріалів (10–15 тис. найменувань), що утруднює розрахунок середнього інтервалу між поставками по кожному типорозміру. У разі допускається всі матеріали розбивати на однорідні групи. У середині цих груп об'єднують в окремі підгрупи в залежності від застосовуваних параметрів і розмірів річного споживання. Якщо цінності витрачаються не щоденно, а у встановленій періодичності, поточний запас обчислюється у вигляді різниці між днем їх приймання і датою запуску у виробництво.

На промислових підприємствах, які споживають обмежену кількість видів сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів (один — три види), отримують їх від небагатьох постачальників або дуже часто (щоденно або декілька разів на день) і у яких цикл споживання матеріальних цінностей більше періода постапчання, поточний складський запас встановлюється виходячи із повного середнього циклу постапчання. Так, наприклад, визначається норма поточного запасу на металургійних заводах по залізній руді, англомерату, лому і т. п., поставки яких здійснюються щоденно у великих обсягах одним-двома постачальниками.

Таким чином, поточний запас може визначатися одним із трьох основних методів: виходячи з господарських договорів; шляхом обчислення середнього інтервалу і шляхом обчислення середньозваженого інтервалу.

Для визначення норми поточного складського запасу в днях підприємство виходить із потреби матеріалів в одиницю часу, частки поставок окремих видів матеріалів і середньодобового витрати.

Технологічний (підготовчий) запас. У випадках, коли сировину, що отримується, і матеріали вимагають додаткового часу на їх підготовку до запуску у виробництво, передбачається *технологічний (підготовчий) запас*. Ряд матеріалів вимагає попередньої підготовки, що полягає в лабораторному аналізі, в різанні і розкрої, сушінні і старінні і т. п. Наприклад, на електромашинно-будівельних заводах чавунне литися витримується протягом 90 днів, що збільшує потребу в оборотних засобах. У хімічній промисловості з деяких видів сировини виробляються складні лабораторні випробування, здійснюється спеціальна підбірка і підготовка їх до виробництва. У галузях верстатобудування деякі види лиття проходять природний процес старіння. Технологічний запас служить для забезпечення виробництва в період

між моментами надходження чергової парії продуктів та її запуском у виробництво. Час підготовки цих матеріалів використанню встановлюється технічними умовами кожному підприємстві. Технологічний запас може бути відсутнім, якщо, наприклад, матеріали до передачі у виробництво не піддаються природній обробці.

Технологічний запас залежить від тривалості процесів попередньої підготовки товарно-матеріальних цінностей, обчислених за нормами або виходячи з досвіду роботи.

Час природних процесів виробництва можна скоротити за рахунок застосування методів обробки, що усувають або скорочують природні процеси (наприклад, сушіння деревини струмами високої частоти та ін).

Крім поточного і транспортного запасу на підприємстві необхідно мати ще й страхові запаси.

Страховий або гарантійний запас. Останнім елементом норми оборотних засобів є резервний або страховий запас. *Страховий (резервний, або гарантійний)* запас забезпечує безперервність роботи у випадках відхилень від нормального ходу постачання. Він представляє собою частину загального запасу сировини і матеріалів і призначений для того, щоб задовольнити потреби підприємства в сировині та матеріалах на випадок: а) затримки постачальниками чергових поставок; б) можливих перебоїв у постачанні, у роботі транспорту; в) одержання бракованих матеріалів; г) псування в процесі виробництва частини матеріалів, що надходять; г) можливого перевиконання плану виробництва та інших непередбачених обставин. Страховий запас дозволяє усунути можливі перебої у постачанні підприємства матеріальними ресурсами через порушення договірних термінів поставок та погану роботу транспорту. Розходиться лише у разі вичерпання поточного запасу. Страховий запас не передбачається на випадок стихійних лих, великих аварій, перевитрат матеріалів через брак, збільшення відходів виробництва і втрат при зберіганні.

Страховий запас визначається нормою часу, необхідної на оформлення наряду та транспортування вантажу від постачальника до споживача. При встановленні норми оборотних засобів потрібно визначити оптимальний розмір цього запасу. Він, з одного боку, повинен бути достатнім для того, щоб виробництво не зупинилося при запізненні чергової поставки, а з іншого — щоб у запасі не омертвляли надмірні суми оборотних засобів. Точніше кажучи, щоб наявність запасу тягло у себе менші витрати, ніж їх відсутність.

Оскільки сама необхідність створення страхового запасу залежить від випадкових чинників, відхилень від нормального забезпечення підприємства матеріальними цінностями, то підрахувати його дуже важко.

В економічній літературі розмір страхового запасу днями рекомендується встановлювати в межах до 50 % поточного запасу. Норма страхового запасу може перевищувати 50 % поточного запасу, якщо: окремі види матеріалів (напівфабрикатів) виготовляються тільки для даного підприємства одним постачальником; споживач розташований далеко від зручних транспортних шляхів доставки матеріалів можлива лише окремі пори року. При нерегулярному зв'язку з постачальниками, споживанні унікальних матеріалів, великому інтервалі поставок (понад 20 днів) він може бути збільшений. Наприклад, в хімічній промисловості страховий запас більше поточного на тих підприємствах, які випускають продукцію, використовуючи унікальні матеріали, різноманітні компоненти та вироби, які надходять від багатьох постачальників, і щоденно споживать матеріальні цінності у великих кількостях. По матеріалів, одержуваних від місцевих постачальницьких організацій або доставляються автомобільним транспортом від близьких постачальників, страховий запас *не створюється*.

Норму страхового запасу днями рекомендується встановлювати декількома методами: у відсотках норм поточного запасу, шляхом перебування середнього відхилення від середнього інтервалу, прийнятого до розрахунку при обчисленні поточного запасу.

Практика нормування оборотних засобів показує, що метод встановлення страхового запасу у відсотках (від 50 до 100 %) від норм поточного запасу недостатньо обґрунтований; на підприємствах накопичуються значні обсяги запасів сировини і матеріалів, які значно перевищують дійсні потреби підприємств.

Норма страхового запасу може визначатися виходячи з середніх відхилень від середнього інтервалу поставок. Покажемо на прикладі розрахунок норми страхового запасу по шарикопідшипникам виходячи з відхилень від середнього інтервалу поставок (табл. 8.7).

На практиці часто трапляються випадки, коли поставки сировини і матеріалів на підприємство здійснюється нерівномірно як за строками, так і за обсягами. Тому, щоб страховий запас міг гарантувати безперервність виробничого процесу незалежно від можливих зривів у поставках сировини і матеріалів, необхідний диференційований підхід при його нормуванні.

Таблиця 8.7

Дата отримання матеріалів від постачальників	Обсяг поставок, т	Відібрано для розрахунку		Пояснення до відбору поставок	Інтервали між поставками	Перевищення над середнім інтервалом в днях	Кількість перевищень
		кількість поставок	обсяг поставки, т				
15/I	8,3	1	8,3	Надмірно мала поставка	47	21	1
5/II	11,3	1	11,3		42	16	1
28/II	1,3	—	—		—	—	—
16/IV	11,4	1	11,4	Випадкова поставка	34	8	1
20/V	7,2	1	7,2		61	35	1
12/VI	1,8	—	—		—	—	—
20/VII	13,4	1	13,4		30	4	1
19/VIII	13,8	1	13,8		12	—	—
31/VIII	7,9	1	7,7		11	—	—
11/IX	14,5	1	14,5	Випадкова поставка	2	—	—
13/IX	6,3	1	6,3		28	2	1
11/X	8,9	1	8,9		32	6	1
3/XI	2,1	—	—		—	—	—
12/XI	7,6	1	7,6		3	—	—
15/XI	6,8	1	6,8		32	6	1
17/XII	16,4	1	16,4	24	—	—	
Всього	139	13	133,6		—	98	8

Середній інтервал поставок — 10,3 т (133,6 : 13).

Загальна кількість поставок (округлене) — 14 (139:10,3)

Середній інтервал постачання — 26 днів (360 : 14).

Норма страхового запасу — 12,3 дня (98:8).

Гарантійний (страховий) запас M_c визначають за формулою:

$$M_c = A_{\text{дн}} S_{\text{ср. м}}, \quad (8.2)$$

де $A_{\text{дн}}$ — норма страхового запасу матеріалів, дні;

$S_{\text{ср. м}}$ — середньоденна потреба у цьому вигляді матеріалів у грошах.

Для того, щоб підприємство працювало безперебійно, необхідно одночасне знаходження матеріалів у всіх перерахованих вище запасів (матеріали в дорозі, розвантаження, сортування та складування, підготовка до виробництва, поточний і страховий запас).

Виходячи з розрахунків по кожному елементу (транспортному,

технологічному, поточному та страховому запасам) виробляється розрахунок середньої норми та нормативу оборотних засобів за статтею.

Загальну норму запасу по сировині, основним матеріалам і покупним напівфабрикатам $A_{\text{заг}}$ в днях визначають шляхом підсумовування всіх перерахованих запасів за формулою:

$$A_{\text{заг}} = M_{\text{тр}} + M_{\text{ск}} + M_{\text{п}} + M_{\text{с}}, \quad (8.3)$$

де $M_{\text{тр}}$ — транспортний запас;

$M_{\text{ск}}$ — поточний складський запас;

$M_{\text{п}}$ — підготовчий запас;

$M_{\text{с}}$ — страховий (гарантійний) запас.

Величина загальної норми запасу складається з кількості днів, визначених за чотирма елементами (транспортний запас, технологічний запас, поточний та страховий запас). Підсумовування всіх перелічених запасів і дає норму оборотних засобів у днях за кожним видом матеріалів.

Окремі нормативи (за окремими видами) підраховуються шляхом множення обчислених норм на вартість одnodенної витрати на виробництво та інші потреби підприємства. Середня норма запасу обчислюється розподілом отриманої суми за цією статтею на вартість одnodенної витрати.

Норматив оборотних засобів, необхідних для створення нормальних запасів сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів у грошовому вираженні, розраховується по кожному виду матеріалів шляхом множення норми запасу в днях на одnodенний плановий витрата даного матеріалу:

$$H = A_{\text{заг}} S_{\text{ср. м}}, \quad (8.4)$$

де H — норматив оборотних засобів по сировині, основним матеріалам та покупним напівфабрикатам, грн;

$S_{\text{ср. м}}$ — середньоденна потреба в даному виді матеріалу в грошовому вираженні, грн;

$A_{\text{заг}}$ — норма запасу в днях сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів.

Середньоденна витрата сировини та основних матеріалів обчислюється діленням суми витрат сировини, матеріалів та покупних напівфабрикатів за кошторисом витрат за відповідний квартал планово-

го року в залежності від галузі промисловості (сезонні або несезонна) (з додаванням витрат по заготівлі та вартості відходів за плановими нормами) на 90 днів. При цьому враховується планові витрати сировини і матеріалів, які споживаються у допоміжних, підсобних і непромислених господарствах (автотранспорт, житлово-комунальне господарство).

Розрахунок односторонньої витрати на сировину, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів представлений у табл. 8.8.

Таблиця 8.8

Розрахунок потреби в сировині, основних матеріалах і покупних напівфабрикатах

Сировина, основні матеріали та покупні напівфабрикати	Одиниця виміру	Ціна на одиницю, грн	Витрати за квартал		Витрати за добу (за день)	
			в натурі	на суму, тис. грн	в натурі	на суму, грн
Сталь	т	8 200	252	2 066,4	2,8	22 960

Витрати сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів промислового підприємства в натурі в плановому кварталі, на основі якого визначається норматив оборотних засобів, встановлюється в залежності від потреби в даних матеріальних цінностях в натурі та ціни придбання за одиницю. Остання визначається додаванням до преїскурантних цін накладних витрат. До накладних витрат включаються не лише транспортні витрати по доставці товарно-матеріальних цінностей, але й витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи.

Промислові підприємства в процесі виробництва та надання послуг використовують велику номенклатуру сировини, матеріалів та напівфабрикатів. При нормуванні оборотних засобів їх витрачання за рік, квартал, день в плановому періоді визначається на підприємствах, що споживають невелику номенклатуру сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів, по кожному їх виду або групі, а на підприємствах, що використовують широкий перелік вказаних цінностей, — за основними видами та групами.

Наведемо зведену таблицю розрахунку середньої норми та нормативу оборотних засобів на сировину, основні матеріали та покупні напівфабрикати на промисловому підприємстві (табл. 8.9).

У тих випадках, коли вартість матеріалів у дорозі визначається за

Таблиця 8.9

Розрахунок норми оборотних коштів на сировину, основні матеріали та покупні напівфабрикати

Найменування сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів	Середньодобові витрати, грн	Норма оборотних засобів (в днях) на:						Потреба в оборотних засобах (ряд. 2××ряд.8)
		перебування оплачених підприємством матеріальних цінностей у дорозі	приймання розвантаження, сортування та складування	підготовку до виробництва	поточний запас	страховий запас	Всього	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Конструкційна нелегована сталь марки Ст.3, 30 мм	26 300	2	2	–	16	8	28	736,4
Сталь корозійостійка 20Х13Л	33 400	4	2	–	15	7,5	28,5	951,9
Сталь жаростійка 20Х5МЛ	43 850	8	1	–	30	15	54	2 367,9
Поліетилен	1 600	–	1	–	18	6	25	40,0
Ковпачки полістиролові	520	3	1	–	18	6	25	13,0
Плівка ПК-5	3 200	4	–	–	13	4	21	67,2
Плівка поліетиленова	1 620	–	–	–	21	10	31	50,2
Пластикат	1 430	–	–	–	36	12	48	68,6
Бензальдегід	640	1	–	1,0	11	5	18	11,5
Анілінова сіль	120	7	–	4,0	16	8	35	4,2
Інші	180	–	–	–	–	–	0,4	0,1
Всього	112 860							4 311,0

Середня норма оборотних засобів: $\frac{4\,311,0}{112,86} = 38,2$ дня.

звітними даними за всіма матеріалами в цілому, норма запасу по кожному елементу встановлюється без транспортного запасу, а останній розраховується у грошовому вираженні та додається до сукупного нормативу.

Основна складність розрахунку нормативів оборотних засобів пов'язана з тим, що на підприємствах використовується велика номенклатура споживаної сировини та матеріалів. На багатьох машинобудівних підприємствах вона досягає кількох сотень найменувань. Це значно ускладнює їх нормування. У цьому випадку допускається розрахунок норм оборотних засобів виробляти тільки за основними видами сировини та матеріалів, але не менше 70–80 % споживаних сировини та матеріалів у ціннісному вираженні. Дуже важливо правильно відібрати види сировини та матеріалів, що підлягають подальшому нормуванню. Інші 20–30 % нормуються двома методами:

за норму оборотних коштів приймається середня норма, яка отримана в результаті прямого розрахунку за головними видами сировини та матеріалів;

виходячи з фактичних запасів за останні 1–2 роки за винятком неліквідних та непотрібних підприємству матеріалів.

Приклад розрахунку нормативів оборотних засобів для формування запасів сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів спрощеним методом виходячи з аналізу фактичних залишків наведено в табл. 8.10.

Загальна величина нормативу оборотних засобів для створення запасів сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів визначається як сума окремих їх елементів.

Виходячи з умов нашого прикладу, норматив оборотних засобів на формування запасів сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів складе 4486,5 тис. грн (4311,0 + 175,5).

З метою контролю за дотриманням запланованих залишків за даними видами матеріалів на підприємствах необхідно розраховувати мінімально і максимально допустимі норми запасів. Оскільки поточні запаси постійно витягуються, а інші елементи запасів можуть в окремі моменти відсутні (наприклад, в розвантаженні, прийманні та підготовці до виробництва), запаси в межах плану коливаються. Максимальне їх збільшення відбувається при надходженні чергової партії, зниження до мінімуму — після використання прийнятої партії перед прибуттям наступної. Тому максимально допустимий запас визначається як сума всіх складових частин нормативу, а мінімально допус-

РОЗРАХУНОК
норми оборотних засобів на окремі групи (інші види) матеріалів,
виходячи із аналізу фактичних залишків (в тис. грн)

Дата звітного балансу	Фактичний залишок інших видів сировини та основних матеріалів	Виключаються		Приймається у розрахунок
		матеріали надлишкові, непотрібні, а також такі, які тривалий час не використовуються	сезонні запаси	
1	2	3	4	5
I/І	187	9	–	178
1/ІV	173	7	–	166
1/VII	176	6	–	170
1/X	185	5	–	180
1/І	198	4	–	194

$$\text{Середній залишок} = \frac{\frac{178}{2} + 166 + 170 + 180 + \frac{194}{2}}{4} = 175,5 \text{ тис. грн.}$$

Середні одноденні витрати цих видів сировини та основних матеріалів прийняті в 7,13 тис. грн.

Звідси середній залишок в днях $(175,5 : 7,13) = 24,6$ дня.

Таким чином, з урахуванням покращення системи постачання та умов використання даних матеріалів, тобто виключенням матеріалів, які тривалий час не використовуються, а також надлишкових та непотрібних матеріалів, норма оборотних засобів встановлюється в розмірі 24,6 дня.

тимий дорівнює гарантійному запасу.

8.6.6. Нормування оборотних засобів, що виділяються для утворення запасів допоміжних матеріалів

До складу виробничих запасів входять допоміжні матеріали. Вони або споживаються засобами праці, тобто витрачаються на їх утримання, ремонт або на те, щоб привести їх у дію (мастильні, обтиральні тощо), або входять до складу продукції в незначних кількостях для надання їй певних додаткових властивостей (лаки, фарби і т. п.), або витрачаються обслуговування самого виробничого процесу (паливо, що йде на опалення виробничих приміщень і т. п.).

На відміну від інших елементів виробничих запасів, насамперед

сировини і матеріалів, допоміжні матеріали мають ряд ознак, що надають істотний вплив на їх нормування. По-перше, слід зазначити величезну номенклатуру допоміжних матеріалів, що використовуються на кожному підприємстві, і в той же час порівняно незначна витрата кожного їх виду. По-друге, за питомою вагою у вартісному вираженні в сумі витрат на виробництво вони часто незначні. По-третє, допоміжні матеріали універсальні за своїм застосуванням.

Слід зазначити величезну номенклатуру допоміжних матеріалів, що застосовуються кожному підприємстві, і навіть порівняно незначний витрата кожного їх виду. Практично неможливо по кожному виду допоміжного детально проаналізувати їх рух, як це робиться по сировині, основним матеріалам і паливу. Тим більше, що ці матеріали невеликі за своєю вартістю. Крім того, допоміжні матеріали є універсальними за своїм застосуванням. Таке універсальне споживання дає можливість широко використовувати складську форму постачання замість транзитної. У зв'язку з цим розрахунок і нормативів оборотних засобів, виділених на формування запасів допоміжних матеріалів, шляхом прямого рахунки утруднений.

Для розрахунку норм і нормативів оборотних засобів всі споживані допоміжні матеріали діляться на дві групи:

а) матеріали, що споживаються підприємством у великих кількостях або на значні суми;

б) всі інші матеріали (витратні в невеликих кількостях або на невеликі суми).

По першій групі матеріалів розрахунок норм оборотних засобів визначається методом прямого рахунку по кожному виду допоміжних матеріалів тим же порядком, що по сировині, основним матеріалам і покупним напівфабрикатам.

По другій групі матеріалів розрахунок норм і нормативів здійснюється виходячи з середніх фактичних залишків допоміжних матеріалів і витрат на виробництво. Середні фактичні залишки допоміжних матеріалів цієї групи обчислюються за звітними даними попереднього року за вирахуванням зайвих та непотрібних. Цей метод полягає в наступному:

з фактичних запасів допоміжних матеріалів за ряд звітних даних виключають зайві і непотрібні, а також тривалий час не залучаються у виробництво і визначають середні залишки;

з фактичних витрат на допоміжні матеріали віднімають знос тари, малоцінних і швидкозношуваних предметів, вартість витрати запас-

них частин для ремонту, що враховуються у складі цієї статті кошторису витрат на виробництво і визначають одноденну витрату;

шляхом поділу середніх залишків на фактичну їх одноденну витрату обчислюють середню фактичну норму, яку коригують з урахуванням можливої зміни в плановому періоді умов виробництва та постачання;

шляхом множення середньої одноденної витрати за кошторисом витрат за скориговану норму оборотних засобів розраховують норматив з цієї групи допоміжних матеріалів.

Одноденна або середньодобова витрата допоміжних матеріалів визначається виходячи з даних кошторису витрат на виробництво плюс вартість витрати на інші потреби і мінус знос малоцінних і швидкозношуваних предметів, а також витрат на тару і запасні частини, врахованих за цим елементом у кошторисі витрат на виробництво. Одночасно додають витрати допоміжних матеріалів на потреби підприємства, не передбачені у кошторисі витрат на виробництво, зокрема, для капітального ремонту будівель та споруд, що здійснюється господарським способом, для виконання науково-дослідних робіт тощо.

Приклад розрахунку наведено нижче.

**Розрахунок одноденної витрати допоміжних матеріалів
на машинобудівному заводі**

	(в тис. грн)
Витрати допоміжних матеріалів за кошторисом витрат на виробництво	873
Витрати допоміжних матеріалів на інші (непромислові) потреби	89
Виключається:	
а) знос малоцінних і швидкозношуваних предметів	172
б) витрати тари	185
в) витрати запасних частин для ремонту	223
<hr/>	
Всього витрати допоміжних матеріалів (873 + 89 – 172 – 185 – 223)	382
Одноденні витрати допоміжних матеріалів (382:360)	1,1

Норма запасів у днях по цій групі допоміжних матеріалів визначається розподілом середнього фактичного залишку на середньоденну витрату за звітом попереднього року.

Помноживши одноденний витрата норму оборотних засобів,

отримують норматив оборотних засобів у всій групі допоміжних матеріалів.

Загальний норматив власних оборотних засобів за допоміжними матеріалами ($H_{\text{дм}}$) може бути визначений за формулою:

$$H_{\text{дм}} = P_{\text{вп}} \times D_1 + P_{\text{вв}} \times D_2, \quad (8.5)$$

де $P_{\text{вп}}$ і $P_{\text{вв}}$ — одноденна витрата допоміжних матеріалів першої та другої групи;

D_1 і D_2 — одноденний запас для першої та другої груп.

На практиці виводять середню норму запасів з цих двох груп та на її основі визначають норматив власних оборотних засобів.

8.6.7. Нормування оборотних засобів, що виділяються для утворення запасів тари

Майже всі види готової продукції, що реалізується підприємствами обробної промисловості, відвантажуються в необхідній упаковці. Одна частина продукції вимагає найелементарнішої упаковки, інша — більш складної (у ящики, коробки), третя — спеціальної упаковки — ящики особливої конструкції, металеві кріплення та ін. Тому кожне промислове підприємство має мати запаси пакувальних матеріалів, що об'єднуються в одну групу «тара».

Потреба оборотних засобів по елементу «Тара» значною мірою залежить від характерних особливостей, які впливають її розмір. Насамперед, залежно від джерел надходження, слід розділити тару на дві основні групи:

- 1) тара покупна.
- 2) тара власного виробництва;

Залежно від виду продукції, яка використовується для упакування, розрізняють тару, в якій надходять матеріальні цінності (сировина, матеріали, покупні напівфабрикати і т. п.) і тару, призначену для упаковки готової продукції. Крім того, тара кожної групи за характером використання поділяється на разову та оборотну, що повертається постачальнику.

Норматив оборотних засобів на утворення запасів тари встановлюється за видами використовуваної тари.

1) *По всій покупній тарі* норма оборотних засобів обчислюється таким самим методом, який використовується при нормуванні сиров-

вини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів.

2) *По тарі власного виробництва*, яка включається в оптову ціну готової продукції, обчислюється як добуток одноденного обороту (надходження) у грошовому вираженні та норми оборотних засобів у днях:

$$H_T = P \cdot D_T, \quad (8.6)$$

або

$$H_T = \frac{S_T \times D_T}{360}, \quad (8.7)$$

де H_T — норматив оборотних засобів на тару, грн;

P — одноденна витрата (обіг) тари, грн;

D_T — норма запасу тари за видами, групами, днями;

S_T — витрата (оборот) тари за планом на рік, грн.

Норма оборотних засобів включає поточний та страховий запаси тари.

По тарі власного виробництва, вартість якої не включається в оптову ціну готової продукції, норматив не планується, оскільки вона входить до складу нормативу оборотних засобів по готовій продукції.

3) *По зворотній тарі*, в якій надходять матеріальні цінності (сировина, матеріали, інструмент і т. д.) норма оборотних засобів у днях встановлюється виходячи з середньої тривалості одного обороту тари (з моменту оплати рахунку платіжної вимоги за тару, що отримується разом із сировиною, до здачі до банку платіжних документів на відвантажену постачальнику сировини (зворотну тару) $S_{T.OT}$ або до заліку постачальником вартості тари при виписці рахунків за знову відвантажену продукцію $S_{п.от}$, тобто за формулою:

$$H_T = \frac{S_T S_{T.OT} \text{ (або } S_{п.от})}{360}. \quad (8.8)$$

У тих випадках, коли тара при поверненні знижується, з витрати (обороту) тари необхідно виключити суму річного зносу її.

4) *На тару, що надходить з сировиною і матеріалами і не підлягає поверненню постачальникам*, норма оборотних засобів визначається виходячи з часу перебування тари під сировиною і матеріалами та часу, необхідного на її промивання та ремонт. Якщо тара, до якої надходять матеріали, оборотна або якщо вона разова, але може бути

реалізована на сторону, то в поточний запас слід також включати час на ремонт і сортування тари, комплектацію партії відвантаження та оформлення розрахункових документів.

Якщо продукція упаковується в тару власного виробництва, норма оборотних засобів встановлюється з урахуванням часу її виготовлення та накопичення партії, що забезпечує упаковку та своєчасне відвантаження готової продукції.

Час перебування тари власного виробництва та покупної під готовою продукцією на складі відповідає нормі оборотних засобів у днях готову продукцію, включаючи час оформлення розрахункових документів.

Головна труднощі щодо нормативу оборотних засобів за елементом «Тара» є визначення її одноденної витрати (обороту). Одноденний оборот тари під сировиною і матеріалами, які надходять на підприємство від постачальників, визначається виходу з обсягу надходження відповідних матеріалів.

По тарі, призначеній для пакування готової продукції, одноденний оборот визначається обсягом випуску відповідних видів продукції.

Розрахунок одноденного обороту тари може здійснюватися наступним чином (табл. 8.11).

Таблиця 8.11

№ п/п	Вид тари	Найменування продукції або матеріалів, упакованих в дану тару	Відвантаження продукції або витрати матеріалів за планом на рік в натуральних одиницях	Ємність даної тари в натуральних одиницях	Вартість одиниці тари, грн	Оборот тари, грн	
						Річний (ряд. 4: ряд. 5 × × ряд. 6)	одноденний (ряд. 7:360)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Дерев'яні кабельні барабани	Кабель	79500 м	1590 м	450	22500	62,5

На практиці у деяких випадках норму оборотних засобів за елементом «Тара» у грошовому вираженні встановлюють на 1000 грн товарної продукції оптових цінах. Це пов'язано з тим, що потреба в тарі знаходиться в прямій залежності від обсягу випуску продукції. Чим

більше продукції випустить підприємство, тим більше за інших рівних умов йому знадобиться тари для пакування готової продукції.

У цьому випадку норматив визначається розподілом потреби в оборотних коштах на всю тару за цей період (рік, квартал, місяць) O_t на обсяг товарної продукції за цей же період (у грн) T :

$$O_{\text{тс}} = \frac{O_t \cdot 1000}{T}. \quad (8.9)$$

Розрахунок нормативу оборотних коштів на тару наведено в табл. 8.12.

Товарна продукція в оптових цінах підприємства за планом на рік — 215,4 млн грн.

Норма оборотних засобів на тару в грн на 1000 грн товарної продукції $(41\ 600:215\ 400)= 19$ коп.

Загальний розмір оборотних засобів по тарі дорівнює сумі її складових частин.

На підприємствах, що мають велику номенклатуру затарюваної продукції, розрахунок нормативу власних оборотних засобів по тарі зазвичай проводиться на основі товарної продукції в оптових цінах, що упаковуються в тару, та норми запасів у копійках на гривню продукції наступним чином:

Товарна продукція IV квартала в оптових цінах підприємства, яка упаковується в тару, що купується зі сторони, тис. грн	1500
Норма забезпеченості на гривню затарювальної продукції, коп.	3
Норматив власних оборотних засобів, тис. грн	45

Цей спосіб визначення потреби у власних оборотних засобах по тарі (виходячи з обсягу товарної продукції) може застосовуватися в тих випадках, коли питома вага продукції, що затарюється істотно не змінюється.

8.6.8. Нормування оборотних засобів, що виділяються на запасні частини

Безперебійна робота машин і устаткування залежить тільки від якості їх виготовлення, а й від організації проведення ремонтних робіт. Кожен вид ремонту вимагає певного виду та кількості запасних

**Розрахунок норми і нормативу оборотних засобів для створення запасів
тари на машинобудівному заводі**

№ п/п	Групи і види тари	Найменування продукції або сировини і матеріалів, упакованих у дану тару	Норма оборотних засобів на тару, днів							Витрати (оборот) тари за рік, тис. грн	Одноразові витрати (оборот) тари, тис. грн	Норматив оборотних засобів, тис. грн (ряд. 10 × ряд. 12)
			оплачена тара в дорозі	поточний запас на складі (із розрахунку інгервалу між поставками)	на складі під сировиною і матеріалами або під готовою продукцією	в ремонті і промивці	час комплектації партій тари перед реалізацією	Оформлення розрахункових документів	всього			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Тара власного виробництва для упаковки продукції: а) ящики б) упаковка для обладнання	Підшипники Обладнання	— —	6 6	2 5	— —	— —	— —	8 11	361 80	1003 222	8,0 2,4
2	Тара, яка надходить із сировиною і матеріалами і не підлягає поверненню постачальникам: ящики	Скло	—	—	6	—	—	—	6	60	167	1,0
3	Тара, яка підлягає поверненню постачальникам: а) балони кисневі б) дерев'яні кабельні барабани	Кисень Кабель	— —	— —	8 20	2 1	1 2	1 1	12 24	276 315	767 875	9,2 21,0
	Всього									1092	3033	41,6

частин. До *запасних частин* відносяться змінні частини машин і устаткування, призначені заміни зношених деталей і для проведення ремонтів. Запас змінних запасних частин повинен забезпечити безперербійне проведення всіх видів ремонтів обладнання, що здійснюється на підприємстві господарським і підрядним способами, а також своєчасну заміну змінних деталей, що зносилися. Тому для утворення цього запасу необхідно передбачити оборотні засоби.

При визначенні нормативів по запасним частинам поряд з умовами постачання з'ясовуються також такі фактори, що впливають на розмір нормативів: кількість машин і верстатів, термін нормального зносу окремих видів запасних частин, спосіб виготовлення та відновлення деталей, організація ремонту основних фондів на підприємстві.

Нормування оборотних засобів за елементом «Запасні частини» проводиться з урахуванням основних показників системи планово-попереджувального ремонту та раціональної експлуатації обладнання на підприємстві.

Для нормування оборотних засобів на запасні частини обладнання, що застосовується на підприємстві, ділиться на такі групи:

1) обладнання, на яке розроблені типові норми оборотних засобів на запасні частини;

2) обладнання, на яке не розроблені типові норми оборотних засобів.

Обладнання, яким на підприємстві не розроблені типові норми оборотних засобів на запасні частини, поділяються на дві групи:

а) велике унікальне обладнання, включаючи імпордне та інше обладнання (крім дрібного);

б) дрібне одиничне устаткування.

Розрахунок норми оборотних засобів у запасні частини кожної групи має свої відмінні риси.

1) *Норматив оборотних засобів на запасні частини для обладнання, на яке розроблені типові норми оборотних засобів на запасні частини* (перша група) $H_{з.ч1}$ визначається шляхом множення типових норм оборотних засобів $A_{тип}$ на кількість відповідного обладнання $n_{тип}$ із застосуванням коефіцієнтів зниження $K_{п}$, тобто за формулою:

$$H_{з.ч1} = A_{тип} \times n_{тип} \times K_{п} \quad (8.10)$$

Типову норму обігових засобів $A_{тип}$ (грн) визначають за такими формулами:

$$A_{\text{тип}} = \frac{A_{\text{заг}}}{S_{\text{об}}} \quad \text{або} \quad A_{\text{тип}} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{S_{\text{об}}}, \quad (8.11)$$

де $A_{\text{заг}}$ — загальна потреба в оборотних засобах на запасні частини;
 A_1, A_2, A_3 — загальна потреба в оборотних коштах на запасні частини до першої, другої та третьої груп обладнання;
 $S_{\text{об}}$ — вартість обладнання та транспортних засобів на кінець запланованого року.

Коефіцієнти зниження встановлюються на однотипне обладнання та взаємозамінні деталі, що призводить до зменшення потреби в запасних частинах.

Розрахунок здійснюється за наступною схемою (табл. 8.13).

Таблиця 8.13

РОЗРАХУНОК
потреби в оборотних засобах на запасні частини за типовими нормами
на 202_р.

№ п/п	Найменування видів і груп обладнання	Типова норма запасних частин на 1 механізм (машину), грн	Кількість однотипного обладнання	Коефіцієнт пониження	Потреба в оборотних засобах, тис. грн (ряд. 3 × × ряд 4 × ряд. 5)
1	2	3	4	5	6
1	Токарні і т. д.	2400	25	0,7	42,0
	Всього				258,4

При розрахунку нормативу необхідно визначити потребу в запасних частинах кожного найменування, терміни поставки та використання для ремонту. Для цього складається список найбільш схильних до зносу деталей по кожній одиниці обладнання, яке необхідно мати на складах для забезпечення безперебійної роботи верстатів і машин.

2) Для тих видів обладнання, на які типові норми запасу не розроблені (друга група), потреба в оборотних засобах встановлюється прямим підрахунком необхідної кількості запасних частин. З цією метою складається список деталей і вузлів, які схильні до найбільшого зносу і підлягають заміні. У списку вказується термін служби деталі (вузла), її ціна та коефіцієнт зниження запасів з урахуванням наявності однотипного обладнання та взаємозамінних деталей. На основі цього списку, а також кількості застосовуваного на підприємстві об-

ладнання визначається загальний розмір запасів деталей (вузлів), які необхідно мати в запасі для заміни змінних деталей та проведення ремонтних робіт.

Потреба в оборотних засобах на запас змінних деталей по кожному із найменувань визначається так.

Обчислюється норма запасу змінної деталі за такою формулою:

$$H = \frac{n_m \times n_{д.м} \times Z_c \times K_{п}}{T_{сл}}, \quad (8.12)$$

де H — норма запасу змінної деталі у штуках;

n_m — кількість механізмів (обладнання) одного типу;

$n_{д.м}$ — число однойменних деталей у кожному механізмі (машині);

Z_c — норма запасу змінної деталі в днях за умов постачання;

$K_{п}$ — коефіцієнт зниження запасу деталі залежно кількості всіх механізмів (машин) одного типу;

$T_{сл}$ — термін служби деталі у днях.

Якщо в результаті розрахунків норма запасу змінної будь-якої деталі вийшла не цілим числом, а дробовим, норма запасу округляється до цілого числа.

Однотипне обладнання має ряд взаємозамінних деталей. Це дозволяє створювати комплект запасних частин на кілька видів обладнання, тобто потреба запасу деталей відповідно знижується. Тому для однотипного обладнання потреба в запасних частинах, що використовуються для ремонту, встановлюється з урахуванням коефіцієнта зниження. Розмір коефіцієнта встановлюється з урахуванням кількості однотипного устаткування (табл. 8.13)

Таблиця 8.13

Кількість обладнання одного типу із взаємозамінними деталями	Коефіцієнт пониження
Від 1 до 5	1
6 » 10	0,9
11 » 20	0,8
21 » 30	0,7
31 » 40	0,6
41 » 55	0,5
56 » 70	0,45
71 » 80	0,4
81 » 100	0,35
Понад 100	0,3

Норма запасу кожної деталі (Z_c) визначається так само, як і норма запасів у днях за сировиною та матеріалами.

Норматив оборотних засобів на запас цієї деталі для обладнання, на яке не розроблені типові нормативи $H_{з.ч2}$ визначається множенням кількості деталей, які необхідно мати в запасі, на ціну однієї деталі в гривнях. Розрахунок ведеться за такою формулою:

$$H_{з.ч2} = H \times Ц, \quad (8.13)$$

де $Ц$ — ціна деталі у гривнях.

Приклад розрахунку наведено у табл. 8.14.

3) На багатьох промислових підприємствах є велика номенклатура запасних частин, ускладнює підрахунок їх у днях. Тому в практиці для третьої групи обладнання нормативи із запасних частин встановлюються виходячи з аналізу звітних даних. В одних випадках — тому, що розмір оборотних коштів для цього невеликий, в інших — тому, що не можливий прямий метод підрахунку.

Норматив оборотних засобів на запасні частини для ремонту дрібного одиничного обладнання, на яке типові норми оборотних коштів на запасні частини не розроблені, визначається спрощеним способом виходячи з фактичних залишків на 1000 грн вартості обладнання цієї групи. З цією метою підприємство визначає норму забезпеченості запасними частинами на 1000 грн вартості обладнання виходячи із співвідношення фактичних середньодобових залишків запасних частин до середньорічної вартості чинного обладнання. Спочатку обчислюються середньорічні залишки запасних частин для ремонту та середня вартість діючого виробничого, силового обладнання та транспортних засобів. При цьому з фактичної наявності (за вирахуванням зносу) виключаються зайві та непотрібні запаси запасних частин, а також запаси для обладнання, що відноситься до недіючого, і враховується придбання необхідного додаткових запасних частин у зв'язку із зростанням виробництва в запланованому році. На основі зазначених даних встановлюється розмір запасних частин у вартісному вираженні на гривню діючого обладнання.

Норматив власних оборотних засобів на запасні частини на запланований рік визначається множенням отриманої норми запасів на середньорічну вартість виробничого, силового обладнання та транспортних засобів у запланованому році. Ця норма з необхідними коригуваннями застосовується до розрахунку запланований рік.

РОЗРАХУНОК

потреби в оборотних засобах на запасні частини до обладнання, за яким не встановлені типові норми

№ п/п	Найменування обладнання і деталей	Кількість однієї менших деталей на 1 механізм (машину)	Кількість механізмів і апаратів одного типу	Коефіцієнт пониження	Норми запасу за умовами постачання, дні	Строк служби деталі, дні	Запас деталей, шт. (ряд. 3 × ряд. 4 × ряд. 5 × ряд. 6 : ряд. 7)	Ціна деталі за одиницю, грн	Потреба в оборотних засобах, тис. грн
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Токарно-гвинторізний станок, модель БД-12								
	ходовий валик	2	28	0,5	60	90	19	540	10,3
	коробка подач	1	28	0,7	90	180	10	24 600	246,0
	патрон токарний 3-кулачковий	1	27	0,7	180	270	13	40 000	520,0
2	Зубофрезерний станок, модель 16K20								
	гітари змінних шестерень	1	43	1,0	60	120	22	2 840	62,5
	ходовий винт	2	43	0,5	180	270	29	1 680	48,7
	коробка швидкостей	1	40	1,0	180	720	10	7 850	78,5
3	Горизонтально-фрезерний станок, модель електро-пускова апаратура								
		1	34	0,7	720	90	24	6 840	164,2
	Всього								1 130,2

Формула розрахунку нормативу по запасним частинам (H_3) представлена в наступному вигляді:

$$H_3 = \frac{CЗ_3}{CO_6} \times CO_{II}, \quad (8.14)$$

де $CЗ_3$ — середньорічні залишки запасних частин за звітом;

CO_6 — середня вартість виробничого, силового обладнання та транспортних засобів за звітом;

CO_{II} — середньорічна вартість виробничого, силового обладнання та транспортних засобів за планом.

Приклад розрахунку нормативів оборотних засобів із запасних частин наведено в табл. 8.15.

Таблиця 8.15

РОЗРАХУНОК
норми оборотних засобів на запасні частини для ремонтів, виходячи
із аналізу звітних даних

№ п/п	Найменування груп обладнання	За даними за минулий рік			Приймається за норму оборотних засобів** на 1000 грн обладнання, грн	Потреба в оборотних засобах, тис. грн (ряд.4 × ряд. 6)
		середньорічний залишок запасних частин*, грн	середньорічна вартість діючого обладнання, тис. грн	забезпеченість запасними частинами на 1000 грн обладнання, грн (ряд. 3: : ряд. 4)		
1	2	3	4	5		6
1	Передавальні пристрої	435 000	65 452,4	6,6	6,5	425,4
2	Робочі машини і обладнання	126 000	14 865,1	8,5	8,4	124,9
3	Транспортні засоби	63 000	24 865,5	2,5	2,3	57,2
	Всього	624 000	105 183,0	5,9	5,8	607,5

* За виключенням не потрібних, надлишкових запасних частин та запасних частин, які відносяться до бездіяльного обладнання.

** З урахуванням міжремонтних періодів.

Норма оборотних засобів на запасні частини визначається на 1000 грн обладнання шляхом ділення потреби в оборотних засобах на середньорічну балансову вартість всього обладнання (607,5 тис. грн:

:105 183,0 тис. грн×1000 грн).

Обладнання і транспортні засоби за балансовою вартістю на кінець планового періоду складають 112 870,5 тис. грн.

На наступний запланований рік норматив обігових засобів визначатиметься як добуток норми обігових засобів на вартість обладнання на кінець запланованого року.

Потреба в оборотних засобах на кінець планового року $5,8 \text{ грн} \times 112870,5 \text{ тис. грн} : 1000 = 654,6 \text{ тис. грн}$.

Потреба в оборотних засобах на запасні частини в цілому є сумою оборотних засобів, розраховану описаними методами по кожній групі обладнання.

8.6.9. Нормування оборотних засобів, що виділяються для утворення запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів

Оскільки малоцінні та швидкозношувані предмети мають дуже велику кількість (що технічно ускладнює облік їхнього зносу) і, як правило, служать менше одного року, то їх відносять до оборотних засобів. До малоцінних і швидкозношуваних предметів відносять дуже різноманітні види матеріальних цінностей різного господарського призначення:

а) малоцінний господарський інвентар, що швидко зношується, включаючи інвентар протипожежного призначення;

б) інструменти та пристосування загального призначення;

в) спеціальний інструмент та спеціальні пристосування;

г) спеціальний одяг, спеціальне взуття та постільні принадлежності;

д) тара, яка використовується для виробничих та господарських потреб, якщо строк її служби менш ніж один рік або якщо її вартість менша ніж 20 000 грн за одиницю (незалежно від строку служби).

По малоцінних і швидкозношуваних предмети методи нормування запасів мають свою специфіку, обумовлену наступним:

власні оборотні засоби повинні забезпечити необхідні запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів, що знаходяться не тільки на складі, але і в експлуатації;

запаси предметів, що у експлуатації, покриваються власними оборотними засобами лише в залишковій вартості, тобто з відраху-

ванням зносу;

потреба в оборотних засобах для утворення запасів малоцінних і швидкозношуваних предметів, що знаходяться в експлуатації, визначається з урахуванням середнього терміну їх служби і чинного порядку списання зносу на собівартість продукції.

Норматив оборотних засобів з малоцінних і швидкозношуваних предмети визначається не за статтею в цілому, а за окремими елементами з урахуванням запасу на складі та в експлуатації, середнього терміну служби і діючого порядку відшкодування зносу. Кожен із названих видів малоцінних і швидкозношуваних предметів на підприємстві знаходиться або в запасі на складі, або в експлуатації. Норматив оборотних засобів, що виділяються на утворення складського запасу малоцінних і швидкозношуваних предметів, визначається так само, як норматив запасу покупних матеріальних цінностей, тобто в залежності від умов постачання та інтервалів постачання.

Норматив на експлуатаційний запас малоцінних предметів встановлюється за їх залишковою вартістю, тому що при передачі в експлуатацію частина вартості списується на витрати виробництва.

До складу малоцінного господарського інвентарю входять: виробничий інвентар (тачки, лопати, вогнегасники, відра і т. д.), твердий інвентар (столи, стільці, шафи, ліжка, дивани і т. д.), м'який інвентар (скатертини, постільні речі, штори і т. п.).

По першій групі норматив встановлюється шляхом прямого рахунку або укрупненим шляхом, але з урахуванням термінів служби інвентарю. При цьому норматив обчислюється окремо по конторському, побутовому та виробничому інвентарю. Величина нормативу по конторському інвентарю (калькулятори, настільні лампи, стільці та ін.) визначається виходячи з чисельності персоналу та вартості набору конторського інвентарю на одного службовця; по побутовому інвентарю — з чисельності проживаючих у гуртожитках та вартості набору побутового інвентарю на одну особу; з виробничого інвентарю (спеціальна тара, мірна тара, вогнегасники, лопати та ін.) — з необхідного набору цього інвентарю та його вартості.

1) *Норматив оборотних засобів по малоцінному швидкозношується господарському інвентарю індивідуального використання визначається методом прямого рахунку виходячи з набору малоцінного і швидкозношуваного інвентаря, його вартості та чисельності робочих.* Для цієї мети використовується формула:

$$H_i = (S_{\text{гос}} - Z_{\text{гос}}) \times Ч_{\text{л}}, \quad (8.15)$$

де H_i — норматив з господарського інвентарю;

$S_{\text{гос}}$ — вартість набору господарського інвентарю на одну особу або на один цех тощо;

$P_{\text{гос}}$ — сума зносу на рік, обчислена за середнім процентом зносу;

$Ч_{\text{л}}$ — кількість людей, які мають бути забезпечені даним видом інвентарю, або кількість цехів, ділянок, якщо визначається норматив щодо виробничого інвентарю.

Норматив на запаси інвентаря визначається окремо по конторському інвентарю (письмові прибори, настольні лампи, стільці та ін.), побутовому інвентарю (ліжка, постільна білизна, тумбочки, баки для води та ін.) та виробничому інвентарю (стілажи, тачки, вогнегасними, сокири, лопати та ін.).

Практично розрахунок нормативу по конторському інвентарю може бути обчислена наступним чином (табл. 8.16).

Таблиця 8.16

РОЗРАХУНОК
нормативу на запас інвентаря на 100 службовців

Види інвентарю	Вартість однієї одиниці	Строк використання (в роках)	Сума зносу на один рік в грн (ряд. 1: : ряд. 2)	Сума (в грн), що включається у норматив (ряд. 1 – ряд. 3)	Загальна сума в грн (ряд. 4 × 100)
А	1	2	3	4	5
Стільці	750	3	250	500	50 000
Письмові прибори	120	4	30	90	9 000
Тумбочки і т. п.	250	5	50	200	20 000
Всього	–	–	–	–	56 800

Подібним чином встановлюється норматив на запаси побутового і виробничого інвентаря з тією лише різницею, що за деякими його видами потреба обчислюється не на одну людину, а на одиницю площі, на кімнату, цех.

Приклад розрахунку нормативу обігових засобів по господарському інвентарю індивідуального використання наведено у табл. 8.17.

У окремих випадках, коли витрата господарського інвентарю для підприємства незначний, потребу встановлюють укрупненим розрахунком: обчисленням фактичних залишків коштів у цій статті.

РОЗРАХУНОК
нормативу на малоцінні та швидкозношувані предмети
індивідуального користування в експлуатації

Цех, професія	Норма на 10 робітників, грн	Чисельність робітників за планом на рік, осіб	Норматив грн (гр. 2 × гр. 3:10)
1	2	3	4
Збиральний цех			
Слюсарі-збиральники	145	22	319,0
Зварники	167	13	217,1
Токарний цех			
Слюсарі	58	34	197,2
Токарі	86	12	103,2
Всього			836,5

Загальний норматив на утворення запасів інвентаря рівний сумі нормативів на конторський, побутовий і виробничий інвентарь.

В окремих галузях, де питома вага інвентаря незначна, може застосовуватися більш простий метод нормування, наприклад, норматив визначається в розмірі 50 % балансової вартості інвентаря.

2) *Норматив оборотних засобів по спецодягу і спецвзуття* обчислюється на основі чисельності робочих, для яких передбачається спецодяг і спецвзуття, вартості комплекту спецодягу і терміну їх носіння. Норматив оборотних засобів по спецодягу складається з двох частин: 1) складського запасу, який використовується для видачі спецодягу взаємний зношеного; 2) вартості спецодягу, що знаходиться в експлуатації.

Величина нормативу по першій частині визначається множенням середньоденної витрати на норму запасу в днях, що включає транспортний, поточний та страховий запаси. Розмір цих запасів розраховується так само, як і по сировині і основним матеріалам.

Норматив оборотних засобів по спецодягу в експлуатації обчислюється так само, як і за основними матеріалами, але з урахуванням зносу. Розрахунок проводиться за такою формулою:

$$H_{c2} = (S_{cn} - Z_{cn}) \times R, \quad (8.16)$$

де H_{c2} — норматив по спецодягу та спецвзуттю в експлуатації, грн;
 S_{cn} — вартість комплекту спецодягу та спецвзуття на одного

працюючого (на один цех, ділянку і т. п.), грн;

$Z_{\text{сп}}$ — сума зносу на рік, обчислена за середнім процентом зносу;

R — чисельність працюючих, що забезпечуються спецодягом.

Вартість зносу спецодягу і спецвзуття розраховується залежно від порядку їх списання на собівартість продукції: з урахуванням термінів носіння окремих предметів або в розмірі 50 % в момент їх видачі робітникам.

Норматив оборотних засобів на спецодяг та спецвзуття по підприємству в цілому дорівнює сумі нормативів за окремими професіями робітників, визначених шляхом множення норм забезпеченості по кожній професії на чисельність працюючих відповідної професії з урахуванням списання зносу в розмірі 50% (табл. 8.18).

Таблиця 8.18

РОЗРАХУНОК
нормативу оборотних коштів на спецодяг та спецвзуття в експлуатації

Професія	Вартість комплексу спецвзуття та спецодягу на 1 працівника, грн	Чисельність працівників за планом на рік, осіб	Норматив грн (гр. 2 × гр. 3 × 50:100)
1	2	3	4
Електрослюсарі	754	73	27 521
Токарі	864	67	28 944
Всього			56 465

Важливим етапом розрахунку потреби оборотних засобів на спецодяг і спецвзуття є встановлення типових норм забезпеченості (комплекти) за професіями працюючих. Величина цих норм встановлюється виходячи з типових норм видачі спецодягу, спецвзуття та захисних пристроїв.

Для визначення потреби в оборотних засобах з малоцінних і швидкозношуваних предметів на складі розраховується норма оборотних засобів у днях з урахуванням умов постачання.

Потреба в оборотних засобах на малоцінні і швидкозношуються предмети на складі визначається шляхом множення одноденного обороту з передачі в експлуатацію цих предметів на норму оборотних засобів у днях. Одноденний оборот з передачі в експлуатацію малоцінних предметів визначається (в початковій вартості) на підставі плано-

вих даних про витрату в планованому періоді. Розрахунок нормативу оборотних засобів на малоцінні предмети на складі наведено в табл. 8.19.

Таблиця 8.19

РОЗРАХУНОК
нормативи оборотних засобів на малоцінні та швидкозношувані
предмети на складі

Групи малоцінних і швидкозношуваних предметів	Потреба у видачі малоцінних і швидкозношуваних предметів (оборот з видачі в експлуатацію) на запланований рік, грн	Середньодобовий оборот з видачі в експлуатацію (ряд. 2 : 360), грн	Норма оборотних засобів, дні	Норма оборотних засобів, грн (гр. 3 × гр. 4)
1	2	3		4
Інструменти, пристосування та інвентар загального та спеціального призначення для індивідуального та групового користування	127 640	354,6	26	9 219,6
Спеціальний одяг та спеціальне взуття	237 580	659,9	31	20 456,9
Постільні речі та інвентар у гуртожитках	15 083	41,9	40	1 676,0
Всього	380 303	1 056,4	30	31 352,5

Загальна сума нормативу оборотних засобів за спецодягом і спецвзуттям дорівнює сумі складського запасу та вартості предметів, що знаходяться в експлуатації.

Розрахунок нормативу оборотних засобів за інструментом. На практиці найбільш складно визначається потреба у засобах до створення запасів інструментів і пристосувань. Запаси інструменту і пристроїв повинні бути таких розмірів, які достатні для забезпечення безперебійності роботи всіх ланок інструментального господарства.

На великих підприємствах норматив інструментів включає: вартість запасу інструменту на центральному інструментальному складі підприємства (ЦІС) та вартість інструменту, що знаходиться в цехах, тобто інструменту, що знаходиться в експлуатації.

Розмір запасу інструменту в ЦІС залежить від умов постачання (джерел надходження). Запаси інструменту та пристосування в залежності від джерел надходжень поділяють на дві групи: покупні

інструменти та інструменти власного виготовлення. У першому випадку норматив оборотних засобів визначається таким самим способом, яким визначається потреба в засобах на купівлі матеріальні цінності. У другому випадку використовується інший метод. Запас інструментів, що виготовляються самим підприємством, розраховується з урахуванням поточного та страхового запасу відповідно до періодичності їх виробництва в інструментальному цеху.

Для визначення потреби в інструменті власного виготовлення спочатку розраховують тривалість виробничого циклу, включаючи час, витрачений на технологічну розробку та заготівлю (табл. 8.20).

Таблиця 8.20

	Тривалість виробничого циклу за групами інструменту				
	великий	середній	мілкий	складний	інший
Пристосування	120	50	50	–	–
Штами	120	55	50	–	–
Прес-форми	80	60	60	–	–
Різальний інструмент	–	–	–	60	50
Вимірювальний інструмент	–	–	–	70	60
Допоміжний інструмент	–	–	–	40	25

Норма оборотних засобів для створення запасу інструменту власного виготовлення приймається рівною тривалості виробничого циклу виготовлення інструменту (за видами).

Далі визначають поточний запас інструменту. Для цього спочатку потрібно розрахувати середній інтервал між надходженнями. Середній інтервал між надходженнями інструменту та пристосувань загального призначення визначається так: кількість видів оснащення, що виготовляється інструментальним цехом за рік, ділиться середня кількість видів оснащення, що виготовляється протягом місяця.

Норма оборотних засобів на поточний запас інструменту власного виготовлення зазвичай приймається у розмірі 50 % середнього інтервалу між надходженнями різних видів інструменту.

Для інструменту власного виготовлення норма обігових засобів у днях запасу визначається як сума поточного та страхового запасу. Приклад розрахунку норми оборотних засобів у днях запасу наведено в табл. 8.21.

Таблиця 8.21

Кількість видів оснастки, що виготовляється інструментальним цехом		Середній інтервал між надходженнями інструменту, днів (ряд. 1: ряд. 2)	Норма оборотних засобів на поточний запас, днів (ряд. 3 × 0,5)	Норма оборотних засобів на страховий запас, днів	Норма оборотних засобів на складі, днів (ряд. 4 + ряд 5)
на протязі року	за місяць				
1	2	3	4	5	6
1260	334	4 місяці, або 120 днів	60	30	90

Примітка. Норма оборотних засобів на страховий запас (ряд. 5) дорівнює середній тривалості виробничого циклу виготовлення інструменту.

Після визначення норми оборотних засобів для складських запасів інструменту для підприємства розраховують потреба у засобах освіти запасів інструменту в цехах. Це найбільш складна частина розрахунків запасів оборотних коштів.

Запаси інструменту в цехах складаються з наступних груп інструментів: 1) інструмент, що знаходиться на робочих місцях; 2) інструмент, що знаходиться в заточенні та ремонті; 3) інструмент, що знаходиться в інструментально-роздавальній коморі (ІРК). Розрахунок запасів інструментів проводиться окремо за видами інструменту. Вихідними даними для визначення запасу інструментів у цехах є: а) кількість працівників, які користуються інструментом, та норм забезпечення інструментом одного працівника; б) необхідний запас цих інструментів у інструментально-роздавальних коморах; в) запаси інструменту в заточенні, ремонті та на перевірці.

Розрахунок запасу інструменту за названими вище видами, що знаходиться в цехах заводу, проводять у кілька етапів.

На першому етапі проводять розрахунок інструменту, що знаходяться на робочих місцях. Цей запас дорівнює добутку кількості інструментів даного виду, що планується за нормами для одного робочого місця, на кількість робочих місць. При цьому враховується і страховий запас, величина якого встановлюється відповідно до кількості інструментів на всіх робочих місцях.

На другому етапі визначають запас інструменту в заточенні та ремонті, а також інструментів, придатних для заміни затуплених. Розрахунок запасу інструменту за даними видами приймаються рівними

кількості інструментів у роботі. Розмір запасу інструменту, придатного заміни затупленого, визначається з урахуванням фактичних даних.

На третьому етапі визначення запасів у інструментально-роздавальній коморі. Величина такого запасу встановлюється шляхом поділу річної витрати інструменту кожного виду на періодичність надходження інструменту в інструментально-роздавальні комори.

У цілому нині розрахунки потреби у запасах інструменту, що у цехах, проводять у наступній формі (табл. 8.22).

Наявність різноманітної номенклатури малоцінних і швидкозношуються предметів на промислових підприємствах робить цей розрахунок досить складним. У разі, якщо на підприємстві витрата інструменту незначний і прямий метод підрахунку нормативу важкий, то розрахунок нормативу запасу може здійснюватися спрощеним методом виходячи з середніх фактичних залишків інструменту. Із загальної вартості інструменту та пристроїв, що є на останню звітну дату, виключаються зайвий інструмент, а також інструмент, який не використовується тривалий час.

На заключному етапі визначають загальну норму та потребу в засобах для утворення запасів інструментів. Розрахунок робиться так, як це показано в табл. 8.23.

На промислових підприємствах використовується велика номенклатура інструментів та пристосувань, включаючи штампи, пресформи, моделі і т. п. При визначенні потреби в оборотних засобах необхідно врахувати кількість обладнання, що є в наявності, а також введення в дію нового обладнання, кількість інструментів, що використовуються одночасно, строків їх служби, а також кількість видів виробів, для виготовлення яких необхідні спеціальні інструменти та пристосування.

Норматив оборотних засобів на малоцінні та швидкозношувані предмети в цілому представляє собою суму нормативів окремих груп цих цінностей. Порівняння фактичних залишків із економічно обґрунтованими нормативами дає змогу визначити надлишок або нестачу оборотних засобів.

Норматив за спеціалізованим і спецпристроями (спецоснастка) складається з: 1) нормативу оборотних засобів на повний комплект спецоснастки, необхідної для випуску головного зразка нового (машини, обладнання, приладу); 2) нормативу засобів на відновлення початкового комплексу оснастки для забезпечення серійного або масового випуску виробів.

**Розрахунок потреби в інструменті для експлуатаційного фонду інструменту
для електромеханічного заводу «Факел»**

№ п/п	Найменування інструменту	Номер ДСТУ або нормалі	Розмір інструменту	Кількість робочих місць, які застосовують інструмент за нормою	Кількість інструментів на робочих місцях, шт.			Кількість інструментів в загоці і ремонті (ряд. 8 – ряд. 7)	Кількість інструментів в ІРК					Всього в експлуатаційному фонді, шт. (ряд. 8 + + 9 + ряд. 14)	Ціна за одиницю, грн	Річне витрачання (оборот по передаванню інструменту в експлуатацію), тис. грн (ряд. 16 × ряд. 11)	Експлуатаційний фонд за повного вартістю, тис. грн (ряд. 16 × ряд. 15)
					одночасно працюючого	в страховому запасі	Всього (ряд. 5 × ряд. 6 + + ряд. 7)		запас інструменту, придатного для заміни затуленого (ряд. 5 × ряд. 6 + ряд. 9)	річне витрачання інструменту за планом	періодичність поповнення запасу в рік, раз	зберігається в ІРК (ряд. 11: ряд. 12)	всього (ряд. 10 + ряд. 13)				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	Різець токарний проходний	Нормаль	20×35×165	3	1	2	5	3	6	48	12	4	10	18	500	24	9
2	Те ж	Те ж	25×25×150	2	1	1	3	2	4	24	12	2	6	11	400	9,6	4,4

Таблиця 8.23

Розрахунок потреби в засобах для інструменту загального призначення на електромашинобудівному заводі «Факел»

Залишкова вартість інструменту в експлуатації, тис. грн	Річне витрачання інструменту, тис. грн			Одноденне витрачання інструменту		Норма оборотних засобів, днів		Потреба в оборотних засобах для запасу на складі інструменту			Всього потреба в оборотних засобах, тис. грн
	всього	в тому числі		власного (ряд. 3: :360)	покупного (ряд. 4: :360)	власного	покупного	власного (ряд. 5 × ×ряд. 7)	покупного (ряд. 6× ряд. 8)	всього (ряд. 9+ +ряд. 10)	
		власного	покупного								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
38,4	596,4	407,3	189,1	1,13	0,53	145	59,5	163,9	31,5	195,4	233,8

У разі наявності різноманітної номенклатури виробництва може застосовуватися інший спрощений метод розрахунку. Розрахунок здійснюють наступним чином.

Спочатку визначають вартість інструменту та пристроїв, що є на останню звітну дату. З цієї вартості виключається вартість зайвих і непотрібних запасів. Вартість залишкової частини залишку інструменту та пристосувань ділиться на загальну суму витрат на виробництво за планом року, що передує плановому. Отримана величина характеризує відношення вартості запасу інструменту та пристроїв у загальній сумі витрат на виробництво (норма оборотних засобів).

Ця величина є базою і застосовується для обчислення нормативу оборотних засобів за інструментом та пристроями.

Для цього загальні витрати по кошторису виробництва запланованого періоду множаться на норму оборотних засобів. В окремих галузях промисловості цей показник при

розрахунку нормативу як база може виступати кількість робочих місць або вартість виробничого та транспортного обладнання.

Розрахунок нормативу власних оборотних коштів за інструментом та пристосуванням (H_i) здійснюється за такою формулою:

$$H_i = \frac{O_{i6}}{ЗП_0} \times ЗП_{п}, \quad (8.17)$$

де O_{i6} — залишки інструменту та пристроїв за звітом;

$ЗП_0$ — витрати на виробництво (або кількість робітників, або вартість виробничого та транспортного обладнання) за звітом;

$ЗП_{п}$ — витрати на виробництво (або кількість робітників, або вартість виробничого або транспортного обладнання) у планованому році.

Подібна методика застосовується для тих промислових підприємств, де технологічний цикл виробництва в плановому році не зазнав істотних змін. У виробництвах, котрим велике значення мають спеціальні пристосування та інструменти, нові види продукції, такий метод може призвести до серйозних помилок. Ось чому на цих підприємствах норматив за спеціальним інструментом і спеціальним пристосуванням потрібно обчислювати окремо, виходячи з планової їх вартості та терміну служби.

Сума окремих нормативів по малоцінному і швидкозношувальному інструменту і пристосуванням, спеціальним інструментам і пристосуванням, малоцінному інвентарю, спеціальному одязі та спеціальному взуттю складе *загальний норматив* по елементу оборотних засобів «Малоцінні та швидкозношувані предмети».

8.6.10. Нормування оборотних засобів, що виділяються для утворення запасів палива

Паливо є одним із видів допоміжних матеріалів. Однак зважаючи на його особливу важливість і велике значення економії палива для підприємства потреба в оборотних засобах на створення запасів палива визначається і показується окремо від допоміжних матеріалів.

Норма оборотних засобів з палива встановлюється за видами палива (крім газу), що використовується як для технологічних цілей, так і для господарських потреб підприємства. Метод розрахунку норма-

тива з палива ($H_{п}$) аналогічний методу, який застосовується при визначенні нормативів за сировиною та основним матеріалам (методом прямого рахунку).

Норма оборотних засобів встановлюється не на всі види палива, а тільки на рідке та тверде. На електроенергію та газове паливо норма оборотних засобів не встановлюється. При визначенні одноденного витрати на паливі з кошторису витрат за виробництво виключається вартість газового палива і додається витрата палива по непромисловим господарствам, якщо це витрата було враховано у кошторисі витрат за основне виробництво.

Приклад розрахунку норми оборотних засобів для створення запасів палива на заводі наведено у табл. 8.24.

Таблиця 8.24

Розрахунок норми оборотних засобів для створення запасу палива на кабельному заводі

Найменування палива — вугілля
Потреба за планом 3340 т

(в т)

Дата отримання матеріалу	Постачальник	Надходження на склад за даними за рік (обсяг поставання)
19/II	Львівсько-Волинський вугільний басейн, шахта степова	238
26/II	Те ж	230
27/III	» »	189
14/IV	» »	246
4/V	» »	215
29/V	» »	185
18/VI	» »	227
30/VI	» »	207
11/VIII	» »	198
23/IX	» »	256
25/X	» »	271
3/XI	» »	195
21/XI	» »	196
20/XII	» »	267
25/XII	» »	220

Середній інтервал поставки (360 : 15 поставок)= 24 днів.

Поточний запас (50 % середнього інтервалу)=12 днів.

Страховий запас (33 % поточного запасу)=4 дні.

При визначенні односторонньої витрати з палива з кошторису витрат треба виключити вартість газу і додати витрату палива по непромисловим господарствам, не врахованим у кошторисі витрат на виробництво.

Приклад. Середня норма запасів становить 40 днів, а одностороння витрата — 3,7 тис. грн. Норматив з палива становитиме:

$$H_n = 3,7 \times 40 = 148 \text{ тис. грн.}$$

Як видно з викладеного, вихідною базою для нормування власних оборотних засобів є показники виробничого плану та плану матеріально-технічного постачання.

Норматив оборотних засобів за елементом «паливо» загалом встановлюється шляхом підсумовування двох нормативів — нормативу з твердого чи рідкого палива потреб підприємства і нормативу оборотних засобів до створення страхового запасу.

Таблиця 8.25

**Розрахунок
нормативу оборотних засобів на паливо**

Показники	Одиниця виміру	За планом на рік
1. Витрата привізного палива за планом на IV квартал, всього	т	4850
В тому числі надійшло		
2. залізницею	т	3340
3. автотранспортом	т	1510
Середньодобове витрачання палива, яке надходить		
4. по залізниці (ряд. 2 : 90)	т	37,11
5. автотранспортом (ряд. 3 : 90)	т	16,78
Норма оборотних засобів палива, яке надходить		
6. залізницею	дні	16
7. (ряд. 4 × ряд. 6)	т	593,8
8. з урахуванням транзитної норми	т	600,0
9. автотранспортом	дні	4
10. (ряд. 7 × ряд. 9)	т	67,1
11. Загальна норма оборотних засобів (ряд. 8 + ряд. 10)	т	668,0
12. Середня ціна 1 т палива (з урахуванням марок, зольності та транспортних витрат)	грн	5400
13. Норматив оборотних засобів (ряд. 11 × ряд. 12)	тис. грн	3602,3

Підприємства, що працюють на газовому паливі, повинні мати у собі страховий запас твердого або рідкого палива, розмір якого встановлюється підприємством самостійно, як правило, в днях запасу. Норматив

тив оборотних засобів для утворення страхового запасу визначається як добуток одноденної витрати даного виду палива (у грошах) на встановлену норму запасу в днях.

8.6.11. Нормування оборотних засобів, що виділяються для утворення заділів незавершеного виробництва

Загальні принципи нормування оборотних засобів на освіту запасів незавершеного виробництва. До *незавершеного виробництва* відноситься незакінчена продукція на різних стадіях виробничого процесу — від запуску сировини і матеріалів у виробництво до приймання її відділом технічного контролю і складом готової продукції відділу збуту, а також напівфабрикати власного виробництва, які підлягають подальшій обробці на даному підприємстві. До незавершеного виробництва відносяться заготовки, деталі, вузли, незакінчені вироби. У незавершене виробництво включаються також витрати на напівфабрикати власного виготовлення, що зберігаються на складах цехів і підлягають подальшій переробці в інших цехах підприємства. Матеріали, що знаходяться на стадії підготовки до їх використання в процесі виробництва, не належать до незавершеного виробництва.

За місцем утворення незавершене виробництво (доброби) ділиться на цехове і міжцехове.

Період незавершеного виробництва (тривалість виробничого циклу) триває від початку виробничого процесу, тобто першої технологічної операції, до приймання в установленому порядку готового виробу і передачі його на склад готової продукції.

Нормування незавершеного виробництва та напівфабрикатів власного виробництва обумовлено необхідністю забезпечити ритмічний випуск виробництва та рівномірну здачу готової продукції на склад. Розмір оборотних засобів, вкладених у залишки незавершеного виробництва та напівфабрикати власного виробництва, не однаковий як на підприємствах різних галузей, так і на підприємствах однієї галузі і залежить в основному від тривалості виробничого циклу виготовлення виробу, масштабів та організації виробництва.

Склад незавершеного виробництва наведено в табл. 8.26. Вартість незавершеного виробництва включає авансовані кошти, вкладені у витрати на сировину, основні та допоміжні матеріали, паливо, електроенергію, витрати на заробітну плату (з нарахуваннями на соціальне страхування), амортизаційні відрахування на основні фонди

Склад незавершеного виробництва

№ п/п	Види продукції, що включаються до складу незавершеного виробництва	Види продукції, що не включаються до складу незавершеного виробництва
1	Вироби, напівфабрикати, вузли та деталі, що не пройшли всі стадії технологічного процесу	Будь-які матеріали та напівфабрикати, процес обробки яких ще почався Невиправлений брак
2	Продукція, вироблена на 100 %, але з певних причин не прийнята відділом технічного контролю	
3	Продукція, вироблена на 100 %, які проходить стадію випробування чи налагодження за вимогою замовника	
4	Напівфабрикати власного виробництва, призначені для подальшого використання на даному підприємстві в іншому технологічному процесі	
5	Виправний брак, у тому числі той, що може бути виправлений лише на іншому підприємстві	

Джерело: Тютюнник В. Вплив незавершеного виробництва на собівартість продукції. *Довідник економіста*. 2012. № 4. С. 20–28.

та інші витрати підприємства. Всі ці витрати по кожному виробу виробляються не одноразово, а поступово нарастають у міру здійснення процесу обробки виробу.

Потреба в оборотних засобах на незавершене виробництво по підприємству встановлюється як сума нормативів, розрахованих окремо по основному та допоміжному виробництву. За основним виробництвом норматив визначається за видами продукції в кожному цеху окремо. Якщо на підприємстві випускається велика номенклатура продукції, то нормуванням має бути охоплено основна її частина, що становить не менше 70–80 % від усього випуску.

Нормування оборотних засобів по незавершеному виробництву і витратам майбутніх періодів — найбільш складна ділянка нормування в промисловості.

Розмір оборотних засобів, необхідних для утворення запасів незавершеного виробництва, визначається розміром випуску валової продукції, тривалістю виробничого циклу виготовлення виробів, послідовністю (у часі) витрат на виробництво окремих виробів з урахуванням утворення страхових деталей на проміжних складах для подальшої обробки. Заділ незавершеного виробництва і відповідно запас оборотних коштів повинен забезпечити нормальну роботу підприємства.

тва і бути по можливості мінімальним.

Для того, щоб правильно підрахувати норматив з незавершеного виробництва на машинобудівному заводі, необхідно встановити: абсолютну суму витрат на виробництво продукції; тривалість виробничого циклу; середню собівартість незавершеного виробництва (оскільки вироби в незавершеному виробництві знаходяться на різних етапах готовності), інтенсивність наростання витрат.

Норма запасів по незавершеному виробництву залежить від тривалості виробничого циклу та ступеня наростання витрат.

Тривалість виробничого циклу визначається часом від першої технологічної операції до повного виготовлення виробу. У цьому необхідно суворо враховувати все складові елементи виробничого циклу (як чисто технологічний час, а й час, необхідне міжопераційні періоди). Чим триваліший період виробництва і вищий ступінь наростання витрат у незавершеному виробництві, тим за інших рівних умов більше буде загальний розмір незавершеного виробництва, і навпаки, при короткому циклі виробництва і низького ступеня наростання витрат вкладення в незавершене виробництво будуть незначні.

Якщо у виробництві постійно обробляється значна кількість виробів (деталей) з різною тривалістю періоду їх виготовлення, ці вироби необхідно об'єднати в групи і розрахувати тривалість виробничого циклу по кожній групі. Потім на основі обчислити середньозважену тривалість виробничого циклу по підприємству (об'єднанню) загалом, використовуючи таку форму:

Таблиця 8.27

Вироби або групи виробів	Тривалість виробничого циклу виробів чи груп, днів	Питома вага виробів у загальній сумі своєї продукції за плановою собівартістю, %	Добуток (ряд. 2 × ряд. 3)
1	2	3	4
<i>A</i>	36	20	720
<i>B</i>	15	35	525
<i>B</i>	7	45	315
Всього	15,6	100	1 560

Середньозважена тривалість виробничого циклу для підприємства дорівнює 15,6 дня $\left(\frac{1560}{100}\right)$.

Собівартість виробів, що не пройшли повністю всі стадії процесу

обробки на підприємстві, тобто що знаходяться в незавершеному виробництві, залежить від того, на якій стадії виробничого процесу вони знаходяться. За своїм розміром вона нижча за собівартість готових виробів. Відношення середньої собівартості виробу в незавершеному виробництві до виробничої собівартості цього виробу в готовому вигляді називається коефіцієнтом наростання витрат. Оскільки витрати на виробництво продукції при тривалому виробничому циклі нарастають нерівномірно, необхідно розрахувати коефіцієнт їх наростання по кожному виробу.

При *рівномірних витратах на виробництво* коефіцієнт наростання витрат ($K_{\text{нз}}$) визначається як частка від ділення суми одноразових матеріальних витрат (сировина та інші матеріали) і половини всіх інших витрат на загальну суму витрат на виробництво за наступною формулою:

$$K_{\text{нз}} = \frac{C_e + 0,5C_{\text{мп}}}{C_e + C_{\text{мп}}}, \quad (8.18)$$

- де C_e — одноразові (початкові) витрати на початку процесу виробництва (витрата сировини та основних матеріалів на початку циклу виготовлення продукції), грн;
 $C_{\text{мп}}$ — наступні витрати до закінчення виробництва даного виробу, грн;
 0,5 — коефіцієнт, що характеризує рівномірність наростання послідовних затрат.

Коефіцієнт 0,5 вводиться в розрахунок для рівномірного наростання витрат у зв'язку з тим, що в незавершеному виробництві одночасно знаходяться вироби на всіх операціях виробничого циклу, тому середній залишок рівномірно наростаючих витрат дорівнює половині їх загальної суми.

До одноразових витрат практично відносять витрати на сировину та основні матеріали. Всі інші витрати виробництва (заробітна плата, накладні витрати та ін) включаються до складу наступних витрат.

Приклад. Витрати на виробництво за планом на IV квартал становлять 8679 тис. грн, у тому числі одноразові витрати на початку процесу виробництва — 4758 тис. грн і всі наступні витрати — 3921 тис. грн. Коефіцієнт наростання витрат дорівнюватиме:

$$K_{\text{нз}} = \frac{4758 + 0,5 \cdot 3921}{4758 + 3921} = 0,77.$$

Проте характер наростання витрат у процесі виробництва різних

виробів не однаковий; Крім одноразових витрат, наступні витрати можуть здійснюватися нерівномірно.

У виробництвах, для яких характерно нерівномірне наростання витрат, при обчисленні цього коефіцієнта ($K_{\text{нз}}$) використовується наступна формула:

$$K_{\text{нз}} = \frac{\sum C_i + C_d + 0,5C_{\text{п}}}{C_{\text{п}} \cdot T_{\text{ц}}}, \quad (8.19)$$

де $\sum C_i$ — сумарні витрати на виготовлення виробу, вироблені за перший, другий, i -й період часу (день, декаду і т. д.) наростаючим підсумком (без урахування витрат передостаннього періоду), грн;

C_d — витрати, що виробляються за передостанній день (декаду, місяць) наростаючим підсумком, грн;

$C_{\text{п}}$ — планова повна собівартість виробу, грн;

$T_{\text{ц}}$ — тривалість виробничого циклу, дні.

Приклад. Повна планова собівартість виробу — 270 тис. грн, тривалість виробничого циклу — 6 місяців, витрати за перший місяць — 70 тис. грн, за другий — 40 тис., за третій — 30 тис., за четвертий — 40 тис., за п'ятий — 20 тис. та за шостий — 70 тис. грн.

Коефіцієнт наростання витрат складе:

$$K_{\text{нз}} = \frac{70 + 110 + 140 + 180 + 200 + 0,5 \cdot 270}{270 \times 6} = 0,515.$$

Для визначення коефіцієнта наростання витрат розрахунок може бути зроблений і за іншою формулою, що враховує нерівномірність наростання витрат:

$$K_{\text{нз}} = \frac{(Z_{\text{п}} \times Ц) + (Z_1 \times B_1) + (Z_2 \times B_2) + \dots + (0,5 \times Z_{\text{п}} \times Ц)}{3 \times Ц}, \quad (8.20)$$

де $K_{\text{нз}}$ — коефіцієнт наростання витрат;

Z — виробнича собівартість продукції;

$Ц$ — тривалість виробничого циклу;

$Z_{\text{п}}$ — витрати у перший день;

Z_1, Z_2 — витрати, що виробляються на окремих стадіях у ході виробничого процесу;

B_1, B_2 — час від моменту разових витрат до закінчення виробничого

го циклу;
 Z_p — витрати, що виробляються рівномірно протягом усього виробничого циклу.

Приклад. Тривалість виготовлення виробу становить 6 днів. Витрати буде розподілено: у перший день 12 тис. грн, у третій день — 4 тис. грн, а решта 10 тис. грн — рівними частками щодня, коефіцієнт наростання витрат згідно з формулою дорівнюватиме:

$$K_{\text{нз}} = \frac{(12 \times 5) + (4 \times 3) + (10 \times 5 \times 0,5)}{26 \times 5} = 0,746.$$

Норма оборотних засобів по незавершеному виробництву на кінець року обчислюється як добуток середньої тривалості виробничого циклу в днях та коефіцієнта наростання витрат. Тож якщо тривалість виробництва виробу становить 20 днів, а коефіцієнт наростання витрат 0,85, норма оборотних засобів дорівнює 17 дням ($20 \times 0,85$).

Норматив власних оборотних засобів по незавершеному виробництву (H_v) може бути обчислений за формулою:

$$H_v = \frac{C_{\text{т.п}} \cdot T_{\text{ц}} \cdot K}{D}, \quad (8.21)$$

де $C_{\text{т.п}}$ — собівартість (фабрично-заводська) валової продукції на плановий період, тис. грн;

$T_{\text{ц}}$ — тривалість виробничого циклу, дні;

K — коефіцієнт наростання витрат;

D — кількість днів у плановому періоді.

Приклад. Виробнича собівартість валової продукції на плановий період ($C_{\text{т.п}}$) — 8740 тис. грн. тривалість виробничого циклу ($T_{\text{ц}}$) — 26 днів, коефіцієнт наростання витрат (K) — 0,515, тривалість планового періоду — 360 днів.

Звідси норма запасу становитиме:

$$H_v = \frac{8740 \times 26 \times 0,515}{360} = 325,1 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок одноденного випуску продукції здійснюють наступним чином: плановий обсяг товарної продукції за виробничою собівартістю ділиться на число календарних днів у цьому періоді. Для несезонних галузей промисловості береться 4 квартал запланованого року, для сезонних — квартал із найменшим обсягом виробництва.

Визначення розміру оборотних засобів у незавершеному вироб-

ництві є однією з найбільш складних завдань у системі нормування оборотних засобів.

У деяких галузях промисловості з урахуванням особливостей виробництва можуть застосовуватись інші методи розрахунку нормативу з незавершеного виробництва. Наприклад, на деяких підприємствах машинобудування норматив оборотних засобів розраховується шляхом додавання до залишку незавершеного виробництва на початок запланованого періоду приросту за кошторисом витрат на виробництво, тобто різниці між виробничою собівартістю валової і товарної продукції. Приріст незавершеного виробництва має місце у тих випадках, коли обсяг валової продукції планується в більшому обсязі, ніж товарної. Якщо товарна продукція перевищує величину валової продукції, передбачається скорочення залишків незавершеного виробництва. І тут із залишку незавершеного виробництва початку планового року віднімається сума різниці між собівартістю товарної та валової продукції.

Приклад. Очікувана наявність незавершеного виробництва на початок планового періоду визначається у 3450 тис. грн, а з урахуванням виключення залишків зі знятих із виробництва виробів, зайвих та непотрібних запасів — 3240 тис. грн. Приріст незавершеного виробництва за кошторисом витрат за виробництво становить 160 тис. грн. Норматив власних оборотних коштів дорівнюватиме:

$$H_v = 3240 + 160 = 3400 \text{ тис. грн.}$$

Методика розрахунку норм оборотних коштів незавершеного виробництва залежить від системи організації виробництва. Останні різні не тільки в різних галузях промисловості, але і на різних підприємствах однієї галузі і навіть у різних цехах і виробничих ділянках одного підприємства. Наприклад, на підприємствах машинобудівної промисловості виділяють типи виробництва: дрібносерійне або індивідуальне, серійне, масове. Відповідно для кожного підприємства, ділянки та цеху застосовуються різні методи розрахунку норм оборотних засобів.

Особливості розрахунку норми оборотних коштів по незавершеному виробництву в умовах серійного випуску продукції. До *серійної* відноситься продукція, яка випускається протягом року через більш-менш регулярно повторювані відрізки часу. Характерною особливістю серійного виробництва є виготовлення деталей і складання виробів партіями. При цьому розміри партій заготовок, деталей і вузлів одного і того ж виробу бувають різними, що не дозволяє визначи-

ти тривалість виробничого циклу виробу в цілому. Тому тривалість циклу визначається по кожній частині виробу (деталі, вузла, агрегату). Отримані дані є основою обчислення норм оборотних засобів у частинах виробу, але в їх основі визначається норма оборотних засобів у виробі загалом.

Тривалість виробничих циклів виготовлення деталей та виробів на підприємствах при серійному виробництві визначається з урахуванням економічної доцільності запуску деталей та виробів у виробництво у розмірах оптимальних партій.

Як правило, при серійному виробництві номенклатура вироблених виробів, а також частин (заготівель, деталей, вузлів) у кожному виробі широка. Тому з метою скорочення трудомісткості розрахунків рекомендується розрахунки норм оборотних засобів виконувати не по всій номенклатурі продукції, а лише за їх представниками. Отримані норми щодо представників поширюють інші вироби чи вироби групи.

При серійному типі виробництва випуск продукції здійснюється партіями. Розмір партії запуску у кожному даному випадку залежить від організаційно-технічних умов виробництва. У випадку величина партії розраховується:

$$П = \frac{t_{п.з} \cdot K_{в}}{L \cdot \sum t_{шт}}, \quad (8.22)$$

- де $П$ — величина партії, що запускається у виробництво;
 $t_{п.з}$ — час підготовчо-заключного процесу з розрахунку на партію;
 $K_{в}$ — запланований коефіцієнт виконання норм;
 L — коефіцієнт допустимого співвідношення часу підготовчо-заключного процесу до тривалості робочого періоду виробничого циклу;
 $\sum t_{шт}$ — штучно-калькуляційний час виконання всіх виробничих операцій за однією одиницею продукції.

Або

$$П = \frac{\Phi}{K_{с} \cdot \sum t_{шт}}, \quad (8.23)$$

- де Φ — місячний фонд робочого часу під час роботи в одну зміну;
 $K_{с}$ — коефіцієнт спеціалізації робочих місць.

В умовах серійного випуску продукції тривалість виробничого циклу розраховується за такою формулою:

$$T_{\text{ц}} = [\sum t_{\text{шт}} + (n-1) \cdot (\sum t_{\text{д}} - \sum t_{\text{к}})] \cdot K_{\text{ц}} \cdot 1,42, \quad (8.24)$$

- де T — тривалість виробничого циклу під час використання партійних методів організації виробництва;
- $\sum t_{\text{шт}}$ — штучно-калькуляційний час виконання всіх виробничих операцій за однією одиницею продукції.
- n — число одиниць продукції партії;
- $\sum t_{\text{д}}$ — сума довгих операцій робочого періоду виробничого циклу виготовлення партії продукції;
- $\sum t_{\text{к}}$ — сума коротких операцій робочого періоду виробничого циклу виготовлення партії продукції;
- $K_{\text{ц}}$ — коефіцієнт відношення тривалості виробничого циклу до величини робочого періоду у робочих днях;
- 1,42 — коефіцієнт переведення робочих днів у календарні при п'ятиденному робочому тижні.

При серійному виробництві в момент надходження в цех партії деталей на першій технологічній операції, як правило, споживаються повністю всі матеріали (напівфабрикати) по всій партії деталей. Далі в процесі виконання операцій відбувається наростання витрат по всіх інших складових частинах собівартості — заробітної плати, витрат за утримання та експлуатації обладнання та ін.

У тих випадках, коли матеріальні витрати здійснюються в одноразово на початку виробничого циклу, коефіцієнт наростання витрат визначається за формулою:

$$K_{\text{нз}} = \frac{M + 0,5 \cdot Z_{\text{п}}}{C}, \quad (8.25)$$

- де $K_{\text{нз}}$ — коефіцієнт наростання витрат;
- M — планові витрати на сировину, основні матеріали та напівфабрикати (покупні та отримані з інших цехів);
- $Z_{\text{п}}$ — інші витрати за планом;
- C — планова виробнича собівартість.

Як правило, розрахунок коефіцієнта наростання витрат здійснюють для кожної деталі-представника. З метою спрощення розрахунків можна визначати не за виробом-представником, а в цілому по цеху. Приклад розрахунку наведено нижче.

По цеху № 4 затрати по плану передбачені в сумі
В тому числі:

(в тис. грн)
725,1

на сировину, основні матеріали і покупні напівфабрикати
інші затрати

461,3
263,8

$$K_{\text{нз}} = \frac{461,3 + 0,5 \cdot 263,8}{725,1} = 0,818.$$

В умовах багатомноменклатурного виробництва виробничу собівартість групи виробів визначають по деталі-представнику. Для цього складається наступний розрахунок (табл. 8.28).

Таблиця 8.28

Планова виробнича собівартість групи деталей виробу-представника

Найменування деталей	№ креслення	Кількість деталей на 1 виріб	Планова собівартість однієї деталі, грн	Планова собівартість усіх деталей на 1 виріб, грн
Група 1 Шестерня і т. д.	A42	8	5,4	43,2
Всього		34		186,5

Знаючи коефіцієнт наростання витрат і планову собівартість виробів, обчислюють норму оборотних засобів для внутрішньоцехових заділів. Розрахунок норми оборотних засобів зводять у таку форму (табл. 8.29).

Таблиця 8.29

Розрахунок норми оборотних засобів на внутрішньоцехові заділи по виробу-представнику _____ цеху _____

№ групи деталей	Планова собівартість групи деталей на 1 виріб цеху, грн	Коефіцієнт наростання затрат	Тривалість виробничого циклу, календарних днів	Норма оборотних засобів, днів (ряд. 3 × ряд. 4)	Зважене число (ряд. 2 × ряд. 5)
1	186,5	0,818	4	3,27	610,228
2	264,2	0,818	2	1,64	432,231
3	315,8	0,818	1,3	1,06	335,822
4	105,7	0,818	2	1,64	172,925
5	296,3	0,818	5	4,09	1211,867
6	664,9	0,818	3	2,45	1631,665
Всього	1833,40			2,40	4394,738

Частка від ділення підсумку рядка 6 на підсумок рядка 2 складе норму оборотних засобів по внутрішньоцеховим заділам виробу-представника (4394,738:1833,40).

Другим елементом нормативу оборотних засобів є міжцехові заділи. Їх виникнення пов'язане з нерівністю розмірів партій предметів на суміжних стадіях (переділах) виробничого процесу. Величина міжцехових заділів коливається від максимальної величини, рівної партії надходження, до нуля. Отже, норма складського запасу в натуральному вираженні може бути визначена як середня величина. Розрахунок провадиться за формулою:

$$H_c = \frac{n_1 - n_2}{2}, \quad (8.26)$$

де H_c — норма складського запасу у натуральному вираженні;

n_1 — розмір партії цеху-постачальника;

n_2 — розмір партії цеху-споживача.

На практиці через велику кількість найменувань деталей цех-постачальник не може виготовити випуск виробів у термін, коли запаси цього найменування дорівнюють нулю. Тому передбачають певний розмір страхового запасу, величина якого прийнята практично у розмірі 25 % складського запасу.

Розрахунок норм оборотних засобів по виробках і цеху в цілому проводиться за формою табл. 8.27.

Особливості розрахунку норми оборотних коштів по незавершеному виробництву в умовах одиничного та дрібносерійного виробництва. До *одиничного* і *дрібносерійного* відноситься продукція, яка виробляється тільки один раз і виробництво якої не повторюється або повторюється через нерегулярні відрізки часу і, як правило, різними кількостями (серіями).

При випуску великої номенклатури виробів, що випускаються, розрахунки норм оборотних коштів здійснюються за виробами представникам. Порядок вибору виробу представника такий самий, як і при масовому та серійному виробництві.

Тривалість виробничого циклу виробу складається з часу виготовлення деталей та вузлів у цехах та часу міжцехових перерв.

Тривалість міжцехових перерв складається з часу оформлення документів з передачі деталей і вузлів у цехи, на транспортування і страхові операції.

На підприємствах тривалість виробничого циклу для виробів ви-

Розрахунок норм оборотних засобів за виробами і цеху № __

Номер групи виробу	Найменування виробу-представника	Вироби, які знаходяться у відповідній групі	Виробництво продукції по виробничій собівартості цеху по плану 20__ р.		Внутрішньоцехові заділи		Міжцехові заділи		Всього потреба в оборотних засобах, тис. грн (ряд. 7 + ряд. 9)	Норма оборотних засобів, днів (ряд. 10 : ряд. 5)
			на __ Р., тис. грн	в середньому в день, грн (ряд. 4 : 360)	норма оборотних засобів, днів	потреба в оборотних засобах, тис. грн (ряд. 5 × ряд. 6)	норма оборотних засобів, днів	потреба в оборотних засобах, тис. грн (ряд. 5 × ряд. 8)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	А	А	850	2 361	20	47,2	10	23,6	70,8	30
		Б	740	2 056	20	41,1	10	20,6	61,7	30
		В	460	1 278	20	25,6	10	12,8	38,4	30
2	Г	Г	910	2 528	30	75,8	8	20,2	96	38
		Д	250	694	30	20,8	8	5,6	26,4	38
		Е	2 600	7 222	30	216,7	8	57,8	274,5	38
	Всього		5 810	16 139	26,5	427,2	8,7	140,6	567,8	35,2

значається шляхом побудови графіків виробничого процесу, в якому зазвичай встановлюється чітке календарне розмежування по стадіях виробництва (заготівельна, обробна, складальна. У цих умовах тривалість виробничого циклу визначається за кожною номенклатурною позицією на основі наступної формули:

$$T_{\text{ц}} = \sum t_{\text{шт}} \cdot n \cdot K_{\text{ц}} \cdot 1,42, \quad (8.27)$$

- де $T_{\text{ц}}$ — тривалість виробничого циклу під час використання одиничних методів організації виробництва;
 $\sum t_{\text{шт}}$ — штучно-калькуляційний час виконання всіх виробничих операцій за однією одиницею продукції;
 n — число одиниць продукції партії;
 $K_{\text{ц}}$ — коефіцієнт відношення тривалості виробничого циклу та величині робочого періоду у робочих днях;
 $1,42$ — коефіцієнт переведення робочих днів у календарні дні при п'ятиденному робочому тижні.

Тривалість виробничого циклу за операціями може бути визначена і за такою формулою:

$$T_{\text{ц}} = \frac{nt_{\text{шт}}}{\phi \cdot 7,94 \cdot K_{\text{в}}}, \quad (8.28)$$

- де $T_{\text{ц}}$ — тривалість виробничого циклу, днів;
 n — розмір партії;
 $t_{\text{шт}}$ — нормована трудомісткість виконання операції з однієї деталі;
 ϕ — число робітників, які одночасно беруть участь у виконанні операції (фронт робіт);
 $7,94$ — середня тривалість робочої зміни, год.;
 $K_{\text{в}}$ — коефіцієнт виконання норм.

При одиничному та дрібносерійному виробництві тривалість виробничого циклу j -го виробу може бути визначена виходячи з тривалості циклу обробки провідної заготовки, провідного вузла або деталі та періоду загального збирання та випробування виробу.

За виробами незначної трудомісткості тривалість виробничого циклу ($T_{\text{ц}j}$) обчислюється за такою формулою:

$$T_{\text{ц}j} = \frac{q_j \sum_{i=1}^m t_i^{\text{в}}}{Q_j t_{\text{зм}}}, \quad (8.29)$$

де q_j — кількість одночасно оброблюваних та збираних виробів j -го виду;
 t_i — трудомісткість i -ї операції з обробки та збирання виробу;
 ν — коефіцієнт перевиконання норм цієї операції;
 Q_j — кількість робітників, які одночасно займаються обробкою та складанням j -го виробу;
 $t_{зм}$ — середня тривалість робочої зміни.

Знаючи тривалість виробничого циклу з кожної номенклатури своєї продукції, обчислюється середньозважена величина тривалості виробничого циклу з підрозділу (цеху).

Для визначення коефіцієнта наростання витрат необхідно встановити терміни вкладення витрат на основні матеріали, напівфабрикати та комплектуючі. На основі встановлених термінів визначаються витрати на матеріали, напівфабрикати і комплектуючі вироби. Умовно приймається, що витрати по основним матеріалам, напівфабрикатам і комплектуючим виробам виробляються в межах кожного виробничого циклу в перший день, а інші витрати рівномірно розподіляються в межах всього виробничого циклу.

Коефіцієнт наростання витрат визначається за такою формулою:

$$K_{нз} = \frac{(A_1 + 0,53_n \cdot D_1 + (A_2 + 0,53_n) \cdot D_2 + \dots)}{CD}, \quad (8.30)$$

де $K_{нз}$ — коефіцієнт наростання витрат;
 A_{1-2} — витрати першого, другого і т. п. періодів наростаючим підсумком без інших витрат цього періоду на одиницю продукції;
 Z_n — інші витрати на одиницю виробу даного періоду;
 D_{1-2} — тривалість періодів першого, другого і т. п., днів;
 C — планова виробнича собівартість одиниці виробу;
 D — тривалість виробничого циклу, днів.

Норма внутрішньоцехового завершеного виробництва в днях розраховується множенням середньозваженої тривалості циклу в умовах одиничних методів організації виробництва на коефіцієнт наростання витрат.

В якості прикладу наводимо розрахунок коефіцієнта наростання витрат для спеціального фрезерного обладнання, виробництво якого є мілкосерійним:

Виробнича собівартість одного виробу	26384 грн
В тому числі:	
основні матеріали, покупні напівфабрикати та вироби	14687
інші витрати	8697
Інші витрати в середньому на 1 день виробничого циклу	74 грн 33 коп.
Тривалість виробничого циклу	117 днів
Випуск за планом на рік	10 шт.

Цикловим графіком визначено терміни вкладення витрат за основними матеріалами, напівфабрикатами та комплектуючими виробами (табл. 8.30).

Таблиця 8.30

Строки вкладення затрат (по дням виробничого циклу)	Періоди вкладення, днів	Затрати на період вкладення			Затрати наростаючим підсумком		
		основні матеріали, покупні напівфабрикати і вироби	інші затрати	50 % інших затрат	з урахуванням 50 % інших витрат даного періоду	з урахуванням 100 % інших витрат	взважене число (ряд. 6 × ряд. 2)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	9	401	669	334,5	735,5	1 070	6619,5
10	5	1 070	372	186	2326	1 442	11630
15	12	627	892	446	3585	1 519	43020
27	5	102	372	186	4319	474	21595
32	9	539	669	334,5	5 378,5	1 208	48406,5
41	1	3 127	74	37	8 877	3 201	8877
42	1	1 582	74	37	10 533	1 656	10533
43	2	58	149	74,5	10 703	207	21405
45	3	2 750	223	111,5	13 639	2 973	40915,5
48	6	187	446	223	14 160	633	84960
54	1	214	74	37	14 634	288	14634
55	3	2 218	223	111,5	17 001	2 441	51001,5
58	13	1 564	966	483	19 159	2 530	249067
71	47	248	3494	1 747	21 637	3 742	1016939
Всього	117	14 687	8697	4 348,5	146 686	23 384	1 629 603

$$K_{\text{нз}} = \frac{1\,629\,603}{26384 \cdot 117} = 0,528.$$

Норма оборотних засобів у днях на незавершене провадження за виробом-представником визначається за формулою:

$$H_{\text{д}} = D \cdot K_{\text{нз}}, \quad (8.31)$$

де $H_{\text{д}}$ — норма оборотних коштів, днів;
 D — тривалість виробничого циклу виробу, календарних днів;
 $K_{\text{нз}}$ — коефіцієнт наростання витрат.

В нашому прикладі норма оборотних засобів складе 61,8 дня ($117 \cdot 0,528$).

Загальна сума оборотних засобів по незавершеному виробництву ($H_{\text{з}}$) визначається як добуток норми оборотних коштів у днях ($H_{\text{д}}$) на планову заводську собівартість одноденного випуску.

Приклад. Виробнича собівартість одного верстата становить 26384 грн, обсяг випуску за рік — 10 шт. Річний випуск за виробничою собівартістю становить 263,8 тис. грн ($26384 \cdot 10$). Одноденні затрати на випуск верстата складуть в розмірі 732,8 грн $\left(\frac{263,8}{360}\right)$.

Потреба в оборотних засобах на незавершене виробництво верстатів буде рівною 45287 грн ($732,8 \cdot 61,8$).

Шляхом складання запасів незавершеного виробництва з усіх виробів одержують норматив оборотних засобів по цеху та основним цехам підприємства.

Сукупний норматив з незавершеного виробництва обчислюється підсумовуванням аналогічних показників по цехах, допоміжним підсобним виробництвам. Середня норма оборотних коштів визначається розподілом сукупного нормативу у грошовому вираженні на одноденний випуск у запланованому періоді.

8.6.12. Нормування оборотних засобів, що виділяються на витрати майбутніх періодів

До *витрат майбутніх періодів* відносяться виробничі та інші витрати, які виробляються в даному плановому періоді (рік, квартал), але підлягають включенню в собівартість продукції наступних звітних періодів (рік, квартал). За своїм економічним змістом витрати майбутніх періодів близькі до незавершеного виробництва. Списання цих витрат у поточному році призвело б до непорівнянності собівартості за кілька років.

На підприємствах склад за статтею «Витрати майбутніх періодів»

різноманітний. До складу витрат майбутніх періодів входять:

витрати на освоєння нових видів продукції та нових технологічних процесів;

витрати на проектування інструментального оснащення;

витрати на гірничо-підготовчі роботи (очищення, осушення та інша підготовка території, вибухові роботи та ін.);

витрати з підписки на періодичні видання, сплачені авансом орендні платежі, витрати на зв'язок, податки і збори, що сплачуються за майбутнє час.

У витрати, пов'язані з освоєнням нових видів продукції та технологічних процесів включаються витрати на проектування та конструювання нових виробів, розробку технологічних процесів, оформлення технічної документації, витрати на проектування інструментального оснащення, випробування матеріалів, напівфабрикатів, інструментів і пристроїв для виробництва нових видів продукції та інші аналогічні витрати. Розмір цих витрат обчислюється на основі кошторисів, розроблених по кожному виробу, в яких визначається загальна сума витрат на весь період виготовлення і за роками.

Норматив оборотних засобів за статтею «Витрати майбутніх періодів» є плановим залишком суми витрат майбутніх періодів на кінець року. За витратами майбутніх періодів норматив власних оборотних засобів встановлюється лише на ту частину витрат, яка не включається в собівартість продукції поточного року, а переходить на наступний рік. Для того, щоб його визначити, слід до залишків коштів на початок року додати планований витрата за рік і відняти витрати, включені в собівартість продукції. Такий розрахунок там, де це можливо, доцільно робити за виробами.

За *витратами майбутніх періодів* норматив обігових засобів ($H_{\text{бп}}$) визначається за такою формулою:

$$H_{\text{бп}} = \sum P_{\text{бп}} + \sum P_{\text{бн}} - \sum P_{\text{бс}}, \quad (8.28)$$

де $H_{\text{бп}}$ — норматив власних оборотних засобів щодо витрат майбутніх періодів;

$\sum P_{\text{бп}}$ — сума коштів (за очікуваним виконанням або бухгалтерським балансом), вкладена в ці витрати на початок запланованого періоду за вирахуванням кредитів банку в тих галузях промисловості, де ці витрати є об'єктом банківського кредитування;

$\sum P_{\text{бн}}$ — сума витрат, що виробляються у планованому році;

$\sum P_{\text{бс}}$ — сума витрат, що відносяться на собівартість продукції в запланованому періоді.

Сума коштів, вкладена у витрати майбутніх періодів на початок запланованого періоду, береться з балансу. Запланована сума витрат у плановому періоді обчислюється на основі плану організаційно-технічних заходів. У цьому плані передбачаються кошториси витрат на розробку та освоєння нових виробів, технологічних процесів, придбання і виготовлення для цих цілей необхідних матеріалів і напівфабрикатів, інструментів і пристроїв, оформлення технічної документації та інші витрати. Сума витрат, що відносяться на собівартість продукції в запланованому періоді, визначається на основі планового кошторису витрат на виробництво.

Розрахунок потреби оборотних засобів за статтею «Витрати майбутніх періодів» наведено в табл. 8.32.

Таблиця 8.32

**Розрахунок потреби оборотних засобів за статтею
«Витрати майбутніх періодів»
(в тис. грн)**

Найменування затрат	Залишок затрат на початок планового періоду	Здійснено затрат на протязі планового періоду	Списано на собівартість в плановому періоді	Залишок на кінець планового періоду
I. По конструюванню машин:				
групи А	160	210	185	185
» Б	135	175	160	150
» В	385	415	390	410
II. По підготовці виробництва (розробка технології)	400	1 400	800	1 000
III. По переплануванню обладнання в цехах і ділянках	300	500	450	350
IV. По роботам на кар'єрах при добуванні піску, вогнетривкої глини, а також по підготовці лісорозробок та інших робіт	115	325	290	150
V. Інші одночасні витрати, які підлягають рівномірному списанню на собівартість випуску продукції	35	135	85	85
Всього	1 530	3 160	2 360	2 330

Залишок витрат майбутніх періодів на початок запланованого року — 1 530 тис. грн. У запланованому році будуть зроблені нові витрати, що відносяться на рахунок витрат майбутніх періодів у сумі 3 160 грн. З рахунку витрат майбутніх періодів буде списано на собівартість продукції в запланованому році 2 360 тис. грн.

Норматив оборотних засобів за витратами майбутніх періодів становить

$$H_{\text{он}} = 1530 + 3160 - 2360 = 2\,330 \text{ тис. грн.}$$

Величина витрат на кінець запланованого періоду (2 330 тис. грн) і становитиме потрібну суму нормативу обігових засобів. Такий розрахунок там, де це можливо, доцільно робити за виробами.

Деякі особливості є при розрахунку потреби з витрат майбутніх періодів на гірничо-підготовчі роботи. Витрати з цих видів робіт передують видобутку з корисними копалинами (розчищення території, вибухові роботи і т. п.). Непогашена частина витрат за гірничо-підготовчі роботи наприкінці планованого року й становитиме норматив оборотних засобів за витратами майбутніх періодів.

8.6.13. Нормування оборотних засобів, що виділяються для утворення запасів готових виробів на складі

На багатьох промислових підприємствах продукція реалізується партіями, комплектно та у певному асортименті. Створення залишків готової продукції викликається тим, що неможливо відвантажувати кожен виріб негайно після закінчення виробництва. Для забезпечення планомірного її відвантаження споживачам відповідно до договірними умовами потрібен час для виконання необхідних складських операцій: добірки та підсортування за нарядами та замовленнями, накопичення та комплектація виробів до розмірів транзитної норми, упаковки виробів та їх транспортування до залізничної станції. Крім того, потрібен час виписування платіжних документів та здачі їх у банк на інкасо. Якщо оплата відвантаженої продукції проводиться за рахунок коштів акредитива, з особливого рахунку або чеками з лімітованих книжок, час на оформлення та передачу до банку платіжних документів до уваги не береться.

Нормативна величина запасу готової продукції встановлюється в натуральних (абсолютних) одиницях, у грошах (гривнях) і в днях

обороту (у днях запасу).

Норматив власних оборотних засобів на готову продукцію обчислюється виходячи з норм запасів, що встановлюються в днях та планової виробничої собівартості товарної продукції. Розрахунок потреби нормативу оборотних засобів на перехідні залишки готової продукції обчислюються виходячи з мінімального часу, необхідного для пакування, комплектування та відвантаження продукції споживачеві.

Норма запасу готової продукції в днях залежить від підготовки продукції до реалізації. Тривалість підготовки готової продукції до реалізації залежить від наступних факторів: часу комплектації виробів до розмірів партії відвантаження та навантаження замовникам; частотою подачі транспортних засобів та розміру транзитної норми; часом, який необхідний виписки рахунків-платіжних вимог і здачу в банк на інкасо. У період підготовки до реалізації включається час, необхідний зважування, добірки виробів відповідного асортименту на замовлення та його упаковку. Враховується вид транспорту, час на доставку продукції від складу підприємства до залізничної станції або пристані та час її навантаження. Для визначення часу на операції з підготовки та відвантаження готової продукції використовуються відповідні норми, а також проводяться хронометражі. Величина норми в днях для підбору та відвантаження окремих видів продукції розраховується відповідно до планів здачі продукції на склади та її відвантаження.

Загальна норма оборотних засобів у днях по готовим виробам визначається тривалістю знаходження готових виробів складі та часом, необхідні оформлення платіжних документів і здавання в банк на інкасо.

Норматив запасу готової продукції у грошовому вираженні на складі визначається множенням середньодобового надходження продукції з виробництва за плановою собівартістю на норму запасу (цикл збуту) у днях:

$$H_r = P_c \cdot B, \quad (8.29)$$

- де O_r — нормований запас певного виду готових виробів складі (в абсолютних одиницях — *т, шт., кв. м. і т. п.*);
 P_c — середньодобове надходження продукції з виробництва;
 B — кількість днів на складські операції та оформлення документів (цикл збуту).

Одноденний випуск товарної продукції по виробничій собівартості розраховується в несезонних галузях промисловості за IV кварталом запланованого року, у сезонних галузях — за кварталом з найменшим обсягом виробництва діленням обсягу товарної продукції на число календарних днів. Розрахунок одноденного випуску товарної продукції здійснюється за формулою:

$$П_c = \frac{T_n}{D}, \quad (8.30)$$

де T_n — випуск товарної продукції IV кварталом запланованого року з виробничої собівартості;
 D — кількість днів у запланованому періоді (90).

Підставивши значення $П_c$ у формулу (8.29) отримаємо формулу розрахунку нормативу на утворення запасів готових виробів:

$$H_r = \frac{T_n \times B}{D}. \quad (8.31)$$

На ряді підприємств, особливо при широкій номенклатурі, виробни на протязі деякого проміжку часу нагромаджуються для розміру повної партії. В цьому випадку норматив визначається за декілько зміненою формулою:

$$H_r = \frac{T_n \times (B + B_1)}{D}, \quad (8.32)$$

де B_1 — додатковий час для нагромадження найбільшої із можливих до відправки партій продукції. Цей додатковий час у свою чергу визначається за формулою: $B_1 = П \cdot \frac{T_n}{D}$, де $П$ — вартість найбільшої партії.

Приклад. Річний обсяг продукції на плановий рік встановлений в розмірі 90 000 тис. грн. Найбільша партія готової продукції, яка відправляється споживачам, — 1 000 тис. грн. Звідси $B_1 = 1000 \cdot \frac{90\,000}{360} = 4$ дня.

Умови, що визначають розмір нормативу за готовими виробами на складі, залежить від характеру, структури та асортименту продукції, що випускається. На підприємствах, що випускають широку номенклатуру продукції, що відвантажується численним покупцям, складські операції можуть займати значний час. У той самий час на підприємствах, що випускають однорідну продукцію, норма оборот-

них засобів за готовими виробами складі вбирається у 2–5 днів.

Вихідні дані для розрахунку нормативу за готовими виробами на складі: 1) час, необхідний для проведення всіх складських операцій та на оформлення документів; 2) обсяг товарної продукції, що підлягає відвантаженню в плановому періоді; 3) тривалість планового періоду.

Для спрощення розрахунків вся продукція підприємства об'єднується в однорідні групи. Кожна група містить продукцію, близьку за собівартістю, обсягом випуску, розмірами партії відвантаження. Після формування груп норма оборотних засобів за готовою продукцією визначається так.

Наведемо умовний розрахунок нормативу за готовою продукцією на складі у вигляді наступної таблиці (див. табл. 8.33).

Таблиця 8.33

Розрахунок норми оборотних засобів на готову продукцію на машинобудівному заводі «Факел»

Найменування виробів	Фабрично-заводська собівартість товарної продукції по плану на 4 квартал, тис. грн	Ододенний випуск, грн	Норма оборотних засобів на готову продукцію на складі в днях на					Всього норма в днях	Норматив оборотних засобів в тис. грн (ряд. 3 × × ряд. 9)
			комплектуювання і нагрмадження партій	підбір, сортування по нарядам	упаковку і маркування	транспортування до залізничної станції	завантаження у вагони		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вироби:									
А	1 180,0	3 278	8	1	2	4	—	15	49,2
Б	345,3	959	5	1	1	4	—	11	10,5
В	477,3	1 326	10	2	1	4	—	17	22,5
Г	154,1	428	12	1	3	4	—	20	8,6
Д	1 477,0	4 103	10	1	1	4	—	16	65,6
Е	204,5	568	10	3	1	4	—	18	10,2
і т. д.									
Всього	3 838,2	10 662	—	—	—	—	—	15,6	166,7

Середня норма оборотних засобів у готову продукцію складі дорівнює 15,6 дня (166 700 : 10 662).

Визначена таким чином норма оборотних засобів по всій готовій продукції на складі повинна бути збільшена на час, необхідний для виписки платіжних вимог та надання їх до банку (у межах терміну, встановленого банком для прийняття платіжних вимог у забезпечення

кредиту під розрахункові документи шляхи).

Для виписки та надання до банку платіжних вимог необхідно 2 дні. І тут середня норма оборотних засобів за готової продукції загалом становитиме 17,6 днів (15,6 дня складі + 2 дні оформлення платіжних вимог).

У грошовому вираженні норматив оборотних засобів, необхідних для виписки платіжних документів і передачі їх у банк складають

$$\frac{3838,2}{360} \times 2 = 21,3 \text{ тис. грн.}$$

Загальний норматив оборотних засобів щодо готової продукції з урахуванням часу, необхідного для виписування платіжних документів, становитиме 188,0 тис. грн (166,7+21,3). Цей результат можна отримати традиційним способом.

Добуток одноденного обороту товарної продукції з виробничої собівартості та норми обігових засобів у днях складає норматив власних обігових засобів за цією статтею.

Приклад. Випуск товарної продукції з виробничої собівартості у плановому році передбачається у розмірі 3838,2 тис. грн, норма оборотних засобів — 17,6 дня. Норматив власних оборотних засобів дорівнюватиме

$$\frac{3838,2}{360} \times 17,6 = 187,7 \text{ тис. грн.}$$

Витрати часу на комплектацію та накопичення партій готової продукції для відвантаження встановлюється лише для тих підприємств, відвантаження продукції яких здійснюється великими партіями. У одиничному та дрібносерійному виробництві накопичення великогабаритних складних виробів, як правило, не проводиться, бо норма відвантаження у них більша або дорівнює транзитній нормі.

Наступний елемент норми оборотних засобів на готову продукцію на складі — час, необхідний для підбору та сортування готової продукції за нарядами. Як правило, витрати часу на ці складські операції визначається дослідним шляхом, залежно від умов роботи даного підприємства.

Час, необхідний для пакування та маркування визначається дослідним шляхом з урахуванням паралельності виконання цих операцій з добірки та підсортування продукції за нарядами та замовленнями.

Час, необхідне для завантаження продукції у вагони (контейнери) встановлюють виходячи з фактичних даних, враховуючи обсяги від-

правленої продукції.

Норма оборотних засобів на готову продукцію, як згадувалося вище, включає також і час на документообігу.

Норма часу на оформлення відвантажувальних документів і здачі їх у банк для оплати визначається на основі аналізу фактичних даних, але не більше терміну, встановленого банком для надання платіжних вимог у забезпечення кредиту під розрахункові документи в дорозі. Цей термін здебільшого становить 3 дні.

Порівняння фактичних запасів готової продукції з розрахованими нормами дозволяє виявити перевищення (недолік) оборотних засобів, вкладених у запаси готової продукції на підприємстві. У більшості випадків головною причиною перевищення фактичних залишків економічно обґрунтованих норм є наслідком відсутність нормального ритму в роботі. Порушення ритмічності в роботі виникає, по-перше, внаслідок неякісності і некомплектності випускається продукції, від якої відмовляються споживачі, по-друге, нечіткої роботи транспортних відділів, по-третє, затримки з подачею документів для оплати.

Готова продукція є останнім елементом оборотних засобів, що нормуються. Після того, як розраховані нормативи за кожною статтею, визначають сукупний норматив підприємства у цілому.

8.6.14. Сукупний норматив оборотних засобів, визначення приросту нормативу оборотних засобів

Після того як розраховані нормативи по кожному елементу (статті) нормованих оборотних коштів, можна розрахувати норматив оборотних коштів на кінець планованого періоду по підприємству в цілому.

Сукупний норматив оборотних засобів підприємства — зведений розрахунок (загальна сума) всіх статей (елементів) нормованих оборотних коштів на планований період. Цей норматив зіставляється з нормативом початку року. Обчислюється як сума нормативів за окремими елементами оборотних засобів.

Сукупний норматив оборотних засобів $O_{\text{заг}}$ визначається на підприємстві як сума нормативів за чотирма укрупненими групами:

$$O_{\text{заг}} = O_{\text{пр. зап.}} + O_{\text{нез. пр}} + O_{\text{в. м}} + O_{\text{гот. пр}}, \quad (8.33)$$

де $O_{\text{пр. зап}}$ — норматив оборотних засобів у виробничих запасах, грн;

$O_{\text{нез. пр}}$ — норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві, грн;

$O_{\text{буд. пер}}$ — норматив оборотних засобів у перехідних залишках витрат майбутніх періодів, грн;

$O_{\text{гот. пр}}$ — норматив обігових коштів у залишках готової продукції.

Для визначення загальної суми потреби власних оборотних коштів на кінець планованого року підприємством складається зведений розрахунок за елементами нормованих оборотних коштів табл. 8.34).

Таблиця 8.34

Зведена таблиця потреби в нормованих оборотних засобах за елементами

Найменування оборотних засобів	Норми запасу (в днях) або в інших величинах) в попередньому році	Плановий рік			
		Затрати на виробництво, чисельність робітників та інші висхідні показники, тис. грн		Норми заапсів (у днях або в інших величинах)	Нормативи оборотних засобів, тис. грн
		всього в IV кварталі	одноденні витати		
1. Сировина, основні матеріали та покупні напівфабрикати					
2. Допоміжні матеріали					
3. Паливо					
4. Тара	—			—	
5. Запасні частини для ремонту	—			—	
6. Малоцінні та швидкозношувальні предмети	—			—	
7. Незавершене виробництво і напівфабрикати власного виробництва					
8. Готова продукція					
9. Витрати майбутніх звітних періодів	—			—	
10. Інші	—			—	
Всього	—			—	

Одночасно необхідно охарактеризувати використання окремих елементів оборотних засобів і зміну норм запасу днями проти базисним періодом.

Визначення приросту нормативу обігових засобів. Приріст

нормативу оборотних засобів — різниця між обчисленим нормативом на кінець планованого періоду (року) і нормативом на початку цього періоду. Щоб визначити приріст або зменшення потреби в оборотних засобах, розрахований норматив на кінець запланованого періоду потрібно порівняти з нормативом, що діє на початок запланованого періоду. Для цього складається наступна таблиця (табл. 8.35).

Таблиця 8.35

Елементи оборотних засобів	Витрати за добу (день) в тис. грн		Норма запаса в днях		Норматив в тис. грн		Зміна нормативу (+, -) (ряд. 6 - ряд. 5), тис. грн	Зміна норми запасу в днях (+, -) (ряд. 4 - ряд. 3)
	в базисному періоді	в плановому періоді	в базисному періоді	в плановому періоді	в базисному періоді (ряд. 1 × ряд. 3)	в плановому періоді (ряд. 2 × ряд. 4)		
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Основні матеріали	200	240	50	45	10 000	10 800	+800	-5
2. Допоміжні матеріали і т. д.	20	23	80	70	1 600	1 610	+10	-10
Всього	-	-	-	-	26 000	28 000	+2 000	-

З даних табл. 8.34 видно, що сума приросту нормативу становить 2000 тис. грн (28 000 – 26 000). В процесі аналізу за елементами встановлюють, за рахунок якого виду оборотних засобів відбулося зростання нормативу. Так, наприклад, за елементом «Сировина, основні матеріали та напівфабрикати зростання нормативу склало 800 тис. грн (10 800 – 10 000), або 8 %.

Нестача оборотних засобів означає, що фактична наявність власних оборотних засобів на певну звітну дату менше сукупного нормативу оборотних засобів. Цей недолік може виникнути внаслідок низки причин, що залежать і не залежать від діяльності підприємства. До перших причин насамперед належить втрата певної суми власних оборотних коштів, тобто «проїдання» внаслідок збитковості, використання оборотних коштів на потреби капітального будівництва та ін. оборотних засобів.

У тих випадках, коли фактичні розміри власних оборотних засобів підприємства на початок року менші за норматив, встановлений за планом попереднього року, то підприємство потребує не тільки при-

росту, а й поповнення нестачі оборотних засобів. Нестача власних оборотних коштів поповнюється кредитом банку.

З метою зміцнення контролю над правильним використанням оборотних засобів підприємство доводить нормативи до безпосередніх виконавців-відділів і цехів заводу.

До незалежних від діяльності підприємства причин утворення нестачі власних оборотних засобів відноситься також незабезпечення приросту нормативу власних оборотних засобів внаслідок неотримання порівняно з планом підприємства порушення постачальниками умов та обсягів поставок.

Отже, нормування оборотних засобів, засноване на глибокому вивченні потреб підприємства, є необхідною складовою для визначення планової суми коштів, постійно необхідних підприємству для організації виробничої діяльності.

Фактори, що впливають зміну нормативу оборотних засобів. До основних факторів, що впливають на зміну нормативу оборотних коштів, відносять: збільшення обсягу випуску, структурні зрушення у випуску продукції, зміна умов виробництва, його технології та організації, постачання та реалізації продукції, норм витрат матеріальних ресурсів, своєчасність надходження коштів за поставлену продукцію, скорочення або збільшення тривалості циклу виробництва, зміна цін та ін.

Збільшення обсягів виробництва супроводжується, як правило, зростанням оборотних засобів підприємств внаслідок підвищення одиної витрати сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів, палива і т. д. на збільшений обсяг випуску продукції. Крім того, зростає потреба оборотних засобів на збільшення обсягів незавершеного виробництва та формування запасів готової продукції на складі.

Зміна умов виробництва, організації постачання та збуту продукції можуть призводити до зростання або до зниження потреби в оборотних засобах. Так, наприклад, зростання номенклатури поставлених матеріалів, збільшення інтервалу поставок або збільшення тривалості операцій на складі (на підбір виробів за партіями відповідного асортименту, на формування партій готових виробів, навантаження та транспортування готових виробів до залізничної станції) призводить до зростання потреби підприємства в оборотних коштах. Приріст нормативу оборотних засобів за цих умов відбувається за рахунок збільшення норми: запасу сировини, основних і допоміжних матеріалів, комплектуючих виробів, інших вироб-

ничих запасів, готових виробів на складі.

Збільшення циклу виробництва призводить до збільшення потреби в оборотних засобах, що виділяються на формування заділів незавершеного виробництва, так як норма запасу визначається збільшенням тривалості виробничого циклу на коефіцієнт витрат.

Навіть при зростанні обсягу виробництва підприємство може досягти зниження нормативу оборотних засобів за рахунок систематичного підвищення ефективності використання оборотних засобів, зменшення їх загального розміру за рахунок прискорення їх оборотності. Скорочення нормативу оборотних засобів має місце при зниженні норм витрат матеріальних ресурсів на випуск продукції, зменшення періодичності поставок матеріальних цінностей, скорочення тривалості операцій на складі готових виробів.

8.7. ВАРТІСНА ОЦІНКА ОБЛІКУ ТА СПИСАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ

Методи оцінки вибуття запасів. Економічна сутність та класифікація запасів приведена в П(С)БО 9 «Запаси»¹. У відповідності до п. 4 П(С)БО 9 «Запаси» запасами є активи, які:

утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності;

перебувають у процесі виробництва з метою подальшого прода-

¹ Відповідно до п. 6 П(С)БО 9 «Запаси» для цілей бухгалтерського обліку запаси включають:

сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, розподілу, передачі, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів;

готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом;

товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу;

малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року;

поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за цим Національним положенням (стандартом), а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання.

жу продукту виробництва;

утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Як зазначалося вище, запаси визнаються активом, якщо підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням. Важливого значення в плануванні та обліку оборотних засобів набуває їх оцінка. *Оцінка оборотних засобів* — грошове вираження оборотних засобів. І для правильного визначення таких економічних вигод важливе, а можливо навіть першорядне значення має вибір методів оцінки їх вибуття. Вибуття може бути пов'язане із відпуском у виробництво, із виробництва, продаж, забезпечення та іншому вибутті.

Від обраного підприємством методу оцінки вибуття запасів залежить сума збільшення собівартості списаних запасів і вартісна величина залишку таких запасів на балансі.

У відповідності до п. 16 П(С)БО 9 «Запаси» при вибутті запасів (відпуску у виробництво, із виробництва, продажу, іншому вибутті) їх оцінка здійснюється за одним із наступним методів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних затрат;
- ціни продажу.

Для запасів, що мають однакоє призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів. При цьому виділяти якусь групу товарів та здійснювати оцінку її вибуття, використовуючи інший метод, не можна. Так, якщо на хлібозаводі оцінка вибуття борошна пшеничного вищого сорту здійснюється за середньозваженою собівартістю, це стосується всіх запасів борошна. Це означає, що здійснювати оцінку вибуття житнього борошна першого сорту методом собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) або методом ціни продажу не можна. Вибраний метод оцінки вибуття запасів необхідно вказати у розпорядчому документі про облікову політику на підприємстві (наприклад, в Положенні по облікову політику»).

Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група (вид).

Метод оцінки запасів слід вибирати в залежності від особливостей управління ними на підприємстві. Розглянемо більш детально

особливості застосування визначених вище методів оцінки вибуття запасів.

Метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів. Підприємство може застосовувати оцінку відпущених запасів за ідентифікованою собівартістю у наступних випадках:

якщо запаси не замінюють один одного або відпускаються для виконання спеціальних замовлень і проектів,

якщо первісна вартість запасів визначена з ідентифікованої вартості (автомобілі, дорогоцінні метали, дорогоцінне каміння тощо).

Згідно п. 17 П(С)БУ 9 запаси, які відпускаються, та послуги, що виконуються для спеціальних замовлень і проектів, а також запаси, які не замінюють одне одного, оцінюються за ідентифікованою собівартістю.

Метод ідентифікованої собівартості доцільно використовувати при значній диверсифікації запасів, коли кожна одиниця володіє специфічними, тільки їх властивими характеристиками, тобто запаси є однорідними за своїми споживчими якостями¹. Облік запасів за методом ідентифікованої собівартості полегшується, коли кожна одиниця запасів має певний ідентифікатор, який дозволяє відрізнити її від інших. Наприклад, кожен двигун легкового автомобіля має свій номер, що дозволяє вести облік кожної одиниці. Обов'язковою умовою застосування цього методу є встановлення собівартості кожної одиниці запасів.

Приклад розрахунку вартості запасів за методом ідентифікованої собівартості наведено в табл. 8.36.

Як очевидно з табл. 1, станом на 01.07.2023 р. підприємство має 1 од. товару А (ціна 30 грн./шт., загальна вартість партії — 300 грн) та 11 шт. товару Г (ціна 35 грн./шт., загальна вартість партії — 385 грн). Якщо товар буде реалізований у наступних місяцях, то ідентифікувати його та визначити вартість не складе великої праці, що і потрібно для використання методу ідентифікованої собівартості. Порівняно із іншими методами вибуття запасів він є більш точними. Обов'язковою умовою його застосування є встановлення ціни собівартості за кожною одиницею товарів.

¹ Граковський Ю. Запаси: обґрунтування вибору методу вибуття. *Довідник економіста*. 2012. № 9. С. 38–48.

Таблиця 8.36

Розрахунок за методом ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів

Вид запасів	Залишок на початок місяця			Надходження запасів				Вибуття запасів				Залишок запасів на кінець місяця		
	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	дата	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	дата	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.
Січень 2023 р.														
Товар А				13.01	10	30	300					10	30	300
Товар Б														
Всього	×	×	–		×	×	300		×	×	–	×	×	300
Лютий 2023 р.														
Товар А	10	30	300									10	30	300
Товар Б				8.02	15	33	495					15	33	495
Всього	×	×	300		×	×	495		×	×		×	×	795
Березень 2023 р.														
Товар А	10	30	300					07.03	9	30	270	1	30	30
Товар Б	15	33	495									15	33	495
Всього	×	×	795		×	×	–		×	×	–	×	×	525
Квітень 2023 р.														
Товар А	1	30	30									1	30	30
Товар Б	15	33	495									15	33	495
Товар В				15.04	20	39	780					20	39	780
Всього	×	×	525		×	×	780		×	×	–	×	×	1305
Травень 2023 р.														
Товар А	1	30	30									1	30	30
Товар Б	15	33	495					16.05	15	33	495			
Товар В	20	39	780					16.05	15	39	585	5	39	195
Всього	×	×	1305						×	×	1080	×	×	225
Червень 2023 р.														
Товар А	1	30	30									1	30	30
Товар Б														
Товар В	5	39	195					22.06	5	39	195			
Товар Г				24.06	45	35	1575	25.06	34	35	1190	11	35	385
Всього	×	×	225		×	×	1575		×	×	1385	×	×	415

Метод середньозваженої собівартості. Оцінка запасів за середньозваженою собівартістю проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітнього місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітнього місяця і одержаних у звітному місяці запасів.

Відповідно до вимог п. 2.18 Рекомендацій № 2 при використанні цього методу вибуття запасів може оцінюватися двома способами, а саме:

- 1) за щомісячною середньозваженою собівартістю запасів;
- 2) за періодичною середньозваженою собівартістю запасів.

У зв'язку з цим у Положенні про облікову політику підприємства необхідно зазначити, який спосіб і періодичність визначення середньозваженої собівартості запасів.

Розглянемо визначення вартості вибуття запасів на конкретному прикладі.

1. *Щомісячна середньозважена собівартість запасів.* Визначення вартості запасів за середньозваженою собівартістю відповідно до п. 18 П(С)БО 9 і ч. 1 п. 2.18 Методирекомендацій № 2¹ проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітнього місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітнього місяця і одержаних у звітному місяці запасів. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$E_c = \frac{C_n + C_n}{K_n + K_n}, \quad (8.34)$$

де E_c — щомісячна середньозважена собівартість конкретної одиниці запасів;

C_n — вартість залишків запасів на початок звітнього місяця;

K_n — кількість запасів на початок звітнього місяця

C_n — вартість одержаних у звітному місяці запасів;

K_n — кількість одержаних у звітному місяці запасів.

Таким чином, цей метод передбачає ділення сумарної вартості

¹ Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v0002201-07#Text>.

запасів на їх кількість, яка складається відповідно із собівартості та кількості залишків на початок місяці і одержаних запасів відповідно на потязі даного місяця. Визначив таким чином вартість (ціну) одиниці запасів, необхідно застосувати її при відображенні вибуття усіх запасів на протязі звітного місяця (приклад 2).

Приклад 2

Балансова вартість запасу А на початок року склала 2200 грн. За I квартал підприємство купило запаси виду Б наступною кількістю і вартістю: 14.01.2023 р. – 11 000 грн (без ПДВ) за 500 шт.; 17.01 – 18 000 грн (без ПДВ) за 1000 шт.; 24.01 – 21000 грн (без ПДВ) за 1000 шт.; 13.02 – 12650 грн за 550 шт. Даний вид запасів був використаний у виробництві: 18.01 – 1000 шт., 27.01. – 400 шт., 20.02. – 1200 шт. Згідно Положення про облікову політику на підприємстві оцінка запасів при їх вибутті здійснювалася з використанням щомісячної середньозваженої собівартості запасів методом середньозваженої собівартості. Розрахунок наведено в табл. 8.37.

Примітка:

1. Вартість (ціна) одиниці запасів А, що вибули у січні 2023 р. склала:

$$E_c = \frac{2200 + 8800 + 18000 + 21000}{100 + 400 + 1000 + 1000} = \frac{50000}{2500} = 20 \text{ грн за шт.}$$

Ця ж вартість (ціна) враховується при відображенні вартості залишків запасів на 01.02.2023 р.

2. Вартість (ціна) одиниці запасів А, що вибули в лютому, становить:

$$E_c = \frac{22000 + 12650}{1100 + 550} = \frac{34650}{1650} = 21 \text{ грн за шт.}$$

3. Вартість залишків запасів на кінець січня приймається в розмірі 22000 грн незалежно від того, як вона розраховується, а саме: 1) вартість запасів на початок місяця плюс вартість одержаних запасів за мінусом вартості запасів, що вибули за звітний місяць, тобто $2200 + 47800 - 28000 = 22000$ грн; 2) добуток залишків запасів на кінець місяця на щомісячну середньозважену собівартість конкретної одиниці запасів, тобто $1100 \times 20 = 22000$ грн. Аналогічним чином обчислюється вартість залишків запасів і за лютий: $22000 + 12650 - 25200 = 9450$ грн або $450 \times 21 = 9450$ грн.

2. *Періодична середньозважена собівартість запасів.* Крім того, оцінка кожної операції з вибуття запасів може здійснюватись за середньозваженою собівартістю. Оцінка вибуття запасів за кожною одиницею при використанні способу періодичної середньозваженої собівартості запасів визначається за формулою:

Таблиця 8.37

Приклад застосування щомісячної середньозваженої собівартості запасів методу середньозваженої собівартості

Вид за-пасів	Залишок на початок місяця			Надходження запасів				Вибуття запасів				Залишок запасів на кінець місяця		
	кіль-кість, шт.	вартість за оди-ницю, грн	сума, грн.	дата	кількість, шт.	вартість за оди-ницю, грн	сума, грн.	дата	кількість, шт.	вартість за оди-ницю, грн	сума, грн.	кількість, шт.	вартість за оди-ницю, грн	сума, грн.
Січень 2023 р.														
Запаси А	100	22	2200	14.01	400	22	8800		–	–	–	×	×	×
Запаси А	–	–	–	17.01	1000	18	18000		–	–	–	×	×	×
Запаси А	–	–	–		–	–	–	18.01	1000	<u>20</u>	20000	×	×	×
Запаси А	–	–	–	24.01	1000	21	21000		–	–	–	×	×	×
Запаси А	–	–	–		–	–	–	27.01	400	<u>20</u>	8000			
Всього	100	×	2200		2500	×	47800		1400	20	28000	1100	<u>20</u>	22000
Лютий 2023 р.														
Запаси А	1100	20	22000		–	–	–		–	–	–	×	×	×
Запаси А	–	–	–	13.02	550	23	12650		–	–	–	×	×	×
Запаси А	–	–	–		–	–	–	20.02	1200	<u>21</u>	25200	×	×	×
Всього	1100	20	22000		550	×	12650		1200	21	25200	450	<u>21</u>	9450
Березень 2023 р.														
Всього	450	21	9450		–	–	–		–	–	–	–	–	–

$$P_c = \frac{C_n + C_{\text{п}} - C_{\text{в}}}{K_n + K_{\text{п}} - K_{\text{в}}}, \quad (8.35)$$

де P_c — періодична середньозважена собівартість конкретної одиниці запасів;

K_n і C_n — кількість та вартість залишку запасів на початок звітнього місяця

$K_{\text{п}}$ і $C_{\text{п}}$ — кількість та вартість запасів, одержаних у звітньому місяці;

$K_{\text{в}}$ і $C_{\text{в}}$ — кількість та вартість запасів, які вибули на протязі місяця до дати вибуття оцінюваних запасів.

Іншими словами, при використанні способу періодичної середньозваженої собівартості вартість запасів визначається шляхом ділення сумарної вартості залишків запасів на дату операції в конкретному місяці на сумарну кількість запасів на цю дату. Датою операції вважається дата, коли оцінювані запаси вибувають у звітньому місяці (продаються, відпускаються у виробництво або вибувають у інший спосіб). Визначена у такий спосіб вартість (ціна) запасів використовується для відображення вибуття їх.

Розглянемо порядок обчислення вартості запасів методом періодичної середньозваженої собівартості запасів на прикладі 3.

Приклад 3

На початок року балансова вартість запасу *A* рівна нулю. За I квартал підприємство купило запаси виду *B* наступною кількістю і вартістю: 9.01.2023 р. — 3 400 грн (без ПДВ) за 170 шт.; 6.02 — 4 800 грн (без ПДВ) за 200 шт.; 13.02 — 3200 грн (без ПДВ) за 200 шт.; 15.03 — 15900 грн за 530 шт. Даний вид запасів відпускався у виробництво: 5.03 — 100 шт., 14.03. — 600 шт., 24.03. — 500 шт. Згідно Положення про облікову політику на підприємстві оцінка запасів при їх вибутті здійснювалася з використанням періодичної середньозваженої собівартості запасів методом середньозваженої собівартості. Розрахунок наведено в табл. 8.38.

Примітка:

1. Вартість (ціна) одиниці залишку запасу *A* у лютому 2023 р. становить 20 грн

$$\frac{3400 + 0 - 0}{170 + 0 - 0} = \frac{3400}{170} = 20 \text{ грн.}$$

За цією ціною обліковуються запаси на початок березня 2023 р.

2. Вартість (ціна) запасу, які вибули в березні, становить:
які вибули 05.03.2023 р.:

Таблиця 8.38

Приклад застосування періодичної середньозваженої собівартості запасів методу середньозваженої собівартості

Вид запасів	Залишок на початок місяця			Надходження запасів				Вибуття запасів				Залишок запасів на кінець місяця		
	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	дата	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	дата	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.
Січень 2023 р.														
Запаси А	–	–	–	9.01	170	20	3400	–	–	–	–	170	20	3400
Всього	–	–	–	–	170	×	3400	–	–	–	–	170	20	3400
Лютий 2023 р.														
Запаси А	170	20	3400	6.02	200	24	4800	–	–	–	–	×	×	×
Запаси А	–	–	–	13.02	200	16	3200	–	–	–	–	×	×	×
Всього	170	20	3400	–	400	×	8000	–	–	–	–	570	20	11400
Березень 2023 р.														
Запаси А	570	20	11400	–	–	–	–	5.03	100	<u>20</u>	2000	×	×	×
Запаси А	–	–	–	12.03	530	30	15900	–	–	–	–	×	×	×
Запаси А	–	–	–	–	–	–	–	14.03	600	<u>25,3</u>	15180	×	×	×
Запаси А	–	–	–	22.03	400	26	10400	–	–	–	–	×	×	×
Запаси А	–	–	–	–	–	–	–	24.03	500	<u>25,65</u>	12825	×	×	×
Всього	570	20	11400	–	930	×	26300	–	1200	×	30005	300	25,65	7695
Квітень 2023 р.														
Запаси А	300	25,65	7695	–	–	×	–	–	–	–	–	×	×	×

$$\frac{3400 + 0 - 0}{570} = \frac{11400}{570} = 20 \text{ грн.}$$

які вибули 14.03.2023 р.:

$$\frac{11400 + 15900 - 2000}{570 + 530 - 100} = \frac{25300}{1000} = 25,3 \text{ грн.}$$

які вибули 24.03.2023 р.:

$$\frac{11400 + 15900 + 10400 - 2000 - 15180}{570 + 530 + 400 - 100 - 600} = \frac{20520}{800} = 25,65 \text{ грн.}$$

За ціною 25,65 грн враховуються також залишки запасів на кінець березня, і при відображенні вартості запасів на початок квітня 2023 р.

Метод середньозваженої собівартості доцільно застосувати в тих випадках, коли складно визначити тенденції цін в майбутньому — їх зростання або зниження.

Метод собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО). Оцінка запасів за методом ФІФО базується на припущенні, що запаси використовуються у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство (відображені у бухгалтерському обліку), тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів (п. 20 П(С)БО 9. Інакше кажучи, запаси, які первини вибувають (відпускаються у виробництво, реалізуються, вибувають іншим шляхом), оцінюються за собівартістю першим за часом надходження запасів. Основним недоліком даного методу є вплив зовнішніх економічних факторів на фінансові показники окремого підприємства. При зростанні цін застосування методу ФІФО призводить до необгрунтованого збільшення валового прибутку, а при зниженні цін — до необгрунтованого заниження валового прибутку.

Розглянемо приклад 4.

Приклад 4

На початок року балансова вартість запасів готової продукції була рівною нулю. У січні торговельне підприємство купило дві партії однакового товару: 09.01.2023 р. — 300 шт. на суму 3000 грн (без ПДВ); 14.01.2023 р. — 150 т. на суму 1200 грн (без ПДВ). Реалізація товару здійснювалася наступним чином: 11.02.2023 р. — 275 шт.; 18.03.2023 р. — 25 шт.; 18.03.2023 р. — 100 шт. Згідно Положення про облікову політику на підприємстві оцінка запасів при їх вибутті здійснювалася з використанням методу ФІФО. Розрахунок наведено в табл. 8.39.

Таблиця 8.39

**Розрахунок вартості (ціни) запасів при їх вибуття (при відпуску у виробництво, реалізація, інше вибуття)
при використанні методу собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО)**

Вид запасів	Залишок на початок місяця			Надходження запасів				Вибуття запасів				Залишок запасів на кінець місяця		
	кіль- кість, шт.	вартість за оди- ницю, грн	сума, грн	дата	кіль- кість, шт.	вартість за оди- ницю, грн	сума, грн	дата	кіль- кість, шт.	вартість за оди- ницю, грн	сума, грн	кіль- кість, шт.	вартість за оди- ницю, грн	сума, грн
Січень 2023 р.														
Товар із 1-ої партії	–	–	–	9.01	300	10	3000	–	–	–	–	300	10	3000
Товар із 2-ої партії	–	–	–	14.01	150	8	1 200	–	–	–	–	150	8	1 200
Всього	–	–	–	–	–	–	4 200	–	–	–	–	–	×	4 200
Лютий 2023 р.														
Товар із 1-ої партії	300	10	3000	–	–	–	–	11.02	275	10	2750	25	10	250
Товар із 2-ої партії	150	8	1 200	–	–	–	–	–	–	–	–	150	8	1 200
Всього	–	–	4 200	–	–	×	–	–	–	–	–	–	×	1 450
Березень 2023 р.														
Товар із 1-ої партії	25	10	250	–	–	–	–	18.03	25	10	250	–	–	–
Товар із 2-ої партії	150	8	1 200	–	–	–	–	18.03	100	8	800	50	8	400
Всього	–	–	1 450	–	–	–	–	–	–	–	1050	–	×	400
Квітень 2023 р.														
Товар із 1-ої партії	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Товар із 2-ої партії	50	8	400	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Всього	50	–	400	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Примітка:

1. В січні на підприємство надійшла партія товарів 1-ої групи. Сааме вартість одиниці товарів із першої партії буде прийнята при розрахунку вартості 275 шт. товарів, які вибули 11.02. На кінець лютого на балансі підприємства обліковувалося 25 шт. товару із першої партії та 150 шт. із другої партії. 18.03 вибуло 125 шт. товарів, із них: 25 шт. із першої партії за ціною 10 грн (надійшли першими) та 100 шт. із другої партії за ціною 8 грн (надійшли другими).

2. Станом на 01.04.2023 р. на підприємстві обліковувалося 50 шт. товару за ціною 8 грн. Якщо у квітні на підприємство надійде певна кількість товару, то при вибутті спочатку буде враховуватися ціна 8 грн при реалізації 15 шт. Лише після реалізації 15 шт. (залишків) ціна може бути змінена.

Метод ФІФО доцільно застосовувати в обліку при виробництві, переробці та реалізації плодово-овочевої, молочної та інших продуктів харчування.

Метод нормативних затрат. Ще одним методом вибуття запасів є метод нормативних затрат. Він використовується переважно на виробничих підприємствах з невеликою номенклатурою продукції. Зокрема, він набув широкого поширення на підприємствах легкої, харчової та меблевої промисловості.

Метод нормативних затрат при оцінці вибуття запасів базується на застосуванні норм витрат на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг), затверджених на підприємстві. Норми розраховуються з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Наприклад, на підприємствах громадського харчування (в кафе та ресторанах) норми встановлюються на основі технологічних карт, на підприємствах легкої промисловості — карти розкрою.

Принципи застосування нормативного методу оцінки вибуття заключається в наступному:

складають попередньо нормативну калькуляцію собівартості виробів, що виготовляються на основі діючих на початок місяця норм;

визначають відхилення від норм. Під відхиленнями від норм витрати матеріалів розуміють: економію або перевитрату від заміни матеріалів, економію або втрати при їх розкрої, економію від застосування відходів замість повноцінних матеріалів;

встановлюють зміну норми;

фактичну собівартість визначають наступним чином. При пере-

витраті до нормативної собівартості додають, а при економії вираховують із неї виявлені відхилення від норм, а також прибавляють або вираховують витрати, які викликані змінами самих норм на протязі звітного періоду.

Для забезпечення максимального наближення нормативних витрат до фактичних підприємство повинно регулярно аналізувати відхилення від норм та у разі необхідності переглядати встановлені норми. Оцінка готової продукції (робіт, послуг) за нормативними затратами на дату балансу коригується до фактичної виробничої собівартості.

Приклад 5

На початок року балансова вартість запасів готової продукції була рівною нулю. За I квартал на склад готової продукції підприємства надійшла готова продукція наступної кількості: 13.01.2023 р. — 500 шт.; 22.01 — 1 000 шт.; 15.03 — 2000 шт. Вибуття готової продукції зі складу здійснювалося наступним чином: 08.02.2023 р. — 1500 шт.; 18.03.2023 р. — 1000 шт.; 22.03.2023 р. — 400 шт. Нормативна (планова) вартість одиниці готової продукції, яка надійшла на склад, за I квартал становила 20 грн. Фактична собівартість одиниці готової продукції, яка надійшла на склад, складала: у січні і лютому 2022 р. — 22 грн/од., у березні — 18 грн/од. На підприємстві оцінка запасів при їх вибутті здійснювалася з використанням методу нормативних витрат. Розрахунок наведено в табл. 8.40.

Примітка:

1. Нормативна вартість одиниці готової продукції — 20 грн.

Фактична собівартість одиниці готової продукції у січні становила 22 грн.

Фактична собівартість продукції у березні становила 18 грн.

2. Враховуючи, що надходжень і вибуття продукції у січні більше не було, її нормативна (планова) собівартість корегувалася для доведення її до фактичного рівня. За фактичною собівартістю відображено і вибуття готової продукції у лютому.

3. В березні 2023 р. встановлено, що фактична собівартість одиниці готової продукції була нижча від нормативної на 2 грн. Тому нормативна (планова) собівартість готової продукції приведена у відповідність з фактичною її собівартістю.

Метод ціни продажу. Оцінка за цінами продажу заснована на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього процента торговельної націнки товарів. Цей метод можуть застосовувати (якщо застосування інших методів оцінки вибуття запасів не виправдано) підприємства, що мають значну і змінну номенклатуру товарів із приблизно однаковим рівнем торговельної націнки.

Таблиця 8.40

Розрахунок вартості (ціни) запасів при застосуванні методу нормативних витрат

Вид запасів	Залишок на початок місяця			Надходження запасів				Вибуття запасів				Залишок запасів на кінець місяця		
	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	дата	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	дата	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.
Січень 2023 р.														
Готова продукція	0,00	0,00	0,00	13.01	500	20,0	10000	–	–	–	–			
Готова продукція	0,00	0,00	0,00	22.01	1000	20,0	20 000	–	–	–	–			
Всього	–	–	–	–	1500	20	30 000	–	–	–	–	×	×	×
Приведення до фактичної собівартості	–	–	–	–	1500	2,0	3 000	–	–	–	–	×	×	×
Всього з урахуванням приведення	–	–	–	–	1500	22,0	33 000	–	–	–	–	1500	22,0	33 000
Лютий 2023 р.														
Готова продукція	1500	22,0	33 000	–	–	–	–	08.02	1500	22,0	33000	–	–	–
Всього	1500	22,0	33 000	–	–	–	–	–	1500	22,0	33000	–	–	–
Приведення до фактичної собівартості	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Всього з урахуванням приведення	1500	22	33000	–	–	–	–	–	1500	22,0	33000	×	×	×
Березень 2023 р.														
Готова продукція	–	–	–	15.03	2000	20,0	40000	18.03	1000	20	20000	–	–	–
Готова продукція	–	–	–	–	–	–	–	22.03	400	20	8000			
Всього	–	–	1 450	–	2000	20	40000	–	1400	20	28000	600	20	12000
Приведення до фактичної собівартості	–	–	–	–	2000	-2,0	-4000	–	1400	-2,0	-2800	600	-2,0	-1200
Всього з урахуванням приведення	–	–	–	–	2000	18,0	36000	–	1400	18,0	25200	600	18,0	10800

Розрахунок ціни вибуття запасів здійснюється у наступній послідовності.

1. Визначається середній процент торгової націнки. Середній відсоток торговельної націнки ($\overline{\%PTH}$) визначається діленням суми залишку торговельних націнок на початок звітного місяця і торговельних націнок у продажній вартості одержаних у звітному місяці товарів на суму продажної (роздрібної) вартості залишку товарів на початок звітного місяця та продажної (роздрібної) вартості одержаних у звітному місяці товарів:

$$\overline{\%PTH} = \frac{TH_n + TH_n}{T_n + T_n}, \quad (8.36)$$

де TH_n — залишок торговельних націнок на початок звітного місяця;
 TH_n — торгова націнка на товари, що надійшли у звітному місяці;
 T_n — продажна (роздрібна) вартість залишку товарів на початок звітного місяця;
 T_n — продажна (роздрібна) вартість залишку одержаних у звітному місяці товарів.

2. Розраховують суму торгової націнки на реалізовані товари. Сума торговельної націнки на реалізовані товари (TH_m) визначається як добуток продажної (роздрібної) вартості реалізованих товарів і середнього відсотку торговельної націнки:

$$TH_m = \frac{T_p \times \overline{\%PTH}}{100}, \quad (8.37)$$

де T_p — продажна (роздрібна) вартість реалізованих товарів;
 $\overline{\%PTH}$ — середній відсоток торговельної націнки.

3. Визначається собівартість реалізованих товарів. Розрахунок собівартості реалізованих товарів (C_{pn}) здійснюється за формулою:

$$C_{pn} = B_m - TH_m, \quad (8.38)$$

де B_m — продажна (роздрібна) вартість реалізованих товарів;
 TH_m — торгова націнка на реалізовані товари.

Примітка:

I. Розрахунок суми торговельної націнки на суму реалізованого товару за січень:

Визначення середнього відсотка торговельної націнки:

Таблиця 8.41

Розрахунок вартості (ціни) запасів при застосуванні методу ціни продажу

Вид запасів	Залишок на початок місяця			Надходження запасів						Вибуття запасів						Залишок запасів на кінець місяця			
	кількість, шт.	продажна вартість	націнка	дата	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	націнка	продажна вартість	дата	кількість, шт.	вартість за одиницю, грн	сума, грн.	націнка	продажна вартість	кількість, шт.	продажна вартість	націнка	собівартість
Січень 2023 р.																			
Запас К				08.01	10	5	50	10	60	13.01	5	6	30			5	30	20	
Запас Л				09.01	15	4	60	12	72	16.01	7	4,8	33,6			8	38,4		
Запас М				11.01	20	6	120	30	150	18.01	12	7,5	90			8	60		
Всього за січень					45	–	230	52	282		24	–	153,6	28,32	125,28	21	128,4	23,68	104,72
Лютий 2023 р.																			
Запас К	5	30		10.02	25	5	125	25	150						30	180			
Запас Л	8	38,4		10.02	10	4	40	8	48	29.02	16	4,8	76,8			2	9,6		
Запас М	8	60		11.02	11	6	66	16,5	82,5						19	142,5			
Всього за лютий	21	128,4	23,68		46	15	231	49,5	280,5		16	–	76,8	13,75	63,05	51	332,1	59,45	272,65
Березень 2023 р.																			
Запас К	30	180								27.03	30	6	180						
Запас Л	2	9,6								27.03	2	4,8	9,6						
Запас М	19	142,5								27.03	19	7,5	142,5						
Всього за лютий	51	332,1	59,45								51	–	332,1	59,45	272,65				
Квітень 2023 р.																			
					–	–	–				–	–	–			–	–	–	

Середній відсоток торгової націнки

$$\overline{\%PTH} = \frac{52}{285} \times 100 = 18,44 \%$$

Визначення суми торговельної націнки:

$$\text{Торгова націнка } TH_m = 153,6 \cdot 18,44\% / 100\% = 28,32.$$

Визначення собівартості реалізованих товарів:

$$\text{Собівартість товарів } C_{pn} = 153,6 - 28,32 = 125,28.$$

II. Розрахунок суми торговельної націнки на суму реалізованого товару за лютий:

Визначення середнього відсотка торговельної націнки на кінець лютого:

Середній відсоток торгової націнки

$$\overline{\%PTH} = \frac{(23,68 + 49,5)}{(128,4 + 280,5)} \times 100 = 17,9 \%$$

Визначення суми торговельної націнки:

$$\text{Торгова націнка } TH_m = 76,8 \cdot 17,9\% / 100\% = 13,75.$$

Визначення собівартості реалізованих товарів:

$$\text{Собівартість товарів } C_{pn} = 76,8 - 13,75 = 63,05$$

III. Розрахунок середнього відсотка торговельної націнки на кінець березня:

Визначення середнього відсотка торговельної націнки:

Середній відсоток торгової націнки

$$\overline{\%PTH} = \frac{59,43}{332,1} \times 100 = 17,9 \%$$

Визначення суми торговельної націнки:

$$\text{Торг. націнка } TH_m = 332,1 \cdot 17,9\% / 100\% = 59,44.$$

Визначення собівартості реалізованих товарів:

$$\text{Собівартість товарів } C_{pn} = 332,1 \cdot 59,44 = 272,66.$$

Результати розрахунків наведено в табл. 8.41.

8.8. ОБОРОТНІСТЬ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

Визначення поняття. Оборотні засоби підприємств, обслуговуючи процес виробництва та реалізації продукції, безперервно здійснюють кругообіг, переходячи з однієї фази в іншу. У процесі кругообігу оборотні засоби підприємств проходять як сферу обігу, так і сферу виробництва і послідовно змінюють свою форму в такому

порядку: грошові кошти — виробничі запаси — виробництво — готова продукція — грошові кошти. Швидкість руху оборотних засобів за окремими фазами у процесі відтворення називається їх *оборотністю*. Чим швидше відбувається перехід оборотних засобів з однієї фази кругообігу в іншу, чим менше часу вони затримуються у сфері обігу та у сфері виробництва, тим ефективніше вони використовуються.

Як зазначалося вище, оборотні засоби в процесі господарської діяльності підприємств не витрачаються, а лише авансуються, вкладаються на придбання матеріалів, палива, інструментів та інші матеріальні цінності, які підлягають обробці та реалізації. У результаті реалізації продукції авансовані кошти повертаються підприємству в грошовій формі і знову спрямовуються на придбання засобів виробництва та покриття інших витрат. Період обороту знову починається з оплати рахунків за поставлені сировину, матеріали, напівфабрикати та інші цінності, за виконані роботи та надані послуги і закінчується поверненням коштів на розрахунковий рахунок або в касу підприємства.

Головною функцією оборотних засобів є обслуговування процесу виробництва та реалізації продукції. Ефективність виконання цієї функції оборотними засобами характеризується швидкістю обороту, тобто частотою, з якою відбувається зміна форм (грошової, продуктивної, товарної) у процесі створення продукту та його реалізації.

Швидкість обороту оборотних засобів більшою мірою залежить від умов виробництва і насамперед від тривалості виробничого циклу. Важливе значення має також структура витрат на виробництво продукції, зокрема, питома вага амортизаційних відрахувань, матеріальних витрат і витрат на оплату праці. Чим вище частка заробітної плати та амортизаційних відрахувань, тим менша питома вага матеріальних витрат, а отже, тим менше за інших рівних умов потреба в оборотних засобах і швидше їх швидкість обороту. Крім того, швидкість обороту залежить від умов постачання та збуту: чим більше часу оборотні засоби знаходяться у сфері обігу, тим повільніше вони здійснюють кругообіг.

На практиці не представляється можливим точно визначити швидкість обороту окремих елементів оборотних засобів. Тому оборотність оборотних засобів обчислюється в загальному, в знеособленому вигляді. Оборотність визначається тому як середня величина, виходячи із загальної суми коштів, яку мало підприємство, і виручки від реалізації, що є результатом використання оборотних засобів.

Показники оборотності. Основною метою розрахунку показників оборотності є вивчення найважливішого фактора їхнього раціонального використання — швидкості руху.

Підвищення ефективності використання оборотних засобів має велике значення для господарської діяльності підприємств. Прискорення оборотності оборотних засобів скорочує потребу у власних оборотних коштах, вивільняють матеріальні ресурси, які були вкладені в ці засоби, підвищує рентабельність підприємств та покращує всю їхню діяльність.

Показники оборотності можуть обчислюватися:

- а) загалом з усіх видів оборотних засобів;
- б) загалом за нормованими оборотними засобами;
- в) по окремих видах нормованих та ненормованих запасів.

Перші два показники відображає середній календарний час, протягом якого оборотні засоби завершують повний кругообіг. Третій різновид показників відображає середній час перебування оборотних засобів у різних видах запасів.

Для оцінки ефективності використання оборотних засобів існує низка показників.

По-перше, це *абсолютні показники*: обсяг наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, що нормуються, обсяг понаднормативних непрокредитованих банком запасів товарно-матеріальних цінностей, обсяг зайвих і непотрібних товарно-матеріальних цінностей. Показники цієї групи визначаються дуже просто.

Обсяг *понаднормативних запасів* визначається як різницю між фактичними запасами нормованих товарно-матеріальних цінностей і нормативом власних оборотних засобів. Обсяг зайвих і непотрібних товарно-матеріальних цінностей характеризує вкладення в оборотні засоби, які використовують у виробничих процесах для підприємства.

Нестача оборотних засобів означає, що фактична наявність оборотних засобів на певну звітну дату менша за сукупний норматив оборотних. Це означає, що підприємство не має в своєму розпорядженні достатніх для нормальної роботи засобів. Вона може виникнути внаслідок невиконання плану з прибутку, затримок в оплаті продукції, уцінки, несвоєчасного фінансування приросту оборотних засобів за рахунок власних ресурсів.

На використання оборотних засобів впливає також *імобілізація*. Імобілізація означає відволікання оборотних засобів на позапланові цілі та можливість подальшого вивільнення та використання їх за

призначенням. На практиці можливі такі основні напрями іммобілізації: наднормативні, непрокредитовані банком запаси матеріальних цінностей; товари відвантажені та здані роботи, не оплачені в строк замовниками та покупцями; товари на відповідальному зберіганні у покупців у вигляді відмови від акцепту; різні види дебіторської заборгованості; перевищення витрат на капітальних ремонт над джерелами, призначеними на ці цілі; інвестування коштів, призначених для поточної діяльності, в різні цінні папери та ін.

Відволікання оборотних засобів на позапланові цілі погіршує фінансове становище підприємства, ускладнює можливість своєчасної оплати за поставлені товарно-матеріальні цінності, збільшує потребу в банківському кредиті, погіршує оборотність оборотних засобів.

По-друге, це *відносні показники*, що характеризують швидкість оборотності обігових засобів. Оборотність оборотних засобів визначається з обсягу товарної продукції і на середніх залишків оборотних засобів, що в обороті.

Оборотність визначається виходячи з усіх оборотних засобів в цілому і окремо по нормованим і ненормованим.

Фактичний оборот щодо реалізації визначається на підставі звітних даних щодо реалізації виходячи з:

вартості реалізованої товарної продукції в оптових цінах підприємства за вирахуванням непрямих податків (код рядка 200 форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та даних бухгалтерського обліку. При цьому фактичний оборот щодо реалізації товарної продукції зменшується на суму додаткового виручки, отриманої від завищення (порушення) встановлених цін та тарифів;

вартості реалізованої непромислової продукції, матеріальних цінностей та послуг за вирахуванням непрямих податків.

Середньорічний залишок оборотних засобів визначається за бухгалтерськими балансами як середня хронологічна із залишків за місяцями.

Показники оборотності оборотних засобів на плановий період визначається лише за *нормованими оборотними засобами*.

Плановий обсяг реалізації продукції обчислюють виходячи з тих же показників, які враховані при визначенні фактичного обігу.

Показники оборотності всіх оборотних засобів у цілому та окремо за нормованими та ненормованими оборотними засобами порівнюють з відповідною оборотністю за минулий рік. Оборотність нормованих оборотних засобів порівнюють також з плановими показни-

ками оборотності.

Швидкість обороту засобів визначається за певний відрізок часу (місяць, квартал, півріччя, рік) можна виразити за допомогою наступних показників:

а) *Кількість оборотів або коефіцієнт оборотності* ($K_{об}$) показує кількість оборотів, які здійснюють оборотні засоби протягом року, кварталу, місяця, і визначається за формулою:

$$K_{об} = \frac{N_p}{S_{об.з}}, \quad (8.39)$$

де N_p — сума реалізованої продукції в оптових цінах підприємств (без непрямих податків) за певний період часу;

$S_{об.з}$ — середній залишок оборотних засобів, яким мало підприємство у визначений час.

При розрахунку приймається виручка від реалізації, а не вартість відвантаженої продукції, бо завершенням обороту є повернення оборотних засобів у грошовій формі.

Оборотність визначає темпи кругообігу засобів підприємств, швидкість зміни форм вартості оборотних виробничих фондів і фондів обігу в господарській діяльності, а також дозволяє виявити вартість матеріальних цінностей і суму засобів, що вивільняються в результаті кращого їх використання. Коефіцієнт оборотності дає уявлення про ефективність фондівіддачі, тобто про величину вартості реалізованої продукції на 1 грн оборотних засобів. Так, якщо коефіцієнт оборотності дорівнює 12, то це означає, що на кожен гривню оборотних засобів реалізовано продукції на 12 грн.

Приклад. При реалізації протягом року виробів у сумі 10 800 тис. грн та наявності в середньому 1 350 тис. грн оборотних засобів оборотні засоби зробили за рік 8 оборотів: $\frac{10800 \text{ тис. грн}}{1350 \text{ тис. грн}}$.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів може обчислюватися і для характеристики ефективності використання всіх оборотних засобів.

Приклад. Товарна продукція — 15 480 тис. грн., середній залишок оборотних засобів — 3870 тис. грн.

Коефіцієнт оборотності дорівнює $4 \left(\frac{15480}{3870} \right)$.

Фактична оборотність засобів порівнюється з оборотністю за попередні періоди і з плановою. У ряді випадків на швидкість обороту істотно впливає ціновий фактор. Тому необхідно забезпечити сумісність показників. Якщо, наприклад, змінювалися ціни на сировину, матеріали, готову продукцію і т. д., то оборотність за плановим завданням за минулі періоди обчислюється тільки після внесення поправок до сум залишків і вартість готової продукції відповідно до цін, які діяли у звітному періоді.

Оборотні засоби визначаються у середньорічному обчисленні з їх наявності незалежно від джерел утворення. У базисному періоді сума оборотних засобів визначається за даними бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Обсяг їх на плановий період встановлюється на основі співвідношення їх з витратами виробництва, що склалися в базисному періоді, з урахуванням обертання цих засобів.

Середні фактичні залишки нормованих оборотних засобів $S_{об.з}$ визначається за формулою:

$$S_{об.з} = \frac{1/2 S_{об.пoch} + S_{об} + 1/2 S_{об.кін}}{n_M}, \quad (8.40)$$

де $1/2 S_{об.пoch}$ — половина залишку оборотних засобів на початок звітного періоду;

$S_{об}$ — залишки на 1-е число решти місяців звітного періоду;

$1/2 S_{об.кін}$ — половина залишку на кінець звітного періоду;

n_M — число місяців у звітному періоді.

Якщо є дані на 1-е число кожного місяця, то розрахунок середнього залишку оборотних засобів може бути обчислений за формулою середньої хронологічної:

$$S_{об.з} = \frac{O_1 + O_2 + O_3 + \dots + O_{n-1} + \frac{O_n}{2}}{n-1}, \quad (8.41)$$

де \bar{O}_n — середній залишок оборотних засобів у період, грн;

O_1, O_2, O_3 — залишки оборотних засобів на початок кожного місяця, грн;

n — кількість місяців у періоді.

Період, протягом якого розраховується середній залишок оборотних засобів, становить квартал, півріччя, дев'ять місяців, рік.

б) *Середня тривалість одного обороту* (оборотність у днях) показує кількість днів, протягом яких оборотні кошти проходять всі стадії кругообігу. Оборотність у днях ($T_{об}$) визначається відношенням середнього залишку оборотних засобів до одноденного обороту за реалізацією за формулою:

при обчисленні оборотності за квартал:

$$T_{об} = S_{об.з} \cdot \frac{N_p}{90} = \frac{S_{об.з} \times 90}{N_p}, \quad (8.42)$$

при обчисленні оборотності за рік:

$$T_{об} = S_{об.з} \cdot \frac{N_p}{360} = \frac{S_{об.з} \times 360}{N_p}, \quad (8.43)$$

де $S_{об.з}$ — середній залишок оборотних засобів, яке мало у розпорядженні підприємство за зазначений час;
 N_p — сума реалізованої продукції в оптових цінах підприємств без непрямих податків (оборот з реалізації) за квартал або рік;
 90 або 360 — число днів кварталу або року незалежно від кількості календарних або робочих днів.

Фактично розрахунок оборотності засобів то, можливо здійснений у наступній формі (табл. 8.42).

Тривалість одного обороту може розраховуватися поділом числа днів у періоді (30, 90, 180, 360) на число оборотів.

Приклад. За рік оборотні засоби здійснили 8 оборотів. Тривалість одного обороту складає 45 днів $\left(\frac{360 \text{ днів}}{8 \text{ оборотів}} \right)$.

Цей показник оборотності оборотних засобів найпоширеніший на практиці, особливо під час аналізу швидкості руху окремих елементів оборотних засобів. При аналізі оборотності власних оборотних засобів доцільно порівняти фактичну оборотність нормованих засобів з плановою як за їх результатом, так і за окремими елементами.

Фактичні залишки оборотних засобів протягом місяця обчислюються за сумою залишків початку і кінець місяця, поділена на 2; середні залишки за квартал обчислюються за сумою трьох середніх місячних залишків, поділеної на 3; середній залишок протягом року

**Розрахунок оборотності оборотних засобів
за 2024 р.**

Елементи розрахунку і показники оборотності	Фактично за 2023 р.	Фактично за 2024 р.
Вартість реалізованої продукції в оптових цінах підприємства (без непрямих податків) (в тис. грн)	17 500	18 200
Середні залишки засобів (тис. грн):		
у виробничих запасах	670	650
у незавершеному виробництві і напівфабрикатах власного виробництва	280	290
у витратах майбутніх періодів	30	40
у готовій продукції	120	105
<u>всіх нормованих оборотних засобів</u>	1 100	1 085
Ненормовані засоби:		
на розрахунковому рахунку	140	120
в товарах відвантажених	90	110
в дебіторській заборгованості, включаючи товари неоплачені і на відповідальному зберіганні у покупців	160	140
в інших ненормованих засобах	30	10
<u>Середні залишки усіх оборотних засобів</u>	1 520	1 465
Оборотність (в днях):		
усіх засобів	31,3	29,0
в тому числі нормованих	22,6	21,5

визначається за сумою чотирьох середніх квартальних залишків (обчислених зазначеним вище способом), поділеної на 4.

Приклад. Залишки оборотних засобів:

на 1.І — 240 000 грн
 » 1.ІІ — 260 000 »
 » 1.ІІІ — 280 000 »
 » 1.ІV — 270 000 »

Середні місячні залишки оборотних засобів

$$\text{Січень} \frac{240\,000 \text{ грн} + 260\,000 \text{ грн}}{2} = 250\,000 \text{ грн.}$$

$$\text{Лютий} \frac{260\,000 \text{ грн} + 280\,000 \text{ грн}}{2} = 270\,000 \text{ грн.}$$

$$\text{Березень} \frac{280\,000 \text{ грн} + 270\,000 \text{ грн}}{2} = 275\,000 \text{ грн.}$$

Середньоквартальний залишок оборотних засобів за I квартал

$$\frac{250\,000 \text{ грн} + 270\,000 \text{ грн} + 275\,000 \text{ грн}}{3} = 265\,000 \text{ грн.}$$

Середньоквартальні залишки оборотних засобів за рік:

за I квартал	—	265 000 грн
» II »	—	270 000 »
» III »	—	285 000 »
» IV »	—	280 000 »

Середньорічний залишок оборотних засобів за рік

$$\frac{265\,000 \text{ грн} + 270\,000 \text{ грн} + 285\,000 \text{ грн} + 280\,000}{4} = 275\,000 \text{ грн.}$$

Тривалість одного обороту можна визначити також розподілом кількості днів у періоді на число оборотів за цей же період $K_{об}$, тобто

$$T_{об} = \frac{Д}{K_{об}}. \quad (8.44)$$

В нашому прикладі тривалість одного обороту становитиме 45 днів $\left(\frac{360}{8} = 45\right)$.

в) *завантаження засобів у обороті* показує величину оборотних засобів, що припадає на 1 грн. товарної продукції. Він обчислюється за формулою:

$$K_з = \frac{C_{об.з}}{N_p}. \quad (8.45)$$

У прикладі коефіцієнт завантаження коштів у обороті становитиме 12,5 коп. $\left(\frac{1350}{10800}\right)$. У разі підприємство вклало 12,5 коп. оборотних засобів на кожен гривню реалізованої продукції.

Слід, проте, пам'ятати, що такий вираз не зовсім точний: методика визначення оборотності оборотних засобів і швидкості обороту запасів у натурі не за всіма однаково. Даний показник характеризує швидкість руху засобів, а не стан запасів матеріалів на складі.

Оборотність оборотних засобів за окремими їх видами (сировина, матеріали, паливо та ін.) обчислюють шляхом зіставлення залишків цих товарно-матеріальних цінностей з оборотом за витратою їх за певний період.

Показники оборотності всіх оборотних засобів у цілому та окремо нормованих оборотних засобів порівнюються з фактичною оборотністю за попередній звітний період або відповідний період минулого року.

Економічне значення оборотності оборотних засобів у тому, що вона визначає потреба підприємства у засобах при цьому обсягу ви-

робництва та реалізації продукції. Прискорення оборотності оборотних засобів означає, що кожна гривня функціонує ефективніше: менше часу пролежує в запасах, швидше відбувається виробничий цикл, виготовлена продукція відразу відвантажується, рахунки своєчасно оплачуються.

Вивільнення засобів із обороту. Підвищення ефективності використання оборотних засобів призводить до вивільнення грошових ресурсів підприємств.

Вивільненням засобів з обороту називається зменшення потреби в оборотних засобах у зв'язку з покращенням їх використання. Виникає внаслідок прискорення оборотності оборотних засобів або скорочення обсягу виробництва. Вивільнення оборотних засобів сприяє підвищенню рентабельності виробництва, покращенню його фінансового стану.

Вивільнення оборотних засобів може бути: *планове* — стосовно нормативу або до фактичних даних за минулий період, і *фактичне* — в порівнянні з планом на даний період або зі звітними даними базисного періоду.

Перевитрата (+), вивільнення (-) оборотних засобів з урахуванням виконання плану $E_{\text{вик}}$ визначається за такою формулою:

$$E_{\text{вик}} = \frac{A_{\text{об}} a_{\text{вик}}}{100} - A_{\text{ф}}, \quad (8.46)$$

де $A_{\text{об}}$ — норматив оборотних засобів у аналізованому періоді, грн;
 $a_{\text{вик}}$ — рівень виконання, %;
 $A_{\text{ф}}$ — фактичний розмір оборотних засобів у аналізованому періоді.

Прискорення (уповільнення) оборотності оборотних засобів $\Delta K_{\text{об}}$ визначається за такою формулою

$$\Delta K_{\text{об}} = K_{\text{пл. об}} - K_{\text{ф. об}}, \quad (8.47)$$

де $K_{\text{пл. об}}$, $K_{\text{ф. об}}$ — планова та фактична тривалість обороту засобів (коефіцієнт оборотності) за даний період (місяць, квартал, півріччя, рік).

Ефект від прискорення оборотності оборотних засобів виражається у вивільненні, зменшенні потреби у них у зв'язку з поліпшенням їх використання.

Розрізняють вивільнення коштів абсолютне та відносне.

Абсолютне вивільнення засобів з обороту відображає пряме зменшення потреби у оборотних засобах проти минулого або планового періоду. Вивільнені внаслідок прискорення обороту засоби зосереджуються на розрахунковому рахунку як вільні кошти.

Наприклад, якщо середня величина оборотних коштів дорівнювала 2022 р. 9,7 млн грн, а 2023 р. — 9,4 млн грн, то абсолютне вивільнення становило 0,3 млн грн (9,7 – 9,4). При цьому не враховується зміна обсягу реалізованої продукції.

Відносна економія обігових коштів — частина економії обігових коштів, одержана завдяки скороченню часу їх обігу (ДСТУ 2962-94)¹. Відносне вивільнення (відносна економія) полягає в тому, що підприємство в поточному періоді виконує більший обсяг виробництва при меншому зростанні оборотних засобів, або коли за даних оборотних засобів реалізується більше продукції. Відображає як зміну величини оборотних засобів, так і зміну обсягу реалізованої продукції. При відносному вивільненні кожна гривня оборотних засобів обслуговує більший обсяг виробництва та реалізації, тобто досягається відносне вивільнення засобів з обороту. Хоча при цьому абсолютні розміри запасів не зменшуються та вільні кошти не утворюються, загальна потреба в оборотних засобах у підприємств знижується, що звільняє їх від вкладень в обіг додаткових грошових засобах.

Для визначення суми оборотних засобів, що вивільнилися внаслідок прискорення оборотності, слід обчислити потребу в оборотних засобах за звітний період, виходячи з фактичного обороту за цей період та оборотності в днях за попередній період. Різниця між обчисленим таким методом розміром оборотних засобів і сумою коштів, що фактично брала участь в обороті за звітний період, складе суму коштів, що вивільнилися у зв'язку з прискоренням оборотності.

Як приклад наводиться розрахунок оборотності у днях всіх нормованих оборотних засобів машинобудівного підприємства (табл. 8.43).

У цьому прикладі, незважаючи на абсолютне зростання залишків оборотних коштів, досягнуто відносне вивільнення коштів з обороту в сумі 60 000 грн. Аналогічним порядком обчислюється сума оборотних засобів, що вивільнилася в результаті прискорення оборотності в

¹ ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.

Розрахунок відносного вивільнення оборотних засобів

Найменування	I квартал	II квартал
Реалізація товарної продукції в оптово-відпускних цінах без податку на додану вартість (в грн)	1 200 000	1 800 000
Середній залишок нормованих оборотних засобів (в грн)	200 000	240 000
Одноденний оборот (в тис. грн)	13333,3	20000
Оборотність у днях	$\frac{200\,000 \times 90}{1\,200\,000} = 15$	$\frac{240\,000 \times 90}{1\,800\,000} = 12$
Потреба в оборотних засобах на II квартал, виходячи із оборотності I кварталу	$\frac{1\,800\,000 \text{ грн} \times 15}{90} = 300\,000 \text{ грн}$	
Сума вивільнених засобів, що відповідає прискоренню оборотності на 3 дня (15 днів – 12 днів)	300 000 грн – 240 000 грн = 60 000 грн.	

порівнянні з планом.

При аналізі оборотності оборотних засобів доцільно визначати як фактичну оборотність оборотних засобів, що нормуються, в цілому по підприємству, так і за окремими елементами.

Прискорення оборотності оборотних засобів має значення для економіки підприємства. По-перше, воно покращує використання матеріальних цінностей, тобто без шкоди для нормального ходу виробничого процесу скорочуються виробничі запаси, незавершене виробництво. Тим самим прискорюється темп виробництва, швидше відбувається реалізація продукції та розрахунки. По-друге, прискорення оборотності оборотних засобів зменшує потребу у залученні позикових коштів, що позитивно впливає на фінансовий стан підприємства.

Прискорення оборотності оборотних засобів сприяє також швидшому перенесенню вартості основних фондів на готову продукцію і тим самим швидшому відшкодуванню засобів, вкладених у капітальні вкладення. Це має величезне значення для прискорення темпів оновлення основних фондів, особливо в умовах прискорення технічного прогресу та морального зносу основних фондів.

На підприємствах прискорення оборотності оборотних засобів досягається внаслідок скорочення тривалості виробничого циклу; скорочення часу перебування матеріалів у дорозі від постачальника до споживача; зменшення поточних та гарантійних запасів; механіза-

ції та автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт, раціонального використання транспорту та тари; оперативного та своєчасного оформлення платіжних документів, вдосконалення системи розрахунків та ін.

Оборотність оборотних засобів за окремими елементами нормованих оборотних засобів. Для контролю за дотриманням норм запасів за окремими елементами оборотних засобів доцільно обчислювати оборотність виходячи з обороту кожного з цих елементів. Такі показники характеризують рівень раціонального використання оборотних коштів в окремих цехах, службах та відділах підприємства.

При обчисленні обороту конкретних матеріалів визначають чи тривалість одного обороту в днях, чи кількість оборотів у періоді. Тривалість одного обороту в днях виражають відношенням середнього залишку до одноденного обороту реалізації.

$$D = O : \frac{P}{t} = \frac{O \cdot t}{P}, \quad (8.47)$$

де D — тривалість одного обороту в днях;

O — середній залишок оборотних засобів;

P — оборот щодо реалізації за звітний або плановий період;

t — число днів у періоді.

При визначенні швидкості обороту окремих елементів оборотних засобів слід враховувати розмір кожного елемента оборотних засобів *щодо його переходу в наступну стадію кругообігу*. Наприклад, за сировиною, основним матеріалам та отриманим напівфабрикатам середні залишки потрібно відносити не до собівартості придбаних у даному періоді матеріалів, а до вартості матеріалів, спожитих у виробництві; за незавершеним виробництвом — не до виробничих витрат, а до вартості випуску готової продукції; залишки коштів у готовій продукції — не до випуску, а до відвантаження готової продукції.

Припустимо, що кошторисом витрат на виробництво передбачається витрата сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів на запланований період у сумі 39 456 тис. грн, а фактично витрачено 40 048,3 тис. грн. Середні складські запаси склали за планом 5480 тис. грн і фактичні 5896 тис. грн. Тоді швидкість обороту буде за планом 50 днів $\left(\frac{5\,480 \times 360}{39\,456} \right)$, а за звітом 53 дні $\left(\frac{5\,896 \times 360}{40\,048,3} \right)$. Уповільнення

оборотності сировини, основних матеріалів та покупних напівфабрикатів проти плану на 3 дні вимагало залучення додаткових коштів у

розмірі 333,7 тис. грн $\left(\frac{40\,048,3 \times 3}{360}\right)$.

У процесі подальшого аналізу оборотності оборотних засобів з їх окремих елементів встановлюють, на що саме знадобилася сума додатково залучених засобів.

Аналіз оборотності нормованих оборотних засобів за їх окремими елементами допомагає розкрити недоліки фінансово-господарської діяльності підприємства і вживати заходів щодо їх усунення.

Швидкість обороту всіх засобів не можна встановити шляхом підсумовування оборотності засобів, вкладених в окремі елементи, оскільки відбувається одночасно оборот всіх елементів: тоді як деталі переходять з цеху в цех, матеріали рухаються від постачальника до споживача, а готова продукція відвантажується з підприємства.

Разом з тим критерієм ефективності використання оборотних засобів не може бути лише швидкість індивідуального обороту окремих видів оборотних засобів, взятого у відриві від кругообігу на підприємстві. Не мінімальні для цього підприємства запаси сировини, незавершеного виробництва, готової продукції і т. д., а мінімальні сукупні витрати (вірніше, витрати на ці запаси) можуть і повинні бути критерієм оптимальності.

8.9. Шляхи покращення використання оборотних засобів

Необхідною умовою підвищення ролі фінансів є раціональна організація та ефективне використання оборотних засобів. Прискорення оборотності оборотних засобів досягається різними заходами у сфері виробництва, постачання та збуту, розрахунків. Говорячи про шляхи подальшого поліпшення використання оборотних засобів на підприємстві, необхідно відзначити такі основні напрямки цієї роботи.

Важливими передумовами прискорення оборотності оборотних засобів *на стадії створення виробничих запасів* є:

реалізація зайвих і непотрібних матеріальних цінностей, особливо не знаходять застосування запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів;

висока якість матеріалів, що поставляються;

встановлення систематичного контролю за рухом запасів та не-

допущення утворення баласту матеріальних цінностей;

удосконалення методики визначення потреб підприємств у матеріальних цінностях;

поліпшення транспортно-економічних зв'язків між підприємствами;

правильне зберігання матеріальних ресурсів, насамперед сировини;

підвищення рівня управління матеріальними запасами, визначення оптимального розміру партій матеріалів і напівфабрикатів, що поставляються, їх відповідність нормам запасів, дотримання цих норм;

підвищення рівня механізації розвантажувальних робіт, спеціалізація складських приміщень, добре продумана та чітко організована система приймання матеріальних цінностей;

встановлення раціональних перевезень, дотримання договірної дисципліни, посилення контролю за роботою транспортного підрозділу;

дотримання умов договорів щодо асортименту, комплектності та строків поставок.

Чітко налагоджена робота відділу матеріально-технічного забезпечення, своєчасне укладання договорів на поставку, встановлення оптимального інтервалу та оптимальних розмірів поставок значною мірою сприяють скороченню запасів товарно-матеріальних цінностей на складі, сприяє прискоренню оборотних засобів у сфері постачання.

На оборотність оборотних засобів великий вплив надає методика визначення потреби в оборотних засобах. Ця методика повинна забезпечувати вибір кращого варіанту постачання, запуску та випуску продукції. Мало встановити за звітними даними за минулі роки інтервали між поставками — важливий фактор, що визначає потребу у виробничих запасах. Треба розрахувати оптимальний варіант, при якому мінімізуються сукупні витрати підприємства на постачання сировини та матеріалів.

Суттєвий вплив на освіту запасів надає підвищення рівня автоматизації та механізації складського господарства, впровадження сучасного підйомно-транспортного обладнання, різко скорочує застосування ручної праці.

Наближення постачальників до споживачів, удосконалення транспортно-економічних зв'язків між підприємствами шляхом дозволяє усунути нераціональні перевезення, скоротити терміни постачання сировини, матеріалів.

Основними шляхами прискорення оборотності оборотних засобів *на стадії виробництва є:*

удосконалення процесу виробництва та технічного прогресу (скорочення тривалості виробничого циклу);

зміна асортименту виробленої продукції, випуск виробів, що вимагають менших вкладень у товарно-матеріальні запаси;

оснащення виробництва високопродуктивною технікою, механізація та автоматизація виробництва, модернізація діючого обладнання;

зниження собівартості продукції;

наукова організація праці;

покращення нормування оборотних засобів;

висока якість, рівномірність виробництва;

застосування нових видів матеріалів, комплексне використання сировини;

скорочення незавершеного виробництва.

Скорочення тривалості виробничого циклу здійснюється за рахунок впровадження більш ефективних схем технологічного процесу, нової техніки, що призводить до збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, підвищує її якість, покращує структуру асортименту продукції.

Зниження собівартості продукції — важливий фактор прискорення оборотності оборотних засобів, особливо при випуску матеріаломісткої продукції. Зниження матеріаломісткості продукції відбувається в основному за рахунок економії сировини і матеріалів, що зменшує потребу підприємства в оборотних засобах, що вкладаються в запаси товарно-матеріальних цінностей. Крім того, чим нижча собівартість, тим менше коштів вкладається в незавершене виробництво, нижча вартість мінімального залишку готової продукції та товарів відвантажених. Зниження матеріаломісткості продукції досягається за рахунок удосконалення технології та впровадження нової прогресивної техніки, якісного ремонту основних фондів, поліпшення організації виробництва та праці, зміцнення виробничої дисципліни та ін.

Поліпшення нормування оборотних засобів дозволяє точно визначити потребу в оборотних засобах, своєчасно виявити зайві та непотрібні матеріальні цінності, здійснювати своєчасний контроль за рухом запасів. В даний час значна частина нормативів оборотних засобів обчислюється на основі фактично досягнутих показників: розмірів та строків постачання, розмірів та періодичності запуску серій у

виробництво. Використання цих нормативів часто приховує недоліки в організації та плануванні діяльності підприємства, що негативно впливає на ефективність використання оборотних засобів. Важливе значення для прискорення оборотності засобів мають такі заходи запровадження та дотримання прогресивних норм використання обладнання, виробничих площ, матеріалів, палива тощо.

Висока якість, рівномірний та комплексний випуск готової продукції дозволяє скоротити запаси готової продукції на стадії обігу, що забезпечує прискорення обігу засобів, вкладених у готову продукцію.

Скорочення коштів, вкладених у незавершене виробництво, досягається удосконаленням технології виготовлення виробів, всілякою економією матеріальних цінностей. Основні фактори, що сприяють економії: ліквідація браку та скорочення втрат сировини та матеріалів; застосування більш дешевих і ефективних замінників сировини, допоміжних матеріалів та тари; економія паливних та енергетичних ресурсів; повніше використання вторинної сировини; застосування прогресивних норм витрати матеріалів; зниження матеріаломісткості продукції.

На *стадії обігу* факторами прискорення оборотності оборотних засобів є:

- своєчасне відвантаження продукції;

- механізація вантажних робіт;

- ліквідація наднормативних простоїв транспортних засобів під навантаженням та розвантаженням готової продукції, використання більш дешевих видів транспорту;

- застосування прогресивних таропакувальних матеріалів для готової продукції;

- покращення платіжно-розрахункової дисципліни;

- розвиток прямих тривалих господарських зв'язків між підприємствами;

- дбайливе ставлення до тари та ін.

Своєчасне відвантаження продукції покупцям дозволяє скоротити залишки готової продукції на складі, що сприяє прискоренню оборотності оборотних засобів. У той же час тривале перебування оборотних засобів у залишках готової продукції негативно впливає на забезпечення безпосередніх потреб виробництва фінансовими ресурсами.

Застосування більш прогресивних таропакувальних матеріалів дозволяє скоротити час на добірку та підсортування готової продукції

за нарядами та замовленнями, упаковку та маркування, знизити втрати (псування) готової продукції при зберіганні на складі.

Ліквідація наднормативних простоїв автомобільного, залізничного та інших видів транспортних засобів під навантаженням готової продукції дозволяє скоротити тривалість підготовки готової продукції до реалізації, що сприяє зниженню запасів готової продукції на складі.

Прискорення оборотності оборотних засобів у сфері виробництва вимагає як швидкої реалізації готової продукції, а й забезпечення її своєчасної оплати. Час оплати впливає використання оборотних засобів. Застосування прогресивних форм розрахунків із покупцями дозволяє скоротити строки надходження коштів на розрахунковий рахунок за відвантажену продукцію та надані послуги. Те саме треба сказати про час транспортування продукції від виробника до споживача.

Прискоренню оборотності ненормованих оборотних засобів промислових підприємств сприяє зміцнення платіжної дисципліни, підвищення відповідальності підприємств за виконання договірних зобов'язань і, зокрема, за своєчасну оплату куплених товарів, ширше застосування прогресивних форм розрахунків, прискорення оформлення розрахункових документів за відвантажену продукцію і передачі в банк на оплату, совершенствование системи матеріального стимулювання.

Поліпшення управління оборотними засобами, зрозуміло, має доповнюватися системою суворої матеріальної відповідальності кожного структурного підрозділу заводу за прийняття найбільш ефективних з точки зору підприємств економічних рішень.

8.10. Контроль за використанням оборотних засобів

Контроль за використанням оборотних засобів на підприємстві здійснюється за такими напрямками:

1. Доведення норм і нормативів оборотних засобів до цехів, виробничих ділянок, відділів (служб) та інших підрозділів підприємств, встановлення системи санкцій, стимулювання працівників цехів та служб за їх раціональне використання. Розміри норм і нормативів за окремими елементами оборотних засобів визначаються у відповідно-

сті з методикою, прийнятою на даному підприємстві. Конкретний перелік елементів оборотних засобів для кожного цеху і в цілому по підприємству залежить від характеру і масштабів продукції, типу виробництва, видів матеріальних цінностей, що використовуються в технологічних процесах. На зміну потреби в оборотних засобах істотно впливає поліпшення використання оборотних засобів на тій або іншій стадії кругообігу.

За основними і допоміжними матеріалами, покупними напівфабрикатами, паливу, електроенергію, тарі, малоцінним і швидкозношується предметам нормативи оборотних засобів встановлюються для відділів матеріально-технічного постачання, на підставі яких складаються заявки на купівлю елементів виробничих запасів. Окремо встановлюються нормативи оборотних засобів за інструментом, спецодягом і спецвзуттям, що виділяються на утворення складського запасу. Це забезпечує оперативний контроль за їх зберіганням.

Нормативи по запасним частинам плануються відділам головного енергетика або матеріально-технічного постачання залежно від цього, функції якого відділу входить організація та планування потреби у запасних частинах. За незавершеним виробництвом внутрішньозаводські нормативи обчислюються методом прямого рахунку. Контроль над виконанням нормативів дозволяє запобігти необґрунтованого зростання витрат за незавершене виробництво. Нормативи на експлуатаційних запас товарно-матеріальних цінностей встановлюються основним і обслуговуючим цехам, допоміжним службам, з предметів, що знаходяться на складі (за складським запасом) — відділу матеріально-технічного постачання.

Нормативи з витрат майбутніх періодів доводяться виробничому відділу підприємства, по готовій продукції — відділу збуту. Норми по готовій продукції визначаються виходячи з часу складських операцій (добірки та сортування, накопичення, упаковки та ін.), що встановлюються на підставі фактичних даних або шляхом хронометражу. Норми руху платіжних документів визначаються на підставі фактичних даних з урахуванням прискорення операцій з оформлення документів.

2. Перевірка обґрунтованості норм виробничих запасів, незавершеного виробництва, запасів готової продукції на складі досягається шляхом коригування діючих норм з урахуванням зміни техніки і технології виробництва, конструкції деталей, застосовуваних матеріалів та інших факторів. З метою підвищення дії контролю норм необхідно

на підприємствах обчислювати норми за окремими групами і видами сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, інструментів. При цьому по конкретному виду матеріальних цінностей визначається мінімальний і максимальний запас. Це дозволяє правильно регулювати надходження матеріалів, здійснювати контроль за наявністю матеріалів на складах, а отже, своєчасно забезпечувати виробництво необхідними предметами праці.

3. Облік фактичних запасів товарно-матеріальних цінностей, їх відповідність затвердженим нормам. При ручному обліку фактичних запасів по конкретному виду цінностей здійснюється на картках складського обліку цінностей, а при механічному обліку за допомогою ЕОМ заносяться на машинні носії інформації. У картках складського обліку або на машинні носії інформації заносяться дані про наявність фактичних запасів товарно-матеріальних цінностей на певну дату. У випадках відхилення величини запасів працівники складу повідомляють про це відділ матеріально-технічного постачання для вжиття заходів щодо відновлення запасу відповідно до встановлених нормативів (по кожному виду, типорозміру, сорту тощо). При цьому виявляються непотрібні, зайві товарно-матеріальні цінності з метою їх реалізації та недопущення подальшого завезення.

За незавершеним виробництвом на основі інвентаризаційних відомостей фактична наявність виробів і напівфабрикатів по кожному цеху та виробничій ділянці порівнюється з нормативом. У випадках перевищення нормативних значень встановлюються причини і розробляються заходи щодо їх усунення. Аналогічно здійснюється порівняння фактичних залишків з нормативом по готовій продукції, що знаходиться на складах підприємства. Порівняння здійснюється за кожним видом, артикулом, маркою, забарвленням. Головне завдання контролю — забезпечення безперебійної відвантаження готової продукції покупцям відповідно до договорів.

4. Повсякденний та ретельний аналіз матеріально-технічного постачання, обґрунтованості заявок на поставку сировини, основних та допоміжних матеріалів, напівфабрикатів, палива, малоцінних та швидкозношуваних предметів та інших цінностей. Як показує практика, нагромадження зайвих матеріальних цінностей відбувається при їх завезенні над норму. У той самий час перебої з постачанням призводять до простоїм устаткування й робітників, до порушень плану випуску та реалізації продукції і, як наслідок, недоотриманим доходів підприємства. Тому необхідно своєчасно виявляти та усувати причи-

ни утворення надлишків або недоліків матеріальних цінностей. Особливо важливий контроль за реалізацією наднормативних непрокредитованих банком товарно-матеріальних цінностей і скороченням непродуктивних витрат, які найчастіше утворюються у зв'язку зі зняттям з виробництва замовлень або істотною зміною планової номенклатури продукції, що випускається. Для попередження можливих відхилень від дійсної потреби в товарно-матеріальних цінностях на підприємстві визначаються оптимальні розміри поставляється сировини і матеріалів, встановлюються доцільні інтервали їх поставок.

5. Проведення заходів щодо своєчасного погашення платіжних зобов'язань з постачальниками та покупцями. Фінансовий контроль включає щоденний аналіз рахунків постачальників та даних обліку бухгалтерії, контроль за часом знаходження матеріалів у дорозі та за операціями з акцепту рахунків. Фінансовий контроль за відвантаженням здійснюється на основі затверджених графіків, а також за рухом розрахункових документів і своєчасною оплатою їх покупцями, за дебіторською та кредиторською заборгованістю. Щоденний контроль та аналіз виписки рахунків, здачі їх у банк, а також оплати по кожному платіжному документу дозволяє своєчасно виявляти факти порушення платіжної дисципліни та своєчасно розробляти конкретні заходи щодо попередження можливих порушень погашення боргових зобов'язань.

6. Контроль з боку фінансових служб за цільовим використанням оборотних коштів, недопущення їх відволікання на не передбачені планом мети. На підприємствах оборотні засоби використовуються для утворення передбачених нормативом виробничих запасів, залишків незавершеного виробництва, для оплати витрат майбутніх витрат і запасів готової продукції. Однак у деяких випадках матеріали, придбані для основної виробничої діяльності, використовуються на потреби капітального будівництва. Витрата коштів не за призначенням призводить до іммобілізації, тобто до відволікання оборотних засобів з господарського обороту, використання їх на цілі, не передбачені планом. Іммобілізація оборотних засобів виникає за наявності наднормативних, не прокредитованих банком залишків товарно-матеріальних цінностей; товарів відвантажених, оформлених документів з порушенням строків та невчасно оплачених; дебіторської заборгованості; різноманітних витрат і перевитрат з причин безгосподарності або порушень технології та організації виробництва.

За даними бухгалтерського та оперативного обліку, а також шля-

хом інвентаризації залишків визначаються ті конкретні види матеріальних цінностей, запаси яких надлишкові або, навпаки, їх наявність менше дійсної потреби. За тими групами, за якими встановлені наднормативні запаси, встановлюються винні особи і розробляються заходи щодо доведення до відповідності фактичних запасів потребам виробництва. У процесі аналізу встановлюються фактори, які призвели до відхилення фактичної наявності запасів від нормативних. У всіх випадках необхідно розробляти конкретні заходи щодо абсолютного і відносного прискорення оборотності оборотних засобів.

Детальний аналіз причин, що призвели до іммобілізації оборотних коштів, проводиться за даними картотеки рахунків платіжних інструкцій, платіжних вимог, виписок із банку. З'ясовується перспектива оплати прострочених рахунків і вживаються заходи щодо стягнення заборгованості. За товарами відвантаженим, розрахункові документи на які своєчасно не передані до банку, встановлюються причини затримки здачі документів, а також особи, відповідальні на підприємстві за виконання цих обов'язків. У відношенні осіб, дії яких призвели до порушення термінів передачі в банк платіжних документів, вживаються відповідні заходи впливу. За заявами про відмову від акцепту рахунків, які надійшли від покупців, вивчаються мотиви відмов, перевіряється їх обгрунтованість і т. п. Контроль за використанням позикових засобів дозволяє виявляти факти порушень термінів і умов отримання позикових коштів, забезпечувати своєчасне обслуговування і погашення банківських кредитів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 28.08.2019).
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v0002201-07#Text>.
3. ДСТУ 2961-94. Організація промислового виробництва. Нормування матеріалів та виробничих процесів. Терміни та визначення. Київ, Держстандарт України, 1994.
4. ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.
5. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС Украї-

- ни, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 188–218.
6. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н.О. Власової Харків: Світ Книг, 2018. С. 61–69.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

7. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. С. 116–131.
8. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 355 с.
9. Іванова О. А., Пелихов Є. Ф., Сумець О. М. Економіка сучасного підприємства: навч. посібник: Нар. укр. акад. [каф. економіки підприємства]. 2-е вид., випр. Харків: Вид-во НУА, 2017. 55–69.
10. Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васечко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України О. Г. Осауленка; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. 498 с.
11. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н. О. Власової. Харків: Світ Книг, 2018. С. 60–87.
12. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 191–225.
13. Фінанси підприємств: навч. посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. С. 125–146.

Монографії та статті

14. Граковський Ю. Запаси: обґрунтування вибору методу вибуття. *Довідник економіста*. 2012. № 9. С. 38–48.
15. Кошелюк Г. В., Коваль В. В., Белік Д. О. Теоретичні основи оптимізації оборотних коштів підприємства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 1(78). С. 50–57.

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ФІНАНСУВАННЯ ТА КРЕДИТУВАННЯ

9.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ФОНДІВ ТА ЇХ ВІДТВОРЕННЯ

Основні фонди підприємств. Основні фонди — вартісна категорія, яка визначає матеріально-технічну базу виробничого процесу на підприємстві. Речовим їх змістом є засоби праці (будівлі, споруди та ін.) та знаряддя праці (обладнання, машини, передавальні пристрої, інструменти та ін.). Основні фонди визначають виробничий апарат підприємства, від величини, технічного рівня та ефективності використання яких значною мірою залежить виробнича потужність, масштаби та темпи виробництва, рівень розвитку соціальної сфери. Станом на 1 січня 2022 р. первісна вартість основних фондів народного господарства України становила 11050,8 млрд грн.

*Основні фонди (засоби)*¹ підприємств і господарських організацій представляють собою сукупність засобів праці, що діють у незмінній натуральній формі протягом тривалого періоду як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері. Вони багаторазово беруть участь у виробництві продукції і, поступово, зношуючись, переносять свою вартість на продукт у вигляді амортизаційних відрахувань.

Однак не всі засоби праці включаються до складу основних фондів. Для організації найбільш раціонального планування та обліку відтворення основних фондів і відшкодування їх вартості деякі знаряддя праці відносяться до виробничих оборотних фондів або фондів обігу, хоча за своєю економічною природою воне не є предметами праці. Це — предмети, які служать менше одного року (незалежно від вартості); предмети вартістю менше 20 000 грн незалежно від строку

¹ В економічній літературі поряд із основним терміном «*основні фонди*» використовується і термін «*основні засоби*».

їх служби. Їх називають малоцінними і швидкозношувальними предметами (спецодяг і спецвзуття, спеціальні інструменти та пристосування і т. п.). Віднесення цих предметів до оборотних засобів обумовлено характером нормування та порядком фінансування їх купівлі, який відмінний від порядку фінансування капітальних вкладень. Крім того, до основних фондів не відносяться обладнання та машини, що числяться як готові вироби на складах підприємства-виробника; обладнання, здане у монтаж, що підлягає монтажу; що знаходиться в дорозі та числяться на балансі капітального будівництва та ін.

Нормативним документом, що регламентує облік основних засобів та їх відображення у фінансовій звітності, є Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»¹ (далі П(С)БО 7 «Основні засоби»). Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби *основні засоби* — матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, виконання робіт і надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). *Основні фонди* (ДСТУ 2962-94²) — засоби праці, які функціонуючи у сфері матеріального виробництва, зберігають свою первісну натуральну форму протягом багатьох виробничих циклів і поступово відповідно до фізичного та морального зношування переносять свою вартість на вартість готової продукції.

В залежності від ступеня участі основних засобів (фондів) у процесі розширеного відтворення вони поділяються на виробничі та не-виробничі.

Основні виробничі фонди — засоби праці, які безпосередньо беруть участь у процесі виробництва. Вони беруть участь у ряді виробничих циклів, обслуговують виробництво протягом тривалого часу і переносять свою вартість на готовий продукт поступово, частинами, у міру зносу, зберігаючи при цьому свою натурально-речову форму до

¹ Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

² ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.

кінця терміну служби. До складу основних фондів входять ті засоби праці, за допомогою яких у процесі праці створюється як споживча вартість, так і вартість. Їх речовим змістом виступають виробничі будівлі, споруди та передавальні пристрої, силові, робочі машини та обладнання, вимірювальні та регулюючі прилади, транспортні засоби, виробничий та господарський інвентар і т. д.

*Невиробничі основні фонди*¹ не беруть участь безпосередньо у виробничому процесі та призначені для цілей невикористаного споживання; в процесі їх споживання вони зношуються поступово і втрачають свою вартість частинами, у міру зносу. До них відносяться предмети тривалого користування невикористаного призначення — будівлі, споруди, обладнання, машини, апарати, транспортні засоби, інструменти та інші предмети невикористаного призначення, які не беруть участь безпосередньо в процесі виробництва, але є необхідною умовою громадського відтворення (будівлі клубів, палаців та будинків культури, лазні, готелі, житлові будівлі, гуртожитки, лазні, санпропускники, лікарні та інші об'єкти, що числяться на балансі підприємства та пов'язані з обслуговуванням населення). Критерії визначення виробничих фондів містяться в обліковій політиці підприємства.

Основні невикористані фонди мають загальні ознаки з основними виробничими фондами. Насамперед це тривалий період функціонування, збереження своєї натуральної форми; свою вартість вони втрачають поступово. Крім того, відшкодування їх у натурі відбувається через тривалий період часу. Однак ці загальні ознаки не дають підстави ототожнювати їх з основними виробничими фондами.

По-перше, основні невикористані фонди не беруть участь у виробничому процесі і тому не беруть участь у створенні нової споживчої вартості. По-друге, вони в процесі використання не переносять свою вартість на готовий продукт по частинам, оскільки вони не беруть участь у його створенні. По-третє, відтворення основних фондів здійснюється з допомогою інших джерел, а не за рахунок амортизаційних відрахувань.

В умовах капіталізму засоби виробництва приймають форму капіталу. Як писав К. Маркс: «...Засоби виробництва в будь-якому процесі праці, за яких би суспільних умов він не відбувався, завжди поді-

¹ Відповідно до пп. 138.3.2. Податкового кодексу України *невиробничі основні засоби* — це основні засоби, які не використовуються у господарській діяльності платника податку».

ляються на засоби праці та предмети праці. Але лише при капіталістичному способі виробництва та засоби праці і предмет праці стають капіталом» (т. 24, с. 181). Рух і відтворення їх стає складовою руху і відтворення всього авансованого капіталу.

В залежності від характеру обороту, способу перенесення вартості на новостворений продукт і способу перенесення вартості виробничі фонди підприємства поділяються на основні та оборотні. Цей поділ притаманний лише виробничим фондам. Звертаючи цього увагу, К. Маркс писав: «...лише продуктивний капітал може поділитися на основний і оборотний. Цієї протилежності не існує, навпаки, для двох інших способів існування промислового капіталу, отже, ні для товарного капіталу, ні для грошового капіталу ... » (т. 24, с. 187).

Головні відмінності між основними та оборотними фондами можна звести до наступного.

Основні фонди відрізняються від оборотних фондів *характером продуктивного споживання*. Вони обслуговують багато циклів виробництва, зберігаючи в кожному з них свою споживну вартість і споживаються лише частково в кожному виробничому процесі. Отже, втрата споживчої вартості основних фондів відбувається поступово, по мірі зносу. Оборотні фонди повністю споживаються протягом одного виробничого циклу.

Із характеру продуктивного використання впливає різниця між основними та оборотними фондами, яка пов'язана зі *способом перенесення своєї вартості на продукт*. На відміну від сировини, матеріалів, палива та інших оборотних фондів, вартість яких повністю входить до складу продукту, що виготовляється, основні фонди обслуговують багато виробничих циклів, поступово втрачають свою споживчу вартість, переносять свою вартість на продукцію, що випускається за їх допомогою, не відразу, а поступово, частинами, у міру їх зношування.

Відмінності у перенесенні вартості основних та оборотних фондів породжують різницю й у *характері обігу*. Основні фонди не входять матеріально в продукт, в утворенні якого вони сприяють, вони передають продукту лише частину своєї вартості. Вартість основних фондів роздвоюється: одна частина, перенесена на продукт, обертається разом з ним, а після реалізації повертається підприємству у формі грошей; ця частина постійно збільшується. Інша частина вартості, яка авансована в засоби праці, з кожним кругообігом постійно зменшується, втілюючись у вартості продукту до тих пір, поки повністю

не перенесеться в резервний грошовий фонд. Говорячи про ту частину продуктивного капіталу, К. Маркс вказує, що «вона не обертається у своїй споживчій формі, обертається тільки її вартість, причому поступово, частинами, в тій мірі, як вона переноситься з розглянутої частини капіталу на продукт, який звертається як товар» (Капітал, т. II, с. 154). У зв'язку з цим засоби, що витрачаються на основні фонди, авансуються повністю, одночасно на весь термін їх функціонування, але вилучаються з обігу лише поступово, певними частками.

Існують відмінності й у *характері відтворення* основних та оборотних фондів. Основні фонди вимагають свого відтворення в початковій натуральній формі після закінчення часу, протягом якого вони можуть експлуатуватися, тобто їх терміном служби. Оборотні фонди потребують відшкодування і за вартістю, і в натурі після кожного виробничого циклу, так як вони повністю споживаються і не можуть бути використані знову, не отримавши вартісного та натурального еквівалента.

В умовах капіталізму основні фонди є об'єктом приватної власності. Вони відображають суперечливий характер капіталістичних виробничих відносин, відтворення їх у ринкової економіки здійснюється стихійно, під впливом закону попиту й пропозиції, конкуренції та інших.

Кругообіг основних фондів здійснюється в рамках окремих господарських одиниць — підприємств, об'єднань. В процесі їх діяльності відбувається перенесення вартості засобів праці на продукт і його реалізація, нагромадження амортизаційних фондів та їх використання для повного або часткового відновлення (заміни) зношених фондів.

9.2. СКЛАД ТА СТРУКТУРА ОСНОВНИХ ФОНДІВ

9.2.1. Класифікація основних фондів за видами

Для цілей планування, обліку та аналізу господарської діяльності, зокрема, для обчислення амортизації, планування капітальних робіт, капітального будівництва, поточного бухгалтерського обліку, основні виробничі фонди класифікуються за певними групами. Основні фонди, що входять до складу цієї групи, максимально схожі за призначенням, характером виконуваних функцій, інтенсивності зносу і термінам корисного використання.

Для цілей аналітичного обліку основних засобів згруповані у 9 класифікаційних груп *основних фондів* та 7 класифікаційних груп інших *необоротних матеріальних активів*.

Діюча нині класифікація основних фондів поділяє їх наступні групи (види)¹:

I. Основні засоби

1.1. Земельні ділянки.

1.2. Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом.

1.3. Будівлі, споруди та передавальні пристрої.

1.4. Машини та обладнання, в тому числі: 1) силові машини і обладнання; 2) робочі машини і обладнання; 3) вимірювальні та регулюючі прилади та пристрої і лабораторне обладнання; 4) обчислювальна техніка; 5) інші машини і обладнання.

1.5. Транспортні засоби.

1.6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі).

1.7. Тварини, які не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю.

1.8. Багаторічні насадження, які не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю, а також плодоносні рослини.

1.9. Інші основні засоби.

Перелічені види основних виробничих фондів мають такий зміст та призначення.

Будівлі — це споруди, що складаються з несучих і огорожувальних або сполучених (несучо-огорожувальних) конструкцій, які утворюють наземні або підземні приміщення, призначені для проживання або перебування людей, тварин, рослин, а також предметів. До цієї групи основних виробничих фондів належать усі будівельні об'єкти, які призначені для захисту від зовнішніх атмосферних явищ, створення умов праці, збереження матеріальних цінностей. До складу будівель входять: виробничі корпуси цехів, депо, гаражі, паровозні депо, прохідні, контрольні, сторожові та вагові будки, складські приміщення, виробничі лабораторії тощо; вся система опалення будівель, включаючи і котельну установку, мережу каналізації, газопроводу та водопроводу всередині будівлі, внутрішня мережа освітлювальної електропроводки з усією освітлювальною арматурою, вентилі вентиляційні пристрої, підйомники.

Споруди — інженерно-будівельні об'єкти, призначені для створення умов,

¹ Див.: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.

необхідних для здійснення процесу виробництва шляхом виконання тих чи інших технічних функцій, не пов'язаних із застосуванням предметів праці. До споруд відносяться: мости, лінії електропередач, нафтові свердловини, зрошувальні та осушувальні канали, дамби, греблі, естакади, водопідйомні станції, колодязі, водонапірні вежі, парники, теплиці, гноєсховища, навіси для машин та інвентарю, автомобільні дороги залізничні колії внутрішньозаводського, внутрішньогосподарського транспорту та інші споруди промислових підприємств.

Передавальні пристрої — пристрої, за допомогою яких передається електрична і теплова енергія, а також механічна енергія від машин-двигунів до робочих машин, рідкі та газоподібні речовини від одного об'єкта до іншого. До передавальних пристроїв відносяться: нафтопроводи та газопроводи, водорозподільні мережі, електромережі та трансмісії для передачі електричної енергії, тепломережі, лінії зв'язку та інші передавальні пристрої.

Силові машини та обладнання призначені для вироблення та перетворення енергії — генератори (газогенератори, електрогенератори, парові котли, повітряні компресори, пересувні електростанції), двигуни (електродвигуни, парові машини, турбіни, двигуни внутрішнього згоряння), парові котли, обладнання трансформаторних станцій, розподільні щити та ін.

Робочі машини та обладнання використовується для механічного, термічного та хімічного впливу на предмети праці з метою отримання готового продукту та для переміщення предметів праці в процесі створення продукту або послуг виробничого характеру (доменні та мартенівські установки, прокатні стани, вугільні комбайни, верстати (металорізальні), ткацькі та ін.), преси, хімічна апаратура та установки, підйомно-транспортні механізми (конвеєри, транспортери, крани і т. п.), пристосування та інструменти, що комплексно входять до складу даної машини, інше основне та допоміжне обладнання). У відокремлену групу виділяють автоматичні машини, обладнання та автоматичні лінії. Це різні верстати — автомати, зокрема з програмним управлінням, роботизоване устаткування, устаткування обліку випуску продукції і контролю над її якістю та інших.

Вимірвальні та регулюючі прилади та пристрої та лабораторне обладнання служать різного роду вимірювань, регулювання виробничих процесів ручним або автоматичним способом, а також для проведення лабораторних випробувань і досліджень. До вимірвальних приладів відносяться такі прилади, за допомогою яких виробляються різні вимірювання (товщини, діаметра, площі, ваги, часу, тиску, швидкості, числа оборотів, потужності і сили струму тощо) як ручними, так і автоматичними способами. Лабораторне обладнання включає в себе прилади та апаратуру лабораторій, призначені для випробування матеріалів та проведення дослідів. До нього відносяться прилади, інструменти та лабораторне обладнання веткабінетів. У цю групу включаються тільки ті прилади та обладнання, яке має самостійне призначення і не є складовою частиною будь-якого інвентарного об'єкта (хронометри, ваги, пульти автоматичного управління, мікроскопи та ін.).

Обчислювальна техніка представляє собою сукупність засобів (машини,

пристрої, прилади та ін), призначені для прискорення та автоматизації процесів, пов'язаних з вирішенням математичних (обчислювальних, логічних) завдань за заданим алгоритмом. До цієї групи належать електронно-обчислювальні, керуючі та аналогові машини та пристрої (клавійні обчислювальні машини).

До інших машин і обладнання відносяться машини, апарати та інше обладнання, що не увійшло в перелічені вище групи: обладнання автоматичних телефонних станцій, фототелеграфна апаратура, установки промислового телебачення, пожежні машини (на автомобільному та кінному ході), механічні пожежні драбини та ін.

З групи «Машини та обладнання» зокрема особливо виділяються автоматичні машини та обладнання.

Автоматичним вважається обладнання (або група одиниць обладнання), на якому виконання операцій виробничого процесу здійснюється в певній технологічній послідовності і з певним ритмом, без безпосередньої участі людини. Автоматичним вважається також обладнання з програмним управлінням.

Транспортні засоби призначені для транспортування вантажів та людей у межах підприємства та поза ним. До цієї групи основних виробничих фондів відносяться: рухомий склад залізничного транспорту (заводські локомотиви, вагони, цистерни, дрезини); заводські вантажні та легкові автомобілі, санітарні автомашини, причепа, самоскиди, автоцистерни, автобуси, велосипеди, мотоцикли, моторолери, гужовий транспорт (вози, сани тощо); внутрішньогосподарський транспорт (вагонетки, автокрани, електрокари, візки тощо) крім конвеєрів, транспортерів та інших механізмів, що належать до виробничого обладнання; рухомий склад водного транспорту (пароходи, теплоходи, буксири, баржі, пороми, катери, шлюпки, баркаси, човни та ін.).

Інструмент всіх видів — механізовані та немеханізовані знаряддя ручної праці (електродрелі, електровібратори, гайковерти тощо) або предмети, що прикріплюються до машин, що служать для обробки матеріалів (затискачі, лещата, оправки тощо). До цієї групи належить інструмент вартістю за одиницю 20 000 грн та вище з терміном служби понад один рік.

Виробничий інвентар та пристосування служать для полегшення виробничих операцій під час роботи (робочі столи, верстати тощо); для зберігання рідких, сипких та інших матеріалів (баки, чани та засіки, шафи та стелажі, інвентарна тара та ін.); для охорони праці (групові огороження машин).

До господарського інвентарю відносяться предмети конторського та господарського використання: конторська обстановка, переносні бар'єри, будки телефонні переносні, вішалки, гардероби, шафи різні, дивани, лічильні та друкарські машини, ліжка, килими, порт'єри та інший інвентар, гідропульти, ручні, намети тощо, а також предмети протипожежного призначення (гідропульти, стендери тощо).

Інші групи основних виробничих фондів (тварини, які не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю; багаторічні насадження, які не пов'язані із сільсь-

когосподарською діяльністю, а також плодоносні рослини, капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом) мають в основних фондах промисловості дуже малу питому вагу.

II. Інші необоротні матеріальні активи. До інших необоротних матеріальних активів відносяться бібліотечні фонди, малоцінні необоротні матеріальні активи, тимчасові (нетитульні) споруди, природні ресурси, інвентарна тара, предмети прокату, інші необоротні матеріальні активи. Як правило, питома вага цієї групи у загальній вартості основних фондів підприємств незначна.

Виробничі основні фонди в свою чергу поділяються на активні та пасивні. До *активних* основних фондів відносять робочі машини та обладнання, передавальні пристрої, контрольно-вимірювальні та регулюючі прилади і транспортні засоби, за допомогою яких робітник впливає на предмет праці. До *пасивних* основних фондів відносять будівлі, споруди та ін. засоби праці, що представляють матеріальні умови, які необхідні для виробництва, а також використовувані для зберігання та переміщення предметів та продуктів праці.

Поділ основних виробничих фондів на активні та пасивні багато в чому визначається галузевими особливостями. Так, наприклад, у видобувних галузях промисловості, металургії споруди належать до активних фондів. У легкій промисловості — до групи активних фондів належать робочі машини і обладнання, так як тільки вони мають вирішальне значення при виробництві продукції.

Науково-технічний прогрес вносить певний елемент умовності у розподіл основних виробничих фондів на активні та пасивні. Так, у сучасних машинах програмні, контролюючі пристрої стають їх складовими частинами, що змушує їх визнати у складі активної частини основних виробничих фондів. На сучасному етапі деякі конструктивні елементи будівель і споруд, а також деякі види інженерного обладнання виконують ті або інші активні функції (наприклад, система кондиціонування повітря).

Удосконалення структури основних виробничих фондів, прагнення до збільшення частки їх активної частини має своєю кінцевою метою підвищення ефективності використання основних фондів як найважливішого складового елемента капіталу підприємства.

На деяких великих та середніх промислових підприємствах є невиробничі основні фонди.

До *невиробничих основних фондів* підприємства відносяться буді-

вель та споруди невиробничого призначення, які обліковуються на балансі підприємства (житлові будинки, клуби, дитячі садки та ясла, школи та інші об'єкти культурно-побутового призначення); обладнання, машини та апарати невиробничі, транспортні засоби, інструменти та інші предмети невиробничого призначення.

За використанням основні фонди діляться на *діючі* (які використовуються у виробничих процесах), *запасні* (які тимчасово не використовуються і знаходяться в резерві) та *бездіяльні* (які в даний момент не використовуються). Такий поділ їх в обліку пов'язаний головним чином з використанням основних фондів і нарахуванням амортизації.

За власністю (належністю) основні засоби діляться на *власні*, тобто належать даному підприємству, і *орендовані*, тобто перебувають у тимчасовому його використанні.

9.2.2. Структура основних фондів

Співвідношення окремих складових частин у загальній сумі основних фондів, виражене у відсотках, становить *структуру основних фондів*. Структура основних фондів відображає технічну озброєність та результативність капітальних вкладень. Вона суттєво відрізняється як за підприємствами різних галузей, так і за підприємствами однієї галузі національної економіки.

В залежності від висхідних даних визначають питому вагу виробничих та невиробничих основних фондів, питому вагу окремих видів основних фондів у загальному їх обсязі.

Співвідношення основних виробничих і невиробничих засобів, %:

$$+ \frac{\Phi_{\text{осн. вир}} \cdot 100}{\Phi_{\text{осн. заг}}} + \frac{\Phi_{\text{осн. нвир}} \cdot 100}{\Phi_{\text{осн. заг}}} = 100 \%, \quad (9.1)$$

де $\Phi_{\text{осн. вир}}$ — вартість основних виробничих засобів;

$\Phi_{\text{осн. нвир}}$ — вартість основних невиробничих засобів;

$\Phi_{\text{осн. заг}}$ — загальна вартість основних засобів.

Питома вага окремих груп основних виробничих фондів у загальній їх вартості, %:

$$\frac{\Phi_{\text{б}} \cdot 100}{\Phi_{\text{осн. вир}}} + \frac{\Phi_{\text{с}} \cdot 100}{\Phi_{\text{осн. вир}}} + \frac{\Phi_{\text{об}} \cdot 100}{\Phi_{\text{осн. вир}}} + \frac{\Phi_{\text{пп}} \cdot 100}{\Phi_{\text{осн. вир}}} +$$

$$+ \frac{\Phi_{\text{т}} \cdot 100}{\Phi_{\text{осн. вир}}} + \frac{\Phi_{\text{ін}} \cdot 100}{\Phi_{\text{осн. вир}}} = 100 \%, \quad (9.2)$$

де $\Phi_{\text{б}}$ — вартість будівель;

$\Phi_{\text{с}}$ — вартість споруд;

$\Phi_{\text{об}}$ — вартість обладнання;

$\Phi_{\text{пп}}$ — вартість передавальних пристроїв;

$\Phi_{\text{т}}$ — вартість транспорту;

$\Phi_{\text{ін}}$ — вартість всіх інших основних виробничих засобів.

Технологічна структура основних фондів характеризується питомою вагою (у відсотках) різних видів основних фондів усередині певної групи. У групі металорізального обладнання може бути визначена питома вага окремо токарних, фрезерних, свердлильних, зуборізних. Приклад технологічної структури обладнання машинобудівного заводу за залишковою вартістю наведено в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

Технологічна структура обладнання машинобудівного заводу

Види обладнання	На 1.01.2023 р.		На 1.01.2024 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%
Всього верстатів	37 993,1	100,0	39 239,1	100,0
В тому числі:				
автомати та напівавтомати токарні	5 421,5	14,3	5 165,3	13,2
зубообробні	8 574,3	22,6	8 692,5	22,2
шліфувальні	2 458,1	6,5	2 635,7	6,7
фрезерні	5 369,7	14,1	5 278,3	13,5
спеціальні, спеціалізовані та агрегатні	6 585,9	17,3	7 682,1	19,6
автоматичні та напівавтоматичні ліній- комплексів	9 583,6	25,2	9 785,2	24,9

На основі аналізу даних робиться висновок про зміну технологічної структури на машинобудівному заводі.

Вікова структура основних фондів характеризується питомою вагою різних груп основних фондів (устаткування) у тому вартості (а однотипних фондів — у тому загальному кількості у натуральному вираженні). Вікова структура основних фондів у значній мірі характеризує їх технічний рівень на певну дату.

9.3. ОЦІНКА ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Оцінка основних фондів — це грошовий вираз вартості основних фондів. Вона необхідна визначення обсягу і структури основних фондів підприємств, витрат за виробництво продукції, зносу і амортизаційних відрахувань, побудови балансу, планування капітальні вкладення, контролю за господарською діяльністю підприємства тощо.

Усі основні фонди враховуються у грошах. У практиці господарської діяльності підприємств розрізняють такі види вартості основних фондів.

1. *Первісна вартість основних фондів* виражає суму всіх грошових витрат на будівництво будівель і споруд, на придбання машин, механізмів, апаратів та інших видів основних фондів, включаючи фактичні витрати на їх доставку на місце призначення, а також витрати на їх встановлення та монтаж, на розробку проектно-кошторисної документації. Отже, первісна вартість основних фондів є фактичною вартістю в період їх створення або придбання. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні фонди» *первісна вартість* — історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів. Цей вид оцінки застосовується в обліку на всіх підприємствах протягом усього періоду функціонування основних фондів і є основним для обчислення амортизації. У первісній вартості основних фондів враховуються на балансі підприємств та організацій, тому вона називається балансовою вартістю та використовується для розрахунку амортизаційних відрахувань.

Первісну вартість основних фондів Φ_{Π} визначають за такою формулою:

$$\Phi_{\Pi} = \Phi_{об} + \Phi_{т} + \Phi_{м} + \Phi_{ін}, \quad (9.3)$$

де $\Phi_{об}$ — вартість купленого обладнання;

$\Phi_{т}$ — затрати по транспортуванню матеріалів та обладнання;

$\Phi_{м}$ — вартість монтажу або будівельних робіт.

$\Phi_{ін}$ — прочие затраты, связанные с вводом в действие оборудования.

Первісна вартість об'єкта основних засобів відображає всі фактично вироблені витрати на будівництво або виготовлення основних засобів.

Склад витрат, що включаються до первісної вартості основних

фондів, залежить від способу їх отримання (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Склад первісної вартості основних фондів залежно від способу їх отримання¹

Спосіб отримання основних коштів	Склад первісної вартості основних засобів
Купівля основних засобів	<ul style="list-style-type: none"> – сума, сплачена постачальникам (без непрямих податків); – непрямі податки, якщо вони не відшкодовуються підприємству (акцизний збір; ПДВ у вартості невиробничих основних засобів; ПДВ, сплачений неплатниками); – ввізне мито; – витрати зі страхування ризиків доставки.
Безкоштовне отримання	<ul style="list-style-type: none"> – справедлива ціна на дату отримання. При відсутності інших даних це може бути залишкова вартість, відображена в документах на передачу.
Внесок до статутного фонду	<ul style="list-style-type: none"> – узгоджена засновниками підприємства справедлива вартість, яка повинна бути зафіксована в установчих документах.
Переведення в основні фонди з оборотних активів, товарів, готової продукції і т. п.	<ul style="list-style-type: none"> – собівартість оборотних активів, визначена відповідно до стандартів П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 16 «Витрати».
Будівництво основних фондів	<ul style="list-style-type: none"> – суми, що сплачуються підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт; – непрямі податки, якщо вони не відшкодовуються підприємству.
Отримання по бартеру	<ul style="list-style-type: none"> – справедлива вартість переданих активів (обмін на неподібний об'єкт); – залишкова вартість переданих об'єктів (обмін на подібний об'єкт).

¹ Церетелі Л. Облік основних засобів. Вісник податкової служби України. 2000. № 31. С. 46.

Незалежно від способу отримання відповідно до п. 8 П(С)БО 7 «Основні засоби», первісна вартість складається з таких витрат:

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

реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;

суми ввізного мита;

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

витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;

витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;

інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Приклад. Підприємству (платнику податку на прибуток та ПДВ) 15.04.2024 р. надійшли від постачальника оплачені товарно-матеріальні цінності. Їх кількість та ціна наведена в табл. 9.3.

Таблиця 9.3

Товарно-матеріальні цінності, які надійшли на підприємство від постачальника

№ п/п	Товарно-матеріальні цінності	Кількість	Одиниця виміру	Ціна без ПДВ, грн	Сума, грн
1	2	3	4	5	6
1	Системний блок HP Compaq Pro 4300	1	шт.	18 600,00	18 600,00
2	Монітор Samsung 27"	1	шт.	5 199,00	5 199,00
3	Клавіатура механічна дротова GamePro Blue Switch LED USB (MK105B)	1	шт.	450,00	450,00
4	Миша Redragon Ranger RGB USB Black	1	шт.	596,00	596,00
5	Лазерний принтер МФУ HP LaserJet Pro MFP M428fdw	1	шт.	17 855,00	17 855,00
	Сума всього				42 700,00
	ПДВ				8 540,00
	Сума з ПДВ				51 240,00

Монітор, клавіатуру та мишку можна обліковувати окремо, оскільки вони разом складають окремий закінчений пристрій (комп'ютер у зборці). Якщо кожен із об'єктів має різний строк корисного використання, то кожен із цих частин у бухгалтерському обліку обліковується як окремий об'єкт. Лазерний принтер обліковується як окремий об'єкт.

Виходячи із умов прикладу, до первісної вартості окремих об'єктів включаються суми, сплачені постачальнику (платнику ПДВ), але без суми непрямого податку (ПДВ — 8 540,00 грн). Таким чином, вартість зібраного компютера (системний блок, монітор, клавіатура та мишка) складає 24 844,00 грн (18 600,00 + 5 199,00 + 450,00 + 580,00)

Згідно із ст. 14.1.138 ПКУ до основних засобів належить об'єкт: вартість якого має перевищувати 20000 грн; очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік. Вартість зібраного

компютера (системний блок, монітор, мишка, клавіатура) перевищує 20 000 грн, то відноситься до групи основних засобів (субрахунок 104 рахунку 10).

Оскільки вартість лазерного принтеру менша за 20 000 грн, а строк корисного використання більше одного року, то його відносять до малоцінних необоротних матеріальних активів (субрахунок 112 рахунку 11).

Оцінка основних фондів за первісною вартістю необхідна для визначення суми основних засобів, які є у розпорядженні підприємства. З первісної (балансової) вартості основних фондів обчислюються суми амортизації, розраховуються техніко-економічні показники (фондовіддача, рентабельність та ін.).

Внаслідок неухильного технічного прогресу відбувається зміна умов виробництва основних фондів. Поява нових, найбільш продуктивних знарядь праці веде зміну вартості діючих основних фондів. Вартість об'єктів основних фондів визначається вже не тим суспільно необхідним часом, яке було витрачено колись на їх виробництво, а суспільно необхідним часом для їх відтворення в сучасних умовах. К. Маркс вказував: «...як би ще нова і життєздатна не була машина, її вартість визначається вже не тим робочим часом, який фактично здійснено в ній, а тим, який необхідний тепер для відтворення її самої або для відтворення кращої машини » (т. 23, с. 415).

Однак у силу змін у витратах виробництва і в цінах подібний облік через певний час спотворює уявлення про масу ідентичних засобів праці більш ранніх і більш пізніх термінів надходження.

У зв'язку зі зміною цін на машини та обладнання та здешевлення будівництва первісна вартість основних фондів не дає правильного уявлення про дійсний обсяг основних фондів.

Щоб усунути цей недолік, проводиться переоцінка всіх засобів праці за відновлювальною вартістю (вартості відтворення засобів праці на період переоцінки). Визначення обсягу основних фондів за відновною вартістю вирівнює оцінку ідентичних засобів праці, що надійшли в різні терміни за рівними цінами, забезпечуючи тим самим сумісність з фізичною масою.

2. Первісна вартість за вирахуванням суми зносу, або залишкова вартість, — виражає вартість основних фондів, що ще не перенесена на витрати з виготовлення продукції або надання послуг. У процесі використання основні фонди втрачають свою вартість частинами, тобто зношуються. Залишкова вартість основних фондів виражає їх вартість за вирахуванням тієї її частини, яка вже перенесена на готовий продукт. Вона менше первісної та відновної вартості на величину

знос. Для визначення абсолютного розміру залишкової вартості основних фондів, що продовжують функціонувати, з повної початкової вартості виключають суму зносу. Вона виражає ту частину вартості основних фондів, яка ще не перенесена на витрати на виготовлення продукції або надання послуг. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» *залишкова вартість* — різниця між первісною (переоціненою) вартістю необоротного активу і сумою його накопиченої амортизації (зносу).

3. *Переоцінена* (відновлювальна) вартість основних фондів — сума витрат, необхідних для відтворення основних фондів в сучасних умовах і при діючих цінах; при цьому враховуються зміни технології виробництва, рівень чинних оптових цін та інші фактори. Вона є умовною оцінкою вартості основних фондів і виражає ту суму витрат, які були б необхідні для відтворення в даний момент основних фондів при діючих цінах. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» *переоцінена вартість* — вартість необоротних активів після їх переоцінки.

Основні фонди, створені в різні часи і оцінені за первісною вартістю, можуть бути непорівнянні внаслідок різних умов їх виробництва та придбання. Відновна вартість може бути вищою або нижчою за початкову. Внаслідок зниження цін на матеріали, паливо, електроенергію, підвищення продуктивності праці тощо переоцінена вартість основних фондів, як правило, менша від їх первісної вартості.

Для приведення первісної оцінки основних фондів до сучасних умов їх відтворення періодично здійснюється переоцінка основних фондів на певну дату. Значення переоцінки основних фондів має величезне. Основні фонди створені у різні роки та в різних умовах. Тому початкова вартість основних фондів вже не відображає зміни відтворення основних фондів, що змінилися. Не дозволяє точно визначити амортизацію основних фондів.

Для усунення відмінностей у вартісній оцінці основних засобів періодично провадиться їх переоцінка. Переоцінка основних засобів є їх оцінку за цінами, зазвичай, які у даний період времени. Дані про переоцінку основних фондів необхідні для правильного визначення розміру амортизаційних відрахувань, показників рентабельності та відтворення основних фондів, розрахунків динаміки та структури основних фондів та ін. Переоцінці зазвичай передують *інвентаризація* основних засобів. Вона являє собою спосіб точного встановлення фактичної наявності, складу і стану основних фондів на певний момент. При виявленні розбіжностей встановлюються причини та намічають-

ся заходи щодо їх усунення.

Підприємства мають право проводити індексацію балансової вартості основних фондів на коефіцієнт індексації, що визначається за формулою:

$$K_i = (I_i - 10) : 100, \quad (9.4)$$

де K_i — коефіцієнт індексації балансової вартості основних фондів;

I_i — індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація.

Переоцінка основних засобів дозволяє визначити повну їх відновлювальну вартість.

4. *Відновна (переоцінена) вартість за вирахуванням зносу* — це реальна, не перенесена ще на продукт частина вартості основних фондів у цінах цього року. Для діючих основних фондів оцінка основних фондів визначається як різниця між повною відновлювальною вартістю та сумою зносу, накопиченою за весь період функціонування основних фондів. У процесі переоцінки основних засобів визначається їх фізичне зношування як у вартісному вираженні, так і у відсотках до відновлювальної вартості. Дані про фізичний знос основних засобів необхідні для визначення реальних термінів вибуття основних фондів, обчислення амортизаційних відрахувань виходячи з їх оцінки на даний момент часу.

5. *Справедлива вартість* — сума, за якою можна продати актив чи сплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.

6. *Ліквідаційна вартість* — сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство/установа очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення терміну їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» *ліквідаційна вартість* — сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). Вона включає вартість цінностей, які одержані під час реалізації засобів праці.

Ліквідаційна вартість основних засобів є різницею двох величин: а) вартості брухту, деталей для ремонту інших машин або будівельних матеріалів від ліквідації об'єкта основних фондів або виручки від їх реалізації) і б) вартості робіт з демонтажу та розбирання об'єкта

основних фондів.

Ліквідаційну вартість підприємство визначає самостійно, і практично багато компаній встановлюють зазначену вартість нульовому рівні.

9.4. ПОКАЗНИКИ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Показники руху основних фондів. Важливе значення для виробничої діяльності підприємств має технічний стан основних фондів. Від технічного стану основних фондів значною мірою залежить обсяг випуску та якість продукції, потреба у оновленні, витрати на виробництво продукції.

Для визначення технічного стану основних фондів попередньо визначаються первісна (відновна) і залишкова вартість основних фондів, накопичена сума зносу, введення в дію основних фондів, вибуття основних фондів. Первісна та залишкова вартість основних фондів розглядалися раніше. Більш детально розглянемо інші показники.

Введення в дію основних фондів — здавання в експлуатацію закінчених будівництвом або реконструкцією будівель, споруд та інших елементів основних фондів. Терміни введення основних фондів встановлюються виходячи з титульних списків будівництв. При введенні в дію об'єкта основних фондів визначається первісна вартість, що складається з витрат на будівельні та монтажні роботи з будівництва об'єкта, а також витрат, пов'язаних з розробкою проектно-кошторисної документації. Початкова вартість введеного в дію обладнання складається з його вартості, включаючи транспортні витрати з доставки, робіт з монтажу, встановлення фундаментів або опор для устаткування, що монтується.

При плануванні основні фонди, що вводяться в дію, враховуються в грошовому вираженні за кошторисною вартістю. Введення в дію нових основних фондів має супроводжуватись вибуттям застарілих, використання яких знижує ефективність виробництва.

Вибуття основних фондів — припинення їх функціонування та виключення зі складу діючих основних фондів підприємства. Вибуття основних фондів відбувається з: а) фізичного зносу; б) морального зносу; в) стихійного лиха; г) безоплатної передачі (з балансу на баланс) або продажу підприємством основних засобів виробництва

іншому підприємству. Підприємства мають право списувати з балансу морально застарілі, зношені та непридатні для подальшого використання обладнання, транспортні засоби, інвентар та інструмент, якщо відновлення цього майна неможливе або економічно недоцільне і якщо це майно не може бути реалізовано, а також будівлі та споруди, що зносяться у зв'язку з будівництвом нових об'єктів.

Вибуття основних фондів відображається у бухгалтерському обліку; засоби праці виключаються із складу основних засобів. Документом, що підтверджує вибуття основних фондів, є акт, в якому вказується первісна вартість, сума амортизації та фінансові результати (витрати та надходження, пов'язані з вибуттям основних фондів). При вибутті (ліквідації) основних фондів враховується: а) виручка від реалізації; б) витрати демонтаж.

Передчасне вибуття засобів праці (до закінчення нормативного терміну служби) викликає втрати — недоамортизацію основних виробничих фондів. Експлуатація ж засобів праці наднормативних термінів служби призводить до втрат на підприємствах — низької продуктивності праці, зниження якості продукції; з'являються також втрати внаслідок зростання експлуатаційних та ремонтних робіт.

Показники технічного стану основних фондів. Для оцінки технічного стану основних фондів розраховуються ряд показників, основними серед яких є: коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту. Розглянемо їх сутність і порядок розрахунків.

Коефіцієнт зносу основних фондів ($k_{\text{зн}}$) — показник, що характеризує середню зношеність засобів праці; визначається як відношення суми зносу основних фондів ($\Phi_{\text{зн}}$) до їх первісної (балансової) вартості ($\Phi_{\text{п}}$). Він розраховується за такою формулою:

$$k_{\text{зн}} = \frac{\Phi_{\text{зн}}}{\Phi_{\text{п}}}, \quad \text{або} \quad k_{\text{зн}} = \frac{\Phi_{\text{зн}}}{\Phi_{\text{п}}} \times 100. \quad (9.5)$$

Коефіцієнт зносу може бути виражений у відсотках. Окремі групи основних фондів мають різний ступінь зносу на одну й ту саму дату. Тому коефіцієнт зносу основних фондів розраховується окремо для будівель, споруд, робочих машин та обладнання, силових машин та інших груп виробничих основних фондів.

Ступінь фізичного зносу визначається співвідношенням фактичного та нормативного термінів служби основних фондів. Для об'єктів, фактичний термін корисного використання яких нижче нормативно-

го, коефіцієнт фізичного зносу основних фондів визначається як відношення фактичного терміну служби до нормативного. Для об'єктів, у яких фактичний термін корисного використання дорівнює нормативному або вище за нього, коефіцієнт фізичного зносу основних фондів визначається як відношення фактичного терміну служби до суми фактичного та залишкового терміну служби.

В умовах переходу підприємств на дво- або тризмінний режим роботи, що супроводжується інтенсифікацією використання обладнання, особливо важливе значення має суворе дотримання правил його технічної експлуатації, своєчасне проведення оглядів і профілактичних ремонтів, матеріальне та моральне стимулювання дбайливого ставлення до машин та обладнання з метою запобігання передчасному фізичному зносу.

Коефіцієнт придатності основних фондів ($k_{пр}$) показує, яку частку складає їх залишкова вартість від первісної вартості на певну дату. Обчислюється як відношення первісної вартості основних фондів за вирахуванням їх амортизації на реновацію — до їх первісної вартості:

$$k_{пр} = \frac{\Phi_{зал}}{\Phi_{п}}, \quad \text{або} \quad k_{пр} = \frac{\Phi_{зал}}{\Phi_{п}} \times 100, \quad (9.6)$$

або

$$k_{пр} = \frac{\Phi_{п} - \Phi_{зн}}{\Phi_{п}}, \quad \text{або} \quad k_{пр} = \frac{\Phi_{п} - \Phi_{зн}}{\Phi_{п}} \times 100, \quad (9.7)$$

де $\Phi_{п}$ — первісна (балансова) вартість всіх або окремих видів, груп основних фондів;

$\Phi_{зал}$ — залишкова вартість основних фондів;

$\Phi_{зн}$ — сума зносу тих же основних фондів за весь період експлуатації.

Коефіцієнт придатності основних фондів показує питому вагу незношеної частини основних фондів до їх первісної (або відновлювальної) вартості з урахуванням зносу за весь період експлуатації. Він протилежний коефіцієнту зносу. Теоретично незношена частина основних фондів дорівнює їх залишковій вартості. Обчислюється окремо для будівель, споруд, робочих машин та обладнання, силових машин та інших груп виробничих основних фондів, так як ступінь зношеності різних груп основних фондів на одну і ту ж дату різна. Коефіцієнт придатності основних фондів треба відрізнити від технічної

придатності машин, яка визначається відношенням фактичної продуктивності до паспортної продуктивності, ступенем точності роботи і т. п. і може значно відхилятися від коефіцієнта придатності основних фондів.

На машинобудівних підприємствах найбільшого поширення отримав коефіцієнт придатності основних фондів, обчислений для обладнання.

Коефіцієнт використання придатного обладнання ($k_{об.пр}$) визначається за формулою:

$$k_{об.пр} = \frac{n_{об.д}}{n_{об.пр}}, \quad (9.8)$$

де $n_{об.д}$ — кількість діючого обладнання;

$n_{об.пр}$ — кількість придатного обладнання.

Оновлення основних фондів — процес заміни морально і фізично застарілих основних фондів новими, більш досконалыми. Показником оновлення основних фондів служить коефіцієнт оновлення.

Коефіцієнт оновлення основних фондів ($k_{он}$) характеризує питому вагу введених в дію в даному періоді нових основних фондів у загальній їх вартості на кінець періоду; характеризує інтенсивність введення в дію нових основних фондів. Обчислюється як відношення вартості основних фондів, введених у дію протягом даного періоду, до загальної вартості основних фондів на кінець періоду:

$$k_o = \frac{\Phi_n}{\Phi_k}, \quad \text{або} \quad k_o = \frac{\Phi_n}{\Phi_k} \times 100, \quad (9.9)$$

де Φ_n — вартість введених у дію нових основних фондів за цей період;

Φ_k — первісна вартість усіх основних фондів на кінець цього періоду.

Коефіцієнт оновлення основних фондів показує частку введених в даному періоді основних фондів у загальній вартості основних фондів на кінець періоду. Його розрахунок будується на припущенні, що за період, що розглядається, основні фонди, введені в поточному періоді, з експлуатації не вибули.

Як відомо, терміни корисного використання основних фондів для підприємства різні. Тому поряд із загальним коефіцієнтом оновлення основних фондів його необхідно обчислювати окремо по будівлях, спорудах, виробничому обладнанню транспортним засобам та іншим

групам основних засобів.

Високі темпи оновлення основних фондів — важлива умова прискорення науково-технічного прогресу, підтримки виробничого апарату на сучасному технічному рівні. Введення основних фондів має супроводжуватися вибуттям застарілих, використання яких знижує ефективність виробництва.

Коефіцієнт вибуття основних фондів (k_b) характеризує інтенсивність вибуття основних фондів зі сфери виробництва протягом даного періоду. Обчислюється як відношення вартості вибули основних фондів до вартості основних фондів на початок того ж періоду:

$$k_b = \frac{\Phi_b}{\Phi_n}, \quad \text{або} \quad k_b = \frac{\Phi_b}{\Phi_n} \times 100, \quad (9.10)$$

де Φ_b — вартість основних фондів, що вибули.

Коефіцієнт вибуття основних фондів може обчислюватися в залежності від причин вибуття: за ветхістю, у зв'язку зі стихійними лихами, внаслідок морального зносу і т. п. Коефіцієнт вибуття основних фондів, як і коефіцієнт оновлення основних фондів, слід обчислювати за окремим групам основних фондів.

Прискорення процесу вибуття застарілих основних фондів сприяє оновленню виробничого апарату, підвищенню його технічного рівня, прискоренню науково-технічного прогресу.

Коефіцієнт оновлення основних фондів слід відрізнити від коефіцієнта приросту основних фондів.

Коефіцієнт приросту основних фондів ($k_{зм}$) характеризує зростання основних фондів в результаті їх оновлення. Він розраховується за такою формулою:

$$k_{зм} = \frac{(\Phi_n - \Phi_b)}{\Phi_k}, \quad (9.11)$$

де Φ_b — вартість основних фондів, що вибули за цей період.

Цей коефіцієнт показує зростання основних фондів за цей період внаслідок їхнього оновлення. Динаміка коефіцієнта приросту основних фондів характеризує темпи їх розширеного відтворення. Чим вищий цей коефіцієнт, тим швидше відбуваються процеси оновлення основних фондів на підприємстві. Якщо на кінець періоду вартість основних фондів є меншою порівняно із початком періоду, то відбувається звужене відтворення основних фондів, тобто приріст має від'ємне значення.

9.5. ЗНОС ТА АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

9.5.1. Знос основних фондів

Сутність зносу основних фондів. Основні фонди в процесі виробництва піддаються зносу¹, стають не придатними для роботи і замінюються новими. В результаті вони втрачають свою споживчу, а їхня вартість зменшується.

Основні фонди зазнають двоякого роду зносу: морального (економічного) і фізичного (матеріального).

Фізичний знос основних фондів — втрата ними частини первісної вартості в процесі їх використання (механічне знесення частин і деталей, втомний знос металу і дерева і т. д.) і під впливом сил природи (корозія металів, гниття, руйнування дерева будинковим грибок і т. п.). Сутність фізичного зносу полягає в тому, що в міру експлуатації засоби праці втрачають свої техніко-економічні властивості, споживчу вартість. У міру скорочення споживчої вартості відбувається зменшення вартості. В результаті відбувається втрата основними фондами у тій або іншій мірі здатності брати участь у процесі виробництва, активно впливати на предмет праці.

Фізичний знос як втрата засобами праці технічно-виробничих властивостей означає зменшення їхньої споживчої вартості. Одночасно в міру скорочення споживчої вартості відбувається зменшення та їх мінової вартості. У результаті відбувається втрата основними фондами частини первісної вартості. Через що вони поступово стають непридатними і вимагають заміни новими. Так, будівлі зазнають поступового старіння, машини та обладнання — матеріального зносу внаслідок роботи на них, корозії металу тощо.

До фізичного зносу відноситься втрата їх споживчої вартості та вартості внаслідок виробничого функціонування або бездіяльності. Він виникає внаслідок експлуатації та дії природних сил природи. У зв'язку з цим виділяють *експлуатаційний знос* (або природне зношення основних фондів), який є результатом виробничого споживання в процесі експлуатації основних фондів, і *природний знос*, який є результатом руйнівного впливу природних факторів. Отже, фізичний знос основних фондів залежить як від інтенсивності використання

¹ Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» знос основних засобів — сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання.

основних фондів, так і від якості умов їх зберігання, своєчасного та якісного ремонту. Говорячи про фізичний знос основних фондів, необхідно відзначити, що йому схильні не тільки функціонуючі, а й зовсім бездіяльні засоби праці, оскільки на них впливає природне середовище.

Встановлення фізичного зносу основних фондів необхідне для визначення їх реальної залишкової вартості, правильного планування заміни старих машин і устаткування новими і розрахунку амортизаційних відрахувань, які відшкодовують їх знос. Величина фізичного зносу зростає зі скороченням терміну служби основних фондів, що залишається до закінчення його корисного використання, і зменшується при капітальних ремонтах, частково оновлюють старі об'єкти. Поступове наростання фізичного зносу на певному етапі робить економічно не вигідним його ремонт, вартість якого може перевищити вартість нового, більш досконалого та економічного обладнання.

Величина фізичного зносу зростає в міру скорочення терміну служби основних фондів, що залишається. Вартість зносу приймається в сумі, що дорівнює нарахованій амортизації на повне відновлення і капітальний ремонт.

У міру фізичного зносу, що відбувається в процесі виробництва, вартість засобів праці частинами переноситься на новостворений продукт.

Зменшення вартості основних фондів може й без фізичного зносу — внаслідок морального. *Моральний знос основних фондів* — зниження первісної вартості діючих основних фондів до повного фізичного зносу; відбувається в результаті зростання продуктивності праці та технічного прогресу. Виникає незалежно від ступеня втрати ними технічно-виробничих якостей. Втрата повністю або частково вартості функціонуючих основних фондів відбувається тому, що вартість будь-яких знарядь праці визначається не кількістю необхідної праці, яка колись була витрачена на їх виробництво, а яку необхідно витратити на їх відтворення в сучасних умовах.

Моральний знос залежно від характеру причин, що його викликають, поділяється на дві форми.

Перша форма — знос, що визначається зниженням вартості даних основних фондів внаслідок скорочення суспільно необхідних витрат на їх відтворення, викликане підвищенням продуктивності праці в галузях, що створюють об'єкти основних фондів, а також на сировину, матеріали, напівфабрикати, готові вироби, необхідні для їхньо-

го виготовлення. Отже, відтворення таких самих конструкцій для суспільства обходиться дешевше. А оскільки вартість знарядь праці визначається витратами праці при їх відтворенні, то машини і обладнання, виготовлені раніше, з більш високими витратами, втрачають частину своєї вартості незалежно від фізичного зносу. Таким чином, відбувається втрата частини вартості, уречевленої в машині. Ця часткова втрата вартості і є моральним зносом першого роду. В результаті техніка, не зношена фізично і цілком придатна для експлуатації, застаріває, починає гальмувати зростання продуктивності праці. Тому стара техніка або замінюється на нову, більш досконалу, або проводиться удосконалення її шляхом заміни окремих деталей, вузлів, пристосувань (здійснюється модернізація). При моральному зносі індивідуальна споживча вартість засобів праці залишається незмінною.

Величина зносу першої форми (z_{m1}) у % до повної первісної вартості об'єкта основних фондів (Φ_{π}) визначається за формулою:

$$z_{m1} = \frac{(\Phi_{\pi} - \Phi_{\text{в}})}{\Phi_{\pi}} \times 100, \quad (9.12)$$

де $\Phi_{\text{в}}$ — відновлювальна вартість основних фондів.

Друга форма — знос основних фондів внаслідок створення основних фондів, що перевершують за техніко-економічними характеристиками (потужності, продуктивності, надійності, економічності, ремонтпридатності, комфортабельності або будь-яким іншим) раніше діючі основні фонди. Сутність морального зносу другого роду полягає в тому, що старі засоби праці частково або повністю втрачають свою вартість у міру впровадження у виробництво нових, більш продуктивних і дешевих в експлуатації машин. Для вартісної оцінки морального зносу другої форми визначається співвідношення між однойменними техніко-економічними параметрами старих і нових об'єктів і пропорційно зменшується вартість діючих основних фондів.

Моральний знос другої форми (z_{m2}) визначається за формулою:

$$z_{m2} = \Phi_{\pi} - \left(\frac{\Phi_{\pi}}{Pr \cdot T_{\pi}} - \frac{\Phi_{\pi}^1}{Pr^1 \cdot T_{\pi}^1} \right) \cdot T_o \cdot Pr^1, \quad (9.13)$$

де Φ_{π} і Φ_{π}^1 — первісна вартість, відповідно старої та нової машини;

Pr і Pr^1 — річна продуктивність, відповідно старої та нової машини, виражена в кількості виробів, виготовлених за

рік;
 T_n і T_n^1 — нормативний строк служби, відповідно старої і нової машини в роках;
 T_o — строк служби старої машини, що залишається, в роках.

Моральний знос основних фондів як економічна категорія обумовлюється дією загального економічного закону зростаючої продуктивності праці. Відповідно до цього закону із розвитком суспільства витрати виробництва скорочуються, а живої праці стає більш продуктивним, тобто створює в одиницю часу більше продукції, ніж раніше. А «що більше продуктивна сила праці, — відмічав К. Маркс, — тим менший робочий час, необхідний виготовлення відомого виробу, тим менше його вартість» (т. 23, с. 49).

Матеріальною основою морального зносу служить технічний прогрес. Особливо велика роль морального зносу в умовах сучасної науково-технічної революції. Прискорювані зміни в засобах праці, предметах праці та технології, властиві науково-технічній революції, прискорюють перебіг і морального зносу виробничих основних фондів, що зумовлює необхідність його суворого обліку у виробництві.

За знеціненням основних фондів у результаті технічного прогресу ховаються глибші процеси — втрата їхньої економічної ефективності. Швидша поява нових зразків техніки зумовлює зменшення економічних термінів служби обладнання та вибуття застарілих зразків ще до їхнього фізичного зносу.

Заміна морально застарілого обладнання більш сучасним зразком економічно доцільна, якщо вона дозволяє підвищити продуктивність праці, знизити собівартість продукції і окупити додаткові витрати за рахунок економії у встановлений нормативний термін.

Різні види основних фондів різною мірою схильні до обох форм морального зносу. Будинки, наприклад, піддаються моральному зносу першої форми, а найактивніша частина основних фондів — машини та устаткування — зносу другої форми.

Економічні наслідки фізичного та морального зносу основних фондів наведено на рис. 9.1. Фізичний знос впливає на використання основних фондів двояко. По-перше, в результаті фізичного зносу погіршуються техніко-економічні показники засобів праці, знижується коефіцієнт його інтенсивного використання та, як наслідок, його продуктивність. По-друге, збільшуються витрати на ремонти, подовжуються їх строки, знижується коефіцієнт екстенсивного використання

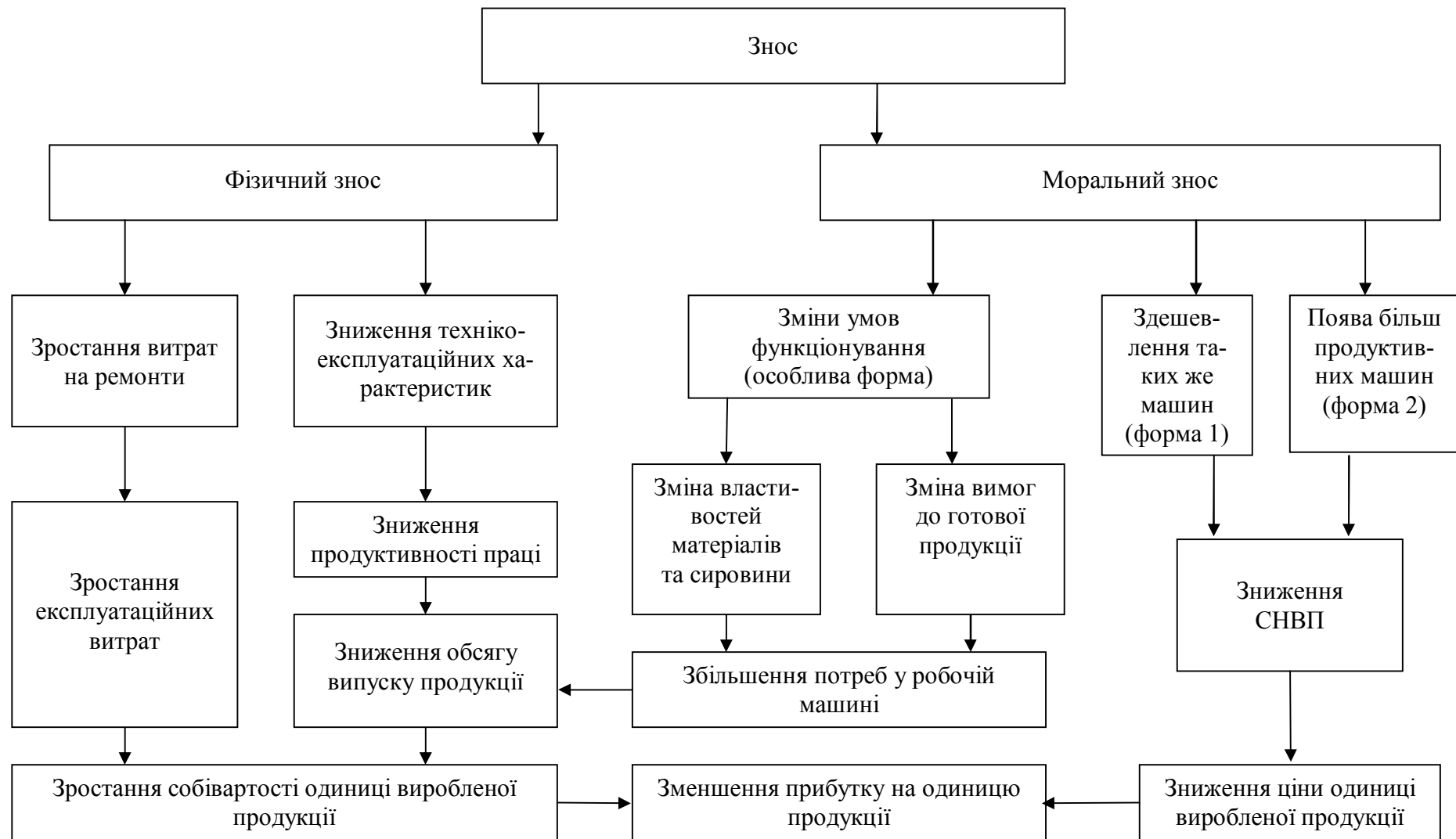


Рис. 9.1. Схема економічних наслідків зносу основних фондів.

Джерело: Бреслав Л. Б. (1985).

обладнання. Іншими словами, фізичний знос основних фондів призводить до підвищення собівартості продукції. Всі ці фактори в кінцевому рахунку зменшують прибуток і знижують рівень рентабельності виробництва.

На відміну від фізичного зносу моральний знос не призводить до підвищення собівартості продукції. Від появи на ринку більш сучасних та дешевих засобів праці собівартість продукції, яка виготовлена за допомогою існуючих основних фондів не змінюється. Моральний знос впливає на потенційну можливість здешевлення витрат на виробництво продукції, а через нього — на ціни. Крім того, моральний знос впливає на тривалість термінів корисного використання основних фондів. Кінцевий термін корисного використання основних фондів з урахуванням морального зносу розраховується на час їх функціонування до моменту економічно не вигідності їх капітального ремонту і модернізації в порівнянні з роботою інших, більш досконалих і продуктивних аналогічних засобів праці.

Моральний знос, формами якого є здешевлення відтворення старої та появи нової, прогресивної, більш продуктивної техніки неминує викликає зниження суспільно необхідних витрат (СНВП) на виготовлення продукції за допомогою старої техніки.

9.5.2. Амортизація основних фондів

Економічний зміст амортизації. Відтворювані процеси можуть нормально здійснюватися лише при повному відшкодуванні затрат на купівлю основних фондів, що у сучасних умовах набуває першочергового значення. Проблема повного відшкодування затрат на купівлю основних фондів особливо гостро встала у зв'язку із науково-технічним прогресом і прискоренням морального зносу обладнання, в результаті чого виникла необхідність його дострокової заміни.

В своїй основі відшкодування затрат на купівлю основних фондів здійснюється через амортизацію, яка включається в затрати виробництва і обігу і виступає в якості складової собівартості продукції, що випускається. При цьому в зв'язку із підвищенням технічної озброєності праці, рівня механізації та автоматизації виробничих процесів відбувається безперервне підвищення питомої ваги амортизації в собівартість продукції, що випускається. Тому правильне її визначення набуває особливо важливого значення.

Виробничі основні фонди беруть участь у процесі праці всією своєю споживчою вартістю, але переносять свою вартість на продукт частинами, у міру зносу. Перенесення частинами (по мірі зносу) вартості основних фондів на вироблений з допомогою продукт називається *амортизацією*. Вона відображає у грошовому вираженні ту частину вартості основних виробничих фондів, що у процесі праці була перенесена на новостворений продукт. Амортизація відшкодовується за рахунок надходження коштів у результаті реалізації продукту, у вартість якого входить перенесена вартість основних фондів. У міру функціонування виробничих основних фондів їх вартість зменшується на суму амортизаційних відрахувань (за вирахуванням витрат на капітальний ремонт).

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» *амортизація* — систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації). Амортизація здійснюється з метою нагромадження коштів та їх подальшого використання на відтворення (відшкодування, відновлення) зношених основних фондів. Відшкодування засобів праці, що зношуються, відбувається в процесі капітального будівництва, капітального ремонту і модернізації діючих основних фондів.

Амортизація тісно пов'язана зі зносом основних фондів, але ставити знак рівності між цими різними категоріями *не можна*. Знос є процес поступового зменшення вартості засобів праці у процесі їх функціонування. Він може відбуватися як внаслідок застосування засобів праці, так і внаслідок їх невикористання. У другому випадку зменшенням вартості засобів праці не супроводжується одночасним перенесенням її на продукт, тобто знос відбувається без амортизації. У разі продуктивного використання знос є економічною основною амортизацією. На відміну від зносу амортизація основних засобів означає перенесення частини вартості основних фондів на готовий продукт і нагромадження її у вигляді резервного грошового (амортизаційного) фонду.

Рух вартості основних фондів та їх споживчої вартості не збігається. Зберігаючи свою натуральну та експлуатаційну придатність протягом тривалого періоду часу, основні фонди поступово переносять свою вартість на новостворюваний продукт частинами. У зв'язку з цим існує розрив у часі в перенесенні вартості основних фондів і повним їх вибуттям, коли виникає необхідність відшкодування цих фондів у натурі. При такому положенні частина амортизаційних від-

рахувань може використовуватися для розширеного відтворення.

Амортизаційні відрахування — це грошові суми, що виражають вартість зношеної частини основних фондів у процесі їх функціонування. Будучи одним з елементів витрат підприємства, амортизаційні відрахування включаються до собівартості продукції, а після реалізації продукції ці кошти повертаються на підприємство та акумулюються в амортизаційному фонді. За час функціонування основних засобів загальна сума амортизаційних відрахувань повинна дорівнювати початковій їх вартості плюс передбачувані витрати на капітальний ремонт¹, оскільки останні беруться до уваги при обчисленні норм амортизаційних відрахувань.

Перенесена частина вартості, що відокремилася від первісної (відновлювальної) вартості основних фондів, здійснює самостійний рух. Після реалізації продукції вона надходить підприємству у вигляді частини виручки, яка утворює спеціальний грошовий фонд (амортизаційний фонд), призначений на повне відновлення (реновацію) основних фондів.

Амортизаційний фонд — це грошовий фонд, створений з періодично здійснених амортизаційних відрахувань і призначений для фінансування капітальних вкладень, капітального ремонту та модернізації основних фондів. Фонду амортизації належить значна роль системі інструментів відтворення основних фондів. Він забезпечує підприємства грошовими ресурсами для капітального ремонту основних фондів, що часто супроводжується модернізацією обладнання та технічною реконструкцією. Вартість зносу основних фондів включається в собівартість продукції. З її реалізації з допомогою відповідної частини виручки для підприємства утворюється амортизаційний фонд. Його величина залежить від вартості основних фондів, їх структури та норм амортизаційних відрахувань.

Звичайно, формально, амортизаційні відрахування призначені для повного відновлення зношених фондів, служать джерелом простого відтворення. Однак роль амортизаційного фонду цим не обмежується. Амортизаційні відрахування накопичуються поступово, а витрачаються одноразово, після певного часу. Нарахована сума амортизації до моменту використання її для відшкодування вибулих основ-

¹ У разі ми відволікаємося від обліку вартості матеріалів, одержуваних від розробки та витрат з ліквідації основних засобів.

них фондів є тимчасово вільною і може використовуватися для фінансування розширеного відтворення. Тому виникає можливість частину перенесеної вартості основних фондів використати для розширеного відтворення.

Технічний прогрес створює нові можливості для розширеного відтворення основних фондів за рахунок амортизації, оскільки та ж грошова сума втілюється в більш досконаліх засобах праці. «Завдяки прогресу промисловості, — вказував К. Маркс, — засоби праці зазвичай зазнають постійних перетворень. Тому вони відшкодовуються не у своїй первісній формі, а у формі, яка зазнала перевороту» (т. 24, с. 191).

В умовах технічного прогресу реновація, забезпечуючи просте відтворення основних фондів за вартістю, дозволяє оновлювати речовинну форму основних фондів машинами і обладнання, продуктивність яких вище в порівнянні з фондами, що вибувають. Крім того, при зростанні продуктивності праці може відбутися здешевлення речових елементів основних фондів за вартістю і при тій же сумі коштів стає можливим розширення основних виробничих фондів у натурі.

Із збільшенням обсягу основних фондів і прискорення технічного прогресу роль амортизації як джерела фінансування розширеного відтворення основних фондів зростає. Вона є важливим інструментом економічної політики підприємства, що стимулює технічний прогрес, прискорення оновлення основних фондів, дбайливе використання засобів праці, економію ремонтних ресурсів.

Об'єкт основних фондів. Важливим елементом системи амортизації є встановлення об'єкта основних фондів. Установлення об'єкта основних фондів необхідне обліку, обчислення амортизаційних відрахувань.

Відповідно до п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби» *об'єкт основних засобів* — це:

закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;

відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс — певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно;

інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або

частина такого активу, що контролюється підприємством.

Якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт основних засобів.

Не є об'єктом амортизації витрати на ліквідацію основних фондів. Крім того, не підлягають амортизації також основні фонди бюджетних установ та організацій. У податковому обліку відповідно до п. 138.3.2 ПКУ не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел:

вартість гудвілу;

витрати на придбання/самостійне виготовлення невиробничих основних засобів, невиробничих нематеріальних активів;

на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів, невиробничих нематеріальних активів.

Вартість об'єкта амортизації. Вартість, що амортизується, — первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості. Первісна вартість основних фондів включає витрати на монтаж, сплату мит, транспортування, пуск, фінансові витрати та інші витрати, необхідні для доведення до робочого стану того або іншого об'єкта основних фондів.

Для визначення цієї вартості необхідно до первісної вартості додати всі витрати на капітальний ремонт та модернізацію основних фондів, які також повинні бути відшкодовані в процесі експлуатації основних фондів. Крім того, необхідно врахувати вартість основних фондів після їх ліквідації (вартість металобрухту, запасних частин тощо). Таким чином, загальні витрати на основні фонди протягом усього часу їх дії складаються з первісної вартості плюс витрати на капітальний ремонт і модернізацію та мінус вартість, за якою вони реалізуються за їх ліквідації.

Приклад. Промислове підприємство (платник ПДВ) придбало обладнання вартістю 200 000 грн (в тому числі ПДВ — 40 000 грн); витрати на його доставку та встановлення склали 12 000 грн (в тому числі ПДВ — 2 400 грн). Підприємство запланувало його продати за 6 000 грн (в тому числі ПДВ — 1 200) через шість років після його введення в експлуатацію. Очікувані витрати на реалізацію верстата становитимуть 3 500 грн (без ПДВ).

З урахуванням наведених вище умов первісна вартість верстата становитиме:

$$(200\,000 - 40\,000) + (12\,000 - 2\,400) = 169\,600 \text{ грн};$$

ліквідаційна вартість:

$$(6\,000 - 1\,200) - 3\,500 = 1\,300 \text{ грн};$$

вартість, що амортизується:

$$169\ 600 - 1\ 300 = 168\ 300 \text{ грн.}$$

Вартість, що амортизується, у разі зміни методу амортизації визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю незворотного активу (з урахуванням модернізації, модифікації, добудови, дообладнання, реконструкції) та ліквідаційною вартістю та сумою накопиченої амортизації (зносу).

Норми амортизації. Амортизація нараховується до первісної (залишкової) вартості основних засобів за встановленими нормами. Розмір річних амортизаційних відрахувань, виражений у відсотках від первісної (залишкової) вартості відповідних основних засобів, називається *нормою амортизації*. За допомогою норм амортизації на підприємствах визначають розмір щорічних амортизаційних відрахувань.

Розрахунок амортизаційних відрахувань провадиться методом прямого рахунку на підставі множення первісної (залишкової) вартості основних фондів на норму амортизації. Амортизаційні відрахування розраховуються окремо по кожному виду основних фондів.

Норми амортизації визначаються з урахуванням економічно доцільних термінів корисного використання основних фондів, які залежить від довговічності і фізичного зносу засобів праці; порівняльної ефективності витрат на капітальний ремонт, модернізацію та заміну машин та обладнання; фактичного віку основних фондів, що знаходяться в експлуатації; морального зносу основних фондів.

Правильне встановлення норм амортизаційних відрахувань має велике практичного значення. Занижені норми призводять до недостатності ресурсів для простого відтворення основних фондів, уповільнення темпів розширеного відтворення, необґрунтованого зниження собівартості продукції. Завищені норми амортизації, навпаки, ведуть до штучного подорожчання продукції та зниження її рентабельності, до утворення надлишкових накопичень для капітального ремонту.

Норми амортизації повинна враховувати витрати на повне відновлення і на часткове відновлення (капітальний ремонт та модернізацію) основних фондів. У зв'язку з цим загальна норма амортизації включає норму амортизації на повне відновлення основних фондів і норму амортизації на капітальний ремонт. У тих випадках, коли проводити капітальний ремонт будь-якого обладнання недоцільно, підприємство може за рахунок амортизаційних відрахувань купувати

нове обладнання.

Норми амортизації встановлюються за окремими видами (групам) основних фондів. Їх рівень має бути достатній для того, щоб за час служби основних фондів відшкодувати первісну вартість, а також витрати на капітальний ремонт основних фондів. Відшкодуванню не підлягає лише залишкова вартість, яку мають основні фонди після вибуття за вирахуванням витрат на демонтаж.

Величина норм амортизації залежить від вартості основних фондів, витрат на капітальний ремонт і модернізацію протягом періоду функціонування основних фондів, ліквідаційної вартості основних фондів і термінів їх служби. Залежність цих величин та їх впливом геть норми амортизації (H_a) може бути виражені наступною формулою:

$$H_a = \frac{(\Phi_6 + \Phi_p - \Phi_l) : P_\phi}{\Phi_6} \times 100, \quad (9.14)$$

де C_6 — первісна (балансова) вартість основних виробничих фондів;
 C_p — вартість капітального ремонту та модернізації протягом терміну служби основних фондів;
 C_l — ліквідаційна вартість;
 P_ϕ — період функціонування основних фондів.

Отже, норма амортизації представляє відсоткове відношення річної суми амортизації до балансової вартості основних фондів.

Норма амортизації як міра річного зносу, побудована на базі оптимальних термінів служби засобів праці, є одночасно надійним інструментом планування відтворення основних виробничих фондів, що забезпечує планомірні надходження значної частини коштів на фінансування капітальних вкладень.

Необхідною умовою забезпечення стійкості відтворення основних фондів на підприємствах є те, щоб діючі норми амортизації точно відображали дійсний фізичний і моральний знос основних виробничих фондів. Облік другої форми морального зносу в нормах амортизації значною мірою зводиться до визначення науково обґрунтованих термінів служби основних фондів. Вплив науково-технічного прогресу призводить до скорочення термінів корисного використання об'єктів основних фондів. В умовах науково-технічного прогресу істотно зростає роль амортизації як фінансового джерела оновлення основних фондів і як фактора нагромадження.

Термін корисного використання (термін служби) основних

фондів. Нарахування амортизації здійснюється протягом терміну служби (терміну корисного використання) основних фондів. *Строк корисного використання (експлуатації)* — очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг). Відповідно до п. 25 П(С)БО 7 «Основні засоби» строки служби основних засобів визначається підприємством *самостійно*. Строки корисного використання основних фондів встановлюється підприємством в распорядчому акті при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс) та фіксуються в наказі про облікову політику.

З іншої сторони, в оподаткуванні роль амортизації полягає у зменшенні податку на прибуток на величину амортизаційних відрахувань. Тому з метою недопущення зловживань зі сторони підприємств та зниження об'єкту оподаткування ст. 138 ПКУ встановлено *мінімальні строки* корисної експлуатації (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

Мінімально допустимі терміни амортизації основних засобів

Групи	Мінімально допустимі терміни корисного використання	Групи	Мінімально допустимі терміни корисного використання
Група 2 — капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15	Група 6 — інструменти, прилади, інвентар, меблі	4
Група 3 — будівлі	20	Група 7 — тварини	7
споруди	15	Група 8 — багаторічні насадження	8
Група 4 — машини і обладнання	5	Група 9 — інші основні засоби	12
Група 5 — транспортні засоби	5		

У разі, якщо терміни корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів у бухгалтерському обліку менші за мінімально допустимі терміни амортизації основних засобів та інших необоротних активів, то для розрахунку амортизації використовуються строки, встановлені цим підпунктом (п. 138.3.3 ПКУ).

Однією із важливих задач при встановленні норм амортизації є визначення економічно доцільного строку корисного використання окремих об'єктів основних засобів.

На відміну від фактичного строку корисного використання, що

характеризує реальну тривалість перебування в експлуатації засобів праці, економічно доцільний строк корисного використання представляє собою амортизаційний період, тобто нормативний строк відшкодування основних фондів, і залежить від ряду економічних і технічних факторів. До їх числа належать¹:

очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;

фізичний та моральний знос, що передбачається;

правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

При визначенні термінів корисного використання обладнання та встановленні норм амортизаційних відрахувань необхідно враховувати і моральний знос. Врахування морального зносу вимагає підвищення норм амортизації залежно від конкретних умов, і навіть розвитку техніки. Крім того, враховується порівняльна ефективність витрат на капітальний ремонт та модернізацію обладнання та машин та їх заміну.

Термін служби основних фондів встановлюється для визначення норм амортизації, планування капітальних вкладень, складання балансу обладнання, обчислення загальної вартості капітального ремонту за весь термін служби основних фондів тощо. Період, або термін служби, протягом якого основні засоби зберігають свою натуральну форму і використовуються за своїм призначенням у виробництві, залежить від властивостей самого предмета (будівля кам'яна або дерев'яна), способу його використання (будівля виробнича служить менше невиробничого), інтенсивності експлуатації (одна зміна, дві зміни, три зміни, швидкість різання та ін), морального зносу.

На підприємствах норми амортизації встановлюються за окремими видами основних фондів.

Термін служби основних фондів може не збігатися з терміном його фізичного існування. У ряді випадків економічно вигідно замінити застарілі в технічному відношенні машини задовго до остаточного фізичного зношування, що скорочує термін їхньої служби. Для визначення найбільш економічно доцільних термінів корисного використання об'єкта основних фондів враховують вартість їх капітального ремонту. На певному етапі витрати на капітальний ремонт

¹ Відповідно до п. 24 П(С)БУ 7 «Основні засоби».

старих машин сягають і навіть перевищують вартість нових машин. Це дозволяє встановити приблизний термін використання окремих об'єктів основних фондів.

Отже, тривалість термінів служби основних виробничих фондів обмежується їх фізичним і моральним зносом. Тільки з вищевказаних вище положень можна будувати систему амортизації і формувати сам процес оновлення фондів.

Нарахування амортизаційних відрахувань означає включення суми амортизації у витрати виробництва або обігу. Нарахування амортизації на основні засоби, які числяться на балансі підприємства, здійснюється протягом терміну корисного використання (експлуатації) об'єкта і не припиняється протягом строку їх ремонту і простою.

Нарахування амортизації припиняється для основних фондів, що перебувають на консервації, модернізації, добудові, дообладнанні та консервації. За незакінченими об'єктами капітального будівництва або об'єктами, не оформленими актами приймання, амортизаційні відрахування не нараховуються. По основним фондам, зданим у найм, відрахування робить орендодавець.

Нарахування амортизації продовжує проводитися за тими основними засобами, за якими амортизаційні відрахування не досягли розмірів з первісної вартості.

Амортизаційні відрахування щомісяця відносять на собівартість продукції, робіт або послуг. Розмір амортизаційних відрахувань за даний місяць встановлюється виходячи з суми амортизації, нарахованої за рік і поділеної на 12.

Нарахування амортизації за введеними в експлуатацію основними фондами починається з 1-го числа місяця, наступного за місяцем їх надходження. За основними фондами, що вибули, нарахування амортизації припиняється з 1-го числа місяця, наступного за місяцем їх вибуття. У разі сезонного виробництва річна сума амортизаційних відрахувань входить у витрати виробництва у період роботи підприємства у году.

У бухгалтерському обліку сума нарахованої амортизації відображається за рахунок 13 «Знос необоротних активів» має такі субрахунки: 131 «Знос основних засобів», 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів», 133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів», 134 «Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів», 135 «Знос інвестиційної нерухомості».

Використання амортизаційних відрахувань. Підприємство

самостійно приймає рішення щодо використання коштів амортизаційного фонду.

Амортизаційний фонд, що утворюється за рахунок амортизаційних відрахувань, використовується у двох напрямках — частина засобів витрачається на повне відновлення спожитих основних фондів, на модернізацію та реконструкцію діючих основних фондів, інша частина спрямовується на цілі підтримки діючих у належному стані за допомогою капітального ремонту. У результаті забезпечується не тільки просте, але і розширене відтворення основних фондів. Нові норми амортизації, введені з 1 січня 2011 р. у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України, забезпечують більш раціональну структуру амортизаційного фонду.

Планування амортизаційних відрахувань. Розмір нарахованої амортизації щорічно планується при складанні кошторису витрат на виробництво, кошторису фінансування капітальних вкладень. У плануванні розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань проводиться шляхом множення середньорічної вартості кожного виду основних фондів (будівлі, споруди, робочі машини та ін.) на планову норму амортизації. Місячна сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом поділу річних амортизаційних відрахувань на 12. Для підрахунку суми амортизації спочатку треба згрупувати основні фонди підприємства стосовно видів, передбачених у П(С)БО «Основні засоби», та визначити їх середньорічну вартість.

Розрахунок середньорічної вартості основних фондів, що амортизуються, проводиться за схемою середньої арифметичної. На плановий період розрахунок середньорічної вартості встановлюється з урахуванням вартості основних фондів на початок планового періоду, плану введення в дію основних фондів, капітальних вкладень та вибуття фондів. Очікуване вибуття основних фондів визначається виходячи з фактично сформованого за останні роки співвідношення між вибуттям і наявністю засобів праці (з урахуванням передбачуваних змін цього співвідношення).

Для підрахунку планової суми амортизації основні фонди підприємства групуються за встановленими видами та групами. Потім визначається їх середньорічна вартість. Математично середньорічна вартість основних фондів ($O\Phi_{cp.}$) визначається таким чином:

$$O\Phi_{cp.} = O\Phi_n + O\Phi_{п} - O\Phi_b, \quad (9.15)$$

де $O\Phi_n$ — вартість основних фондів на початок планового року;

$O\Phi_{\text{п}}$ — середньорічна вартість основних фондів, що вводяться в експлуатацію у плановому році;

$O\Phi_{\text{в}}$ — середньорічна вартість основних фондів, що вибувають з експлуатації у плановому році.

Для обчислення середньорічної вартості основних фондів, що амортизуються, до вартості цих фондів за звітом на початок року, що передує планованому, потрібно додати суму збільшення основних фондів цього року (за рахунок введення в дію та інших надходжень) і відняти вартість вибувають основних фондів.

Вартість основних фондів, що вводяться в дію в планованому році, приймається відповідно до показників плану за капітальними вкладеннями. Розмір основних фондів, що вибувають від ветхості і зносу, визначається, як правило, на основі звітних даних про вибуття таких фондів у попередні роки або виходячи з наявних на підприємстві даних про намічене вибуття основних фондів.

У відповідності до вищевикладеного середньорічна вартість основних виробничих фондів, що вводяться в дію, в планованому році ($O\Phi_{\text{п}}$) визначається шляхом ділення їх вартості на 12 і множенням отриманого результату на число повних місяців знаходження основних фондів в експлуатації. Розрахунок провадиться за формулою:

$$O\Phi_{\text{п}} = \frac{O\Phi_1 \times M_e}{12} + \frac{O\Phi_2 \times M_e}{12} + \dots + \frac{O\Phi_n \times M_e}{12}, \quad (9.16)$$

де $O\Phi_1, O\Phi_2, \dots, O\Phi_n$ — балансова вартість об'єкта (1-го, 2-го, ..., n -го) основних фондів, що вводяться в експлуатацію у запланованому році;

M_e — кількість повних місяців їх функціонування;

12 — число місяців на рік.

Приклад. У плановому році планується ввести в експлуатацію 6 об'єктів на суму 3800 тис. грн. Вартість об'єктів, що вводяться, по місяцях — квітень — 800 тис. грн, червень — 400 тис. грн, вересень — 1 000 тис. грн, листопад — 1 600 тис. грн. Середньорічна вартість основних фондів, що вводяться в експлуатацію, складе:

$$O\Phi_{\text{п}} = \frac{800 \times 8}{12} + \frac{400 \times 6}{12} + \frac{1600 \times 1}{12} = 866,7 \text{ тис. грн.}$$

За основними фондами, що вибувають у планованому році ($O\Phi_{\text{в}}$) середньорічна вартість основних фондів визначається шляхом ділення їх вартості на 12 і множення отриманого результату на кількість

повних місяців, що залишаються до кінця року з часу їх вибуття. Розрахунок здійснюється за такою формулою:

$$O\Phi_{\text{в}} = \frac{O\Phi_1 \times (12 - M_0)}{12} + \frac{O\Phi_2 \times (12 - M_0)}{12} + \dots + \frac{O\Phi_n \times (12 - M_0)}{12}, \quad (9.17)$$

де $O\Phi_1, O\Phi_2, \dots, O\Phi_n$ — балансова (первісна) вартість основних фондів у відповідному місяці;

M_0 — кількість повних місяців, що залишаються до кінця року з часу вибуття основних фондів.

Приклад. Вартість основних фондів, що вибувають, по місяцях розподілилася наступним чином: січень — 100 тис. грн, лютий — 140 тис. грн, червень — 300 тис. грн, липень — 120 тис. грн, жовтень — 250 тис. грн, грудень — 200 тис. грн. Середньорічна вартість, що вибувають у плановому році, складе:

$$\begin{aligned} O\Phi_{\text{в}} &= \frac{100 \times (12 - 1)}{12} + \frac{140 \times (12 - 2)}{12} + \frac{300 \times (12 - 6)}{12} + \\ &+ \frac{120 \times (12 - 7)}{12} + \frac{250 \times (12 - 10)}{12} + \frac{200 \times (12 - 12)}{12} = \\ &= 450 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

У тих випадках, коли неможливо розподілити суму вибулих фондів за місяцями, при розрахунку середньорічної вартості основних фондів приймають у розмірі половини їх балансової вартості.

Щоб отримати загальну середньорічну вартість основних фондів, що амортизуються в планованому році, потрібно, як уже зазначалося, до повної їх вартості на початок планованого року додати середньорічну вартість фондів, що надходять, і відняти середньорічну вартість основних фондів, що вибувають у планованому році.

Сума амортизаційних відрахувань по даній групі основних фондів, що амортизуються, визначається шляхом множення середньорічної вартості основних фондів за цією групою на відповідну норму амортизації і отриманий результат ділиться на 100. Обчислена таким чином сума амортизаційних відрахувань по кожній групі основних фондів складе загальну суму амортизаційних відрахувань, у тому числі на повне відновлення і на капітальний ремонт.

Обчислена сума амортизаційних відрахувань на рік з розбивкою по місяцях включається в план за собівартістю продукції підприємства, а також у кошториси фінансування капітальних вкладень.

При плануванні введення та вибуття основних фондів по кварталах, а не по місяцях розрахунок середньорічного введення та вибуття

ведеться в кварталному розрізі). Кількість місяців планованого знаходження основних фондів в експлуатації при введенні (вибутті) у першому кварталі дорівнює 10, у другому — 7, третьому — 4 і в четвертому — 1. При цьому виходять з того, що введення (вибуття) основних фондів буде в середині кварталу (у другому місяці), так як план по місяцях не встановлюється.

Схема розрахунку середньорічної вартості.

Розрахунок середньорічної вартості основних виробничих фондів (тис. грн)

Вихідні дані

Початкова вартість основних фондів початку року 25400.

Введення в дію основних фондів:

лютий	—	1700;
травень	—	5000;
листопад	—	1300.

Вибуття основних фондів

серпень	—	3600.
---------	---	-------

Річна норма амортизаційних відрахувань

Норма амортизації	—	15 %.
-------------------	---	-------

Розрахунок

Середньорічна вартість основних фондів, що вводяться в дію:

$$\frac{(1700 \cdot 10) + (5000 \cdot 7) + (1300 \cdot 1)}{12} = 4441,7 \text{ тис. грн.}$$

Середньорічна вартість фондів, що вибувають:

$$\frac{3600 \cdot (12 - 8)}{12} = 1200 \text{ тис. грн.}$$

Середньорічна вартість основних виробничих фондів у плановому році становитиме 28641,7 тис. грн:

$$25400 + 4441,7 - 1200 = 28641,7 \text{ тис. грн.}$$

Загальна сума амортизаційних відрахувань у плановому році:

$$(28641,7 \times 15) : 100 = 4296,3 \text{ тис. грн.}$$

Правильне визначення розмірів амортизації має значення не тільки економічно обгрунтованого обчислення витрат виробництва, а й джерел відшкодування зносу основних фондів, ефективності нової техніки і капітальних вкладень. Тому правильне визначення амортизаційних відрахувань є важливим фактором поліпшення економічної роботи на підприємства.

9.5.3. Методи амортизації

Амортизація є складовою частиною собівартості продукції, і тому від того, наскільки точно буде визначена її величина, залежить правильне визначення собівартості продукції, фонду відшкодування, цін, економічної ефективності застосування нової техніки. У зв'язку з цим обгрунована амортизаційна політика є однією із найважливіших засобів забезпечення ефективного оновлення та модернізації фізично й морально зношених засобів праці. Механізм нарахування амортизації повинен забезпечити право вибору підприємствами методу нарахування амортизації з урахуванням специфічних особливостей їх діяльності, характеру виробничих процесів та інших факторів при визначенні суми амортизаційних відрахувань.

У бухгалтерському обліку амортизація розраховується із застосуванням методів, передбачених Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі — П(С)БО 7). Відповідно до п. 26 П(С)БО 7 амортизація основних фондів (крім інших необоротних активів) нараховується із застосуванням таких методів:

- 1) прямолінійного;
- 2) зменшення залишкової вартості;
- 3) прискореного зменшення залишкової вартості;
- 4) кумулятивний;
- 5) виробничого.

Метод амортизації вибирається підприємством *самостійно* з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Застосування тієї чи іншої методу амортизації необоротних активів визначається у розпорядчому документі (наказі) *про облікову політику підприємства*.

Прямолінійний метод. В теперішній час основний метод амортизації — прямолінійний або рівномірний метод. При використанні даного методу річна сума амортизації є однаковою за весь період корисної експлуатації об'єкта основних засобів. В основі розрахунків лежить визначення річної суми амортизації.

Річна сума амортизації визначається діленням вартості, що амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів:

$$A_r = \frac{OF_a}{T}, \quad (9.18)$$

або

$$A_r = \frac{O\Phi_{\text{п}} - O\Phi_{\text{л}} + K}{T}, \quad (9.19)$$

- де A_r — річна сума амортизаційних відрахувань;
 $O\Phi_{\text{а}}$ — вартість об'єкта основних фондів, який амортизується (її визначають як різницю між первісною (переоціненою) та ліквідаційною вартістю основних фондів);
 $O\Phi_{\text{п}}$ — первісна вартість об'єкта основних фондів на дату початку нарахування амортизації;
 $O\Phi_{\text{л}}$ — ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів;
 K — витрати на капітальний ремонт за час служби основних фондів;
 T — термін корисного використання об'єкта основних фондів, років.

Величина річної суми амортизації залежить від первісної та ліквідаційної вартості об'єкту основних засобів, терміну корисного використання, витрат на капітальний ремонт.

При прямолінійному методі вартість основних фондів розподіляється рівномірно протягом усього терміну їхньої служби, а сукупна величина амортизаційних відрахувань до кінця останнього періоду дорівнює вартості майна, що підлягає амортизації.

Приклад. Підприємство купило об'єкт основних фондів за 424 000 грн. Термін корисного використання — 6 років. Ліквідаційна вартість — 4 000 грн.

Розрахунок річної суми амортизації здійснюється у такій послідовності.

Спочатку визначимо вартість, що амортизується:

$$O\Phi_{\text{а}} = 424\,000 - 4\,000 = 420\,000 \text{ грн.}$$

Далі визначимо річну суму амортизації:

$$A_r = 420\,000 : 6 = 70\,000,00 \text{ грн.}$$

Порядок розрахунку амортизаційних відрахувань із використанням прямолінійного методу наведено у табл. 9.5. На кінець 6-го року корисної експлуатації об'єкта основних засобів його залишкова вартість становитиме 4 000 грн, що є ліквідаційною вартістю цих основних фондів.

Нарахування амортизації провадиться щомісяця незалежно від

Розрахунок амортизації за прямолінійним методом

Рік експлуатації	Річна сума амортизації, грн	Знос ¹ на кінець відповідного року, грн (гр. 3 попереднього рядка + гр. 2 поточного рядка)	Залишкова вартість основних фондів на кінець відповідного року, грн (420 000 – гр. 3)
1	2	3	4
1 рік	420 000:6=70 000,00	70 000,00	354 000,00
2 рік	420 000:6=70 000,00	140 000,00	284 000,00
3 рік	420 000:6=70 000,00	210 000,00	214 000,00
4 рік	420 000:6=70 000,00	280 000,00	144 000,00
5 рік	420 000:6=70 000,00	350 000,00	74 000,00
6 рік	420 000:6=70 000,00	420 000,00	4 000,00
Всього	420 000	—	—

¹ Знос — це сума амортизації об'єкта основних фондів з початку його корисного використання (експлуатації).

фінансових результатів. Амортизация нараховується щомісячно шляхом поділу річної суми амортизації на 12. За перший рік корисного використання об'єкта місячна сума амортизація (A_m) складе:

$$A_m = 70\,000 : 12 = 5\,833 \text{ грн } 33 \text{ коп.}$$

Загальна сума амортизаційних відрахувань підприємства обчислюється виходячи із норм, встановлених за окремими видами основних фондів.

За прямолінійним методом сума амортизації об'єкта за кожен рік його експлуатації лишається незмінною. Це робить цей метод надзвичайно простим у застосуванні, але водночас не дає змоги врахувати рівень інтенсивності використання того або іншого основного засобу, ступінь його морального зносу та повною мірою скористатися ефектом податкової економії¹. На практиці цей метод найчастіше використовують компанії з низьким рівнем капіталомісткості або підприємства, у яких в структурі основних засобів переважають будівлі та споруди.

¹ Юшко С. В. Амортизація основних засобів у контексті Податкового кодексу України. *Фінанси України*. 2011. № 3. С. 65.

Метод зменшення залишкової вартості. При використанні методу зменшення залишкової вартості 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. Сутність методу полягає в тому, що наприкінці кожного року вартість, на яку майно мало на початку року, знижується на одне й теж саме фіксоване число відсотків від цієї вартості.

Для складання фінансового плану підприємства, для визначення собівартості продукції необхідно знати річну суму амортизаційних відрахувань підприємства.

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. Щоб визначити річну суму, користуються розрахунком, який в вигляді формули може бути виражений наступним чином:

$$A_p = O\Phi_n \times H_a, \quad (9.20)$$

або

$$A_p = O\Phi_3 \times H_a, \quad (9.21)$$

де A_p — річна сума амортизаційних відрахувань;

$O\Phi_n$ — первісна вартість на дату початку нарахування амортизації;

$O\Phi_3$ — залишкова вартість об'єкта основних фондів на дату нарахування амортизації;

H_a — річна норма амортизації.

Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею і результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість

$$H_a = 1 - \sqrt[t]{\frac{O\Phi_{л}}{O\Phi_n}}, \quad (9.22)$$

або

$$H_a = \left(1 - \sqrt[t]{\frac{O\Phi_{л}}{O\Phi_n}} \right) \times 100, \quad (9.23)$$

де H_a — ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів;

$O\Phi_{\text{л}}$ — ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів;

$O\Phi_{\text{п}}$ — первісна вартість об'єкта основних фондів;

T — термін корисного використання об'єкта основних фондів, років.

Виходячи з даних попереднього прикладу, норма амортизації об'єкта основних фондів (первісна вартість — 424 000 грн, ліквідаційна вартість — 4 000 грн) при терміні корисного використання 6 років складе:

$$H_a = 1 - \sqrt[6]{\frac{4\,000}{424\,000}} = 1 - 0,45967 = 0,54033;$$

або

$$H_a = \left(1 - \sqrt[6]{\frac{4\,000}{424\,000}}\right) \times 100 = (1 - 0,45967) \times 100 = 54,033 \%$$

Приклад розрахунку річної суми амортизації об'єкта основних фондів з використанням методу зменшення залишкової вартості наведено у табл. 9.6.

Таблиця 9.6

Розрахунок амортизації за методом зменшення залишкової вартості

Рік експлуатації	Річна сума амортизації, грн	Річна сума амортизації, грн (результат розрахунку гр. 2)	Знос на кінець відповідного року, грн (гр. 4 попереднього рядка + гр. 3 поточного)	Залишкова вартість основних фондів на кінець відповідного року, грн (424 000 – гр. 4)
1	2	3	4	5
1 рік	$424\,000,00 \times 0,54033$	229 099,92	229 099,92	194 900,08
2 рік	$194\,900,08 \times 0,54033$	105 310,36	334 410,28	89 589,72
3 рік	$89\,589,72 \times 0,54033$	48 408,01	382 818,29	41 181,71
4 рік	$41\,181,71 \times 0,54033$	22 251,71	405 070,00	18 930,00
5 рік	$18\,930,00 \times 0,54033$	10 228,44	415 298,44	8 701,56
6 рік	$8\,701,55 \times 0,54033$	4 701,56	420 000,00	4 000,00
Всього	×	420 000,00	×	×

Амортизація нараховується щомісячно в розмірі $\frac{1}{12}$ річної суми амортизації та включається до собівартості продукції. За перший рік експлуатації об'єкта основних фондів місячна сума амортизації (A_m) складе:

$$A_m = \frac{229\,099,92}{12} = 19\,091 \text{ грн } 66 \text{ коп.}$$

Для цього методу характерно те, що річна амортизація постійно зменшується і на протязі запланованого строку корисного використання об'єкту основних фондів їх вартість повністю переноситься на готовий продукт.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості. За цим методом *річна сума амортизації* визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації:

$$A_r = O\Phi_o \times H_a, \quad (9.24)$$

де A_r — річна сума амортизаційних відрахувань;

$O\Phi_o$ — залишкова вартість об'єкта основних фондів або первісна вартість на дату початку нарахування амортизації;

H_a — норма амортизації, %.

Річна норма амортизації обчислюється з терміну корисного використання об'єкта, і подвоюється:

$$H_a = \frac{100}{T} \times 2, \quad (9.25)$$

де T — термін корисного використання об'єкта основних фондів, років.

Виходячи з попереднього прикладу, норма амортизації розраховуватиметься таким чином:

$$H_a = \frac{100}{6} \times 2 = 33,3333 \text{ \%}.$$

Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань при використанні методу прискореного зменшення залишкової вартості наведено в табл. 9.7.

Сума амортизаційних відрахувань за останній рік корисного використання об'єкту основних засобів визначається шляхом віднімання від залишкової вартості основних засобів ліквідаційну вартість, тобто:

$$55\,835,54 - 4\,000 = 51\,835,54 \text{ грн.}$$

Місячна сума амортизації при застосуванні методу прискореного зменшення залишкової вартості визначається діленням суми амортизації за повний рік корисного використання на 12.

**Розрахунок амортизації за методом прискороного зменшення
залишкової вартості**

Рік експлуатації	Визначення річної суми амортизації	Річна сума амортизації, грн (результат розрахунку гр. 2)	Знос на кінець відповідного року, грн (гр. 4 попереднього рядка + гр. 3 поточного)	Балансова (залишкова) вартість основних фондів на кінець відповідного року, грн (424 000 – гр. 4)
1	2	3	4	5
1 рік	$424\,000,00 \times 33,3333:100$	141 333,19	141 333,19	282 666,81
2 рік	$282\,666,81 \times 33,3333:100$	94 222,18	235 555,37	188 444,63
3 рік	$188\,444,63 \times 33,3333:100$	62 814,81	298 370,18	125 629,82
4 рік	$125\,629,82 \times 33,3333:100$	41 876,56	340 246,74	83 753,26
5 рік	$83\,753,26 \times 33,3333:100$	27 917,72	368 164,46	55 835,54
6 рік	–	51 835,54	420 000,00	4 000,00
Всього	×	420 000,00	×	×

Так, за 1 рік корисного використання місячна сума амортизації становитиме:

$$A_{\text{мі}} = \frac{141\,333,19}{12} = 11\,777 \text{ грн } 77 \text{ коп.}$$

Кумулятивний метод (метод суми чисел). За даним методом *річна сума амортизації* при цьому методі визначається як добуток вартості, що амортизується, і кумулятивного коефіцієнта. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$A_p = O\Phi_a \times K, \quad (9.26)$$

або

$$A_p = (O\Phi_{\text{п}} - O\Phi_{\text{л}}) \times K, \quad (9.27)$$

де A_p — річна сума амортизаційних відрахувань;

$O\Phi_a$ — вартість об'єкта основних фондів, що амортизується (її визначають як різницю між первісною (переоціненою) та ліквідаційною вартістю основних фондів);

K — кумулятивний коефіцієнт.

Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, які залишаються до кінця амортизаційного періоду об'єкту основних фондів, на суму чисел від одиниці до числа, що визначає кінець

амортизаційного періоду. Розрахунок може здійснюватися за наступною формулою:

$$K = \frac{R}{\sum T}, \quad (9.28)$$

де R — кількість років, що залишилися до закінчення строку корисної експлуатації об'єкта основних фондів;

T — сума кількості років корисного використання об'єкта основних фондів.

Сума числа років корисного використання (експлуатації) об'єкта основних фондів визначають шляхом їх підсумовування. Так, якщо строк корисного використання об'єкта основних фондів становить 6 років, то сума числа років ($\sum T$) становитиме:

$$\sum T = 1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 = 21 \text{ рік.}$$

Таким чином, кумулятивний коефіцієнт у перший рік використання об'єкта основних фондів складе $\frac{6}{21}$, у другий — $\frac{5}{21}$, в третій рік — $\frac{4}{21}$ і т. д.

Порядок розрахунку амортизаційних відрахувань при використанні кумулятивного методу наведено в табл. 9.8.

Таблиця 9.8

Розрахунок амортизації кумулятивним методом

Рік експлуатації	Кумулятивний коефіцієнт	Вартість, що амортизується, грн	Сума нарахованої річної амортизації, грн
1	2	3	4
1 рік	6:21=0,2857	420 000	420 000 × 0,2857=119 994,00
2 рік	5:21=0,2381	420 000	420 000 × 0,2381=100 002,00
3 рік	4:21=0,1905	420 000	420 000 × 0,1905=80 010,00
4 рік	3:21=0,1429	420 000	420 000 × 0,1429=60 018,00
5 рік	2:21=0,0952	420 000	420 000 × 0,0952=39 984,00
6 рік	1:21=0,0476	420 000	420 000 × 0,0476=19 992,00
Всього	×	×	424 000,00

За шість років корисного використання сума нарахованих амортизаційних відрахувань складе 424 000 грн.

Для кумулятивного методу характерні вищі амортизаційні відрахування в перші роки служби об'єкта основних фондів і поступове їх

Продовження табл. 9.8

Рік експлуатації	Нагромаджена амортизація на кінець відповідного року року, грн (гр. 4 попереднього рядка + +гр. 3 поточного)	Залишкова вартість основних засобів на кінець року, грн (424 000 – гр. 4)
1	5	6
1 рік	119 994,00	30 4006,00
2 рік	219 996,00	204 004,00
3 рік	300,006,00	123 994,00
4 рік	360 024,00	63 976,00
5 рік	400 008,00	23 992,00
6 рік	420 000,00	4 000,00
	×	×

зменшення до кінця амортизаційного періоду. Як і при методу зменшення залишкової вартості при кумулятивному методі до кінця строку повністю відшкодовується первісна вартість основних фондів. Місячна величина амортизації обчислюється шляхом ділення річної суми на 12. Наприклад, за 1 рік місячна сума амортизації складе:

$$119\,994,00 : 12 = 9\,999,50 \text{ грн.}$$

Аналогічно визначається місячна сума амортизації за інші роки корисного використання об'єкту основних фондів.

Виробничий метод. Алгоритм обчислення величини амортизації на основі виробничого методу порівняно із попередніми методами має певні особливості. Розрахунок величини амортизаційних відрахувань побудований на визначенні місячної суми амортизації.

Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного річного обсягу продукції (робіт, послуг) і виробничої ставки амортизації. Для розрахунку місячної суми амортизації може бути використана наступна формула:

$$A_m = Q_{\phi} \times A_n, \quad (9.29)$$

де A_m — місячна сума амортизаційних відрахувань;

Q_{ϕ} — фактичний річний обсяг продукції (робіт, послуг);

A_n — виробнича ставка амортизації.

Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням амортизованої вартості на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує зробити (виконати) з використанням об'єкта основ-

них засобів. Розрахунок може здійснюватися за формулою:

$$A_{\Pi} = \frac{O\Phi_{\Pi} - O\Phi_{Л}}{Q_{\Pi}}, \quad (9.30)$$

де $O\Phi_{\Pi}$ — первісна вартість об'єкта основних фондів;

$O\Phi_{Л}$ — ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів;

Q_{Π} — передбачуваний (плановий) обсяг виробництва за весь період корисного використання об'єкта, що амортизується.

Приклад. Початкова вартість об'єкта основних фондів — 424 000 грн, ліквідаційна вартість — 4 000 грн. Термін корисного використання — 4 роки. Передбачуваний обсяг виробництва з використанням амортизованого об'єкта основних фондів за весь період корисного використання об'єкта основних фондів становить 10 000 од.

Обчислимо виробничу ставку амортизації, що припадає на одиницю виробленої продукції (виконаної роботи):

$$A_{\Pi} = \frac{424\,000 - 4\,000}{10\,000} = 42,00.$$

Для розрахунку сум амортизації необхідно мати місячні дані про обсяги виробництва продукції, а також запланований обсяг виробництва продукції за весь період.

Припустимо, перші три місяці корисного використання основних засобів вироблено в наступній кількості: 1-й місяць — 260 одиниць, 2-й місяць — 280 одиниць і 3-й місяць — 245 одиниць продукції.

Розрахунок нарахування амортизації за перші три місяці наведено у табл. 9.9.

Таблиця 9.9

Розрахунок амортизаційних відрахувань під час використання виробничого методу

Місяць	Місячна сума амортизаційних відрахувань, грн	Сума зносу (накопиченої амортизації), грн	Залишкова вартість, грн
1-й	10 920 (260 × 42)	10 920	413 080 (424 000 – 10 920)
2-й	11 760 (280 × 42)	22 680 (10 920 + 11 760)	401 320 (413 080 – 11 760)
3-й	10 290 (245 × 42)	32 970 (22 680 + 10 290)	391 030 (401 320 – 10 290)
...

Для розрахунку амортизаційних відрахувань із застосуванням виробничого методу необхідно врахувати мінімальні допустимі строки корисного використання основних засобів. Слід відмітити, що використання виробничого методу має певні обмеження¹.

В основі виробничого методу нарахування амортизації лежить врахування рівня інтенсивності використання засобів праці у певний період часу. Це дає змогу більш визначити величину амортизації, які відповідає більш точно відповідає величині зносу об'єкту основних засобів. В такому розумінні він може бути визначений як найбільш точний і обґрунтований.

Незважаючи на ряд переваг, виробничий метод має істотні недоліки, що обмежують його використання у практичній діяльності підприємств. По-перше, за окремими об'єктами основних засобів (будівлі, споруди, меблі) неможливо встановити плановий обсяг виробництва продукції (товарів, послуг) за весь період корисного використання об'єкта, що амортизується. По-друге, застосування виробничого методу потребує додаткових витрат, які пов'язані з веденням обліку, величина яких може значно перевищувати вигоди від його застосування. Крім того, даний метод не дозволяє врахувати моральний знос основних засобів.

Порівняльний аналіз методів амортизації. Підприємство самостійно вибирає метод амортизації. Вибір того або іншого методу ґрунтується на перевагах для підприємства. Порівняльний аналіз величини сум щорічних амортизаційних відрахувань при рівномірному, кумулятивному та методі залишкової вартості та методі прискореного зменшення залишкової вартості наведені табл. 9.10.

Три останні методи нарахування амортизації, незважаючи на різний порядок обчислення амортизаційних відрахувань, відносяться до прискорених методів нарахування амортизації. При їх використанні передбачається нарахування більших сум амортизації у перші роки корисної експлуатації об'єкта основних засобів і, відповідно, менші суми наприкінці цього терміну. Які ж переваги цих методів порівняно із рівномірним методом нарахування амортизації?

По-перше, в умовах високих темпів науково-технічного прогресу і посиленням дії морального зносу, що ним викликається, обумовлює важливість встановлення корисних термінів використання основних

¹ Виробничий метод амортизації основних засобів чи нематеріальних активів з метою податкового обліку не застосовується (пп. 138.3.1 ПКУ).

**Норми амортизації та суми щорічних амортизаційних відрахувань
при прямолінійному, кумулятивному та методі зменшення
залишкової вартості**

Рік експлуатації	Методи амортизації			
	прямолінійний (рівномірний) метод	метод зменшення залишкової вартості	метод прискореного зменшення залишкової вартості	кумулятивний метод
1-й	70 000,00	229 099,92	141 333,19	119 994,00
2-й	70 000,00	105 310,36	94 222,18	100 002,00
3-й	70 000,00	48 408,01	62 814,81	80 010,00
4-й	70 000,00	22 251,71	41 876,56	60 018,00
5-й	70 000,00	10 228,44	27 917,72	39 984,00
6-й	70 000,00	4 701,56	141 333,19	19 992,00
Всього	420 000,00	420 000,00	424 000,00	424 000,00

фондів. Ця проблема, з однієї сторони, стає виключно важливою, а з іншою, набуває ймовірний характер. Це призводить до того, що на практиці співпадіння між фактичними строками корисного використання основних засобів з передбаченими в нормах амортизації зменшуються. Основні фонди в умовах науково-технічного прогресу все частіше будуть виводитися із експлуатації достроково, що підвищує ризик втрат невідшкодованих витрат.

По-друге, акумулювання більшої частини вартості основних фондів у перші роки їх корисного використання створює фінансові можливості для прискореного оновлення обладнання, машин та інших елементів основних фондів новими, більш технологічними. Завдяки застосуванню прискорених методів амортизації підприємства мають можливість скористатися ефективним податковою економією: суми відстроченого податку на прибуток можуть бути використані як додаткове джерело фінансування. Це сприяє активізації інноваційної діяльності підприємства та прискоренню оборотності основних фондів.

По-третє, перевагою цих методів є те, що вони дозволяють суб'єкту господарювання — платникові податку на прибуток — мінімізувати втрати від морального зносу.

Разом з тим включення до затрат більшої частини вартості основних фондів у перші роки їх корисного використання призводить до завищення собівартості продукції та зменшення прибутку. Це несе ризики підвищення цін на продукцію підприємства. Тому ці методи мало прийнятні для підприємств, які прагнуть максимізувати суму

нарахованих і виплачуваних дивідендів. Крім того, методи прискореної амортизації відрізняються значно більшою трудомісткістю розрахунків. Проте ефект від їх застосування є достатньо суттєвий і перевищує вищепераховані недоліки.

Амортизація інших необоротних активів. До основних фондів входять інші необоротні матеріальні активи. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» до складу інших необоротних матеріальних активів відносять: бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (нетитульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; інші необоротні матеріальні активи.

Серед груп інших необоротних активів найбільшого поширення на промислових підприємствах набули малоцінні необоротні матеріальні активи. Малоцінні необоротні матеріальні активи — це активи, які не відносяться до основних засобів внаслідок їх низької вартості. У податковому обліку до малоцінних необоротних активів належать предмети, вартість яких не перевищує 20 000 грн (п.п. 14.1.138 ПКУ). На підприємствах облік малоцінних необоротних матеріальних активів здійснюється на рахунку 11, який і називається «Малоцінні необоротні матеріальні активи».

Нарахування амортизації інших матеріальних необоротних активів має свою специфіку. Так, зокрема, амортизація малоцінних необоротних матеріальних може нараховуватися за прямолінійним або виробничим методом (див. п. 27 П(С)БО 7). Але практично ці методи застосовуються досить рідко.

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів (вартість до 20000 грн) та бібліотечних фондів може нараховуватися «прискореними методами»:

а) у першому місяці використання об'єкта у розмірі 50 % його вартості, що амортизується, та решта 50 % вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом (умовно назвемо цей метод «50% / 50%»);

б) у першому місяці використання об'єкта 100 % його вартості (умовно назвемо цей метод «100-відсоткове списання»).

Приклад. Підприємство (платник ПДВ) придбало монітор Samsung F245 за 15 000 грн (в тому числі ПДВ — 3 000 грн). Відповідно до облікової політики за вартісною ознакою монітор було віднесло до складу малоцінних необоротних активів (до 20 000 грн). Відповідно до Акту приймання-передачі (типова форма № ОС-1) актив прийнято в експлуатацію у червні 2018 р., вибуває (ліквідується) він у липні 2024 р.

I. Підприємство застосовує метод амортизації малоцінних необоротних активів «50% / 50%»).

У червні 2018 р. сума амортизації складе 7500 грн., а в липні 2024 р. — відповідно 7500 грн.

II. Підприємство застосовує метод амортизації малоцінних необоротних активів «100%».

У червні 2018 р. амортизація буде нарахована у сумі 15 000 грн.

Вибір та застосування найбільш раціональних методів амортизації становить основу амортизаційної політики підприємства, яка є важливим економічним інструментом у системі підвищення ефективності використання основних фондів.

9.6. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОКРАЩЕННЯ

Однією із умов зростання виробництва і реалізації промислової продукції є покращення використання основних виробничих фондів. По мірі зростання основних фондів все більше значення набуває покращення ефективності їх використання, так як обсяг випущеної продукції залежить не лише від кількості та якості основних засобів, але й від ступеня ефективності їх використання.

Необхідність підвищення ефективності використання основних фондів обумовлена низкою причин. По-перше, це масштаби створених та функціонуючих на підприємстві основних фондів. В даний час питома вага основних фондів у загальній величині капіталу підприємств промисловості досягає 65–80%, у будівництві — понад 75 %. Поліпшення використання наявних основних фондів означає заощадження уречевленої праці, що веде до зниження витрат раніше уречевленої праці на одиницю продукції. Це один із проявів дії об'єктивного економічного закону — закону економії часу. Покращення використання основних фондів веде до того, що зростає вартість продукції та сума прибутку з кожної гривни, вкладеної в основні фонди, знижується собівартість продукції, підвищується рентабельність. По-друге, за інших рівних умов покращення використання основних фондів безпосередньо впливає на зменшення потреби в нових капітальних вкладеннях. Це є важливою передумовою поліпшення співвідношення між величиною прибутку, спрямованої на капітальні вкладення, та прибутком, що розподіляється між власниками підпри-

ємства.

Використання основних засобів характеризується рядом показників; одні із цих показників застосовуються у всіх галузях промисловості, інші лише в якій-небудь одній галузі. В чорній металургії — коефіцієнт використання корисного обсягу доменної печі, середньодобове знімання сталі з 1 м² поду мартеновських печей; на залізничному транспорті — продуктивність вантажного вагону (середньодобова), в збиральному цеху машинобудівного заводу — знімання продукції з 1 м² площі; в текстильній промисловості — вироблення пряжі на 1 тис. веретен за рік.

Використання основних фондів на промислових підприємствах характеризується натуральними та вартісними показниками. Вони дозволяють встановити ефективність використання основних фондів підприємств, цехів, груп основних фондів, виявити резерви у використанні обладнання, машин та намітити шляхи їх покращення.

Вартісні показники використання основних фондів підприємств є узагальюючими. Вони характеризують їх виробничу віддачу у вартісному вираженні.

Ступінь використання основних фондів у грошовому вираженні визначається наступними показниками: 1) фондорентабельність; 2) фондівіддача; 3) фондомісткість. Окрім загальних показників, для оцінки ефективності використання основних засобів можуть бути застосовані *окремі* показники використання фондів. Вони переважно є натуральними і характеризують використання окремих видів машин і обладнання. До окремих показників відносяться: коефіцієнт змінності роботи устаткування; коефіцієнт інтенсивного, екстенсивного та інтегрального використання фондів робочого часу обладнання; коефіцієнти використання виробничих потужностей підприємства; обсяг виробництва продукції в натуральному або вартісному вираженні з 1 м² загальної або виробничої площі.

Формування системи показників здійснюється шляхом включення до неї узагальнюючих та окремих показників ефективності.

Фондорентабельність. Основним узагальнюючим показником ступеня використання основних фондів може слугувати *фондорентабельність*, яка характеризує обсяг прибутку на 1 грн вартості основних фондів. Цей показник характеризує в кінцевому рахунку обсяг прибутку, який отриманий підприємством в результаті використання одиниці вартості основних фондів за певний проміжок часу.

Фондорентабельність обчислюється як відношення прибутку до

середньорічної вартості основних виробничих фондів:

$$p^F = \frac{\Pi}{\bar{\Phi}} \times 100, \quad (9.31)$$

де Π — обсяг чистого прибутку за певний період;

$\bar{\Phi}$ — середньорічна первісна (або відновлювальна) вартість основних виробничих фондів підприємства за вирахування зносу вартість (залишкова вартість).

Зростання цього показника свідчить про підвищення ефективності використання основних виробничих фондів, зниження про погіршення їх використання.

Приклад. $\Pi = 7590$ тис. грн, $\bar{\Phi} = 34510$ тис. грн.

$$p^F = \frac{7590}{34510} \cdot 100 = 22,0 \%$$

Зростання фондорентабельності, як правило, супроводжується збільшенням сум прибутку і підвищенням рентабельності підприємства; дозволяє затрачувати менше засобів на збільшення прибутку.

Фондовіддача. Одним із узагальнюючих показників ефективності використання основних фондів підприємства є фондівіддача.

Фондовіддача — узагальнюючий показник, характеризує обсяг продукції у розрахунку одиницю основних виробничих фондів, які використані при її виробництві. В найбільш загальному вигляді показник фондівіддачі f^F визначається діленням обсягу випущеної продукції за певний період (рік) до середньорічної вартості основних засобів підприємства (цеху):

$$f^F = \frac{B}{\bar{F}}, \quad \text{або на 1000 грн} \quad f^F = \frac{B \cdot 1000}{\bar{F}}, \quad (9.32)$$

де B — обсяг випущеної (товарної, валової, реалізованої) продукції (або в натуральному вираженні) за певний період;

\bar{F} — середньорічна залишкова вартість основних фондів, тобто первісна (або відновлювальна) вартість основних виробничих фондів за вирахуванням зносу підприємства (цеху).

У практиці обліку та планування використовуються як вартісні, так і натуральні показники фондівіддачі. Натуральні та умовно-натуральні показники застосовуються лише в деяких галузях добувної промисловості, електроенергетиці, в окремих виробництвах галузей обробної промисловості з однорідною продукцією. Наприклад,

виплавку чавуну або сталі може бути визначено у тоннах на 1 грн основних виробничих фондів доменного або сталеплавильного цеху.

Найбільшого поширення набули вартісні показники фондівіддачі. Існує декілька варіантів обчислення показників фондівіддачі. При обчисленні показника фондівіддачі в чисельнику формули може стояти валова або товарна продукція. При визначенні чисельника застосовують правила обчислення обсягу валової, товарної продукції; при обчисленні знаменника до уваги приймають лише діючі промислово-виробничі основні фонди (виключаються основні фонди, які ще не введені в дію, здані в оренду, перебувають на консервації); для визначення вартісного показника величина основних виробничих фондів береться за *залишковою вартістю*, тобто за первісною вартістю за мінусом зносу.

Можемо констатувати, що на перший погляд просте питання досих пір методично *не вирішено*. Слід зазначити, що в значній кількості підручників та посібників не вказано, у якій вартості повинні враховуватися основні фонди при розрахунку фондівіддачі та фондомісткості¹. Відсутні вказівки щодо виду вартості основних фондів в економічних словниках² та державних стандартах³. Не зрозуміло, при обчисленні

¹ Див.: **1.** Фінанси підприємств: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 402 с; **2.** Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. С. 149; **3.** Бердар М. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. С. 251; **4.** Економіка підприємства / Л.Л. Лазебник, В.В. Гурочкіна, Л.В. Слюсарева та ін.; за заг. ред. Л.Л. Лазебник. Ірпінь: Університет ДФС України, 2021. С. 85; **5.** Економіка підприємства: підручник / за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. [вид. 4-те, перероб. і доп.]. Київ: КНЕУ, 2009. С. 355; **6.** Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ: Центр учбової літератури, 2009. С. 267; **7.** Економіка підприємства: посібник/ за ред. П. С. Харіва. Тернопіль: Економічна думка, 2000. С. 129; **8.** Економіка підприємства: магістерський курс: навчальний посібник/ за ред. проф. А. І. Яковлева, доц. Ларки Л.С. Харків: НТУ «ХП», 2018. С. 405; **9.** Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор-Видавництво, 2016. С. 181; **10.** Економіка та організація виробництва: підручник/ за ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Розенплентера. Київ: Знання, 2007. С. 66. **11.** Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге видання. Київ: Центр учбової літератури, 2010. С. 248; **12.** Економіка підприємства: підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. С. 264.

² Завадський Й. С., Осовська Т. В., Ошкевич О. О. Економічний словник. Київ, Кондор, 2006. С. 334.

³ ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.

фондовіддачі (фондомісткості, фондорентабельності) у знаменнику яку вартість основних засобів необхідно взяти: первісну чи залишкову? В теперішній час ряд авторів (Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В., Сокурєнко В. В. та ін.)¹ дотримуються точки зору, згідно з якою при обчисленні фондовіддачі необхідно брати основні засоби за первісною вартістю. На перший погляд, така точка зору є правильною, оскільки дає змогу вирівняти умови здійснення господарської діяльності для більш капіталомістких галузей. Проте, на наше глибоке переконання, таке твердження є помилковим. Покажемо помилковість даного твердження на прикладі.

Розглянемо приклад. Маються два підприємства, які використовують однаковий обсяг капіталу. Перше підприємство придбало основні фонди вартістю 100 тис. грн, термін корисного використання 5 років. Для наявності приймемо умову, що інших витрат не має. Друге підприємство щороку вкладає оборотного капіталу в обсязі 20 тис. грн. Для порівняння варіантів приймемо, що фондовіддача однакова для обох підприємств і складає 1 грн. Обсяг продукції визначається шляхом добутку фондовіддачі на середньорічну вартість капіталу:

1 підприємство	2 підприємство
$100 \times 1 = 100$ тис. грн	$20 \times 1 = 20$ тис. грн
$100 \times 1 = 100$ » »	$20 \times 1 = 20$ » »
$100 \times 1 = 100$ » »	$20 \times 1 = 20$ » »
$100 \times 1 = 100$ » »	$20 \times 1 = 20$ » »
$100 \times 1 = 100$ » »	$20 \times 1 = 20$ » »
500 тис. грн	100 тис. грн

Таким чином, у випадку обчислення фондовіддачі на основі первісної вартості основних засобів обсяг продукції в першому підприємстві виявився в 5 разів вище, ніж для підприємства з таким же обсягом вкладеного капіталу. Це суперечить дійсності, оскільки обсяг капіталу, вкладений на підприємствах, є однаковий. Слід зазначити, що частина первісної вартості у вигляді амортизаційних відрахувань уже повернулася на підприємство у вигляді виручки від реалізації продукції. Тому, на наше глибоке переконання, для обчислення фондовіддачі, фондомісткості та фондорентабельності необхідно враховувати не первісну, а залишкову вартість, тобто вартість основних фондів, яка ще не перенесена на готовий продукт. Саме залишкова вартість характеризує частину вартості, яке вкладена в основні фонди і ще не повернута підприємству у вигляді амортизації. Цей приклад спростовує твердження, що при визначенні фондовіддачі необхідно брати первісну вартість основних фондів. Таким чином, розрахунок фондовіддачі (фондомісткості, фондорентабельності) повинен базуватися не на первісній, а на залишковій вартості основних засобів.

Застосовуючи вартісні показники для характеристики результатів

¹ Див.: 1. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств: навчальний посібник. 2-ге вид., розширене і доп. Полтава: РВ ПДАА. 2018. С. 203; 2. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків : ХНУВС, 2022. С. 164.

господарської діяльності підприємств, можна не тільки оцінити ефективність використання усіх фондів, але й співставити планові та звітні дані, а також показники використання основних фондів з роботою інших підприємств навіть у тому випадку, якщо вони відрізняються по складу і структурі фондів, що використовуються.

При обчисленні показника фондівіддачі велике значення має методика обчислення основних виробничих фондів. Відомо, що найбільше введення в експлуатацію основних фондів буває, як правило, наприкінці року. Тому наявність основних фондів на кінець року завжди значно вища за середньорічний. Отже, розраховуючи цей показник на кінець року, ми занижуємо його. При розрахунку показника фондівіддачі прийнято виходити із середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Приклад. $B = 28670$ тис. грн, $\overline{F} = 16840$ тис. грн.

$$f^F = \frac{28\,670}{16\,840} = 1,70 \text{ грн.}$$

Фондовіддача виражає ефективність використання засобів праці. Вона — фактор підвищення загальної ефективності виробництва. Машина та обладнання підвищують озброєність праці, зростає його продуктивність і створюється більше продукції за одиницю часу. Зростання фондівіддачі дозволяє затрачувати менше засобів на збільшення основних виробничих фондів при отриманні того або іншого приросту продукції; забезпечує економію минулої праці, яка втілена в будівлях, спорудах, машинах і свідчить про підвищення продуктивності праці. За інших рівних економічних і виробничих умов фондівіддача здійснює безпосередній вплив на збільшення обсягу продукції, зниження її собівартості, зменшення потреби в нових капітальних вкладеннях.

По-перше, фондівіддача безпосередньо відображає науково-технічні зміни виробництва. По-друге, співвідношення затрат живої праці та основних виробничих засобів в процесі виробництва визначає рівень продуктивності праці. Економія живої праці в результаті заміщення її технічними засобами здійснює вирішальний вплив на рішення таких проблем підприємства, як ліквідація ручної, некваліфікованої праці.

Показник фондівіддачі розраховується в цілому по усім фондам підприємства і окремо по активній частині основних фондів. Врахо-

вуючи, що робочі машини та обладнання, виробничий інструмент та пристрої безпосередньо впливають на обсяг виробництва, необхідно проаналізувати ряд показників, що характеризують використання цих засобів праці. Насамперед до них належить загальний показник фондодовіддачі на активну частину основних фондів.

Розрахунок фондодовіддачі активної частини основних виробничих фондів λ_a^F здійснюється за такою формулою:

$$\lambda_a^F = \frac{B}{\bar{\Phi}_a}, \quad (9.33)$$

де $\bar{\Phi}_a$ — середньорічна залишкова вартість за відрахуванням зносу активної частини основних виробничих фондів (підприємства, цехи).

Пример. $B=28670$ тис. грн, $\bar{\Phi}_a=9730$ тис. грн.

$$\lambda_a^F = \frac{28\,670}{9\,730} = 2,95 \text{ грн.}$$

Значно впливає на показник фондодовіддачі якісний стан і структура основних фондів. Чим менше зношені основні фонди, нижча їх вартість і більша частка активної частини, тим, як правило, вища фондодовіддача і рентабельність виробництва.

Підвищення фондодовіддачі не можна вважати єдиним і визначальним показником зростання ефективності фондоозброєності праці. Її завжди необхідно аналізувати у взаємозв'язку із іншими показниками ефективності виробництва. Тим не менше подолання тенденції зниження фондодовіддачі, перехід переважно до фондоекономного розвитку — необхідний компонент підвищення ефективності виробництва.

Фондомісткість. Ефективність використання основних фондів характеризується також показником, протилежним фондодовіддачі, — *фондомісткістю*, яка визначається як відношення вартості основних фондів до вартості виробленої продукції. Розрахунок фондомісткості проводиться за такою формулою:

$$\varphi = \frac{\bar{\Phi}}{B}, \quad (9.34)$$

де B — обсяг випущеної (товарної, валової, реалізованої) продукції (або в натуральному вираженні) за певний період;

$\bar{\Phi}$ — середньорічна первісна (або відновна) за вирахування зносу вартість основних виробничих фондів (підприємства, цеху).

Показник фондомісткості відображає величину вартості основних виробничих фондів, які необхідні для виробництва одиниці виробленої продукції.

Приклад. $B=28670$ тис. грн, $\bar{F}=16840$ тис. грн.

$$f^F = \frac{28\,670}{16\,840} = 1,70 \text{ грн.}$$

Очевидно, що фондovіддача і фондомісткість перебувають у зворотному співвідношенні:

$$\lambda^F = \frac{1}{\varphi}, \quad \varphi = \frac{1}{\lambda^F}. \quad (9.35)$$

На практиці в окремих випадках може бути обчислена питома фондомісткість виробництва окремого виду продукції (виробу, агрегату, послуги).

Питома фондомісткість виробу становить величину середньогодовий вартості виробничих фондів, що припадають на одиницю кожного виду продукції натуральному вираженні. Вона показує, скільки уречевленої праці в середньому в році відволікається для виробництва одиниці конкретного виробу. Тому говорячи про питому фондомісткість певного верстата, тонни вугілля, кубометр (1000 м^3) газу і т. д.

Питома фондомісткість визначається за такою формулою:

$$\Phi_y = \frac{\Phi_{\text{ср.р.}}}{\Pi_n}, \quad (9.36)$$

де Φ_y — питома фондомісткість виробу (одиниця виміру: тонни, м^3 , кг, штуки і т. д.);

$\Phi_{\text{ср.р.}}$ — середньорічна залишкова вартість основних виробничих фондів, грн;

Π_n — річний обсяг продукції в натуральних одиницях виміру (у штуках, тоннах і т. д.), виробленої із залученням $\Phi_{\text{ср.р.}}$.

Показник фондомісткості використовується на практиці планових розрахунків, при проектуванні будівництва, визначенні обсягу додаткових капітальних вкладень на приріст продукції та ін. Однак на практиці зважаючи на складність визначення середньорічної вартості основних виробничих фондів, використаних для виробництва даного виробу, цей показник обчислюється дуже рідко.

До останнього часу на підприємствах фінансові важелі недостатньо використовувалися для стимулювання кращого використання

основних фондів.

Питома вага амортизаційних відрахувань в структурі затрат на виробництво у більшості галузей промисловості є незначною, що її зниження здійснює лише невеликий вплив на зміну отриманого прибутку, а отже, й на рівень рентабельності.

Недостатній контроль за використанням основних засобів на підприємствах пояснюється рядом причин. По-перше, зведена до мінімуму оновлення основних засобів на новій сучасній основі. По-друге, постійне зростання цін деформує механізм фондівіддачі, створює іллізію прискореного її зростання. По-третє, збитки від вибуття основних засобів, які не встигли амортизуватися (внаслідок морального або фізичного зносу, поганого ставлення з ними) не відображаються в рентабельності поточного виробництва, а списуються у зменшення власного капіталу підприємства. По-четверте, наявність великої кількості резервного, невстановленого та іншого обладнання, яке не використовується у виробничих процесах на підприємстві.

В теперішній час підвищення ступеня використання основних фондів є однією із важливих задач фінансових робітників підприємств. До останнього часу цьому питанню не надавалося належної уваги. На деяких машинобудівних підприємствах перевитрати фонду заробітної плати на 500 тис. грн викликає більше занепокоє працівників фінансового відділу, ніж наявність невстановленого обладнання на суму 5 млн грн. На більшості підприємств відсутній фінансовий контроль за рівнем фондівіддачі окремих видів обладнання.

Шляхи покращення ефективності використання основних фондів. Підвищення ефективності використання основних фондів має виключно важливе значення, так воно дозволяє збільшити випуск продукції без додаткових капітальних вкладень. Збільшення випуску продукції на основі підвищення ефективності використання основних фондів забезпечує, крім того, значну економію поточних витрат виробництва. Підвищення продуктивності машин і обладнання та інтенсивності їх роботи, як правило, не призводить до пропорційного прискорення їх зношування. В результаті знижується сума амортизації, яка припадає на одиницю продукції. Зростання виробництва в результаті поліпшення використання основних фондів призводить також до значної економії деякої частини цехових і загальнозаводських і поза-виробничих витрат на одиницю випуску, що веде до зниження собівартості і тим самим сприяє збільшенню нагромаджень на підприємствах.

Таким чином, підвищення ефективності використання основних фондів як фактора зростання обсягу виробництва продукції збільшує масу створених споживчих вартостей при тих же або навіть менших витратах живої та уречевленої праці, створюючи тим самим нову можливість до розширення виробництва.

Найважливіші шляхи подальшого покращення ефективності використання основних фондів промислових підприємств:

- впровадження прогресивної техніки та передової технології;
- удосконалення спеціалізації та кооперування підприємств;
- збільшення коефіцієнт змінності роботи устаткування;
- модернізація обладнання, заміни застарілих та неефективних засобів праці новими, високопродуктивними;
- усунення позапланових простоїв машин та обладнання;
- своєчасною та чіткою організацією планово-попереджувального ремонту, покращенням догляду за обладнанням;
- своєчасного усунення відхилень ходу технологічних процесів від показників, встановлених стандартами, технічними умовами та іншою технічною документацією;
- поліпшення якості продукції та усунення браку;
- найшвидшого освоєння проектної потужності нових агрегатів, обладнання та машин.

Одним із основних напрямів покращення використання основних фондів є комплексна механізація найважливіших виробничих процесів, впровадження автоматичних і напівавтоматичних ліній, обладнання високої точності, системи машин та автоматизованих систем управління. В результаті більш високого рівня автоматизації спеціалізованих виробництв різко збільшується випуск продукції.

Важливим резервом підвищення ефективності використання основних фондів є ліквідація внутрішньозмінних простоїв на основі поглиблення спеціалізації виробництв і міжзаводської кооперації. Спеціалізація та кооперування підприємств сприяє покращенню використання високопродуктивних машин і обладнання, скорочують строки освоєння нових видів продукції, дозволяють повніше використовувати засоби та предмети праці, збільшують обсяг виробництва, підвищують продуктивність праці та знижують собівартість продукції.

Від рівня організації виробництва та праці у значній мірі залежить ритмічність роботи цехів та ділянок, час роботи та простоїв машин, обладнання, організація та якість проведення ремонтних робіт, кваліфікація працівників підприємства. Запровадження раціональні-

шого режиму роботи (підвищення коефіцієнта змінності) підприємства, окремих ділянок та цехів, підвищення коефіцієнта змінності дозволяє зменшити потребу в верстатах та підвищити ефективність їх використання.

Збільшення випуску продукції з 1 м² виробничої площі здійснюється за рахунок перепланування устаткування з урахуванням прямої точності, впровадження надземних та підземних конвеєрів та інших транспортних засобів для переміщення предметів праці та відходів, перегляд проїздів і проходів у бік зниження до встановлених норм, розміщення конторських та допоміжних цехових служб на антресолях, у прибудовах та інших невикористаних приміщеннях.

Серед напрямів підвищення ефективності використання основних фондів особливого значення набуває модернізація обладнання, заміна застарілого, малоефективного обладнання прогресивним. Модернізація наявного обладнання здійснюється за такими напрямками: підвищення продуктивності, збільшення потужності, автоматизація циклу роботи, підвищення точності та якості обробки, зміна основного технологічного призначення, покращення умов експлуатації, забезпечення безпеки роботи, покращення умов праці тощо.

Резервами підвищення фондівіддачі є покращення екстенсивного (за часом) використання обладнання. До них належать: ліквідація простоїв з організаційних, технічних причин (через несвоєчасне забезпечення робітників сировиною, матеріалами, енергією, через неправильний догляд за обладнанням); ліквідація непродуктивної роботи обладнання (усунення причин, що викликають брак та дефекти у продукції); використання всього наявного парку обладнання (введення в дію невстановленого обладнання); поліпшення якості ремонту обладнання та скорочення його термінів тощо.

Покращення використання основних фондів у значній мірі здійснюється на підвищення інтенсивності використання обладнання шляхом застосування швидкісних режимів та інших методів інтенсифікації технологічних процесів, використання високопродуктивної технологічної оснастки, застосування принципу концентрації при побудові технологічних операцій, підвищення технологічності конструкцій виробів.

Важливим резервом покращення ефективності основних фондів є скорочення строків введення виробничих потужностей. Чим коротший термін введення потужностей в дію, тим коритший інвестиційний цикл, тим швидше оборот засобів, вкладених в основні фонди.

Рівень використання основних фондів у значній мірі залежить від якості проектування та вартості будівництва.

Ефективне використання основних фондів — завдання багатопланове. Вона охоплює всі стадії та фази руху основних фондів у виробництві, починаючи з моменту прийняття рішення про придбання того або іншого обладнання та закінчуючи його списанням через знос. Рішення проблем підвищення ефективності використання основних фондів пов'язане із удосконаленням системи управління на підприємстві, із виявленням оптимальних розмірів підприємств, із вибором найбільш ефективних методів здійснення технічного прогресу.

9.7. КАПІТАЛЬНІ ВКЛАДЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ. ОРГАНІЗАЦІЯ ЇХ ФІНАНСУВАННЯ ТА КРЕДИТУВАННЯ

9.7.1. Капітальні вкладення підприємств

Значення капітальних вкладень, їхня структура. Розвиток економіки підприємства та підвищення її ефективності, успішне вирішення найважливіших завдань здійснюється на основі капітальних вкладень. За допомогою капітальних вкладень створюються та оновлюються основні фонди, що визначають економічний потенціал підприємства. Від їх величини та ступеня використання залежать масштаби та темпи зростання виробництва, підвищення якості продукції, зниження собівартості та збільшення обсягів прибутку. Капітальні вкладення є джерелом як простого, так і розширеного відтворення основних фондів. Просте відтворення основних фондів відбувається переважно в процесі капітального ремонту. У тому випадку, коли за рахунок коштів капітального ремонту обладнання модернізується, тобто підвищується його продуктивність, частково здійснюється і розширене відтворення.

Капітальні вкладення представляють собою сукупність витрат за створення нових, розширення і реконструкцію діючих основних фондів виробничого і невиробничого призначення. Відповідно до ДСТУ 2962-94 *капіталовкладення* — сукупність витрат на створення нових, розширення, реконструкцію і технічне переобладнання діючих і зміну зношених основних фондів підприємства¹.

¹ ДСТУ 2962-94 Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. Київ, Дежстандарт України, 1994.

Капітальні вкладення становлять переважну частину засобів, які забезпечують відтворення основних фондів. За рахунок однієї частини здійснюється приріст і відшкодування повністю зношених основних фондів. Інша, менша частина коштів спрямовується на відшкодування часткового зносу основних фондів, тобто на капітальний ремонт.

Обсяг капітальних вкладень в Україні становив 2022 р. 409,7 млрд грн, з них 30,8 % було направлено у промисловість. Капітальні вкладення витрачені на будівництво нових заводів, шахт, фабрик, реконструкцію, розширення та технічне переозброєння діючих підприємств, на купівлю машин, на роботи, пов'язані з введенням в дію обладнання, а також на так звані інші капітальні витрати.

У фінансово-економічній літературі капітальні вкладення є особливий вид витрат, оборот яких є складовою частиною обороту основних виробничих фондів.

Необхідно відмітити, що оборот капітальних вкладень не зважаючи на наявність багатьох спільних ознак, має самостійне значення порівняно із оборотом основних виробничих фондів. Капітальні вкладення та основні виробничі фонди характеризують неоднорідні економічні процеси: перші пов'язані із інвестиційною сферою, другі — із виробничою. Оборот капітальних вкладень на стадії матеріалізації інвестиційних ресурсів в основні фонди співпадає із стадією відшкодування основних фондів. Разом з тим він має свої специфічні особливості, які пов'язані із джерелами фінансування капітальних вкладень, ефективністю їх використання. Самостійність кругообороту капітальних вкладень проявляється, перш за все, у використанні різних джерел фінансування. Останні формують *систему фінансового забезпечення капітальних вкладень*. Такий підхід передбачає раціональне поєднання різних джерел фінансування капітальних вкладень.

До виробничих основних фондів відносяться виробничі будівлі, обладнання, транспортні засоби, інструмент та інші види; до невиробничих фондів — житлові будинки, гуртожитки, медичні пункти, бази відпочинку, поліклініки та інші об'єкти, що перебувають на балансі підприємства.

Капітальні вкладення перетворюються на діючі основні фонди тільки після введення в експлуатацію тих або інших будівель, споруд, машин, транспортних засобів і т. д.

До обсягу капітальних вкладень *включаються*:
вартість усіх видів будівельних робіт;

вартість робіт із монтажу обладнання;
вартість технологічного, енергетичного, підйомно-транспортного, насосно-компресорного та іншого обладнання (як того, що підлягає монтажу, так і не монтується), передбачених у кошторисах на будівництво;

вартість інструменту та інвентарю, яка включена в кошторис і зараховується до основних фондів;

вартість машин та обладнання, що не входить до кошторису будівництва;

інші капітальні витрати (у тому числі витрати на проектно-вишукувальні роботи).

За допомогою капітальних вкладень, що здійснюються за рахунок фондів підприємств і господарських організацій, проводяться заходи з технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих виробництв, зводяться об'єкти соціально-культурного та побутового значення.

До обсягу капітальних вкладень *не включаються*:

витрати на роботи, які пов'язані з передмонтажними ревізіями та усуненням дефектів обладнання;

витрати на підготовку та пуск підприємства (пускові роботи);

витрати на виготовлення дослідних зразків та установок, а також на виготовлення зразків машин, що встановлюються для промислових випробувань, та на випробування прийнятих винаходів;

витрати, які пов'язані з ліквідацією основних засобів.

За допомогою капітальних вкладень, що здійснюються за рахунок фондів підприємств і господарських організацій, проводяться заходи з технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих виробництв, зводяться об'єкти соціально-культурного та побутового значення.

Капітальне будівництво є складовою капітальних вкладень. У процесі капітального будівництва здійснюється лише частина капітальних вкладень, рівна проектній вартості будівельно-монтажних робіт по даному об'єкту. Кінцевим результатом капітального будівництва є кошторисна вартість будівельно-монтажних робіт по даному об'єкту без вартості обладнання, проектно-вишукувальних, пусконаладжувальних та інших робіт.

Роль капітальних вкладень у відтворенні основних фондів. Зростання економіки підприємства та підвищення її ефективності, успішне вирішення найважливіших економічних завдань здійснюється

за допомогою капітальних вкладень. Підприємства, спрямовуючи частину грошових коштів у вигляді капітальних вкладень на розвиток відповідних виробництв, забезпечують зростання масштабів та удосконалення структури виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, підвищення якості та зниження собівартості продукції, здійснення соціально-культурного будівництва.

За допомогою капітальних вкладень створюються та оновлюються основні фонди, що являють собою більшу частину капіталу підприємств та визначають їх економічний потенціал. Капітальні вкладення перетворюються на діючі основні фонди лише після введення в експлуатацію тих або інших будівель, споруд, машин, транспортних засобів тощо.

Структура капітальних вкладень представляє собою відношення окремих частин капіталовкладень, що спрямовуються на різні цілі, до їх загального обсягу (в %).

Капітальні вкладення залежно від виду робіт і витрат на створення та удосконалення основних фондів використовуються для покриття витрат на: будівельно-монтажні роботи, придбання обладнання, інструменту, інвентарю та інші роботи та витрати. Співвідношення зазначених видів витрат у загальну суму капітальних вкладень прийнято називати *технологічною структурою* капітальних вкладень. Виражається, як правило, у відсотках.

Будівельно-монтажні роботи включають: роботи зі зведення, перебудови, розширення та реконструкції постійних та тимчасових (титульних) будівель та споруд; спорудження зовнішніх та внутрішніх мереж водопостачання, каналізації, теплофікації, газифікації та енергопостачання; будову основ, фундаментів та опорних конструкцій під обладнання, з обмуровки та футерування котлів, печей та інших агрегатів; освоєння ділянок та планування територій будівництва; озеленення та благоустрій територій забудови, а також населених пунктів; роботи з монтажу конструкцій, що входять до складу будівель та споруд; сантехнічні та інші роботи.

Витрати на обладнання включають вартість технологічного, енергетичного, підйомно-транспортного та іншого обладнання, передбаченого у кошторисах на будівництво. Обладнання поділяється на два види: що вимагає монтажу та не вимагає монтажу. Обладнання, що вимагає монтажу, може бути введено в дію тільки після збирання окремих частин і установки на фундаменти і опори. Устаткування, яке не потребує монтажу, для введення його в експлуатацію не

потребує встановлення на опори або фундаменти. Витрати на обладнання, інструмент та інвентар включають вартість їх придбання та доставки до місця встановлення та експлуатації. До витрат на монтажні роботи відносяться витрати на складання та встановлення технологічного, енергетичного, підйомно-транспортного та іншого обладнання на місце його постійної експлуатації, включаючи роботи з влаштування, підведення до обладнання електроенергії, води, повітря, пари, охолоджуючих рідин та інші роботи, передбачені кошторисами на монтажні роботи.

До інших капітальних робіт і витрат належать проектні та розвідувальні роботи, витрати на відведення земельних ділянок та переселення у зв'язку з будівництвом, витрати на насадження та вирощування багаторічних плодово-ягідних культур (садів, виноградників), на створення (закладка, догляд) захисних лісосмуг, підготовку експлуатаційних кадрів для підприємства, що будується.

Ефективною структурою є та, у якій найбільшу питому вагу становлять витрати на активну частину основних фондів. Збільшення активної частини основних фондів — робочих машин та обладнання — підвищують технічну озброєність підприємства та ведуть до зростання обсягів виробництва. Технологічна структура капітальних вкладень по промисловому підприємству характеризується наступними даними (табл. 9.11).

Таблиця 9.11

Технологічна структура капітальних вкладень
(умовні дані)

(в %)

Роки	Всього капітальних вкладень	В тому числі		
		будівельно-монтажні роботи	обладнання, інструменти та інвентарь	інші капіталовкладення
2020	100	76	16	8
2021	100	60	34	6
2022	100	55	39	6
2023	100	53	38	9
2024	100	44	47	9

Збільшення основних фондів і приріст їх потужностей здійснюється шляхом будівництва нових підприємств і проведення робіт з оновлення та реконструкції основних фондів діючих підприємств. Співвідношення капітальних вкладень, що спрямовуються на нове

будівництво, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння з метою підтримки виробничої потужності підприємства, характеризує *відтворювальну структуру* капітальних вкладень.

До *нового будівництва* відноситься будівництво підприємства, будівлі або споруди, що здійснюється на нових майданчиках, за спочатку затвердженим проектом до завершення будівництва та введення його в дію на повну проектну потужність, а також будівництво нового замість підприємства, що ліквідується. До нового будівництва відноситься також будівництво підприємства такої ж або більшої потужності замість підприємства, що ліквідується, подальша експлуатація якого з технічних і економічних причин недоцільна.

Під *розширенням* діючих підприємств розуміється будівництво додаткових виробництв на діючому підприємстві, будівництво нових і розширення діючих окремих цехів і об'єктів основного, підсобного та обслуговуючого призначення на території діючих підприємств або прилеглих до них майданчиків з метою створення додаткових або нових виробничих потужностей.

До *реконструкції* діючих підприємств відноситься перебудова існуючих цехів і об'єктів основного, підсобного та обслуговуючого призначення, як правило, без розширення наявних будівель і споруд основного виробництва, яке пов'язане з удосконаленням виробництва та підвищенням його техніко-економічного рівня на основі досягнень науково-технічного прогресу. Реконструкція діючого підприємства охоплює повне або часткове переобладнання та перебудову виробництва із заміною морально застарілого та фізично зношеного обладнання механізацією та автоматизацією виробництва; усунення диспропорцій у технологічних ланках і допоміжних службах, що забезпечують збільшення обсягу виробництва на новій, більш сучасній технології. При реконструкції діючих підприємств може здійснюватися розширення окремих будівель і споруд основного, підсобного та обслуговуючого призначення, якщо їх розміри не дозволяють розмістити нове високопродуктивне і більш досконале за техніко-економічними показниками обладнання; будівництво нових та розширення діючих та об'єктів підсобного та обслуговуючого призначення з метою ліквідації диспропорцій. Може проводитися з метою зміни профілю підприємства та організації виробництва нової продукції на наявних виробничих майданчиках. Реконструкція дозволяє збільшити техніко-економічні показники основних фондів з меншими витратами і в більш короткі строки, ніж будівництво нових і розши-

рення діючих підприємств.

До *технічного переозброєння* діючих підприємств відноситься комплекс заходів щодо підвищення технічного рівня окремих виробництв, цехів і ділянок на основі впровадження передової техніки та технології, механізації та автоматизації виробництва, механізації та заміни застарілого та фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним, а також щодо удосконалення загальнозаводського господарства та допоміжних служб.

До технічного переозброєння відносяться витрати на:

придбання, виготовлення та встановлення нового та демонтажу старого обладнання;

обладнання та пристроїв виробничих площ приміщень, необхідних для проведення заходів щодо впровадження нової техніки;

переведення котелень та інших установок з твердого палива на рідке та газ;

поліпшення та модернізацію вентиляційних систем, застосування телефону, ЕОМ та телекамер в управлінні виробничими процесами, а також інші заходи, які пов'язані з науковою організацією праці;

придбання спеціалізованих транспортних засобів, а також вантажного транспорту, призначених для технологічних цілей;

додаткове встановлення нового обладнання на діючих виробничих потужностях.

Технічне переозброєння здійснюється, зазвичай, без розширення виробничих площ.

Відтворювальна структура капітальних вкладень за видами активів на промислових підприємствах у 2021–2022 рр. характеризувалася наступними даними:

Таблиця 9.12

(в %)

Роки	Всього капітальних вкладень	В тому числі витрати на:			
		придбання та створення нових активів	придбання активів, які були у використанні	поліпшення, удосконалення, реконструкцію і модернізацію	капітальний ремонт
2021	100	66,4	4,4	17,7	11,5
2022	100	65,0	2,8	23,5	8,7

Джерело: Капітальні інвестиції за напрямками за видами економічної діяльності. Державна служба статистики України. <https://www.ukrstat.gov.ua/>

Однією з основних завдань економічного розвитку підприємств є забезпечення оптимальної відтворювальної структури капітальних вкладень, що забезпечує прискорення оновлення основних виробничих фондів на основі науково-технічного прогресу та підвищення ефективності капітальних вкладень. Оновлення діючих основних фондів здійснюється за рахунок технічного переозброєння, реконструкції та розширення.

Величезне значення реконструкції та технічного переозброєння діючих підприємств у тому, що завдяки їм у промисловості створюються великі можливості збільшення випуску продукції з меншими витратами, а капітальні вкладення окупаються значно швидше, ніж за новому будівництві.

Ці переваги реконструкції та технічного переозброєння в порівнянні з новим будівництвом досягаються за рахунок дії кількох факторів:

1) реконструкція та технічне переозброєння пов'язані переважно з витратами на розширення та удосконалення найбільш активної частини основних фондів, на відміну від нового будівництва, де в структурі витрат найбільшу питому вагу займають вартість будівель, споруд та інших елементів основних фондів, безпосередньо не мають прямого впливу виготовлення продукції;

2) реконструкція і технічне переозброєння підприємств нерідко виражаються в першочерговому розширенні тих виробничих цехів і ділянок, заміні обладнання в них, які стримують розвиток інших машин, агрегатів, тобто виступають «вузьким місцем» у виробничому процесі виготовлення продукції. У цьому випадку досягається найбільша економічна ефективність капітальних вкладень, оскільки ці витрати сприяють поліпшенню продуктивної роботи всього обладнання підприємства;

3) у багатьох випадках для впровадження досягнень науки і техніки потрібні незначні капітальні вкладення. Наприклад, на машинобудівному заводі заміна призматичного фасонного різця дисковим для обробки деталі при готовій програмі дозволяє знизити собівартість продукції на 4 % без істотних капітальних витрат. Це дозволяє за рахунок впровадження нової техніки та технології значно збільшувати виробничі потужності. При цьому потужності зростають не пропорційно доданої вартості введених основних фондів, а в залежності від економічної ефективності заходів, що впроваджуються;

4) значною перевагою є і те, що при реконструкції і технічному

переозброєнні значно розширюється можливість виявлення і використання резервів для нарощування виробничих потужностей, умови для якого є практично на всіх підприємствах;

5) на діючих підприємствах маються більш сприятливі умови для збільшення продуктивності праці, підвищення технічного рівня та кількості продукції, що випускається, зниження її собівартості.

Зростання масштабів витрат за реконструкцію і технічне переозброєння підприємств вимагають більш ретельного вивчення економічної ефективності проведеної реконструкції підприємств, ув'язування її з можливостями випуску нової продукції, з можливостями забезпечення необхідним обладнанням у встановлені терміни, своєчасним фінансуванням.

Підвищення ефективності капітальних вкладень. Велика роль у реалізації інвестиційної політики підприємства та вирішення завдань, поставлених перед підприємствами, відводиться підвищенню ефективності капітальних вкладень. Підвищення ефективності капітальних вкладень може бути забезпечене за рахунок:

своєчасного введення в дію виробничих потужностей, об'єктів та основних фондів, дотримання нормативного терміну будівництва. Виконати дану вимогу можна за умови планування асигнування за роками з урахуванням термінів здійснення капітальних вкладень;

концентрації фінансових, матеріальних та трудових ресурсів підприємств на найважливіших забудовах та об'єктах. У зв'язку з цим необхідно систематично проводити заходи щодо концентрації капітальних вкладень на обмеженій кількості будівництв та об'єктів, вести боротьбу з розпорошенням коштів, включати в плани тільки таку кількість об'єктів та будівництв, яка дозволить забезпечити введення їх у дію в нормативні терміни;

подальшого удосконалення технологічної структури капітальних вкладень. Удосконалення технологічної структури капітальних вкладень має вестися у напрямку збільшення питомої ваги витрат на обладнання, інструмент та інвентар у структурі капітальних вкладень;

переважного напрямки виділених капітальних вложений на реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств. Підприємства мають визначити економічну необхідність та доцільність включення до планів нових будівництв або об'єктів. Капітальні вкладення на нове будівництво або розширення виробництва повинні спрямовуватися лише при дотриманні наступних вимог: вичерпання можливостей збільшення випуску продукції на діючих підприємствах з ураху-

ванням їх реконструкції та технічного переозброєння; забезпечення наявними потужностями підрядних організацій;

доведення обсягів незавершеного виробництва до встановлених нормативів. Якщо виявляється розбіжності між фактичними та проєктованими обсягами незавершеного виробництва і нормами, то перевіряється правильність визначення заділу, обсягів капітальних вкладень та введення в дію потужностей та об'єктів. На основі фактичних даних про незавершене виробництво, будівництво та виробництва, які мають високий ступінь готовності, підприємства повинні включати в плани капітальні вкладення для їх якнайшвидшого завершення.

У комплексі заходів щодо підвищення ефективності капітальних вкладень важливе місце займають удосконалення фінансово-кредитного механізму, посилення його стимулюючого впливу, стимулювання оновлення виробничих фондів.

9.7.2. Основні принципи фінансування та кредитування капітальних вкладень

Умови фінансування. Здійснення капітальних вкладень та їх фінансування проводиться за умови дотримання вимог, обов'язкових для підприємств та установ банків.

При будівництві нових або переозброєнні, реконструкції, розширенні діючих підприємств по кожному з них попередньо складаються технічні та економічні розрахунки, які знаходять відображення у проєктах та кошторисах.

Фінансування і кредитування капітальних вкладень здійснюється на основі бізнес-планів, балансів доходів і витрат підприємств, кошторисів на нове будівництво, реконструкцію та технічне переозброєння. На підприємствах власними джерелами, що використовуються для фінансування капітальних вкладень на нове будівництво, розширення, реконструкцію та модернізацію діючих підприємств є:

ресурси від основної діяльності — прибуток та амортизаційні відрахування;

кошти резервного капіталу (фінансового резерву);

реалізація зайвих, непотрібних та зношених основних фондів.

Основними умовами фінансування та кредитування капітальних вкладень є: включення до плану насамперед пускових та перехідних будівництв; виділення фінансових ресурсів для фінансування капітальних вкладень у суворій відповідності до норм тривалості будівниц-

тва; капітальні вкладення мають бути збалансовані з фінансовими та кредитними ресурсами та з обсягами будівельно-монтажних робіт підрядних організацій.

Банки до прийняття рішення про виділення кредиту на фінансування капітальних вкладень перевіряють виконання зазначених умов. У разі їх порушення вживаються відповідні заходи.

Фінансування і кредитування капітальних вкладень здійснюється на підставі перспективних бізнес-планів з розподілом обсягів капітальних вкладень за роками і відповідно до титульних списків на весь період будівництва. Такий порядок планування сприяє безперервності та ритмічності фінансування витрат, пов'язаних зі створенням та оновленням основних виробничих фондів. Безперервне фінансування капітальних вкладень підприємств здійснюється в межах сум, передбачених затвердженим кошторисом. У разі недостатності власних коштів безперервність фінансування досягається шляхом отримання банківських кредитів, переважно довгострокових.

9.7.3. Планування капітальних вкладень та способи здійснення будівельних робіт

Основні засади планування капітальних вкладень. Капітальні вкладення плануються відповідно до завдань, що стоять перед підприємством. Правильне, науково обгрунтоване планування капітальних вкладень є однією із основних умов досягнення максимальних результатів капітальних вкладень при найменших витратах.

Головне завдання у галузі планування капітальних вкладень — забезпечити розширене відтворення та високий технічний рівень основних фондів підприємств.

Планування капітальних вкладень має бути *безперервним*, тобто на весь період будівництва, з розподілом по рокам відповідно до прийнятими кошторисами. При цьому на основі п'ятирічного плану складаються річні плани капітальних вкладень, що дозволяє контролювати виконання перспективних планів на черговий рік. Такий принцип планування підвищує реальність перспективного і поточного планування.

Принцип *реальності* планування капітальних вкладень проявляється у збалансованості його з іншими розділами бізнес-плану підприємства. Дія цього принципу проявляється відповідно до обсягів

капітальних вкладень та джерел їх фінансування. Порушення цього принципу призводить до незбалансованості обсягів капітальних вкладень та джерел мобілізації грошових та матеріальних коштів. В результаті відбувається збільшення термінів введення в дію основних фондів, подорожчання об'єктів будівництва, що негативно впливає на економічні показники господарської діяльності підприємств. Щоб уникнути цього розробки планів обсяг капітальних вкладень встановлюється з урахуванням джерел фінансування, включаючи кошти від ліквідації основних фондів і кредитів банків.

У процесі планування повинен дотримуватися принцип *необхідності систематичного підвищення ефективності капітальних вкладень*.

Планування капітальних вкладень. Планування капітальних вкладень є дієвим інструментом прискорення економічного розвитку підприємств, інтенсифікації виробництва на базі науково-технічного прогресу, здійснення прогресивних господарських рішень, що забезпечують підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, збільшення прибутку і підвищення рентабельності. Процес планування капітальних вкладень реалізується шляхом складання планів.

План капітальних вкладень — один із найважливіших розділів бізнес-плану підприємства. У ньому передбачаються обсяги капітальних вкладень та завдання щодо введення в дію виробничих потужностей та основних фондів. Показники плану капітальних вкладень розробляються виходячи із завдань за рівнем розвитку виробництва, завдань зі збільшення виробничих потужностей, збільшення обсягів виробництва та ін. Значення і місце плану капітальних вкладень обумовлюється тим, що у перспективі визначає темпи зростання виробництва та впровадження досягнень науки і техніки, структуру основних фондів.

Основною формою планування капітальних вкладень є *перспективний* (п'ятирічний) план, який розробляється та затверджується в установленому порядку власниками підприємства з розбивкою за роками. *Річний план* є програма всієї інвестиційної діяльності підприємства на запланований рік. За допомогою річних планів завдання перспективних планів конкретизуються і розподіляються на даний плановий період (рік, квартал, місяць) з урахуванням його додаткових можливостей і нових завдань. Як і перспективний, і річний план глибоко обґрунтовується як технічно, і економічно.

Загальний обсяг капітальних вкладень з урахуванням усіх джерел фінансування балансується з матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами підприємства.

Планування капітального будівництва. Плани капітального будівництва є складовою плану капітальних вкладень підприємств. Вони містять завдання та терміни введення в дію виробничих потужностей та основних фондів, обсяги капітальних вкладень, будівельно-монтажних робіт та обсяги незавершеного виробництва по підприємству. Розміри капітальних вложений встановлюються підприємством у загальній сумі.

Головною формою планування капітального будівництва є перспективний (п'ятирічний) план, що розробляється для вирішення великої інвестиційної задачі (нового будівництва, реконструкції підприємства). Найважливішою вимогою при його складанні є збалансованість з ресурсами матеріалів, технологічного та енергетичного обладнання, термінами його виготовлення, з трудовими та фінансовими ресурсами. Затверджується керівником підприємства з розбивкою за роками виходячи з затверджених будівельних кошторисів.

Підприємства *самостійно* планують обсяги капітальних вкладень, кошторису капітального будівництва, вирішують питання матеріально-технічного та фінансового забезпечення ресурсами. Обсяг капітального будівництва на той або інший період визначається завданнями щодо введення в дію основних фондів, створення заділів і водночас фінансовими можливостями підприємства. Загальний обсяг капітальних вкладень на підприємстві встановлюється відповідно до планованого обсягу прибутку, що спрямовується на фінансування вкладень в основні фонди, і розмірами амортизації, а також можливостями отримання банківського кредиту або іншого джерела фінансування.

План фінансування капітального будівництва — документ, в якому встановлена гранична сума коштів, що виділяються для виконання наміченого обсягу капітальних робіт по внутрішньобудівельному титульному списку і регулюванні оборотних коштів будівництва в наступному році.

Річні плани складаються на основі завдань та економічних показників перспективних планів на даний рік, впровадження досягнень науки і техніки, а також проведення економічних та організаційних заходів, що забезпечують виконання перспективних планів.

У плани капітального будівництва входять титульні списки

(переліки) будівель та об'єктів, що підлягають спорудженню. У них вказується найменування і місце будівництва, кошторисна вартість, строки введення виробничих потужностей і терміни будівництва, обсяг капітальних вкладень і проектна потужність.

Проектно-кошторисна документація — сукупність документів для визначення можливості та доцільності будівництва, реконструкції або технічного переозброєння, а також ціни будівельної продукції на основі обов'язкових норм.

Переліки будівництв — переліки новопочатих будівництвом підприємств і споруд, а також переліки діючих підприємств із зазначенням технічних показників розробляються і затверджуються у складі перспективних планів.

На основі зазначених переліків будівництв, лімітів капітальних вкладень та будівельно-монтажних робіт, проектів та кошторисів та норм тривалості будівництва розробляються титульні списки будівництв та плани капітального будівництва на кожен рік.

Зведений план капітальних вкладень, також як і перспективний і річний плани складаються підприємством. Вони затверджуються керівництвом підприємства. У річні плани капітальних вкладень і титульні списки включаються ті будівництва, які наприкінці попереднього року мають затвержені проекти, кошториси і робочі креслення на річний обсяг.

У поняття проект входять всі розрахунки, креслення та інші документи, які обґрунтовується технічна можливість та економічна доцільність будівництва.

Будівництво в Україні здійснюється двома способами — господарським та підрядним. При *господарському способі* будівництво ведеться самим підприємством, яке створює відділ капітального будівництва; при *підрядному способі* — спеціальними будівельними організаціями. Замовник (підприємство) укладає договір з будівельною організацією (генеральним підрядником) на весь обсяг будівельно-монтажних робіт на даному будівництві. Будівельна організація (генеральний підрядник) частину спеціальних робіт може передати за договором іншим будівельно-монтажним організаціям (субпідрядникам).

Взаємовідносини між замовником (підприємством) і будівельно-монтажною організацією регулюються на підставі договору на виконання будівельно-монтажних робіт. Відповідальність за всі види робіт перед замовником покладено на генерального підрядника.

Підрядним способом здійснюється близько 90 % всіх видів будівельно-монтажних робіт. Він має деякі економічні переваги, порівняно з господарським способом. При підрядному способі якість будівельних робіт вище, ширше застосовується сучасне обладнання, в результаті чого вартість будівництва нижче.

Господарський спосіб зберігається під час проведення невеликого обсягу будівельно-монтажних робіт з коротким терміном будівництва. Це з тим, що підрядні організації немає достатнім виробничих потужностей, і навіть відповідного персоналу реалізації великих будівельно-монтажних робіт.

Загальне керівництво капітальним будівництвом здійснюється директором підприємства.

Титульний перелік будівництв. Найважливішим документом плану капітального будівництва є титульний перелік будівництв. *Титульний список будівництв* представляє собою поіменний перелік об'єктів, що будуються або реконструюються, включених в план капітальних вкладень. У титульних списках будівництв конкретизуються завдання щодо введення в дію виробничих потужностей, споруд, обладнання та інших основних фондів, необхідних за кожним будівництвом обсяги будівельно-монтажних робіт. Відповідно до цього в них наводяться такі показники: найменування та місцезнаходження будівництва; характер будівництва; ким і коли затверджено проектно-кошторисну документацію; підтверджується наявність робочих креслень; вказується провідна будівельна організація та організація, що комплектує будівництво обладнанням; терміни початку та закінчення будівництва; проектна потужність; кошторисна вартість; обсяги капітальних вкладень; завдання щодо введення в дію потужностей і основних фондів за весь період будівництва з розбивкою по роках; ліміт капітальних вкладень.

У титульних списках будівництв і в річному внутрішньобудівельному титульному списку вказуються підрядні будівельно-монтажні організації або зазначається, що будівництво здійснюється господарським способом.

Найважливішою умовою включення до титульного списку нового об'єкта будівництва є забезпечення його проектно-кошторисної документацією, яка повинна бути затверджена в належному порядку до початку планового періоду. Проектно-кошторисна документація є технічні та економічні розрахунки по строительству. Включає технічний проект, робочі креслення, зведений кошторис.

Проект будівництва підприємства, будівлі та споруди підприємства є комплексом графічних, технічних, економічних і текстових документів. Він визначає: обсяг та номенклатуру продукції, що випускається; технологію виробництва; забезпечення виробництва кадрами; об'ємно-планувальні та конструктивні рішення будівель та споруд; організацію будівництва; найбільш найважливіші техніко-економічні розрахунки (собівартість, рівень механізації та автоматизації, рентабельність); потреба в будівельних матеріалах, деталях і т. д. Конкретне зміст проекту будівництва визначається призначенням проектного об'єкта, формою відтворення основних фондів (нове будівництво, реконструкція, розширення, модернізація); стадійністю (в одну або дві стадії).

Для визначення кошторисної вартості у складі проектно-кошторисної документації на будівництво підприємств, будівель та споруд розробляється *кошторисна документація*. У складі робочого проекту (проекту) складаються: зведений кошторисний розрахунок; зведення витрат, об'єктні та локальні кошториси, кошториси на проектні та розвідувальні роботи та відомість кошторисної вартості об'єктів, що входять до пускового комплексу.

Кошториси служать вихідним документом для планування капітальних вкладень у грошовому вираженні, фінансування будівництва, розрахунків за виконані роботи. Оскільки кошторису виконують роль ціни на продукцію будівельного виробництва, встановлено порядок, згідно з яким кошториси, складені за робочими кресленнями, повинні узгоджуватися з генеральною підрядною організацією.

Проектно-кошторисна документація на технічне переозброєння, реконструкцію і розширення діючого виробництва, а також на будівництво об'єктів невикористаного призначення, фінансуванню яких намічається за рахунок власних коштів підприємств або з використанням банківських кредитів, затверджується керівником підприємства.

Титульні списки розробляються на весь період будівництва з розбивкою по роках лімітів капітальних вкладень і будівельно-монтажних робіт і завдань з введення в дію основних фондів, виробничих потужностей та об'єктів.

Складання титульних списків — вирішальна стадія планування капітальних вкладень. На цій стадії визначаються найбільш ефективні напрямки капітальних вкладень та заходи щодо здешевлення вартості та скорочення термінів капітального будівництва. До титульних списків пред'являються ряд вимог, основною із яких є дотримання норм

та нормативів з капітального будівництва.

На підставі планів капітального будівництва та титульних списків на весь період будівництва підприємства складають річні внутрішньобудівельні титульні списки. У внутрішньобудівельному титульному списку визначаються перелік об'єктів і витрат, що будуються в цьому році, і найважливіші показники за ними в розрізі даної будівництва. Основними показниками внутрішньобудівельного титульного списку є такі (табл. 9.13).

Найменування об'єктів, робіт або витрат. Вказуються об'єкти капітального будівництва залежно від призначення (будівель, споруди, об'єкти невиробничої сфери). По об'єктах виробничого призначення зазначаються витрати, які будуть здійснюватись замовником у поточному році відповідно до кошторисно-технічної документації.

Термін будівництва. По кожному об'єкту капітального будівництва вказуються терміни (місяць і рік) початку та закінчення будівельно-монтажних робіт.

Введення в дію основних фондів у плановому році. Встановлюється в натуральному (виробнича потужність) і в грошовому (кошторисна вартість) вимірах введення в дію основних виробничих та невиробничих фондів підприємства.

Кошторисна вартість будівництва. Вона показує загальну суму витрат на будівництво кожного об'єкта, в тому числі на будівельно-монтажні роботи. Наводяться дані про залишок кошторисної вартості за об'єктами та витратами на початок та кінець року.

Поряд з перерахованими даними по кожному об'єкту капітального будівництва в залежності від його призначення наводяться додаткові дані, що характеризують залишок кошторисного ліміту фінансування, фактичні вироблені витрати на обладнання та пускові роботи, вартість обладнання та ін. Внутрішньобудівельний титульний список затверджується директором підприємства і є найважливішим планово-фінансовим документом для замовників, підрядників, а також для банків при отриманні кредиту.

Сума коштів, що спрямовуються на капітальні вкладення, повинна дорівнювати їх обсягу, встановленому за титульним списком для забудовника.

Таким чином, внутрішньобудівельний титульний список є основним плановим документом, на основі якого визначається загальний обсяг фінансування капітальних вкладень та підприємстві.

ЗАТВЕРДЖУЮ

_____ (підпис)

«__» «_____» 202__ р.

**Внутрішньобудівельник титульний список
на 202__ рік**

(в тис. грн)

Найменування будівництва, пускових робіт, технологічних етапів, окремих об'єктів, споруд і видів затрат	Код будівництва	№ пускового комплексу або види затрат	Код потужності пускового комплексу		Термін будівництва за нормою, місяців	Місяць і рік початку будівництва	Місяць і рік закінчення будівництва	Введення в дію в поточному році		Кошторисна вартість			Залишок кошторисної вартості до початку року		Ліміт капітальних вкладень на рік			
			вид продукції	одиниці вимірювання				потужностей	основних фондів	всього	в тому числі		всього	в тому числі		всього	в тому числі	
											будівельно-монтажних робіт за договірною ціною	обладнання		будівельно-монтажних робіт за договірною ціною	обладнання		будівельно-монтажних робіт за договірною ціною	обладнання
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18

9.7.4. Фінансування капітальних вкладень

Мобілізація коштів на фінансування капітальних вкладень. Розширене відтворення основних фондів є складовою процесу розширеного відтворення капіталу на підприємствах. Розширене відтворення основних фондів, їх зростання та вдосконалення відіграють велику роль у технічному прогресі, є базою безперервного та швидкого розвитку виробництва, покращення якості продукції, що випускається. Швидке зростання основних фондів підприємства свідчить про нарощуванні виробничих потужностей для випуску продукції.

Створення нових та реконструкція діючих основних фондів промислових підприємств потребує фінансових ресурсів. Суми коштів, спрямованих на фінансування капітального будівництва, щорічно зростають. У 2021 р. обсяги капітальних інвестицій у промисловість становили 191,2 млрд грн, з них 90,6 млрд грн — вкладення в будівлі та інженерні споруди.

Промислові підприємства щорічно спрямовують величезні суми на створення нових та капітальний ремонт діючих основних фондів. Ці ресурси повинні забезпечити, по-перше, просте відтворення, тобто заміну вибувають основних фондів новими і підтримку діючих у робочому стані шляхом капітального ремонту, по-друге, приріст основних фондів порівняно з попереднім періодом. Величина приросту основних фондів характеризує темпи та динаміку їх розширеного відтворення.

Істотним елементом відтворення основних фондів — одного з найбільш важливих сторін господарської діяльності підприємств та функціонування економіки в цілому — є фінансування капітальних вкладень. Останнє впливає на економічний розвиток не тільки через обсяг і напрями витрачання коштів, але й через структуру за окремими джерелами грошового капіталу. Зміна співвідношення власного і позикового капіталу, і навіть форм, у яких надходять підприємствам, відбивають тенденції освіти та розподілу грошового капіталу, надають сильний вплив на результати своєї діяльності.

Склад та структура джерел фінансування капітальних вкладень. Джерела фінансування капітальних вкладень за характером їхньої освіти можна розділити на три групи:

- власні ресурси підприємств;
- позикові кошти (кредит банку, емісія боргових цінних паперів);
- залучені кошти (емісія пайових цінних паперів, асигнування з

бюджету).

Використання того або іншого джерела, їх співвідношення в загальній сумі фінансування капітальних вкладень залежить від характеру капіталовкладень, термінів їхньої окупності, наявності власних коштів, рівня рентабельності підприємства.

Фінансування капітальних вкладень переважно здійснюється за рахунок власних засобів промислових підприємств, вони покривають понад 50 % всіх капітальних вкладень в цілому. Основними джерелами власних коштів служать амортизаційні відрахування та прибуток. Крім того, використовуються надходження від ліквідації основних фондів (наприклад, дохід від реалізації матеріалів, отриманих при розбиранні будівель).

У джерелах фінансування капітальних вкладень і капітального ремонту *амортизаційні відрахування* становлять значну суму. Зі зростанням основних фондів та заміною застарілої техніки ця сума щорічно збільшується. Амортизаційні відрахування — це грошовий вираз тієї частини основних фондів, що у процесі виробництва переноситься на новостворений продукт. У процесі виробничого використання основні фонди зношуються і поступово переносять свою вартість на готову продукцію. Для відшкодування що вибувають внаслідок морального і фізичного зносу основних фондів створюється амортизаційний фонд, який служить важливим джерелом відтворення основних фондів, фінансування капітального ремонту та модернізації обладнання. На фінансування капітальних вкладень спрямовується частина амортизаційних відрахувань, загальний розмір яких визначається виходячи з норм амортизації у вартості основних фондів.

Сума амортизації встановлюється виходячи з вартості основних фондів і норм амортизації. Залежно від використовуваного на підприємстві методу амортизації нараховується з балансової (залишкової) вартості основних фондів за встановленими нормами амортизації, диференційованими за видами та групами основних фондів. Норми амортизації повинні враховувати витрати: а) на повне відновлення основних фондів за вартістю; б) на капітальний ремонт основних фондів (включаючи та їх модернізацію). Критеріями для визначення граничного обсягу витрат на капітальний ремонт повинні бути економічна ефективність капітального ремонту та можливість заміни тих видів машин та обладнання та інших елементів основних фондів, подальша експлуатація яких не виправдана. Для того, щоб норми амортизації дозволяли відшкодовувати фізичний та моральний знос осно-

вних фондів, тобто були економічно обґрунтованими, на підприємствах періодично проводять переоцінку основних фондів та перегляд норм амортизації.

Система амортизації є одним з економічних інструментів, що забезпечують відновлення основних фондів на новій технічній основі та стимулює краще використання основних фондів, їх удосконалення та модернізацію.

Прибуток від основної діяльності використовується як джерело фінансування капітальних вкладень підприємств у розмірах, передбачених фінансовим планом. Для фінансування капітальних вкладень може бути використана як прибуток поточного періоду, так і нерозрахований прибуток минулих років. Використання прибутку забезпечує, по-перше, зв'язок фінансування капітальних вкладень з кінцевим результатом виробництва, по-друге, прибуток є одним із джерел утворення фонду для виплат власникам підприємства. Розмір прибутку, що спрямовується на фінансування капітальних вкладень, визначається рішенням власників підприємства (а акціонерному товаристві — зборами акціонерів, в товаристві з обмеженою відповідальністю — збори засновників).

Питома вага прибутку в джерелах фінансування капітальних вкладень у галузях промисловості неоднакова. Вона залежить, з одного боку, від загальної суми прибутку і тієї її частини, яка спрямовується у формі обов'язкових платежів до бюджету, на утворення фондів для виплати доходів власникам підприємства та на інші цілі. Сума прибутку, використовувана фінансування капітальних вкладень, встановлюється власниками підприємства.

За рахунок прибутку фінансуються такі заходи:

технічне переозброєння, реконструкція і розширення виробництва, що діє;

підготовка та освоєння випуску нових видів продукції;

проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських та проєктних робіт, придбання обладнання, транспортних засобів, інструменту та ін.

Завдяки функціонуванню фінансово-кредитного механізму як джерела мобілізації коштів на фінансування капітальних вкладень виступають позикові кошти. Важлива роль розширеному відтворенні основних фондів належить *довгостроковому кредиту*.

Довгостроковий кредит видається на будівництво нових, реконструкцію та розширення діючих об'єктів виробничого призначення

при нестачі коштів на ці цілі. Довгостроковий кредит забезпечує більш оперативне надання коштів підприємствам, які здійснюють капітальні роботи, сприяє здешевленню будівництва, створює додаткові можливості для фінансування капітальних вкладень. Використання довгострокового кредиту посилює матеріальну відповідальність підприємств за економне та ефективне витрачання коштів, що направляються на фінансування капітальних вкладень, дотримання термінів введення в дію основних фондів, освоєння потужностей і прискорення окупності капітальних вкладень. Довгостроковий банківський кредит використовується переважно на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств, заміни та модернізації обладнання, механізації та автоматизації виробничих процесів.

Розмір кредиту визначається кошторисною вартістю планованих капітальних витрат, передбачених кошторисно-фінансовими розрахунками, за вирахуванням власних джерел фінансування, що спрямовуються на капітальне будівництво або ремонт даного об'єкта.

Терміни погашення довгострокового кредиту встановлюються виходячи з нормативних термінів тривалості будівництва або в межах нормативних термінів освоєння нових потужностей і періоду накопичення прибутку, а також амортизаційних відрахувань, необхідних для погашення кредиту.

Таким чином, за допомогою кредитного механізму тимчасово вільні кошти підприємств та населення спрямовуються на фінансування інвестиційної діяльності.

Асигнування з державного бюджету представляють собою джерело фінансування централізованих капітальних вкладень. За рахунок коштів державного бюджету здійснюється спорудження нових підприємств, будівництво для них об'єктів невиробничого призначення, а також нових виробництв на діючих підприємствах. Державний бюджет як джерело фінансування капітальних вкладень відрізняється високою надійністю і стабільністю, його кошти мало схильні до коливань. Бюджетні асигнування спрямовуються насамперед на розвиток галузей, що забезпечують науково-технічний прогрес, а також підприємств з порівняно низькою рентабельністю, але мають стратегічне значення для національної економіки. Бюджетні асигнування залучаються також при будівництві особливо великих підприємств загальнодержавного масштабу з метою їх безперебійного фінансування.

Крім перелічених джерел капітальних вкладень є й інші ресурси,

що мобілізуються на підприємствах, — так звані інші джерела фінансування. До них відносяться:

зворотні суми, тобто кошти, що у результаті ліквідації основних фондів. Кошти від матеріалів, отриманих під час розбирання будинків та споруд, устаткування, транспортних засобів і інструменту (крім витрат з реалізації) використовуються фінансування капітальних вкладень;

вартість матеріальних цінностей, безповоротно одержаних від інших підприємств та господарських організацій. На практиці таке джерело зустрічається рідко;

стягнення дебіторської заборгованості. Оскільки при будівництві об'єкта господарським способом відволікаються кошти в дебіторську заборгованість, надпланова дебіторська заборгованість враховується як джерело мобілізації власних коштів;

доходи від інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Джерела фінансування будівництва нових підприємств залежать від розмірів капітальних вкладень і від терміну, протягом якого витрати на будівництво можуть бути повністю повернені. Якщо ці витрати будуть відшкодовані у строк до 5 років з моменту введення в експлуатацію підприємства, то капітальні вкладення на будівництво нових підприємств здійснюється за рахунок внесків засновників, а за їх нестачі - за рахунок кредитів банків.

За більш тривалого терміну відшкодування витрат джерелами фінансування є прибуток і амортизаційні відрахування.

Джерела фінансування реконструкції та розширення діючих підприємств. Для фінансування реконструкції та розширення діючих підприємств у фінансовому плані можуть бути передбачені: частина прибутку, амортизаційні відрахування, кошти від ліквідації або реалізації основних фондів, а в частині, що не покривається цими коштами, — кредит банку. Реконструкція підприємств за рахунок коштів державного бюджету здійснюється лише за дозволом Кабінету Міністрів України (планово-збиткові та малорентабельні стратегічні підприємства, фінансування яких допускається за рахунок бюджетних асигнувань).

Джерела фінансування модернізації обладнання. На придбання обладнання для заміни, що здійснюється за планом капітальних вкладень для підтримки потужностей, що діють, а також обладнання, що не входить до кошторису на будівництво, використовуються засоби амортизаційних відрахувань, призначених на капітальний ремонт,

якщо модернізація обладнання проводиться одночасно з капітальним ремонтом. Якщо модернізації піддається комплекс устаткування, об'єднаного в цех, потокову лінію, то цьому випадку вони проводять у порядку капітальних вкладень з допомогою прибутку, і навіть кредитів банків, виданих технічне переозброєння терміном до 2 років із дня видачі першої позички.

Заходи щодо механізації та автоматизації, заміни та модернізації обладнання, а також інші заходи щодо технічного переозброєння виробництва фінансуються за рахунок власних коштів, а за їх нестачі — за рахунок кредитів банків.

Визначення джерел коштів на фінансування капітальних вкладень починається з підрахунку ресурсів самого підприємства. У разі їх недостатності вдаються до позикових коштів, насамперед банківського кредиту. І тільки при необхідності здійснення великих структурних зрушень, створення наукомістких і високотехнологічних виробництв залучаються кошти за рахунок емісії пайових і боргових цінних паперів. В окремих випадках використовуються бюджетні кошти. Крім того, повинен бути забезпечений тісний взаємозв'язок розмірів фінансових ресурсів з кінцевими результатами їх виробничо-фінансової діяльності підприємств.

План фінансування капітальних вкладень та джерел їх фінансування. Розроблені у складі бізнес-планів баланси доходи і витрат підприємств покликані забезпечити фінансовими ресурсами та резервами здійснення заходів, встановлених у плані. У ході підготовки фінансових планів і розрахунком до нього повинні намічатися шляхи економного витрачання матеріально-технічних, трудових і фінансових ресурсів і досягнення максимальних результатів.

Виконання фінансового плану підприємства в значній мірі залежить від реальності визначення фінансових ресурсів виробництва, доходів і витрат підприємств, своєчасності та повноти виконання ними зобов'язань перед постачальниками та підрядниками, бюджетом, банками, посилення фінансового контролю за формуванням та витрачанням коштів.

Для фінансування витрат, які пов'язані зі створенням і оновленням основних фондів, на підприємствах розробляються плани фінансування капітальних вкладень на перспективний період (з розбивкою по роках) і на кожен рік (з розбивкою по кварталах, а при необхідності — по місяцях). У плані визначається загальна сума коштів, спрямованих на фінансування планового обсягу капітальних вкладень, з

підрозділом за окремими джерелами. Плани фінансування затверджуються директором підприємства і є основою визначення планів фінансування будівництв, включення до титульних списків. У річних планах містяться такі дані: бюджетні асигнування, що виділяються на капітальні вкладення; власні кошти підприємств та господарських організацій; довгостроковий банківський кредит; інші джерела (табл. 9.14).

Таблиця 9.14

План фінансування капітальних вкладень на 202__ рік

Найменування підприємства _____

Джерела	Річний план	В тому числі за кварталами			
		I	II	III	IV
Бюджетні асигнування					
Власні кошти:					
В тому числі:					
амортизаційні відрахування					
прибуток					
інші кошти					
Мобілізація внутрішніх ресурсів, в тому числі оборотні активи					
Довгостроковий кредит					
Інші джерела					

Підпис _____

План фінансування на рік включає дані по укрупнених джерелам. В плані відображаються джерела фінансування для покриття затрат, пов'язані із створенням та оновленням основних фондів. Плани фінансування можуть коректуватися при изменении лимитов капітальних вкладень и уточнений планов капітального строительства.

Грошові кошти, що передбачаються в плані фінансування, повинні забезпечити виконання плану капітальних вкладень.

План фінансування капітальних вкладень має бути пов'язаний з балансом доходів і витрат підприємств. У процесі складання балансу доходів і витрат визначається загальний обсяг фінансування капітальних вкладень, що включає кошторисну вартість капітальних вкладень, приріст оборотних коштів у будівництві в планованому році, а також величину додаткових витрат, не врахованих у кошторисній вартості, та встановлюється розмір кожного джерела фінансування. Від роз-

робки економічно обґрунтованих планів фінансування капітальних вкладень та забезпечення їх виконання багато в чому залежить успішне і своєчасне введення в експлуатацію нових об'єктів і виробничих потужностей.

Фінансування капітальних вкладень значною мірою залежить від виду робіт, терміну окупності та способу проведення капітальних робіт (капітального будівництва).

Фінансування будівництва, здійснюваного підрядним і господарським методами. Порядок фінансування капітального будівництва залежить від способу виконання будівельно-монтажних робіт — підрядного або господарського.

Фінансування будівництва, що здійснюється підрядним способом, проводиться відповідно до договорів підряду, які укладаються підприємствами з підрядними організаціями. Такі договори укладаються відповідно до загальних положень про господарські договори, встановленими нормативними актами. Цивільний кодекс України (гл. 61) та Господарський кодекс України (гл. 33) визначають порядок укладання та обов'язки замовників та підрядників, їх відповідальність за будівництво об'єктів виробничого та соціального призначення, порядок оплати та якість виконаної роботи та ін.

Договір підряду є основним документом, що регламентує взаємини між підприємства з підрядними організаціями та визначальних їх економічну відповідальність за порушення договірних зобов'язань. Відповідно до ст. 837 ЦКУ за *договором підряду* одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу. Укладається на будівництво, розширення, реконструкцію та перепрофілювання об'єктів; будівництво об'єктів з покладенням повністю або частково на підрядника виконання робіт з проектування, поставки обладнання, пусконаладжувальних та інших робіт; виконання окремих комплексів будівельних, монтажних, спеціальних, проектно-конструкторських та інших робіт, пов'язаних з будівництвом об'єктів. Нерідко на будівництві великих об'єктів беруть участь 20–25, а інколи й більше організацій. В таких випадках готова продукція будівництва представляє собою результат діяльності багатьох організацій, які беруть участь у здійсненні будівельно-монтажних робіт. Підрядник має право залучити до виконання роботи інших осіб (субпідрядників), залишаючись відповідальним перед замовником за результат їхньої роботи. У цьому разі підрядник

виступає перед замовником як генеральний підрядник, а перед субпідрядником — як замовник.

Договір генерального підряду укладається замовником (підприємством) з генеральним підрядником на весь термін будівництва нових, реконструкції або модернізації діючих виробництв, включених до плану капітального будівництва. Договір підряду на капітальне будівництво може укладати замовник з одним підрядником або з двома і більше підрядниками.

Договір підряду на капітальне будівництво повинен передбачати: найменування сторін; місце і дату укладення; предмет договору (найменування об'єкта, обсяги і види робіт, передбачених проектом); строки початку і завершення будівництва, виконання робіт; права і обов'язки сторін; вартість і порядок фінансування будівництва об'єкта (робіт); порядок матеріально-технічного, проектного та іншого забезпечення будівництва; режим контролю якості робіт і матеріалів замовником; порядок прийняття об'єкта (робіт); порядок розрахунків за виконані роботи, умови про дефекти і гарантійні строки; страхування ризиків, фінансові гарантії; відповідальність сторін (відшкодування збитків); урегулювання спорів, підстави та умови зміни і розірвання договору (ст. 318 ГКУ).

До обов'язків генерального підрядника відносяться: будівництво передбаченим планом об'єктів у встановлений термін відповідно до затвердженої проектно-кошторисної документації, вимогам будівельних норм і правил; випробування та випробування змонтованого обладнання, проведення спільно із замовником комплексного випробування обладнання.

До обов'язків замовника входить: надання генеральному підряднику площі для будівництва підприємства, будівлі, споруди та передача йому затвердженої в установленому порядку проектно-кошторисної документації, забезпечення своєчасного та в повному розрахунку за виконані будівельно-монтажні роботи. Замовник повинен передати генеральному підряднику комплектно обладнання та матеріали, постачання яких на нього покладено, відповідно до графіків, суворо пов'язаних із строками виконання будівельно-монтажних робіт та введення в дію виробничих потужностей та об'єктів.

Замовник здійснює контроль і технічний нагляд за відповідністю обсягу, вартості та якості виконаних будівельно-монтажних робіт проектам і кошторисам, будівельним нормам будівельним нормам і правилам. Він має право перевіряти якість будівельних матеріалів,

відповідність їх державним стандартам і технічним умовам, а також якість хід і якість будівельно-монтажних монтажних робіт, не втручаючись у господарську діяльність підрядника. Якщо будуть виявлені відхилення від затвердженої проектно-кошторисної документації, а також від робочої документації, будівельних норм і правил, замовник видає підряднику припис про ліквідацію виявлених порушень, а у необхідних випадках призупиняє роботи і не сплачує ці роботи до усунення допущених відхилень. Недоліки виконання робіт чи матеріалів, що використовуються для робіт, допущені з вини підрядника або субпідрядника, повинні бути усунені підрядником за свій рахунок (ст. 320 ГКУ).

Залежно від терміну виконання робіт і виконавців розрізняють такі види підрядних договорів:

генеральний договір (укладає замовник з генеральним підрядником, який несе всю відповідальність за якість і терміни виконання будівельно-монтажних робіт);

додаткову угоду (складається у випадках, коли передбачається зміна проектно-кошторисної документації; передбачає порядок внесення змін до кошторису будівництва у зв'язку зі зростанням цін та інших факторів);

субпідрядний договір (укладається генеральним підрядником з третіми особами, що залучаються ним до виконання генерального договору);

прямий договір (замовник укладає безпосередньо з будівельними та монтажними організаціями, а також з постачальниками обладнання на виконання будівельних та інших робіт).

Основним документом, що регулює відносини між замовниками і підрядниками протягом усього будівництва, служить *генеральний договір*. Відповідно до договору будівельного підряду підрядник зобов'язується побудувати та здати у встановлений термін об'єкт або виконати інші будівельно-монтажні роботи відповідно до проектно-кошторисної документації, а замовник зобов'язується передати підряднику затверджену проектно-кошторисну документацію, а також робочу документацію на обсяг робіт, що підлягають виконання у планованому періоді, прийняти об'єкт або закінчені роботи та оплатити їх. Замовник укладає договір підряду на капітальне будівництво з будівельно-монтажною організацією — генеральним підрядником відповідно до титульного списку на весь період будівництва.

У договорі підряду на капітальне будівництво сторони визнача-

ють вартість робіт (ціну договору) або спосіб її визначення. Вартість робіт за договором підряду (компенсація витрат підрядника та прибуток) може визначатися складанням приблизного або твердого кошторису. Кошторис вважається твердим, якщо договором не передбачено інше. При укладанні твердого кошториса підрядник не має права вимагати збільшення кошторису, а замовник — його зменшення. Зміни до твердого кошторису можуть бути внесені лише за погодженням сторін. У разі укладення приблизного кошториса можуть передбачатися порядок внесення змін до кошторису. У випадку перевищення затвердженого приблизного кошторису підрядник зобов'язаний своєчасно попередити про це замовника. Якщо підрядник не попередив замовника про перевищення кошторису, він зобов'язаний виконати роботу, не вимагаючи відшкодування понесених додаткових витрат.

Генеральний договір встановлює терміни початку та закінчення будівельно-монтажних робіт, пускових комплексів, введення в дію виробничих потужностей та об'єктів відповідно до титульного списку. Вартість виконання робіт за договором генерального підряду встановлюється на основі договірних цін за об'єктами будівництва. У договірну ціну входить вартість будівельно-монтажних робіт, обладнання, меблів та інвентарю, проєктно-дослідницьких робіт, що виконуються генеральним підрядником або залучаються на його замовлення інших проєктно-дослідницьких організацій; резерв на непередбачені роботи в розмірах, що враховуються в розрахунках вартості або зведених кошторисних розрахунках на відповідні види будівництва, вартість пусконаладжувальних робіт. Договірні ціни передбачаються в зведених кошторисних розрахунках вартості будівництва.

Для здійснення пуско-налагоджувальних робіт замовник забезпечує своєчасне постачання сировини, матеріалів, палива, енергетичних ресурсів та укомплектування кадрів експлуатаційного персоналу.

Субпідрядні організації повинні забезпечити своєчасне виконання відповідних комплексів робіт і нарівні з генеральним підрядником несуть відповідальність за якість та строки виконання будівельно-монтажних робіт. Генеральний підрядник може передавати субпідрядним організаціям виконання частини робіт за договором генерального підряду.

Фінансування будівельно-монтажних робіт, що виконуються підрядним способом. Фінансування будівельно-монтажних робіт, що виконуються підрядним способом, здійснюється відповідно до договорів підряду.

Процес фінансування будівельно-монтажних робіт полягає в тому, що замовник оплачує роботи, що виконуються підрядними організаціями відповідно до проектно-кошторисної документації, титульними списками і договорами підряду. Порядок розрахунків за виконані будівельно-монтажні роботи встановлюється договорами підряду. Розрахунки за договорами підряду на капітальне будівництво може здійснюватися кількома способами:

- 1) авансом сплачується частина кошторисної вартості, а частина, що залишилася — після завершення робіт;
- 2) за закінчені конструктивні елементи та види робіт (окремих етапів) або за відсотком технічної готовності;
- 3) після остаточного складання об'єкта.

Якщо договором не передбачено попередньої оплати виконаної роботи або окремих її етапів, замовник зобов'язаний сплатити підряднику зумовлену договором ціну після остаточної здачі об'єкта будівництва, за умови, що робота виконана належним чином і в погоджений строк або, за згодою замовника, — достроково (п. 5 ст. 321 ГКУ).

Протягом тривалого часу у будівництві застосовувалися розрахунки за закінчені конструктивні елементи та види робіт (наприклад, за спорудження фундаменту, включаючи земляні роботи або їх частини) або за відсотком технічної готовності. Недолік цих методів у тому, що вони не пов'язані з кінцевими результатами будівництва — введенням у дію виробничих потужностей або об'єктів основних виробничих фондів. Як показала практика, отримуючи кошти за рівнем готовності об'єкта, будівельні організації були зацікавлені у збільшенні валових обсягів виконаних будівельно-монтажних робіт без урахування введення в дію основних фондів. У результаті трудові та грошові ресурси розпорозувалися по багатьох об'єктах. Водночас не здавалися об'єкти з більшим відсотком технічної готовності через те, що будівельні організації виконували інші роботи.

Нерідко зустрічається фінансування капітального будівництва авансом. Відповідно до умов договору замовник сплачує певну частину кошторисної вартості об'єкта, решту — після завершення будівництва. Отримали широке поширення фінансування у відсотках 10/90 та 20/80.

В останні роки широкого поширення набули розрахунки за повністю готові об'єкти та великі етапи робіт. Під етапами розуміються великі, завершені в технологічному або будівельному відношенні елементи (вузли) підприємств, що будуються (секція, блок, техноло-

гічна лінія, установка та ін) або частини будівлі і споруди, закінчення яких створює фронт для подальшого виробництва робіт (нульовий цикл, поверх, проліт та ін.).

Розрахунки за виконання великих етапів будівельно-монтажних робіт дозволяє дещо скоротити терміни будівництва, зменшити кількість об'єктів, що одночасно будуються, підвищити якість робіт, зменшити обсяги незавершеного будівництва. Такий спосіб фінансування застосовується переважно при фінансуванні великих об'єктів, будівництво яких вимагає великих витрат і тривалого часу.

Розрахунки між замовником та генеральним підрядником (підрядником) можуть здійснюватися за повністю закінчені будівництвом та зданих в експлуатацію об'єктів (здавання «під ключ»). Розрахунки між замовником і підрядником при здачі об'єктів під ключ виробляються за умови стовідсоткової готовності. Після приймання об'єкта будівництва підрядник виставляє платіжну вимогу замовнику на повну вартість будівельно-монтажних робіт, встановлених у договорі підряду за даним об'єктом. У рахунку вказується дата затвердження акта приймання в експлуатації об'єкта. Застосовується для фінансування по невеликих об'єктах з незначною кошторисною вартістю та невеликими термінами. Такий спосіб фінансування є прогресивним, оскільки забезпечує зв'язок з основним завданням будівництва — введенням в дію виробничих потужностей і об'єктів, стимулює концентрацію матеріально-технічних ресурсів на об'єктах пускової програми.

Однак практика, що такий метод фінансування має низку недоліків. Зокрема, великі корективи в кошторисну вартість договору генерального підряду на виконання капітального будівництва вносить діяльністю субпідрядних організацій, що виконують частину даних робіт. В результаті фактичне виконання планів кошторисної вартості та термінів будівництва найчастіше порушувалося. Крім того, через відсутність власних оборотних засобів для покриття зростаючих витрат з незавершеного виробництва будівельно-монтажних робіт, фінансовими труднощами, що виникають, у підрядних організацій і високими ставками за банківськими кредитами істотно завищувалася кошторисна вартість і збільшувалися терміни будівництва об'єктів.

В даний час розрахунки між замовником та підрядником здійснюються щомісяця (щоквартально) за технологічні етапи або комплекси робіт. У такому порядку здійснюються розрахунки між генеральним підрядником і субпідрядниками при виконанні робіт з капіталь-

ного будівництва. Технологічні етапи являють собою передбачені проектно-кошторисною документацією будівлі, споруди або їх конструктивні частини у фіксованих кордонах, будівництво яких за обсягами та вартістю планується генеральним підрядником за погодженням із замовником у строки, що забезпечують дотримання норм будівництва.

Для цього до договорів підряду додаються графіки виробництва будівельно-монтажних робіт, в яких здійснюється розподіл обсягів виконаних робіт за роками з урахуванням нормативних термінів будівництва. На підставі графіка будівельно-монтажних робіт генеральний підрядник спільно з субпідрядниками погоджують із замовником завдання на запланований рік по окремих об'єктах, кошторис витрат за технологічними етапами.

З метою проведення розрахунків за виконані роботи річні кошториси витрат розбиваються на технологічні етапи, виконання яких планується у кварталі (місяці). Вартість всіх технологічних етапів і комплексів робіт повинна відповідати договірній ціні виконаних робіт по кожному об'єкту.

Таким чином, посилюється контроль замовника за виконанням графіків кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт, дотриманням нормативних термінів та якості будівництва.

Розрахунки між генеральним підрядником і субпідрядниками здійснюються на підставі укладених договорів на основі платіжних інструкцій або інших платіжних документів, які пред'являються субпідрядниками до генерального підрядника. Генеральний підрядник перераховує зі свого розрахункового рахунку належні суми субпідрядникам. Остаточний розрахунок за будівництвом здійснюється за договірними цінами на підставі акта приймання в експлуатацію, підписаного представниками замовника та підрядника.

Фінансування будівництва, яке ведеться господарським способом. Фінансування будівельно-монтажних робіт, що виконуються господарським способом, здійснюється в міру їх виконання. Розпорядником усіх коштів, що виділяються для фінансування капітального будівництва, є дирекція підприємства.

Всі витрати, що належать до робіт з капітального будівництва, оплачуються за рахунок власних коштів підприємств, а за їх нестачі — за рахунок довгострокового кредиту. З розрахункового рахунку підприємства здійснюються всі витрати на виконання будівельно-монтажних робіт: оплачуються будівельні матеріали, конструкції та

деталі, малоцінні та швидкозношувані предмети та спецодяг, транспортні та інші послуги; виплачується заробітна плата працівників, що залучаються до виконання робіт, оренда будівельної техніки, відрядження та інші цілі. З цього рахунку оплачуються частина будівельно-монтажних робіт, що здійснюються підрядними організаціями.

Розрахунки за виконані господарським способом будівельно-монтажні роботи здійснюються щомісяця виходячи з кошторисної вартості робіт по даному об'єкту. У тих випадках, коли протягом місяця витрати на здійснення капітального будівництва перевищать наявність власних коштів, підприємства направляють до банку заяву, а також необхідні документи на отримання кредиту. Після розгляду заяви банк приймає рішення про видачу підприємству позики. До прийняття рішення банки перевіряють правильність оформлення наданих документів, дотримання планової, кошторисної та фінансової дисципліни, цільове використання коштів. Оскільки при цьому методі фінансування видача коштів банком поставлена в залежність від виконання будівельно-монтажних робіт, велике значення має визначення матеріального забезпечення капітального будівництва та перевірка забезпеченості кредиту.

Фінансування капітального будівництва, що виконується господарським способом, відбувається безперервно в межах кошторисної вартості будівництва.

Матеріальна відповідальність замовників та підрядників за порушення договірних зобов'язань. Фінансування та кредитування капітальних вкладень підприємств здійснюється з урахуванням ходу та результатів діяльності будівництв. Невиконання сторонами зобов'язань є порушенням договірних зобов'язань і тягне їх майнову відповідальність. Впровадження матеріальної відповідальності порушення договірних зобов'язань — важливий засіб на перебіг капітального будівництва. Залежно від виконання плану введення в дію виробничих фондів і основних фондів, дотримання проектно-кошторисної документації, а також своєчасності розрахунків за виконані роботи застосовуються фінансові заходи впливу.

Відповідно до ст. 322 ГКУ за невиконання або неналежне виконання зобов'язань за договором підряду на капітальне будівництво винна сторона сплачує штрафні санкції, а також відшкодовує другій стороні збитки (зроблені другою стороною витрати, втрату або пошкодження її майна, неодержані доходи) в сумі, не покритій штрафними санкціями, якщо інший порядок не встановлено законом. Розмір

штрафних санкцій визначається умовами договору підряду.

Матеріальна відповідальність замовників і підрядників за порушення договірних зобов'язань настає у разі, якщо:

замовник несвоєчасно передає підряднику проектно-кошторисну документацію, а також затримує передачу підрядної організації документації, яка потрібна для початку будівельно-монтажних робіт;

підрядник порушує терміни надання замовнику проекту договору;

замовником порушуються договірні зобов'язання щодо передачі обладнання для монтажу та матеріалів;

замовник прострочив передачу підряднику обладнання, матеріалів та виробів;

підрядник порушує терміни подачі площ під монтаж обладнання, який здійснюється машинобудівними підприємствами, монтажними та іншими спеціалізованими будівельними організаціями за договорами підряду, укладеними із замовником;

замовник затримує початок приймання закінченого будівництва будівлі, споруди, а також окремих об'єктів на п'ять і більше днів з дня отримання повідомлення підрядника про пред'явлення їх до здачі;

невчасне закінчення будівництва об'єктів, пускового комплексу та об'єкта;

підрядник затримує усунення недоробок та виправлень.

Розмір стягнених штрафів і пені встановлюється за узгодженням сторін. Якщо збитки, заподіяні порушеннями договірних зобов'язань, не покриваються стягуваними штрафами, неустойками, пенями, то постраждала сторона може звернутися до суду і пред'явити до стягнення суму для покриття збитків.

В залежності від виду вимог встановлені строки позовної давності. Відповідно до ст. 322 ГКУ позовна давність для вимог, що впливають з неналежної якості робіт за договором підряду на капітальне будівництво, визначається з дня прийняття роботи замовником і становить:

один рік — щодо недоліків некапітальних конструкцій, а у разі якщо недоліки не могли бути виявлені за звичайного способу прийняття роботи, — два роки;

три роки — щодо недоліків капітальних конструкцій, а у разі якщо недоліки не могли бути виявлені за звичайного способу прийняття роботи, — десять років;

тридцять років — щодо відшкодування збитків, завданих замовникові протиправними діями підрядника, які призвели до руйнувань чи аварій.

9.7.5. Фінансування поточного ремонту основних фондів

Сутність та види ремонту. У процесі використання основних фондів окремі частини зношуються. Матеріальний знос основних фондів, який пов'язаний з прискореним зносом окремих деталей, вузлів, агрегатів через відмінності в навантаженні або в конструкціях, а в деяких випадках і моральний знос, обумовлений старінням основних фондів, викликає необхідність у ремонті. Ремонт необхідний нормального функціонування основних фондів протягом усього терміну служби.

Ремонт — підтримка у справному працездатному стані обладнання, машин, апаратури, будівель, споруд підприємств та господарських організацій шляхом зміни або відновлення зношених або поламаних у процесі експлуатації деталей, вузлів або елементів конструкцій. *Ремонт* — комплекс операцій для відновлення справності чи роботоздатності виробу або відновлення ресурсу виробу чи його складових частин (ДСТУ 3278-95)¹.

За характером ремонт підрозділяється на поточний ремонт, капітальний ремонт. Стосовно деяких видів основних засобів у системі планово-попереджувального ремонту передбачається ще й середній ремонт.

Затрати на поточний ремонт. Раціональне використання основних фондів на промислових підприємствах у значній залежить від їх стану. Цим визначається роль і значення *поточного ремонту*, який заключається у підтриманні в нормальному працездатному стані до того часу, коли виникає потреба в ремонті основних фондів, як правило, у заміні або відновленні усіх зношених деталей, вузлів або конструкційних елементів, що змушує проводити капітальний ремонт.

¹ Державний стандарт України «Система розроблення та поставлення продукції на виробництво. Основні терміни та визначення. Київ: Держстандарт України. 1996, 63 с.

Поточний ремонт — основний вид планово-попереджувального ремонту невеликого обсягу, при якому проводиться заміна або відновлення окремих змінених зношених або поламаних деталей або конструктивних елементів. *Поточний ремонт* — вид планового ремонту, під час якого проводиться заміна чи відновлення окремих зношених деталей, регулювання механізмів, які забезпечують нормальну експлуатацію устаткування до чергового ремонту (ДСТУ 2960-94)¹. Поточний ремонт може бути середнім з частковим демонтажем ремонтного устаткування, та малим, коли усувають дрібні несправності.

До поточного ремонту близькою за своєю роллю є виконання робіт із технічного обслуговування обладнання, машин та устаткування. *Технічне обслуговування* — комплекс операцій або окрема операція для підтримання працездатності або справності устаткування під час його використання за призначенням, чекання, зберігання та транспортування². Технічне обслуговування устаткування передбачає: щоденне спостереження та догляд за обладнанням та іншими основними виробничими фондами; періодичний огляд обладнання та усунення дрібних дефектів.

Затрати на поточний ремонт основних засобів, які використовуються для виробництва продукції, входять до складу цехових витрат, витрат на збут або адміністративних витрат.

До *цехових витрат* відносять затрати на поточний ремонт виробничого обладнання, транспортних засобів, цінного інструменту, а також будівель, споруд та інвентаря цехового призначення.

До *адміністративних* витрат відносяться витрати по поточному ремонту будівель, споруд та інвентаря адміністративно-управлінського призначення (адміністративних будівель, офісу, приміщень, які стоять на балансі підприємства та зайняті під амбулаторії, столові; телефонних станцій, комутаторів, диспетчерського зв'язку тощо). До їх складу відносять вартість потрібних ремонтно-будівельних матеріалів, заробітну плату (і відрахування на соціальне страхування) робітників, які виконують ремонтні роботи; вартість послуг з ремонтних цехів.

До *витрат на збут* відносяться витрати по поточному ремонту

¹ ДСТУ 2960-94 «Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення». Державний інститут праці та соціально-економічних досліджень (ДІП СЕД). Київ, 1994. 48 с.

² Там же.

складів готової продукції, транспортерів, підйомних кранів та інших пристосувань, які обслуговують ці склади; приміщень відділу збуту; вантажних автомобілей та інших об'єктів рухомого складу, які використовуються підприємством для транспортування готової продукції.

Затрати на поточний ремонт включають: заробітну плату та відрахування на соціальне страхування ремонтних робітників (слюсарів, змашувачів, монтерів та ін.); вартість запасних частин, змашувальних, обтирочних та інших матеріалів, що витрачаються при поточному ремонті; знос інструментів та спеціальних пристроїв; вартість послуг ремонтних цехів та інших допоміжних виробництв з поточного ремонту обладнання, транспортних засобів, цінних інструментів тощо. Якщо послуги виконуються спеціалізованими ремонтними цехами, до вартості входять ще їх накладні витрати.

Витрати на заробітну плату ремонтних робітників і матеріали встановлюються на основі річних планів ремонту, а накладні витрати — у відповідності до кошторисів цехових витрат ремонтних цехів. Річні плани ремонту визначаються на основі затверджених норм і розцінок.

Плани ремонту обладнання складаються на рік з розбивкою по місяцям. На обладнання, яке призначено до ремонту, складається дефектна картка, в якій описується усі види майбутніх ремонтних робіт. У відповідності з обсягом робіт, вказаних в дефектній картці, випишуються робочі наряди і вимоги до матеріалів. Обов'язковою умовою проведення та оплати поточного ремонту є наявність відмітки відділу технічного контролю про якість ремонту.

Структура затрат на проведення поточного ремонту на промислових підприємствах різних галузей відмінна і залежить від виду обладнання, строків і порядку його проведення, структури основних засобів.

Найбільшу питому вагу в структурі затрат на проведення поточного ремонту займає *заробітна плата* (із нарахуваннями) ремонтних робітників. Як правило, праця ремонтних робітників не піддається точному обліку і нормуванню, тому у переважній більшості вона оплачується за відрядною або відрядно-преміальною системами оплати праці.

Витрати на матеріали залежать від організаційно-технічного рівня проведення ремонтних робіт, особливостей їх проведення, а також виду ремонтного обладнання. Економія витрат на проведення поточного ремонту досягається за рахунок впровадження заміників

матеріалів, відновлення старих, зношених деталей та ін.

В *накладні витрати* входять затрати по утриманню і ремонту приміщень, будівель, споруд ремонтних цехів, заробітна плата інженерно-технічного персоналу, а також робітників і службовців, зайнятих на господарських роботах в ремонтних цехах.

В теперішній час затрати на поточний ремонт в промисловості України вирається величезними сумами. В більшості галузей промисловості — харчовій, хімічній та нафтохімічній, в машинобудуванні — вони в 3–5 разів перевищують витрати на капітальний ремонт. Тому їх зниження є важливою задачею фінансових органів підприємств.

Фінансування поточного ремонту. Правильна організація фінансування і раціональне використання грошових коштів на поточний ремонт основних засобів забезпечує підтримання обладнання в нормальному працездатному стані до настання капітального ремонту, зниження собівартості ремонтних робіт, підвищенню рентабельності виробництва.

Фінансування поточного ремонту здійснюється за рахунок коштів основної діяльності. Затрати на поточний ремонт входять до складу цехових витрат, тобто включаються до собівартості продукції та відшкодовуються підприємству по мірі її реалізації.

Затрати на поточний ремонт основних засобів, пов'язані з утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для збуту продукції (товарів, робіт, послуг) або виконання функцій по управлінню та обслуговуванню виробництва, відшкодовуються за рахунок доходів від реалізації продукції та доходів від іншої операційної діяльності.

Складність контролю за фінансуванням поточного ремонту полягає в тому, що його організація та проведення не потребує спеціального фінансування. Заробітна плата ремонтних слюсарів, змазчиків та інших робітників, зайнятих на ремонтних роботах, виплачується в загальному порядку, що і робітникам основних виробничих цехів. Порядок виписки матеріалів, які використовуються для поточного ремонту, такий же, як і на основне виробництво. Паливо та електроенергія, яка витрачається на проведення поточного ремонту, не виділяється та окремо не обліковується.

Для контролю за раціональним використанням матеріальних ресурсів у складі цехових витрати окремо виділяють окрему статтю цехових витрат «Витрати на експлуатацію обладнання (крім витрат на поточний ремонт)». В цю статтю включають: вартість мастильних,

обтиральних матеріалів, емульсії для охолодження та інших допоміжних матеріалів, необхідних для догляду за обладнанням та утриманням його в робочому стані; основну і додаткову заробітну плату допоміжних робітників, які обслуговують обладнання (наладчиків, мастилів, шорників, електромонтерів, слюсарів, ремонтних та інших допоміжних робітників, що обслуговують виробниче обладнання), та відрахування на соціальне страхування; вартість спожитих палива, електроенергії, води, пари, стисненого повітря та інших видів енергії на приведення в рух верстатів, кранів, насосів, підйомників, пресів та інших виробничих механізмів, вартість послуг допоміжних виробництв, пов'язаних із утриманням та експлуатацією обладнання, і тому подібні витрати.

Періодично працівники фінансового відділу повинні перевіряти первинні документи по поточному ремонту та встановлювати ступінь доцільності використання коштів.

Зниження витрат на проведення поточних ремонтів основних засобів може бути досягнуто в результаті: підвищення продуктивності праці ремонтних робітників; економії запасних частин та інших матеріалів, електроенергії; кращої організації робіт по обслуговуванню устаткування; підвищення кваліфікації кадрів, які зайняті на ремонтних роботах; відновлення зношених та пошкоджених деталей; подовження строків служби обладнання та механізмів за рахунок покращення якості ремонту та ін. Як свідчить практика передових підприємств, застосування системи фінансового матеріального стимулювання якості та своєчасності проведення ремонтних робіт має важливе значення для здешевлення поточного ремонту основних фондів.

9.7.6. Фінансування затрат на модернізацію та інші заходи по покращенню використання обладнання

Значення модернізації. Розширення та реконструкція діючих виробництв, оновлення та заміна застарілого обладнання повинно здійснюватися на основі науково-технічного прогресу. Науково-технічний прогрес означає безперервне удосконалення функціонуючого обладнання, застосування прогресивної технології. Ефективним засобом впровадження науково-технічного прогресу та підвищення ступеня ефективності використання основних засобів на промислових

підприємствах є модернізація машин та устаткування.

Модернізація обладнання представляє собою часткове відтворення основних виробничих фондів шляхом конструктивних змін, заміни окремих вузлів новими, більш сучасними, збільшенням швидкості робочих органів, встановленням засобів автоматизації та комп'ютеризації. *Модернізація устаткування* — комплекс робіт з поліпшення експлуатаційних характеристик діючого устаткування заміною окремих складових частин досконалішими згідно з сучасними вимогами і нормами¹. Вона дозволяє в короткі строки суттєво підвищити техніко-економічні параметри устаткування при порівняно невеликих переробленнях і з меншими затратами, ніж це здійснюється на основі заміни старого обладнання новим.

Результатом модернізації є збільшення кількості продукції, яка вироблена на даному обладнанні за одиницю часу. При цьому розмір основних засобів залишається незмінним. Як свідчить практика, при модернізації обладнання його продуктивність збільшується на 10–20 %, а в ряді випадків — в 1,5–2 рази при порівняно невеликих додаткових витратах.

Затрати промислових підприємств на модернізацію обладнання складаються із витрат проектування пристосувань, інструментів, моделей, витрат на купівлю та доставку окремих деталей, вузлів та агрегатів, на заробітну плату працівників (з нарахуваннями), витрат на встановлення засобів автоматизації та комп'ютеризації та ін.

Шляхи зниження витрат на проведення модернізації різноманітні: застосування типових проектів, уніфікованого обладнання, налагодження межзаводського кооперування. Система фінансування модернізації основних засобів повинна сприяти успішному виконанню цих задач.

Фінансування модернізації обладнання. Витрати на модернізацію устаткування можуть фінансуватися як за рахунок власних, так і за рахунок запозичених засобів.

До *власних джерел* фінансування робіт по модернізації основних засобів відносять кошти підприємства. Фінансування витрат по модернізації устаткування здійснюється на основі планових кошторисів у відповідності із затвердженими в кошторисі нормами і розцінками.

¹ ДСТУ 2960-94 «Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення». Державний інститут праці та соціально-економічних досліджень (ДІП СЕД). Київ, 1994. 48 с.

Кошторис на проведення робіт з модернізації обладнання складає відділ головного механіка спільно із конструкторським відділом. В кошторисі встановлюється: вартість робіт за окремими статтями витрат (витрати на оплату праці, матеріали, вартість проектування оснащення тощо). Відповідальність за раціональне витрачення коштів, призначених на фінансування робіт з модернізації обладнання, несуть керівник, начальник відділу головного механіка та головний бухгалтер підприємства.

Крім власних коштів, на фінансування робіт по модернізації основних засобів використовуються кредити банків. Кредити на фінансування витрат на поліпшення експлуатаційних характеристик діючого устаткування, раціоналізації та інтенсифікації виробничих процесів видаються банком строком на 2–3 роки за умови повної окупності цих витрат. Підприємство може отримати кредит одночасно для фінансування декількох заходів.

Для отримання позики підприємство подає до банку заяву, плановий кошторис витрат, техніко-економічне обґрунтування модернізації обладнання, розрахунки окупності витрат, договори на проведення монтажних та збиральних робіт (при виконанні підрядним способом).

Плановий кошторис витрат на проведення робіт по модернізації обладнання є документом, який визначає розмір витрат, які підприємство намітило зробити. В кошторисі на проведення робіт по модернізації обладнання вказується: вартість механізмів, агрегатів, вузлів, витрати по їх доставці, вартість демонтажу старого обладнання, монтажних робіт, робіт по дообладнанню і пристосувань виробничих приміщень та інших робіт, які проводяться за даним напрямком; затрати на заробітну плату (з нарахуваннями) робітників, які зайняті на даних роботах.

Розрахунок ефективності та окупності затрат повинен засвідчити, чи забезпечує подальше технічне удосконалення виробництва в результаті робіт, на які запрашується кредит, і чи достатні доходи підприємства для своєчасного погашення кредиту.

В розрахунках ефективності та окупності затрат вказується строки початку і закінчення робіт по модернізації обладнання, вартість робіт, наявність власних коштів підприємства, збільшення обсягу виробництва продукції, підвищення її якості, число робітників, які вивільняються при впровадженні даного заходу, скорочення витрат сировини та матеріалів, зниження собівартості продукції, а також суми

коштів, які спрямовуються на погашення банківського кредиту.

Розмір економії від поліпшення експлуатаційних характеристик діючого устаткування визначається як різниця між фактичним рівнем затрат і передбачуваним рівнем затрат після модернізації.

Величина річної економії, яку передбачається отримати за рахунок модернізації обладнання, ще не свідчить про високу ефективність цих затрат. Для визначення економічної ефективності здійснення витрат по модернізації устаткування обчислюють строк окупності.

Приклад. Визначити економічну ефективність застосування електронної установки для навивки пружин на токарному верстаті. До застосування установки регулювання процесу навивки пружин здійснюється самим робочим. Процес навивки пружин за порівнюваними варіантами характеризується такими даними:

Таблиця 9.15

Найменування дані	Умовні позначення	Одиниця виміру	Показники	
			до впровадження установки	після впровадження установки
Кількість робітників, що обслуговуються	n	осіб	1	1
Кількість готових пружин на рік	N	шт.	14 000	20 000
Втрати від браку на рік	δ	грн	280	–
Річна сума амортизаційних відрахувань	A	грн	1 600	1 800
Зарплата робітника на рік (з нарахуваннями)	$З$	грн	117 600	128 400
Вартість електронної установки	K	грн	–	15 000
Річна сума амортизаційних відрахувань на електронну установку	a	грн	–	3 000
Вартість електроенергії на живлення установки на рік	C_e	грн	–	1 600

Рішення

Визначаємо суму експлуатаційних витрат на одну готову пружину до впровадження установки:

$$C_1 = \frac{З_1 + A_1 + \delta_1}{N_1} = \frac{117600 + 1600 + 280}{14000} = 8 \text{ грн } 53 \text{ коп.}$$

Визначаємо суму експлуатаційних витрат на одну пружину після впровадження установки:

$$C_2 = \frac{З_2 + A_2 + a_2 + C_e}{N_2} = \frac{128400 + 1800 + 3000 + 1600}{20000} = 6 \text{ грн } 74 \text{ коп.}$$

Таким чином, модернізація верстата дає економію (за вирахуванням витрат на модернізацію) в розмірі 1 грн 79 коп. (8,53 – 6,74). Шляхом множення даної суми еко-

номії на кількість випущеної продукції визначеться річна сума економії, отримана від модернізації обладнання.

Розрахуємо річну економію від зниження собівартості навивки пружин:

$$E_{\text{річ}} = (C_1 - C_2) \cdot N;$$

$$E_{\text{річ}} = (8,53 - 6,74) \cdot 20000 = 35\,800 \text{ грн.}$$

Визначаємо термін окупності установки:

$$T_{\text{ок}} = \frac{K}{E_{\text{річ}}} = \frac{15\,000}{35\,800} = 0,4 \text{ роки.}$$

Таким чином, затрати будуть відшкодовані через 0,4 роки; використання електронної установки доцільно.

Виходячи із суми витрат, очікуваної економії та показника терміну окупності витрат, підприємство визначає строки погашення кредиту. Погашення кредиту розпочинається після закінчення робіт з поліпшення експлуатаційних характеристик діючого устаткування. Джерелом погашення кредиту в даному році є економія або прибуток, який отриманий від впровадження даного заходу. Якщо ж строки погашення кредиту переходять на наступний рік, то повернення позики здійснюється виходячи із планових обсягів прибутку. Сума отриманої позики, а також витрати по обслуговуванню та погашенню позики передбачаються в балансах доходів та витрат (фінансових планів) підприємств.

Затрати по удосконаленню виробництва. Важливим напрямком підвищення техніко-економічного рівня основних засобів промислових підприємств є технічне удосконалення виробництва. До удосконалення виробництва відносять механізація допоміжних робіт, переведення на автоматичне управління обладнання, машин і агрегатів та ін. Затрати по удосконаленню виробництва здійснюються відповідно до плану організаційно-технічних заходів.

Фінансування затрат по технічному удосконаленню виробництва залежить від характеру та розміру робіт і може здійснюватися за рахунок двох джерел: власних коштів підприємств та банківських кредитів.

Затрати на нове будівництво, реконструкцію цехів та виробництв, впровадження поточних та автоматизованих ліній, придбання нового обладнання, машин, інструменту включаються до плану капітальних вкладень і фінансується за рахунок власних засобів, а при їх недостатньому обсязі — за рахунок банківського кредиту. Роботи по модернізації діючого обладнання, які виконуються одночасно із капіталь-

ним ремонтом, фінансуються за рахунок амортизаційних відрахувань.

Частина невеликих робіт, таких як встановлення приладів, датчиків температур, рівня води в баках та інших, які покращують рівень використання основних засобів, включається до собівартості продукції та фінансується за рахунок доходів від основної діяльності. Сюди включаються витрати лабораторій по покращенню конструкцій діючого устаткування, машин та агрегатів.

Фінансовий контроль витрат на удосконалення виробництва має велике значення, скільки на практиці нерідко зустрічаються випадки порушення затвердженої проектно-кошторисної документації.

9.7.7. Фінансування капітального ремонту

Склад витрат на капітальний ремонт. Частково знос основних фондів відшкодовується при *капітальному ремонті*, що представляє собою комплекс робіт по відновленню первісного робочого стану засобів праці та покращенню їх експлуатаційних якостей. *Капітальний ремонт* — ремонт, що виконується для відновлення справності та повного чи близького до повного відновлення ресурсу виробу із заміною або відновленням будь-яких його частин, включаючи базові (ДСТУ 2960-94)¹. При капітальному ремонті здійснюється також регулювання та випробування обладнання та відновлення його зовнішнього вигляду (полірування, фарбування, гальванопокриття, відновлення вказівних написів, таблиць тощо).

При капітальному ремонті машин, обладнання та транспортних засобів, який здійснюється з періодичністю понад рік, як правило, проводиться повне розбирання агрегату, заміна зношених деталей новими або відновлення всіх втрачених якостей зношених деталей і вузлів, включаючи базові та корпусні. По будівлям і спорудам при капітальному ремонті зношені конструкції та деталі замінюються більш міцними і економічними, які покращують експлуатаційні показники ремонтіваних об'єктів.

Капітальний ремонт основних фондів у промисловості попереджає їх передчасне зношування і подовжує термін служби, відновлює

¹ ДСТУ 2960-94 «Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення». Державний інститут праці та соціально-економічних досліджень (ДІП СЕД). Київ, 1994. 48 с.

втрачену у виробництві потужність, підвищує продуктивність верстатів, машин, обладнання, зменшує потребу в капітальних вкладеннях зі створення нових основних фондів замість зношених і вибули їх експлуатації. В результаті капітального ремонту повинні бути усунені наслідки фізичного зносу і разом з тим максимально ліквідовані наслідки морального зносу.

Капітальний ремонт проводиться періодично, нерідко раз на кілька років. Найчастіше проведення капітального ремонту вимагає зупинки виробничого процесу.

Проведення капітального ремонту основних фондів обумовлено тим, що конструктивні елементи, агрегати, вузли, деталі та інші частини основних фондів зазнають різного навантаження і тому зношуються різною мірою. Наприклад, деталі двигуна, що труться, швидше зношуються, ніж нерухомі. Заміни окремих зношених деталей подовжує термін служби засобів праці. Без капітального ремонту основні фонди раніше виходили з ладу, зменшуючи цим виробничі потужності підприємств.

На практиці капітальний ремонт часто супроводжується модернізацією та удосконаленням машин і обладнання, що підвищує віддачу основних фондів. Найважливішими показниками, що характеризують економічну ефективність модернізації обладнання, є розміри витрат і термін окупності. Термін окупності витрат на модернізацію встановлюється розподілом суми витрат на модернізацію основних фондів на умовно-річну економію від використання модернізованих основних фондів.

Приклад. За витрат на модернізацію обладнання в 12 тис. грн та річної економії із заробітної плати та експлуатаційних витрат у 24 тис. грн термін окупності витрат складе 6 місяців $\left(\frac{12}{24} = 0,5 \text{ роки або } 6 \text{ місяців}\right)$.

Разом з тим не всяка модернізація проводиться одночасно з ним, наприклад, модернізація окремих верстатів, машин, обладнання супроводжує проведення капітального ремонту, а модернізація великих об'єктів (потоківих ліній, цехів та ін) виходить за його рамки.

До складу витрат на капітальний ремонт основних фондів включають витрати:

на проектно-кошторисні та розвідувальні роботи, пов'язані з проведенням капітального ремонту;

власне на капітальний ремонт (заробітна плата робітників, зайня-

тих проведенням ремонту, вартість матеріалів та запасних частин, накладні витрати, цехові та загальнозаводські);

на демонтаж та монтаж ремонтovanого обладнання та його транспортування;

на модернізацію обладнання, якщо вона проводиться одночасно з капітальним ремонтом;

по заміні в будинках і спорудах конструкцій, що зносилися, і деталей більш міцними і економічними, що покращують експлуатаційні можливості ремонтovanих об'єктів (за винятком повної заміни основних конструкцій).

Капітальний ремонт житлових та громадських будівель полягає у заміні та відновленні окремих частин або цілих конструкцій, обладнання будівель у зв'язку з їх зносом та руйнуванням. До капітального ремонту будівель і споруд відноситься також ремонт, в процесі якого проводиться заміна зношених конструкцій і деталей, повна або часткова заміна механізмів, що зносилися, і приладів, що є невід'ємною частиною інвентарних об'єктів.

Кількість капітальних ремонтів K_p на період служби кожного виду основних виробничих фондів визначають за такою формулою:

$$K_p = T_a / t_m, \quad (9.37)$$

де T_a — амортизаційний період, міс.;

t_m — тривалість міжремонтного циклу.

В окремих випадках виникає *аварійний ремонт*, що представляє собою вимушений ремонт, викликаний руйнуваннями вузлів, деталей і виходом з ладу основних виробничих фондів у зв'язку з їх неправильною експлуатацією або конструктивними недоробками. Аварійний ремонт за належного рівня організації ремонтних робіт має бути виключений.

Суміжним із капітальним ремонтом є *середній ремонт*. Він, як і поточний, здійснюється без демонтажу техніки. Однак при цьому виконуються більш складні операції з часткової розбирання та заміни зношених деталей, усунення виниклих невідправностей, регулювання та налагодження. Якщо поточний ремонт може бути здійснений робітниками, що працюють на даній техніці або обслуговують техніку, то середній ремонт здійснюють ремонтні служби. Середній ремонт, що здійснюється з періодичністю понад рік, дорівнює капітальному ремонту. Якщо періодичність середнього ремонту менше 1 року, то витрати на його проведення відносяться на поточний ремонт.

Всі види ремонту, що здійснюються з періодичністю менш ніж 10 місяців (12 місяців), відносяться до поточного ремонту.

Проведення капітального ремонту вимагає додаткових трудових, матеріальних та фінансових витрат. Економічна доцільність капітального ремонту основних фондів визначається шляхом зіставлення витрат на капітальний ремонт і вартістю нових основних фондів (з урахуванням вартості їх придбання). Капітальний ремонт економічно ефективний, якщо витрати на його проведення на одиницю корисного ефекту менше витрат на створення нових знарядь і засобів праці того ж виду або призначення. Якщо капітальний ремонт економічно недоцільний, кошти, призначені для його проведення, використовуються на придбання нових машин та обладнання замість застарілих та вибулих.

Збереження та підтримання основних фондів у робочому стані забезпечується шляхом *планово-попереджувального ремонту*. Він проводиться в заздалегідь встановлені терміни і підвищує ефективність виробництва, оскільки збільшується випуск продукції в результаті скорочення простоїв машин, обладнання, усунення їх поломок, аварій і поліпшення використання.

В даний час на багатьох промислових підприємствах основну частину робіт з капітального ремонту виконують самі підприємства. На багатьох підприємствах функціонують служби з капітального ремонту в кожному цеху, що призводить до розпорошення коштів, збільшує матеріальні та трудові витрати.

Економічна доцільність капітального ремонту основних фондів визначається співставленням затрат на капітальний ремонт із вартістю ремонтіваних об'єктів. Якщо капітальний ремонт економічно недоцільний, засоб, які призначені для його проведення, використовуються на купівлю нових машин і обладнання на заміну застарілих та вибулих.

Зниження витрат на проведення капітального ремонту з огляду на значну витрату коштів на ці цілі має велике значення для економіки підприємств. Основними шляхами подальшого поліпшення його якості та зниження вартості є:

збільшення потужностей спеціалізованих ремонтних підприємств;

подовження часу роботи обладнання між капітальними ремонтами внаслідок дбайливої експлуатації та застосування при капітальному ремонті високопродуктивного обладнання;

удосконалення організації ремонтних робіт; скорочення часу простоїв ремонтного обладнання;

підвищення кваліфікації ремонтних робітників, посилення матеріальної зацікавленості у своєчасному та якісному виконанні ремонтних робіт.

Фінансування витрат на капітальний ремонт. Фінансування капітального ремонту підприємств та господарських організацій здійснюється за рахунок власних коштів, а при їх нестачі — за рахунок банківського кредиту.

Основним джерелом фінансування капітального ремонту є амортизаційні відрахування самого підприємства. Капітальний ремонт, що забезпечує відшкодування зносу обладнання в процесі його експлуатації, фінансується за рахунок частини амортизаційних відрахувань, що включаються до витрат виробництва за встановленими нормами з включенням їх у собівартість продукції. Ці кошти становлять цільовий фонд підприємств і організацій і повинні використовуватися строго за призначенням.

Амортизаційні відрахування, що направляються на часткове відновлення основних фондів, є цільовим фондом і знаходяться в розпорядженні підприємства.

Потреба в кредиті на покриття витрат з капітального ремонту промислові підприємства виникає тоді, коли обсяг капітального ремонту в окремі періоди перевищує розмір джерел його фінансування і роботи з капітального ремонту виконуються достроково в межах річного плану. Розрив між затратами і сумою нарахованих амортизаційних відрахувань виникає, як правило, у сезонних галузях промисловості.

Для визначення джерел фінансування підприємства складають план фінансування капітального ремонту, в якому розподілені суми витрат на капітальний ремонт за окремими об'єктами та кошторисно-технічної документації. План фінансування капітального ремонту розробляється та затверджується керівником підприємства на рік з поквартальною (помісячною) розбивкою. У ньому міститься перелік витрат на капітальний ремонт за кошторисною вартістю, який наводиться в розрізі окремих об'єктів як виробничого, так і невиробничого призначення (табл. 9.16).

Кошторисно-технічна документація на капітальний ремонт за окремими об'єктами містить найменування об'єктів, що підлягають ремонту із зазначенням їх кошторисної вартості, обсяги вироблених

**План фінансування капітального ремонту
на 202__ рік**

Найменування підприємства _____

(тис. грн)

Номер рядка	Джерела фінансування та види затрат	План				
		За рік	В тому числі за кварталами			
			I	II	III	IV
1	Виробничі будівлі	975	100	500	375	–
2	Споруди виробничого призначення	130	20	40	70	–
3	Обладнання	570	120	140	110	200
4	Транспортні засоби	75	13	15	17	30
5	Будівлі і споруди культурно-побутового призначення	43		15	28	–
6	Інші основні засоби	19	5	7	4	3
7	Всього затрат на капітальний ремонт за кошторисною вартістю	1 812	258	717	604	233
8	Джерела фінансування капітального ремонту — всього	1 812	258	717	604	233
	В тому числі:					
9	залишок коштів на початок планового року	763	20	170	450	123
10	мобілізація внутрішніх ресурсів	11	4	6	1	–
11	амортизаційні відрахування, призначені на капітальний ремонт	528	125	140	153	110
12	позики банку на сезонну нестачу амортизаційних відрахувань	510	109	401	–	–
13	довгостроковий кредит на капітальний ремонт	–	–	–	–	–

витрат на початок запланованого року (за перехідними об'єктами), сума витрат на запланований рік, терміни початку та закінчення робіт. Кошторисно-технічна документація з капітального ремонту складається за діючими цінами, а також за нормами, тарифами і розцінками, прейскурантами і калькуляціями, встановленими для робіт з капітального ремонту.

Підприємства та господарські організації фінансують капітальний ремонт за рахунок амортизаційних відрахувань. Ці кошти становлять цільовий фонд підприємств та використовуються за цільовим призначенням. Загальний обсяг капітального ремонту в планованому

році, джерелом фінансування якого є амортизаційні відрахування, може фінансуватися за рахунок двох частин: а) амортизаційних відрахувань на зазначену мету в планованому році; б) залишків амортизаційних відрахувань минулих періодів. Маючи на увазі, що частина амортизаційних відрахувань запланованого року (наприклад, за грудень), перейде на наступний рік, обсяг капітального ремонту в більшості випадків приймається у розмірі амортизаційних відрахувань планового року.

Витрати, які пов'язані з ремонтними роботами, підприємство (об'єднання) виробляє з розрахункового рахунку основної діяльності.

Для фінансування капітального ремонту використовуються також власні кошти, передбачені у фінансовому плані підприємства. Як власні кошти виступають доходи від реалізації основних фондів, і навіть прибуток підприємства.

При видачі кредиту банк здійснює контроль за проектно-кошторисною документацією, кошторисно-фінансовими розрахунками, актами з виконаних робіт. Крім того, установи банку перевіряють організацію розрахунків, правильність і повноту використання банківського кредиту за цільовим призначенням.

Витрати на капітальний ремонт по кварталах показуються в балансі доходів та витрат відповідно до планів капітального ремонту. Якщо протягом окремих місяців (кварталів) є перевищення витрат на капітальний ремонт над амортизаційними відрахуваннями через сезонність проведення ремонтних робіт, цей розрив покривається короткостроковим банківським кредитом.

Порядок фінансування витрат за проведення капітального ремонту значною мірою залежить від способу виконання капітального ремонту. Роботи з капітального ремонту проводяться двома способами: підрядним та господарським способом. Витрати з цією метою фінансуються залежно від способу виконання.

При *підрядному способі* роботи виконуються на підставі договорів з підрядними спеціалізованими підприємствами (організаціями), які ведуть ремонтні роботи. Виконання роботи оплачується за кошторисною вартістю об'єкта. Це найбільш прогресивний спосіб ведення ремонтних робіт. Капітальний ремонт, що здійснюється підрядним способом, виконується на підставі договорів або замовлень з підрядними спеціалізованими організаціями, які ведуть ремонтні роботи. Розрахунки за виконані роботи з капітального ремонту здійснюються платіжними вимогами або платіжними інструкціями. Розрахунки за

капітальний ремонт машин, обладнання та транспортних засобів, що здійснюються підрядним способом на підставі договорів або замовлень, проводяться повністю завершені ремонтні роботи по об'єкту в цілому або за окремими вузлами або в іншому порядку, передбаченому договірними зобов'язаннями відповідно до вартості ремонту, затвердженої в преїскурантах, кошторисах чи калькуляціях. До рахунків додаються акти приймання виконаних робіт. У рахунках і актах на виконані роботи з капітального ремонту має бути посилення на преїскурант, кошторис або калькуляцію, а також на дату та номер договору.

Розрахунки підприємства з ремонтними та ремонтно-будівельними організаціями за виконані роботи з капітального ремонту проводяться за повністю закінчені ремонтні роботи по об'єкту в цілому або за окремими вузлами або в іншому порядку, передбаченому договором підряду відповідно до вартості ремонту, затвердженої в преїскурантах, кошторисах або калькуляціях. Порядок розрахунків за капітальний ремонт, здійснюваний підрядними спеціалізованими організаціями, залежить від обсягу, складності та строків проведення ремонтних робіт.

На практиці використовується кілька способів фінансування витрат на капітальний ремонт, що здійснюється підрядним способом: часткова передплата, оплата частинами в міру виконання окремих видів робіт, оплата після завершення ремонту. При цьому розрахунки по об'єктах виробничого призначення невеликою кошторисною вартістю ремонтно-будівельних робіт проводяться після закінчення ремонту в цілому та затвердження акта про здавання об'єкта в експлуатацію, а по об'єктах великою кошторисною вартістю, тривалими термінами та високою складністю ремонтних робіт — щодакдно чи щомісяця. З розрахункового рахунку підрядникам видаються аванси в межах до 15 % договірної обсягу робіт, щодакдно виробляються проміжні платежі. Остаточний розрахунок між замовником і ремонтною організацією за капітальний ремонт машин, обладнання та транспортних засобів проводиться після завершення капітального ремонту об'єкта в цілому та прийняття об'єкта в експлуатацію. Документом, що підтверджує завершення ремонтних робіт, є затвердження *акта* про прийняття об'єкта в експлуатацію. .

В основі розрахунків за капітальний ремонт, виконаний підрядним способом, лежать ціни за кожен зданий об'єкт. Розрахунковою ціною об'єктів капітального ремонту є вартість ремонтно-будівельних

робіт, визначена в затвердженому кошторисі, а також преїскуранти ремонтних робіт або калькуляції. У необхідних випадках відповідно до обсягів виконаних робіт у затверджену кошторисну вартість ремонтно-будівельних робіт вносяться уточнення. Ці уточнення оформляються актами, підписаними підрядником, замовником та проектною організацією.

Приклад преїскуранта деякі види малярних робіт наведено в табл. 9.17. Фінансування капітального ремонту, який здійснюється під-

Таблиця 9.17

Преїскурант цін на виконання малярних та плиткових робіт фірмою Tiotecs на 16.11.2023 р.

	грн
Малярні роботи:	
грунтування під стяжку, м ²	15
грунтування стін, стелі (1 шар), м ²	15
встановлення малярної сітки на стіни або стелю, м ²	80
підготовка г.к. стелі під фарбування або поклейку шпалер, м ²	150
Плиткові роботи:	
грунтовка стяжки під плитку, м ²	15
укладання плитки на підлогу, м ²	350

Джерело: <https://www.rabotniki.ua/tioteks>.

рядним способом, може здійснюватися як за рахунок власних, так і за рахунок позикових коштів. Короткострокове кредитування витрат за капітальний ремонт підприємств здійснює банк. Необхідність використання банківських кредитів зумовлена тим, що в окремі квартали витрати на капітальний ремонт можуть перевищувати надходження амортизації, тому виникає сезонний брак коштів. Щоб забезпечити

своєчасне проведення ремонтних робіт банки видають позички на сезонний розрив між витратами за планом та сумою амортизації.

Банк фінансує витрати з капітального ремонту шляхом надання кредиту для оплати платіжних вимог або платіжних доручень за виконані роботи з ремонту будівель, споруд, а також за закінчений ремонт обладнання та його окремих вузлів. При підрядному способі ведення робіт за рахунок кредиту підприємства оплачує виконані роботи на підставі декадних або місячних рахунків підрядників, до яких повинні додаватися акти приймання замовником виконаних робіт.

Установи банків контролюють на основі довідок про вартість виконаних робіт і актів приймання об'єктів в експлуатацію після виконання робіт з капітального ремонту відповідність кошторисної вартості ремонтно-будівельних робіт сум кредитів, виділених на ці цілі.

При *господарському способі* капітальний ремонт машин, устатку-

вання, транспортних засобів проводяться працівниками основних та допоміжних цехів (ділянок) підприємств. Витрати з ремонту прирівнюються до робіт промислового характеру та включаються до валової та товарної продукції. Витрати на капітальний ремонт машин, обладнання та транспортних засобів відшкодовуються на основі фактичної вартості ремонту об'єкта.

При підрядному способі ремонт може здійснюватися централізовано і децентралізовано. *Централізована форма ремонту* — організація ремонту, за всі матеріально-технічні ремонтні засоби та виконавці зосереджені у спеціалізованих підрозділах. За *децентралізованої форми ремонту* всі матеріально-технічні засоби та виконавці зосереджені по окремих виробничих підрозділах підприємства. *Змішана форма ремонту* — організація якої поруч із децентралізованою формою на підприємстві існують спеціалізовані ремонтні підрозділи².

Плановою вартістю капітального ремонту, здійснюваного господарським способом, є кошторисна вартість ремонту об'єкта. Для визначення кошторисної вартості витрат складається кошторис витрат за виробництво будівельно-монтажних робіт за статтями витрат з урахуванням плану організаційно-технічних заходів.

Фінансування капітального ремонту, здійснюваного господарським способом, проводиться відповідно до кошторисно-технічної документації на ремонт окремих видів основних фондів, затвердженої керівником підприємства. Відшкодовуються ці витрати на підставі акта приймання відремонтованого об'єкта, в якому вказується кошторисна вартість фактично виконаного обсягу робіт. Оплата витрат з капітального ремонту здійснюється з розрахункового рахунку підприємства. У зв'язку з цим у балансі доходів і витрат підприємства щорічно плануються витрати на проведення капітального ремонту основних фондів.

Розрахунки з капітального ремонту, що здійснюється господарським способом, фінансуються за окремими елементами витрат (виплата заробітної плати з відрахуваннями на соціальне страхування, оплата матеріалів, запасних частин та інші витрати). Кошти на заробітну плату працівникам, зайнятих на ремонтних роботах з капітального

¹ ДСТУ 2960-94 «Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення». Державний інститут праці та соціально-економічних досліджень (ДІП СЕД). Київ, 1994. 48 с.

² Там же.

ремонту, що виконується господарським способом, виплачуються в загальному порядку з розрахункового рахунку підприємства. З розрахункового рахунку оплачуються рахунки за поставлені матеріали, запасні частини, а також витрати на складання проектно-кошторисної документації, накладні та інші витрати, пов'язані з проведенням ремонтних і ремонтно-будівельних робіт.

У підприємств, які ведуть капітальний ремонт господарським способом, у складі оборотних коштів утворюються нормовані запаси матеріальних цінностей у вигляді запасних частин, деталей, вузлів та інших, необхідних для ремонту. Норматив оборотних засобів для створення запасів матеріальних цінностей, необхідних для ремонту господарським способом, формується за рахунок амортизації.

Джерелами коштів на капітального ремонту основних фондів, здійснюваних господарським способом, служать асигнування, виділені підприємствами фінансування капітальних вкладень. У разі їх нестачі використовується банківський кредит.

Установи банків здійснюють постійний контроль за цільовим використанням банківського кредиту, дотриманням кошторисної вартості, а також за своєчасністю розрахунків з погашення кредиту та відсотків за ними. З цією метою установи банків перевіряють кошторисну вартість капітального ремонту об'єктів. При виявленні надмірностей у кошторисах, порушення норм і розцінок пред'являються вимоги до підприємств про внесення змін до кошторисної вартості ремонтних робіт. Установи банку аналізують фінансовий стан позичальника, оцінюють його кредитоспроможність. З цією метою банки можуть вимагати надання додаткових документів, на підставі яких приймаються рішення про видачу кредиту. При встановленні фактів відволікання оборотних засобів у витрати на капітальний ремонт, використання коштів за цільовим призначенням та інших порушень фінансової дисципліни, установи банку можуть припинити кредитування ремонтних робіт і вимагати повернення виданого раніше кредиту. Відновлення кредитування капітального ремонту здійснюється після отримання від підприємства, організації повідомлень про усунення виявлених недоліків.

Контроль за виконанням плану капітального ремонту, наданням кошторисно-технічної документації на ремонтні основні фонди, своєчасним і повним перерахуванням коштів на капітальний ремонт, цільовим їх використанням покладено на керівників підприємства, на кредитно-фінансові органи.

9.8. ЛІЗИНГ ЯК МЕТОД ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

9.8.1. Сутність і роль лізингу в системі фінансування капітальних вкладень

Лізинг як інструмент фінансування інвестицій. В умовах сучасної науково-технічної революції зростають вимоги технічної оснащеності виробництва. Швидка зміна технологічних процесів, освоєння нових виробів зумовлює необхідність швидкого переоснащення виробництва. У цих умовах перед багатьма підприємствами стоїть складне завдання пошуку та залучення довгострокових інвестицій для модернізації, технічного переоснащення та розширення виробництва. У ситуації, коли банківська система недостатньо розвинена і можливості отримання кредитів для підприємств обмежені, найбільш доступним і ефективним засобом розвитку бізнесу є лізинг. Його використовують суб'єкти підприємницької діяльності всіх форм власності. Особливо активно використовують лізинг ті компанії, які активно розвиваються на внутрішньому ринку, завойовуючи його частку. Слід зазначити, що за останні роки різко банки все частіше для фінансування довгострокових інвестицій застосовують лізинг замість кредиту.

Лізинг представляє собою довгострокову оренду машин, обладнання, транспортних засобів, споруд виробничого призначення та інших об'єктів основних фондів і передбачає можливість їх подальшого викупу орендарем. Лізинг є способом фінансування капітальних вкладень і розширення ринку збуту продукції виробничо-технічного призначення.

За своїм економічним змістом лізинг є розвитком форм кредиту. В основі лізингових операцій лежать кредитні операції з майном (основними фондами), а не з грошовими коштами як за кредитом. Тому лізингові операції можна охарактеризувати з певним ступенем умовності як товарний кредит основних фондів. Якщо при товарному кредиті в його чистому вигляді право власності у набувача майна за договором виникає з моменту передачі майна, то при лізингу це право залишається за орендодавцем до повної сплати вартості об'єкта лізингу.

Лізинг здійснюється на основі договору між лізинговою компанією (лізингодавцем) і фірмою-орендарем (лізингоодержувачем). За договором лізингу одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати іншій стороні (лізингоодержувачу) у користування

майно, що належить лізингодавцю на праві власності та придбане ним без попередньої домовленості з лізингоодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально куплене лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачів специфікацій та умов (непрямий лізинг), на визначений термін та за встановлену плату (лізингові платежі). Після закінчення терміну дії договору орендар або повертає майно лізингової компанії, або продовжує термін дії договору (укладає новий договір), або викуповує майно. Зміст та порядок укладання договорів лізингу встановлюються за погодженням сторін.

Лізингові угоди укладаються, зазвичай, на тривалі терміни — від 1 року по 10 років. У цьому полягає його основна відмінність від короткострокової оренди, тобто передачі в тимчасове користування терміном від 1 дня до 1 року.

Сутність лізингу досить проста. Лізингова компанія купує майно і передає його підприємству у виробниче користування на тривалий термін за певну плату. Протягом терміну договору підприємство виплачує лізингової компанії повну вартість майна, і воно переходить у його власність.

Лізинг, по суті, є специфічною формою орендних відносин. Основна його відмінність від договору оренди — можлива участь у договорі третьої сторони, тобто продавця (постачальника) майна. За умовами договору лізингу продавець (постачальник) зобов'язується передати у власність (продати) лізингоодержувачу майно. В свою чергу, лізингоодержувач передає це майно на певний термін за відповідну плату.

На відміну від оренди лізинг за своїм змістом наближається до кредитних операцій. Лізинг-фірми, що фінансуються зазвичай банківськими та промисловими монополіями, закупають промислове обладнання у виробників і здають їх в оренду. Орендар (лізингоодержувач), який прийняв рішення про здійснення інвестиційної діяльності, звертається до лізингової компанії для надання йому майна у тимчасове володіння та користування для підприємницьких цілей. За надання орендарю майна стягується плата.

Економічний зміст лізингової угоди має певну схожість із кредитом, що надається на купівлю майна. При кредиті позичальник вносить у встановлені терміни плату за отримані в тимчасове користування кошти, яка включає відсотки і суму в погашення основного боргу. Для забезпечення гарантованого виконання позичальником

своїх зобов'язань банк зберігає за собою заставне право на майно, що кредитується, яке виступає забезпеченням по кредиту. Це право зберігається банком до погашення кредиту.

При лізингу орендар (лізингоодержувач) за право користування майном періодично виплачує орендодавцю (лізингової компанії) встановлену плату (лізингові платежі). При цьому орендар стає власником майна після закінчення певного терміну і лише після сплати всієї вартості отриманого у тимчасове користування майна. Лізинг відрізняється від банківського кредиту тим, що з лізингової угоди заставу *не потрібен*. У разі невиконання орендарем своїх зобов'язань зі сплати фіксованих платежів за надане йому в тимчасове користування майно лізингодавець (орендодавець) може відмовитися від договору лізингу в односторонньому порядку та вимагати повернення предмета лізингу. Це право використовують лізингові компанії (орендодавці) для захисту своїх прав на предмет лізингу.

В Україні відповідно до ст. 292 ГКУ *лізинг* — це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних або залучених фінансових коштів, яка полягає у наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування іншій стороні (лізингоодержувачу) на визначений термін майна, що належить лізингодавцю купується їм у власність (господарське ведення) за довіреністю або узгодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Таким чином, *лізинг* — надання в оренду на тривалий термін основних фондів. Розвиток лізингу як методу фінансування капітальних вкладень при капіталізмі визначається насамперед протиріччями капіталістичного виробництва та обігом: труднощами реалізації продукції, нестачею грошового капіталу. Однак поряд з цим в основі розвитку лізингових операцій лежать економічні процеси, пов'язані з відтворенням засобів праці в умовах сучасної науково-технічної революції: прагнення уникнути втрат від морального зносу другого роду підвищенням «рухливості» основного капіталу, забезпечити швидку заміну технологічних процесів передовими та ін.

Лізинг у багатьох випадках є єдиним способом фінансування інвестицій новими малими та середніми підприємствами. Він дозволяє задовольнити попит підприємств на товари виробничо-технічного призначення. Тому економічне зміст лізингу виявляється у специфічній формі фінансування інвестиційної діяльності.

Лізинг як спосіб фінансування інвестицій має ряд переваг, що забезпечує його широке використання в практичній діяльності.

Переваги для лізингоодержувачів (орендарів) можна звести до наступних.

Д о с т у п н і с т ь. Отримати обладнання та інші об'єкти основних фондів з лізингу можуть середні та невеликі підприємства, що не мають у достатньому обсязі власного майна та високого рівня платоспроможності (кредитоспроможності). Відносно невисокі вимоги до лізингоодержувача дозволяють йому отримати майно в довгострокове користування.

З р у ч н і с т ь. Оформлення лізингових операцій складає основі договору лізингу. Укладання договору для лізингоодержувача здійснюється значно простіше і швидше в порівнянні з кредитними операціями. При укладанні договору не потрібно надання різної інформації про стан майна лізингополучателя, розмірів доходів за останні кілька років та іншої інформації, яку часто вимагають банки при видачі кредиту. Термін надання об'єкта лізингу лізингоодержувачу є незначним і коливається від одного до десяти днів після укладання договору.

Г н у ч к і с т ь. Якщо з якихось внутрішніх чи зовнішніх причин об'єкт лізингу не влаштовує лізингоодержувача, може повернути об'єкт лізингу лізингодавцю. Така можливість забезпечує високу мобільність виробництва, особливо в умовах швидкої зміни номенклатури освоюваної продукції.

Е к о н о м і ч н і с т ь. Лізинг дозволяє підприємствам та організаціям отримати необхідні засоби виробництва без значних єдиначасних вкладень. Крім того уникнути витрат, пов'язаних з моральним старінням основних фондів. На відміну від використання кредиту, що вимагає сплати частини первісної вартості майна (від 15 % і вище), фінансування інвестицій за допомогою лізингу не вимагає негайного погашення частини боргу. Сплата першого внеску здійснюється через певний проміжок часу. Крім того, тривала розстрочка в часі дозволяє значно зменшити розміри платежів. Все це дозволяє вивільнити значні фінансові ресурси для збільшення оборотного капіталу.

Р е з у л ь т а т и в н і с т ь. Завдяки лізингу підприємство має можливість швидко освоїти нові види продукції, збільшити ринок збуту і як наслідок — збільшити прибуток і підвищити ефективність виробничої діяльності.

Переваги лізингу для лізингодавця (орендодавця) можна звести до наступного.

Безпека. Високий ступінь безпеки при передачі майна гарантується правом власності, яке залишається за лізингодавцем до повної сплати всієї вартості майна, що передається в тимчасове користування. Якщо, наприклад, у лізингополучателя виникають фінансові проблеми і він не може своєчасно і в повному обсязі виконати свої зобов'язання по лізинговому платежу, то лізингодавець має право вилучити майно. Закріплення права власності дозволяє орендодавцю дозволяє спростити процес відновлення контролю над майном, передачею по лізингу в тимчасове користування. Крім того, лізингоодержувач протягом усього терміну перебування предмета лізингу в його користуванні зобов'язаний підтримувати його в справному стані.

Швидкість та проста оформлення документів. Найбільш просте регулювання діяльності лізингодавців і лізингоодержувачів визначає простоту укладання договорів лізингу в порівнянні з кредитними договорами. Лізингодавцю не потрібно дотримуватися вимог, що пред'являються в законодавчому порядку для здійснення кредитної діяльності банків. Зокрема, лізингодавці не мають депозитного портфеля, вони не мають дотримуватися вимог щодо структури кредитного портфеля, ліквідності, ризиків тощо. Простота оформлення лізингових договорів забезпечує швидкість їх оформлення, що дозволяє значно підвищити швидкість оформлення документів.

Стабільність. Доходи, одержувані лізингодавцем, відрізняються відносною стабільністю. Особливо це важливо за умов економічної нестабільності та кризових явищ в економіці. На відміну від кредитних договорів, укладених переважно до року, лізингові платежі розраховані більш тривалий період (від 1 року до 15 років). Це дозволяє забезпечити для лізингодавців стабільність надходжень від орендарів, знижує ризики втрат доходів.

Надійність. Лізинг дозволяє знизити ризики втрат у результаті погіршення платоспроможності орендаря. Це досягається за рахунок відстрочення сплати фіксованих платежів по лізингу до отримання орендарем стійких доходів.

На практиці використовуються різні способи фінансування капітальних вкладень. Вибір найбільш ефективного способу фінансування інвестиційної діяльності — за допомогою кредиту або через лізингові схеми — вирішується тільки за допомогою техніко-економічного аналізу.

9.8.2. Об'єкти та суб'єкти лізингових відносин

Предметом договору лізингу може бути неспоживча річ, визначена індивідуальними ознаками, віднесена відповідно до законодавства до основних фондів. Це означає, що в тимчасове користування за договором лізингу передається індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення (або єдиний майновий комплекс), яке не втрачає в процесі використання своєї споживчої якості (неспоживані речі).

До *об'єктів* лізингу відносяться будь-які види рухомого та нерухомого майна, що використовується у виробничій діяльності підприємств. Виняток становлять види майна, заборонені до вільного обігу над ринком чи мають обмеження у зв'язку з передачею прав користування. *Не можуть бути об'єктами* лізингу земельні ділянки, інші природні об'єкти, а також єдині майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів (п. 4 ст. 292 ГКУ).

У складі рухомого майна виділяються такі групи:

обладнання промислового призначення — верстати (металообробні, деревообробні, по упаковці та розливу продукції, ливарні, для обробки каменю, кераміки та ін.), транспортувальні машини (конвеєрні лінії, крани), енергетичне, складське обладнання;

транспортні засоби — повітряні (літаки, вертольоти), наземні (легкові та вантажні автомобілі, автобуси, мікроавтобуси, рефрижератори тощо), водні (кораблі, судна, танкери та плаваючі конструкції);

комп'ютери (настільні, стаціонарні, персональні комп'ютери, ноутбуки, нетбуки) та *оргтехніка* (засоби для виготовлення та складання документації, засоби для пошуку, зберігання та транспортування документів, засоби для поліграфії оперативного характеру та репрографії, обладнання для ламінації) ;

пакувальні та сортувальні машини;

засоби зв'язку (засоби стаціонарного та мобільного телефонного зв'язку, кабельного та радіозв'язку);

комп'ютерні програми та ін.

До нерухомого майна відносяться: будівлі (овоче- і фрукто-сховища; корпуси та будівлі, зайняті різними цехами та майстернями або установками; будівлі, зайняті акумуляторами; контори, склади, комори та ін.), споруди (нафтові свердловини, стволи шахт, водопідйомні станції), передавальні пристрої (підземні кабельні лінії, контак-

тні мережі електротранспорту, вимірювальні, сигналізаційні та оперативні лінії, телефонні, телеграфні та радіотрансляційні мережі тощо).

На практиці основним предметом лізингу є обладнання, наземні транспортні засоби, комп'ютери та оргтехніка. Значно рідше предметом лізингу виступають повітряні та водні транспортні засоби, а також нерухоме майно.

Суб'єктами лізингових відносин є сторонами, що мають пряме відношення до укладання договорів лізингу. У класичному розумінні укладання договору лізингу передбачає участь трьох суб'єктів:

1. *Лізингодавець (лізингова компанія)* — організація, яка купує предмети тривалого кредитування (машини, обладнання, транспортні засоби тощо) і надає їх як предмет лізингу лізингоодержувачу в тимчасове користування (на 5–8 років і більше). Лізингова компанія перевіряє фінансовий стан покупця, погоджує з ним терміни поставки, розмір лізингових платежів та інші умови договору лізингу. Як лізингодавців, як правило, виступають:

фінансова лізингова компанія, що спеціалізується лише з фінансуванні лізингових угод;

банки, як функції яких передбачено цей вид діяльності;

спеціалізована лізингова компанія, що надає у користування за договором лізингу майно користувачеві і надає комплекс послуг з обслуговування, утримання, ремонту основних фондів, що орендуються.

2. *Лізингоодержувач* — юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця. В якості лізингоодержувача (орендаря) виступають підприємства та організації різних галузей народного господарства;

3. *Виробник (продавець) лізингового майна* — фізична або юридична особа, у якої лізингодавець набуває об'єкта майна, який надалі буде переданий як предмет лізингу лізингоодержувачу. Продавцем майна виступає, як правило, підприємство — виробник обладнання, машин, транспортних засобів.

4. *Страхова компанія* — компанія, організація, що надає страхові послуги, виступаючи в ролі страховика, тобто приймає на себе зобов'язання відшкодувати страхувальникові збиток при настанні страхового випадку. Здійснює страхування майна (обладнання, транспортних засобів та ін.).

В залежності від економічних умов кількість учасників під час укладання договору лізингу змінюється. Так, у практичній діяльності набуло широкого поширення укладання двосторонніх договорів

лізингу. В цьому випадку лізингодавець передає майно лізингоодержувачу. У деяких випадках продавець лізингового майна одночасно виступає і лізингодавцем.

Відносно меншого поширення набула практика багатостороннього лізингу. І тут під час укладання угоди крім перелічених трьох суб'єктів беруть участь й *інші юридичні або фізичні особи*, які є сторонами багатостороннього договору лізингу.

В Україні відповідно до Закону України «Про фінансовий лізинг» лізингодавцем може бути лише юридична особа (ст. 4). І тут чисельність лізингодавців обмежується, оскільки фізичні особи немає права надавати майно користування за договором лізингу. Це викликано проблемами здійснення державного контролю у сфері здійснення угод з лізингу, а також високими ризиками ухилення від сплати податків.

9.8.3. Види лізингу та їх особливості

Виходячи з економічної сутності лізингу як методу фінансування інвестиційної діяльності підприємств виділяють різні його види.

Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів — фінансовий або оперативний.

Оперативний лізинг (оренда) — господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає передачу орендарю основного фонду, придбаного або виготовленого орендарем, на умовах інших, ніж ті, що передбачаються фінансовим лізингом (орендою). Тобто лізинг терміном менше, ніж термін повного зносу орендованого майна. У господарській практиці найчастіше в оперативний лізинг передається майно з коротким терміном корисного використання (офісна оргтехніка) чи майно, що швидко втрачає свою вартість внаслідок морального зносу (комп'ютери, комп'ютерні програми), а також предмети, що вимагають великих витрат на обслуговування та ремонт (вантажні автомобілі, рефрижератори, автоцистерни).

Фінансовий лізинг (оренда) — господарська операція, яка здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також всіх ризиків і винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу. За договором фінансового лізингу арендодавець зобов'язується придбати у власність річ у

продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачів специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений термін не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі). За договорами фінансового лізингу передаються переважно об'єкти нерухомості (будівлі, споруди), різні види обладнання (металообробне, деревообробне, пакувальне, для обробки каменю та ін.), дорогі транспортні засоби (літаки, кораблі).

Головна ознака фінансового лізингу — передача орендарю (лізингоодержувачу) всіх ризиків і вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом (майном). Ризики пов'язані зі збитками від простоїв або морального зносу майна, а також коливань у надходженнях внаслідок зміни економічних умов. Вигоди (винагороди) представлені у формі прибутку, отриманого протягом терміну експлуатації об'єкта або зростання його вартості.

Відповідно до ст. 4 П(С)БО 14 «Оренда» *оренда* вважається фінансовою за наявності хоча б однієї з таких ознак:

1) орендар набуває права власності на орендований актив після закінчення строку оренди;

2) орендар має можливість і намір придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливую вартість на дату придбання;

3) термін оренди становить більшу частину строку корисного використання (експлуатації) об'єкта оренди;

4) нинішня вартість мінімальних орендних платежів з початку терміну оренди дорівнює або перевищує справедливую вартість об'єкта оренди;

5) орендований актив має особливий характер, що дозволяє лише орендарю використовувати його без витрат на його модернізацію, модифікацію, дообладнання;

6) орендар може продовжити оренду активу за плату, значно нижчу за ринкову орендну плату;

7) оренда може бути припинена орендарем, який відшкодовує арендатору його втрати від припинення оренди;

8) доходи чи втрати від змін справедливої вартості оренди на кінець терміну оренди належать орендарю.

Характерні риси оперативного та фінансового лізингу наведені у табл. 9.18.

За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо.

Лізинг зворотний, який передбачає придбання лізингової компанії

Порівняльна характеристика оперативного та фінансового лізингу

Ознаки	Оперативний лізинг	Фінансовий лізинг
Предмет лізингу	Зазвичай високоліквідне майно та обладнання (транспорт, нерухомість, техніка тощо). Лізингодавець купує майно за вказівкою лізингоодержувача	Лізинг не обмежений споживанням тільки високоліквідного майна та обладнання і не залежить від їх ліквідності. Предмет лізингу вибирає в основному лізингоодержувач
Строк договору	Строк, зазначений у договорі, може бути меншим за строк корисного використання майна та обладнання.	Договір укладається на строк, що порівнюється зі строком корисного використання майна та обладнання
Виплата вартості майна та обладнання	Протягом терміну договору лізингу виплачується неповна вартість майна та обладнання	Протягом терміну договору лізингу відбувається повна сплата вартості майна та обладнання
Перехід права власності	Після закінчення договору майно та обладнання повертається лізингодавцю	Після закінчення договору право власності на майно та обладнання переходить до лізингоотримувача
Обслуговування майна та обладнання	Обслуговування здійснює лізингодавець	Обслуговування предмета лізингу здійснює лізингоодержувача
Попередня оплата	Договірні зобов'язання не передбачають передоплати	Від 10 до 50 % вартості майна та обладнання. За погодженням сторін можлива виплата і більш високого відсотка
Економічна складова	Довгострокова оренда може продовжуватися за бажанням лізингоодержувача	Купівля-продаж у розстрочку

Джерело: Петров В. Лізинг — НЕ кредит. Аналіз і розрахунок лізингових платежів. *Довідник економіста.* 2018. № 4. С. 17.

за готівку обладнання в іншій стороні з подальшим його наданням тій же фірмі в оренду. У цьому випадку лізингоодержувач і постачальник представлені однією особою. Причини використання зворотного лізингу викликані фінансовими, бухгалтерськими чи податковими аспектами діяльності підприємств. Основна мета зворотного лізингу полягає у поліпшенні фінансового стану лізингоодержувача за рахунок продажу свого майна лізинговій фірмі та одночасної його оренди на певний термін.

Лізинг повний, який передбачає обслуговування, ремонт, заміну орендованого обладнання лізинговою компанією (лізингодавцем).

Прямий (двосторонній) лізинг, який передбачає передачу лізингоодержувачу у користування майна, що належить лізингодавцю на

правах власності. У цьому випадку виробник виступає одночасно як постачальник і лізингодавець.

Лізинг поновлюваний, у якому передбачається заміна матеріальних активів, що надаються в лізинг, у міру їхнього морального старіння.

Лізинг оперативний, при якому лізингова компанія (орендодавець) надає лізингоодержувачу послуги з утримання та ремонту орендованого майна.

Лізинг генеральний — загальна (генеральна) лізингова угода між орендодавцем та орендарем, що передбачає право орендаря доповнювати список орендованого обладнання без додаткового узгодження з лізинговою фірмою.

Лізинг банківський — лізингова угода, в якій лізинговою компанією є банк, який на замовлення орендаря купує обладнання і надає його в оренду.

Лізинг міжнародний — договір лізингу, який здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або у разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

9.8.4. Методи нарахування лізингових платежів

Визначення розміри лізингових платежів та порядку їх нарахування залежить від вартості майна, фінансового стану лізингоодержувача, строку договору, процентної ставки за банківським кредитом та рядом інших факторів.

Існує кілька методів нарахування лізингових платежів (табл. 9.19).

Таблиця 9.19

Методи нарахування лізингових платежів

№ п/п	Методи нарахування	Особливості нарахування платежів
1	Рівними сумами	Протягом всього терміну, зазначеного у договорі, розмір лізингових платежів є постійною величиною
2	Спадними сумами	Розмір наступного лізингового платежу за своєю величиною є меншою, ніж при нарахуванні рівними сумами
3	Зростаючими сумами	Розмір наступного лізингового платежу за своєю величиною є більшою, ніж при нарахуванні рівними сумами

Сторони лізингової угоди (лізингодавець та лізингоодержувач)

можуть вибирати будь-який із даних способів. Розмір лізингових платежів та порядок їх нарахування визначається у договорі за згодою сторін.

Нерідко у договорі лізингу передбачається сплата частини лізингового платежу авансом у сумі, узгодженої сторонами. Частина загальної суми лізингових платежів, що залишилася (за мінусом авансу), нараховується і сплачується протягом терміну дії договору лізингу.

9.8.5. Розрахунок лізингових платежів

Лізинговий платіж. За користування майном стягується платіж. *Лізингові платежі* представляють собою фіксований платіж, який користувач майна (лізингоодержувач) платить його власнику (лізингодавцю) за право користування майном. Він сплачується незалежно від наслідків своєї господарської діяльності.

Сума платежів, метод їх нарахування, спосіб, форма і періодичність сплати встановлюються в договорі лізингу за погодженням сторін.

Лізингові платежі відповідно до ст. 16 Закону України «Про фінансовий лізинг» можуть включати:

- а) суму, що відшкодовує частину вартості предмета лізингу;
- б) платіж як винагороду лізингодавцю за отримане лізинг майно;
- в) компенсацію процентів за кредитом;
- г) інші витрати лізингодавця, безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу.

До інших витрат лізингодавця відносяться, наприклад, страхові внески, що виплачуються за страхування лізингового майна (якщо воно було застраховано лізингодавцем); податок на додану вартість за надання лізингових послуг; інвестиційні витрати, пов'язані з придбанням, передачею та експлуатацією предмета лізингу.

Таким чином, лізингоодержувач відшкодовує лізингодавцю у складі лізингового платежу амортизацію та витрати на капітальний ремонт майна, витрати за його змістом, відсотки на вложений у майно капітал, підприємницьку прибуток та інші форми додаткової вартості.

Розмір лізингових платежів залежить від вартості майна, терміну дії договору, оплати витрат з ремонту та обслуговування, процентної ставки за кредитами, ризиків, пов'язаних з експлуатацією об'єкта лізингу та ін. Їх розмір може бути змінений за угодою сторін, а також в інших випадках, передбачених законодавством.

За формою здійснення платежі за договорами лізингу можуть бути у грошовій, натуральній (продукцією або послугами) або змішаною.

За періодичністю сплати щорічні, квартальні, місячні.

За розмірами сплати лізингові платежі поділяються на сплату різними частками, у спадних або зростаючих розмірах.

Порядок розрахунку лізингових платежів. Розглянуті вище основні умови договору лізингу дозволяють перейти до розрахунку лізингових платежів. Розрахунок лізингових платежів проводиться в наступній послідовності.

1. Розраховується розмір лізингових платежів за роками, охопленим дією договору.

2. Визначається загальний розмір лізингових платежів протягом терміну договору.

3. Обчислюються розміри лізингових платежів залежно від періодичності оплати.

Перший етап. Сума лізингових платежів за окремими роками за період дії договору ($ЛП_p$) визначається за такою формулою:

$$ЛП_p = A_o + П_{кр} + З_i + З_a + З_{доп} + ПДВ, \quad (9.38)$$

де A_o — амортизаційні відрахування, належні лізингодавцю у звітному році;

$П_{кр}$ — плата кредит, що залучається лізингодавцем для здійснення лізингової угоди (на придбання майна — об'єкта договору лізингу);

$З_i$ — інвестиційні витрати лізингодавця, що включають витрати на митне оформлення, утримання та обслуговування предмета лізингу, передачу його в експлуатацію, навчання персоналу лізингодавця для роботи;

$З_a$ — винагорода лізингодавцю за надання майна за договором;

$З_{доп}$ — плата лізингодавцю за додаткові послуги, передбачені договором лізингу;

$ПДВ$ — податок на додану вартість, що сплачується лізингоодержувачем за послуги лізингодавця відповідно до чинного законодавства.

Річна сума амортизаційних відрахувань (A) розраховується за такою формулою:

$$A = \Phi_n \cdot \frac{H_a}{100}, \quad (9.39)$$

де $\Phi_{\text{п}}$ — первісна (залишкова) вартість майна — предмета договору лізингу;

$H_{\text{а}}$ — норма амортизації, %.

Сума амортизації залежить від її розрахунку.

Розрахунок норми амортизації здійснюється відповідно до методів амортизацій, встановлених законодавчо.

Плата за кредитні засоби лізингодавця, що використовуються лізингоодержувачем, розраховується за формулою:

$$P_{\text{рк}} = S \cdot \frac{p}{100}, \quad (9.40)$$

де S — кредитні ресурси, що використовуються для придбання майна, грн;

p — процентна ставка за кредитом, %.

Винагорода лізингодавцю може встановлюватися за погодженням сторін:

а) від первісної (балансової) вартості майна — предмета договору;

б) від середньорічної залишкової вартості.

Відповідно до цього розрахунки здійснюють за формулами:

$$Z_{\text{а}} = \Phi_{\text{п}} \cdot \frac{C_{\text{в}}}{100}, \quad (9.41)$$

$$Z_{\text{а}} = [(\Phi_{\text{к}}^{\text{зал}} - \Phi_{\text{н}}^{\text{зал}}) : 2] \cdot \frac{C_{\text{в}}}{100}, \quad (9.42)$$

де $Z_{\text{а}}$ — винагорода лізингодавцю, грн;

$\Phi_{\text{п}}$ — первісна вартість майна, грн;

$C_{\text{в}}$ — ставка винагороди лізингодавця, що встановлюється у відсотках від балансового або середньорічної вартості майна — предмета договору;

$\Phi_{\text{н}}^{\text{зал}}$, $\Phi_{\text{к}}^{\text{зал}}$ — залишкова вартість майна відповідно на початок та кінець року, грн.

Розмір податку на додану вартість (ПДВ) визначається за такою формулою:

$$\text{ПДВ} = D_{\text{ч}} \cdot \frac{C_{\text{п}}}{100}, \quad (9.43)$$

де $C_{\text{п}}$ — ставка податку на додану вартість, %.

Д р у г и й е т а п. На другому етапі визначається загальна сума лізингових платежів за весь термін договору лізингу як сума платежів

за роками. До основних факторів, що визначають її розмір, відносять: вартість майна, термін дії договору, інвестиційні витрати, вартість додаткових послуг.

Загальна сума лізингових платежів за період дії договору ($ЛП$) визначається по формуле:

$$ЛП = ЛП_1 + ЛП_2 + \dots + ЛП_n, \quad (9.44)$$

де $ЛП_1, ЛП_2, \dots, ЛП_n$ — лізинговий платіж кожного року, грн.

Третій етап. На етапі розраховуються розмір лізингових платежів залежно від термінів виплати.

Розмір лізингових платежів залежно від прийнятої методики розрахунку може бути:

- а) рівними сумами;
- б) спадними сумами;
- в) зростаючими сумами.

Вибір конкретної стратегії у сплаті лізингових платежів визначається лізинговою компанією самостійно.

І. Розподіл лізингових платежів рівними сумами.

При розподілі лізингових платежів рівними сумами (долями) розмір лізингових платежів за весь термін дії договору є однаковим.

У загальному вигляді розмір лізингових платежів визначається діленням загальної суми лізингових платежів за весь період дії договору на тривалість періоду, прийнятий для сплати внесків. На практиці таким періодом може бути рік, квартал, місяць. Отже, залежно від тривалості періоду дії договору сплата лізингових платежів може здійснюватися щомісяця, щокварталу, за півріччя, щорічно.

Якщо умовами договору передбачено *щорічну* сплату внесків, то розмір щорічного лізингового платежу розраховується за формулою:

$$ЛП_p = \frac{ЛП}{T}, \quad (9.45)$$

де $ЛП_p$ — розмір щорічного лізингового платежу, грн;

T — ставка податку на додану вартість, %.

Якщо умовами договору передбачено *щоквартальну* сплату внесків, то розрахунок провадиться наступним чином

$$ЛП_{кв} = \frac{ЛП_p}{4}, \quad \text{або} \quad ЛП_{кв} = \frac{ЛП}{T} : 4, \quad (9.46)$$

де $ЛП_{кв}$ — розмір щоквартального лізингового платежу, грн.

Якщо умовами договору передбачена *щомісячна* виплата внесків,

то розрахунок розміру лізингового платежу провадиться так:

$$ЛП_м = \frac{ЛП}{T} : 12, \quad \text{або} \quad ЛП_м = \frac{ЛП_p}{12}, \quad (9.47)$$

де $ЛП_м$ — розмір щомісячного лізингового платежу, грн.

II. Розподіл лізингових платежів спадними сумами.

Розмір лізингових платежів спадними сумами (частками) може визначатися:

а) щорічними лізинговими платежами;

б) встановленими частинами (частками) від обсягу лізингових платежів протягом період.

У *першому випадку* основними факторами, які сприяють зменшенню суми лізингових платежів, є амортизаційні відрахування та відсоток за кредитом.

Зменшення річної суми амортизації відбувається при використанні різних методів, крім прямолінійного. Застосування методів зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного методу призводить до нерівномірного нарахування амортизаційних відрахувань. Як правило, амортизаційні відрахування при використанні цих методів найбільші в перший рік, а надалі вони стійко зменшуються. Внаслідок цього змінюється щорічна сума нарахованої амортизації.

Процент за кредитом може обчислюватися на залишкову вартість об'єкта майна. В результаті цього плата за кредит, використаний лізингодавцем на купівлю майна, також зменшується.

У *другому випадку* розмір лізингових платежів визначається в залежності від частини (частки) від загальної величини лізингового платежу за весь період дії договору. Величина частини (частки) встановлюється за погодженням сторін.

Приклад. Обладнання передається в лізинг терміном на 3 роки. Загальна сума лізингових платежів за весь період — 500 тис. грн. Розподіл лізингових платежів за умовами договору склало: 1-й рік — 50 %, 2-й рік — 30 %, 3-й рік — 20 %.

Сума лізингових платежів становитиме: за 1-й рік 250 тис. грн. $\left(\frac{500 \cdot 50}{100}\right)$, за 2-й рік — 150 тис. грн. $\left(\frac{500 \cdot 30}{100}\right)$, за третій рік — 100 тис. грн. $\left(\frac{500 \cdot 20}{100}\right)$.

III. Розподіл лізингових платежів зростаючими сумами.

Нерідко на практиці зустрічаються випадки, коли лізингоодержувач при укладанні договору не має фінансових ресурсів в обсязі,

достатньому для погашення лізингових платежів. Це може бути викликано нестійким фінансовим станом лізингоотримувача, високою вартістю об'єкта лізингу.

Такий спосіб фінансування капітальних вкладень для підприємства має ряд переваг. Зокрема, при сплаті лізингових платежів зростаючими сумами лізингодавець може надати відстрочку першого платежу, або розподілити розміри лізингових платежів за зростаючими частками, що зменшує загальні витрати при впровадженні нового обладнання.

Приклад розрахунку лізингових платежів

Вихідні дані:

1. Підприємство планує на умовах фінансового лізингу придбати металообробне обладнання. Вартість обладнання — 400 тис. грн, термін лізингу — 5 років, метод нарахування амортизації — прямолінійний.

2. Кредит, що залучається лізингодавцем для здійснення лізингової угоди з підприємством, становить 200 тис. грн. Відсоткова ставка за кредитом — 14 % річних. Термін кредиту — 5 років. Відсотки сплачуються виходячи з величини кредиту початку року. Погашення здійснюється рівними частинами за весь термін кредиту.

3. Винагорода лізингодавця за надані послуги, що включають фонд оплати праці співробітників, загальногосподарські витрати та прибуток лізингодавця, становить 10 % річних (від середньорічної вартості майна).

4. Інвестиційні та додаткові витрати за весь період дії договору склали 45 тис. грн. У ці витрати увійшли: витрати, пов'язані з обслуговуванням об'єкта лізингу та навчанням персоналу лізингоодержувача, мито та митні збори за придбання обладнання, страхові внески та ін.

5. Ставка податку на додану вартість (ПДВ) — 20 %.

Варіант 1. Розрахунок лізингових платежів у загальноприйнятому порядку.

Розрахунок лізингових платежів здійснюється за вищезазначеними формулами.

Розглянемо порядок розрахунку лізингових платежів

Розрахунок амортизаційних відрахувань. Величина амортизаційних відрахувань визначається виходячи з обраного методу і річної норми амортизації. Порядок розрахунку наведено в табл. 9.19.

Таблиця 9.19

**Розрахунок середньорічної вартості предмета лізингу
за лінійного методу амортизації**

Роки	Вартість устаткування початку періоду, тис. грн	Річна сума амортизації, тис. грн	Вартість обладнання на кінець періоду, тис. грн	Середньорічна вартість обладнання, тис. грн
1-й	400	80	320	360
2-й	320	80	240	280
3-й	240	80	160	200
4-й	160	80	80	120
5-й	80	80	0	40

2. Розрахунок відсотків за кредит, що залучається лізингодавцем для здійснення лізингової угоди.

Таблиця 9.20

**Розрахунок відсотків за кредитом, що використовується лізингодавцем
на придбання майна — предмета лізингу**

Роки	Сума кредиту на початок року, тис. грн	Процент за кредит, тис. грн	Погашення основної частини кредиту, тис. грн	Сума кредиту на кінець року, тис. грн
1-й	200	28	40	160
2-й	160	22,4	40	120
3-й	120	16,8	40	80
4-й	80	11,2	40	40
5-й	40	5,6	40	0

3. Розрахунок винагороди лізингодавця, що включають витрати на утримання приміщення, оплату праці працівників, прибуток, сплату податків, здійснюється наступним чином (табл. 9.21).

Таблиця 9.21

Розрахунок винагороди лізингодавця

Роки	Середньорічна вартість майна, тис. грн	Відсоток винагороди	Розрахунок	Сума, тис. грн
1-й	360	10	$360 \cdot 10 : 100$	36
2-й	280	10	$280 \cdot 10 : 100$	28
3-й	200	10	$200 \cdot 10 : 100$	20
4-й	120	10	$120 \cdot 10 : 100$	12
5-й	40	10	$40 \cdot 10 : 100$	4

4. Розрахунок інвестиційних витрат та інших витрат лізингодавця здійснюється в такий спосіб.

Річна сума інвестиційних та інших витрат складе:

Роки	Розрахунок	Сума, тис. грн
1-й	45 тис. грн : 5 років	9
2-й	45 тис. грн : 5 років	9
3-й	45 тис. грн : 5 років	9
4-й	45 тис. грн : 5 років	9
5-й	45 тис. грн : 5 років	9

5. Розрахунок суму податку на додану вартість здійснюється виходячи з виручки від лізингових операцій і ставки податку на додану вартість.

Сума виручки за лізинговою угодою, що оподатковується на додану вартість, складе:

за 1-й рік

$$80 + 28 + 36 + 9 = 153 \text{ тис. грн};$$

за 2-й рік

$$80 + 22,4 + 28 + 9 = 139,4 \text{ тис. грн}$$

за 3-й рік

$$80 + 16,8 + 20 + 9 = 125,8 \text{ тис. грн.}$$

У такій же послідовності сума виручки за лізинговою угодою розраховується за 4-й та 5-й рік.

Сума податку на додану вартість становитиме

за 1-й рік:

$$153 \cdot \frac{20}{100} = 30,60 \text{ тис. грн};$$

за 2-й рік:

$$139,4 \cdot \frac{20}{100} = 27,88 \text{ тис. грн};$$

за 3-й рік:

$$125,8 \cdot \frac{20}{100} = 25,16 \text{ тис. грн.}$$

Аналогічно розраховується сума податку на додавлену вартість і за 4-й та 5-й роки.

Після розрахунку окремих складових визначають загальну суму лізингового платежу.

Загальна сума лізингових платежів за 1-й рік становитиме:

	Сума, тис. грн
Амортизаційні відрахування	80
Амортизаційні відрахування	28
Вознаграждение лизинговой компании	36
Інвестиційні та інші витрати	9
ПДВ	27,88
Всього	183,60

Таким же чином визначається загальна сума лізингових платежів за інші роки.

Результати розрахунків за період представлені в табл. 9.22.

Таблиця 9.22

Розрахунок суми лізингових платежів (у тис. грн)

Роки	Річна сума амортизації	Процент за кредит	Розрахунок винагороди лізингової компанії	Сума інвестиційні та інших затрат	ПДВ	Загальна сума лізингових платежів
1-й	80	28	36	9	30,60	183,60
2-й	80	22,4	28	9	27,88	167,28
3-й	80	16,8	20	9	25,16	150,96
4-й	80	11,2	12	9	22,44	134,64
5-й	80	5,6	4	9	19,72	118,32
Всього	400	84	100	45	125,80	754,80

Розміри лізингових платежів знижуються з 183,6 тис. грн в 1-му році до 118,32 тис. грн у 5-му році, тобто в 1,6 раза. Найбільшу питому вагу у структурі лізингових платежів займає амортизація (53,0 %).

Цей варіант прийнятний більшою мірою для лізингодавця, оскільки він дає можливість йому збалансувати свої доходи і витрати в часі, що, у свою чергу, знижує ризики погіршення платоспроможності.

Варіант 2. Розрахунок лізингових платежів рівними платежами (частками).

Розрахунок лізингових платежів при рівномірній сплаті на рік складе:

$$ЛП_p = \frac{754,8}{5} = 150,96 \text{ тис. грн.}$$

Отже, щороку лізингоодержувач виплачуватиме лізингодавцю

суму, що дорівнює 150,96 тис. грн., тобто

Роки	Річний лізинговий платіж
1-й	150,96
2-й	150,96
3-й	150,96
4-й	150,96
5-й	150,96
<hr/>	
Всього	754,80

У сплаті лізингових платежів рівними частками (частинами) більшою мірою зацікавлений лізингоодержувач, оскільки при цьому методі в початковий період у нього виникатиме відносна економія фінансових ресурсів. Так, за 1-й рік відносна економія лізингових платежів при рівномірній їхній сплаті порівняно зі сплатою у загальноприйнятому порядку становитиме 32,64 тис. грн (183,60 – 150,96), або 17,8 %. Це особливо важливо для тих підприємств, що прийняли рішення розширити масштаби виробництва і значні додаткові витрати, що несуть при цьому, а також для нових підприємств.

У той же час даний варіант несе певні ризики погіршення платоспроможності для лізингодавця, оскільки нестача фінансових ресурсів за перші роки вимагає мобілізації власних коштів.

Варіант 3. Розрахунок лізингових платежів зростаючими платежами (частками).

Розмір лізингових платежів може бути обчислений декількома способами: у зворотному порядку щодо першого варіанта, в попередньо встановленому співвідношенні або в іншій залежності зростання за погодженням сторін.

Отже, у разі розміри лізингових платежів будуть зворотними проти першого варіанту, тобто

Роки	Річний лізинговий платіж
1-й	118,32
2-й	134,64
3-й	150,96
4-й	167,28
5-й	183,60
<hr/>	
Всього	754,80

В оплаті лізингових платежів за цим варіантом у більшій мірі зацікавлений лізингоодержувач, оскільки це дає можливість накопичити грошові ресурси в початковий період і використовувати їх для розвитку виробництва.

Варіанти лізингових платежів залежно від розподілу внесків за роками подано у табл. 9.23.

Таблиця 9.23

Щорічні лізингові платежі за варіантами (у тис. грн)

Роки	Варіант I (рівномірна сплата)		Варіант II (сплата спадними долями)		Варіант III (сплата зростаючими долями)	
	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%
1-й	150,96	20	183,60	24,3	118,32	15,7
2-й	150,96	20	167,28	22,2	134,64	17,8
3-й	150,96	20	150,96	20,0	150,96	20,0
4-й	150,96	20	134,64	17,8	167,28	22,2
5-й	150,96	20	118,32	15,7	183,60	24,3
Всього	754,80	100	754,80	100	754,80	100

Як очевидно з даних таблиці, структура лізингових платежів за окремими варіантами має суттєві відмінності.

Оцінка ризиків за лізинговим договором. При укладанні договору важливо врахувати ризики, які несуть загрозу виконанню лізингоодержувачем своїх договірних зобов'язань. Лізингодавець при визначенні розміру лізингового платежу та розміру початкового внеску повинен враховувати низку ризиків, які потенційно можуть призвести до фінансових втрат. Основними серед них є:

- ризик втрати ліквідності предмету лізингу на вторинному ринку;
- ризик невиконання лізингоодержувачем фінансових зобов'язань щодо сплати лізингових платежів;
- ризик підвищення процентної ставки за кредит;
- ризик втрати предмета лізингу

У зв'язку з цим лізингодавець повинен розробити низку заходів щодо усунення та нейтралізації даних ризиків, які можуть призвести до фінансових збитків.

Розглянемо варіанти дій лізингодавця щодо усунення та протидії окремим ризикам (табл. 9.24). Розробка заходів щодо усунення ризиків дозволяє знизити фінансові збитки, які можуть негативно вплинути фінансово-економічні показники діяльності лізингодавця.

Заходи щодо зниження та усунення ризиків

№ п/п	Ризик	Заходи щодо усунення та нейтралізації ризику
1	Ризик втрати ліквідності предмету лізингу на вторинному ринку	Лізингодавець може стикнутися із ситуацією, коли після закінчення строку договору предмет лізингу складно буде надалі продати на вторинному ринку. Це може призвести до значних збитків. Знизити такі ризики можна шляхом закладення у <i>кінцеву вартість лізингу</i> додаткової суми, що призведе до зростання суми лізингових платежів. Чим вища ліквідність предмету лізингу, тим менша сума може бути включена до розміру лізингового платежу.
2	Ризик невиконання лізингоодержувачем фінансових зобов'язань щодо сплати лізингових платежів	При визначенні суми лізингового платежу враховується фінансовий стан лізингоодержувача. Високі показники його діяльності можуть сприяти <i>зниженню</i> суми авансового платежу до 5–10 % від повної вартості предмета лізингу.
3	Ризик підвищення процентної ставки за кредит	На розмір лізингових платежів впливає вартість банківського проценту, особливо у тих випадках, коли лізингодавець отримує від банку кредит на купівлю предмету лізингу. Для зниження ризиків фінансових втрат передбачається у договорі лізингу <i>механізм перерахунку</i> лізингових платежів при зростанні банківського проценту.
4	Ризик втрати предмета лізингу	В процесі використання предмет лізингу може бути пошкоджено або знищено внаслідок настання непередбачуваних подій (пожежі, зливи, землетрусу, паводку та ін.). З метою відшкодування фінансових втрат необхідним є <i>страхування предмету лізингу</i> . Як правило, страхові платежі сплачує лізингодавець, хоча за згодою сторін сплата страхових платежів може здійснюватися лізингоодержувачем.

Таким чином, фінансування інвестицій за допомогою лізингу дозволяє до певної міри вирішити протиріччя між потребою в капітальних вкладеннях та обсягами наявних фінансових ресурсів, скоротити втрати від морального зносу основних фондів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, ст. 14, ст. 138. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL:

[https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00).

3. Державний класифікатор України «Класифікація основних засобів», затверджений наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації № 507 від 19.08.1997 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0507217-97#Text>.
4. ДСТУ 2960-94 «Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення». Державний інститут праці та соціально-економічних досліджень (ДІП СЕД). Київ, 1994. 48 с.
5. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н. О. Власової. Харків: Світ Книг, 2018. С. 37–60.
6. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 159–187.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

7. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств: навчальний посібник. 2-ге вид., розширене і доп. Полтава: РВ ПДАА. 2018. С. 190–203.
8. Бедринєць М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. С. 148–166.
9. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 355 с.
10. Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств: навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. С. 49–65.
11. Статистичний словник / [О. Г. Осауленко, О. О. Васечко, М. В. Пугачова та ін.]; за ред. д-ра держ. упр., проф., член-кор. НАН України О. Г. Осауленка; НТК статистичних досліджень. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. 498 с.
12. Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. 662 с.
13. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Вищоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 226–276.

ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

10.1. КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність кредиту. У кругообігу фондів підприємств поряд із власними та прирівняними до них фінансовими ресурсами використовуються і банківські кредити, за допомогою якого задовільняється тимчасова потреба підприємств та організацій у грошових коштах.

Кредит — економічна категорія, що відображає систему відносин між суб'єктами господарювання щодо надання та отримання позики в грошовій чи товарній формі на умовах повернення, строковості та платності¹. Під *кредитом* розуміють позичку на певний строк у грошовій або товарній формі з умовою повернення, як правило, з оплатою процента². Як економічна категорія кредит характеризує сукупність економічних відносин, які виникають в процесі мобілізації на основі повернення тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій та населення, а також коштів бюджету в формі цільових позик для виробничого використання в процесі розширеного відтворення (головним чином для збільшення основних і оборотних засобів), а також для невиробничого споживання. Основним мотивом такого перерозподілу є отримання додаткового доходу (прибутку) кожним із суб'єктом кредитних відносин: кредитор отримує його у вигляді відсотка на кошти, надані в позику, а боржник — у вигляді прибутку на позикові кошти, використані у підприємницькій діяльності (підприємство), або товари та послуги (населення).

Дані визначенні кредиту виражають «головне», «ядро», вищеза-

¹ Арбузов С. Г., Колобов Ю. М., Міщенко В. І., Науменко С. В. Банківська енциклопедія Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. С. 235.

² Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С. 154.

значеним вимогам найповніше відповідає формулювання: Кредит є формою зворотного перерозподілу коштів і виводиться з грошей, відзначається його найбільш загальна і в той же час найбільш характерна відмітна ознака — зворотний характер перерозподілу.

Існування кредиту у суспільстві обумовлено наявністю товарного виробництва та грошових відносин. Об'єктивною основою кредиту служить тимчасове вивільнення коштів у процесі кругообігу капіталу підприємств, у русі ресурсів фінансової системи, в утворенні нагромаджень населення. Так, до них відноситься частина амортизаційних відрахувань до їх використання на капітальний ремонт та купівлю (виготовлення) нових основних фондів. Частина виручки від продукції, що відображає вартість спожитої сировини, матеріалів, палива тощо також не відразу направляється на оплату матеріальних запасів. Грошові надходження від підприємств, організацій та населення у доходах державного бюджету не спрямовуються одразу на фінансування будь-яких витрат. В результаті сезонного або нерівномірного заведення сировини або сезонного випуску продукції, неспівпадіння строків виплати заробітної плати при незавершеності процесу реалізації продукції виникає потреба в грошових коштах.

Отже, в процесі кругообороту капіталу у одних підприємствах утворюються тимчасово вільні кошти, а у інших виникають додаткові потреби в грошових коштах.

Протиріччя між потребою у коштах і неможливістю або економічної недоцільністю застосування протягом певного періоду частини коштів їх власниками (власниками чи розпорядниками) вирішується за допомогою кредиту. Вивільнені кошти надаються підприємствам та організаціям, які можуть забезпечити ефективно їх використання на розвиток і удосконалення виробництва, а також тим, у яких за об'єктивними умовами потреба у витратах (за часом і розміром) не збігається з наявністю власних коштів.

Тимчасово вільні кошти акумулюються банківською системою держави й утворюють позиковий фонд. Тому головною формою кредиту є банківський кредит, коли кредиторами виступають банки України — Приватбанк, Укрсиббанк, Укргазбанк та ін., а позичальниками — підприємства, організації та населення.

Об'єктивною основою кредиту є грошові нагромадження і резерви, які утворюються в процесі розширеного відтворення, акумулюються кредитною системою і направляються в позички. Інакше кредит втрачає своє матеріальне утримання, відривається від своєї родо-

вої форми вартості, грошей, особливий спосіб руху яких він представляє.

В Україні тимчасово вільні кошти зосереджено в банках та інших фінансово-кредитних установах (недержавних пенсійних фондах, ломбарах тощо). У зв'язку з цим кредитні відносини виникають між банками (та іншими кредитними організаціями), з однієї сторони, і підприємствами, організаціями, а також населенням — з іншої. Юридична або фізична особа, яка видала кошти у борг, називається *кредитором*, а яка отримала позику — *позичальником*. Кредиторами можуть виступати банки, основною функцією яких є кредитування суб'єктів господарювання та громадян, кредитні союзи, а також інші підприємства та організації незалежно від організаційно-правової форми їх діяльності та форми власності. Із загальної суми кредитів в Україні на 1 січня 2023 р. у 1007,6 млрд грн на підприємства та організації нефінансового сектора припадало 754,4 млрд грн, або 74,9 %, і на населення — 221,1 млрд грн, або 22,0 %.

Отже, фінанси промислових підприємств поєднують і фінансову і кредитну форми використання грошей у процесі виробництва та обігу суспільного продукту.

Те, що фінансові та кредитні ресурси виступають у процесі утворення і використання грошових коштів промислових підприємств у визначеній єдності, не виключає відмінностей між ними. Ці відмінності виявляються у характері використання ресурсів, джерелах утворення ресурсів та його ролі у суспільному виробництві.

За характером використання відмінності між власними та кредитними ресурсами полягає в тому, що в процесі утворення та витрачання на умовах безповоротності виникають фінансові відносини, а в процесі мобілізації та витрачання коштів на засадах повернення — кредитні відносини.

За джерелами утворення між фінансовими та кредитними відносинами полягає в тому, що осним джерелом фінансових ресурсів власні кошти, тоді як кредитних ресурсів — тимчасово вільні кошти підприємств, установ, організацій та населення, які акумулюються через поточні та депозитні рахунки, а також власні кошти банків та деякі інші ресурси кредитних установ.

Основною метою кредиту є забезпечення безперервності виробництва та обігу, зниження витрат у процесі кругообігу та обороту.

Кредитування підприємств та організацій в Україні здійснюється банками відповідно до Господарського кодексу України та Цивільно-

го кодексу України, Закону «Про банки і банківську діяльність» та інших законодавчих актів.

Функції та роль кредиту економіки підприємств. Кредит відіграє в економіці підприємств важливу роль, опосередковуючи процес розширеного відтворення. Роль кредиту у тому, що завдяки кредиту відбувається весь відтворювальний процес, оскільки кредит безпосередньо бере участь у зміні форм вартості. За допомогою кредиту задовольняються додаткові потреби підприємств у фінансових ресурсах. Кредит з урахуванням особливостей цієї економічної категорії впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва як через свою розподільчу функцію в якості найважливішого грошового джерела забезпечення безперервності суспільного відтворення і розширеного відтворення, так і за допомогою своїх функцій стимулювання.

Участь кредиту в мобілізації частини національного доходу і тимчасово вільних грошових коштів та їх перерозподілом для виробничого використання підприємствами та організаціями в процесі розширеного відтворення є основною функцією кредиту. Кредит використовується підприємствами для купівлі сировини та матеріалів, виплати заробітної плати, збільшення незавершеного виробництва, фінансування інвестиційної діяльності тощо. Тим самим кредит виступає активним економічним важелем забезпечення безперервності виробництва на базі реалізації принципів економічної відплати (еквівалентності). За допомогою кредиту досягається прискорення процесу відтворення в цілому. Виконуючи цю функцію, кредит відіграє важливу роль в народному господарстві, сприяючи зростання виробництва і товарообігу, більш повному використанню і прискоренню оборотності матеріальних і грошових ресурсів в процесі виробництва — і на цій основі збільшення прибутку.

Але цим не обмежується роль кредиту в економіці підприємств. Кредит стимулює раціональне використання виробничих ресурсів, оскільки для використання кредиту і забезпечення його повернення у встановлений строк підприємство повинно забезпечити виконання кількісних та якісних показників плану по випуску та реалізації продукції, зниженню собівартості, підвищенню рентабельності і т. п., а також правильно використати у господарській діяльності надані його грошові кошти. Сплата процентів за кредит стимулює економне використання підприємствами власних та запозичених засобів.

Кредитні відносини є основою банківського контролю за фінан-

сово-господарською діяльністю підприємств. Видача кредитів у відповідності до фактичного ходу виконання планів виробничої діяльності, їх стягнення, виходячи із термінів, встановлених договірними зобов'язаннями, дозволяє банкам здійснювати контроль за цільовим використанням.

Основною метою кредиту є, таким чином, забезпечення безперервності виробництва та обігу, зниження витрат у процесі кругообігу та обороту. Це основне призначення кредиту, яке впливає впливає з мобілізації та використанні ресурсів.

Принципи кредиту. Банки надають кредити підприємствам та організаціям, які зареєстровані як юридичні особи та мають самостійний баланс. Як відмічалось раніше, конкретний механізм, з допомогою якого реалізується «роль» кредиту, представлений у принципах прямого банківського кредитування. *Принципи кредитування* — принципи, на яких ґрунтується надання кредиту позичальнику. При кредитуванні дотримуються наступні основні принципи: цільове призначення кредиту, забезпеченість, строковість, зворотність, платність виданих банківських позик. Кожен із цих принципів має самостійне значення дотримання меж використання кредиту. У той самий час вони настільки тісно переплітаються, що дотримання кожного принципу немислимо без дотримання інших.

Цільовий характер банківського кредиту проявляється у видачі позичок на суворо певні цілі, що впливають із руху відповідних товарно-матеріальних цінностей або витрат, які пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції. Цілі, на які видається кредит, визначаються кредитним договором у відповідності до потреб в засобах для створення запасів матеріальних цінностей або здійснення затрат на різних стадіях процесу відтворення. Кредит надається на визначені цілі, пов'язані із виробництвом та реалізацією продукції роздільно по кожній операції. Завдяки цьому досягається зв'язок між кредитом та оборотними засобами. Дотримання принципу цільового характеру кредиту забезпечує використання позикових коштів за призначенням та сприяє погашенню заборгованості у встановлений термін, оскільки терміни погашення кредиту значною мірою встановлюються виходячи з часу обороту кредитованих товарно-матеріальних цінностей та витрат. Такий порядок видачі кредиту сприяє укріпленню платіжної дисципліни, так як не допускається використання кредиту для покриття розривів у господарській діяльності. Банк, ґрунтуючись на цільовій характеру кредиту, має можливість видавати кредити у відповідності

до виконання кредитного договору за кредитними операціями і фактичним нагромадженням матеріалів і товарів або здійсненням затрат.

Принцип забезпеченості витікає із його цільового характеру і означає, що підприємство, яке отримало кредит, повинно мати ті товарно-матеріальні цінності, під які він виданий, або зробити прокредитовані банком витрати. Під забезпеченням кредиту розуміється наявність у підприємства або господарської організації визначеного запасу матеріальних цінностей, під які була видана позика. Ця вимога є необхідною гарантією погашення кредиту. Завдяки цьому досягається зв'язок між кредитом і оборотом матеріальних фондів у процесі виробництва та обігу. Цей принцип має важливе значення для контролю банку за цільовим використанням отриманих позик, поверненням їх в строки, встановлені у відповідності до оборотності засобів підприємства або організації. Протягом усього терміну користування позикою банк перевіряє забезпеченість кредиту. Відсутність забезпеченості кредиту ставить під загрозу повернення банківської позички. Незабезпеченою заборгованістю вважається сума перевищення заборгованості з банківських позик над вартістю товарно-матеріальних цінностей, що є забезпеченням виданого банком кредиту. Відхилення фактичних запасів матеріальних цінностей від суми кредиту може призвести до порушення цього принципу, тому банк здійснює контроль за забезпеченням виданих позик.

Строковий характер кредиту означає, що позика видається на визначений термін виходячи із оборотності прокредитованих цінностей та зниження їх запасів. В основі строковості лежить безперервність кругообігу засобів підприємств та постійне вивільнення коштів. Банк надає позикові кошти на певний термін, після закінчення якого вони мають бути повернені. Економічною основою терміновості кредиту є безперервність кругообігу оборотних засобів. Кожен кругообіг завершується реалізацією продукції та надходженням грошей на рахунок підприємства. Частина цих грошей використовується на погашення заборгованості за кредитом. Цей сприяє прискоренню оборотності цінностей, що кредитуються. Затримки повернення кредиту свідчать про відхилення ходу кругообігу та необхідності вжиття заходів для усунення причин, що викликали ці відхилення. При несвоєчасному поверненні позикових коштів банк застосовує заходи економічного впливу до таких підприємств. Своєчасна реалізація продукції вивільняє кредит і створює передумови для його повернення. Контроль

банку за поверненням у встановлені строки позик сприяє підвищенню ритмічності в роботі підприємств та організацій.

Принцип повернення кредиту передбачає повернення отриманих позичальником коштів. Термін визначається, виходячи з терміну виконання кредитованої операції за умовами кредитного договору. При дотриманні принципу повернення погашається кожна видана позичка, тобто забезпечується повернення кожного складового елемента загальної маси кредитних вкладень і не допускається їх часткове заморожування. Повернення кредиту забезпечується надходженням на рахунки підприємства грошових коштів від реалізації продукції або плати за надані послуги, інших видів доходів. Порушення строків повернення кредиту свідчить, що у позичальника виникли фінансові ускладнення і необхідно вжити заходи до оздоровлення виробничої діяльності підприємства.

Принцип повернення кредиту вимагає встановлення конкретних строків погашення позик. Оскільки кругооборот матеріальних цінностей, які використовуються в господарському обороті, різний, то і строки кредиту теж різні і коливаються від декількох місяців до 10 років і більше.

Таким чином, повернення кредиту забезпечується безперервністю кругообігу коштів у процесі розширеного відтворення. Потреба в кредиті носить, як правило, тимчасовий характер і виникає у зв'язку з підвищеними витратами на окремих стадіях виробництва та обігу продукції. Після завершення кругообігу коштів створюється економічна можливість повернення кредиту, отриманого підприємством.

Платність кредиту полягає в тому, що за користування кредитом позичальник сплачує банку певну плату (процент). Платність, як і повернення, виступають сутнісною ознакою кредиту як економічної категорії. Розмір ставок процентів диференційований в залежності від напрямку позики, строку її повернення, позичальника (підприємство, населення). Сплачується відсоток банку з доходів підприємства. За позиками, які не погашені у встановлені строки (простроченими), взимається підвищена плата. Платність кредиту сприяє кращому використанню власних і позичкових оборотних засобів, підвищенню рентабельності виробництва і своєчасному поверненню отриманих раніше позик. Це є важливим елементом контролю гривнею за фінансово-господарською діяльністю підприємства. Платність кредиту використовується банками для регулювання попиту на кредитні ресурси, для створення фінансування власних витрат.

Порушення навіть одного із цих принципів видачі позик послаблює роль кредиту, призводить до виникнення прострочених платежів за позиками і незабезпеченою заборгованістю. Дотримання цих принципів має важливе значення не лише для підприємства та господарських організацій, які отримують позики, але й для самих банків.

Об'єкти кредитування. Цільовий характер кредиту знаходить відображення в *об'єкті кредитування*, під яким розуміють вид матеріальних цінностей або затрат, на утворення яких (або здійснення) якого призначений кредит. В якості об'єктів кредитування виступають як оборотні засоби, які обслуговують процес виробництва та обігу товарів, так і основні засоби, які купуються або створюються капітальним будівництвом. Оборотні засоби в якості об'єктів кредитування в свою чергу поділяються на: матеріальні цінності — сировина, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, готова продукція товари та ін.; затрати виробничого характеру — цінності, які знаходяться в назавершеному виробництві; суми в розрахунках — розрахункові документи постачальників, за якими протягом нормального терміну, необхідного для розрахунків, ще не надійшли платежі від покупців чи замовників. В сфері основних фондів підприємств об'єктами кредитування виступають: витрати на впровадження нової техніки та технології, на будівництво і капітальний ремонт будівель, споруд тощо. До них також відносяться витрати на купівлю або виготовлення власними силами машин та обладнання, інструменту та інші капітальні вкладення підприємств. *Не є об'єктом кредитування* бракована продукція, будівлі та споруди в аварійному стані, повністю зношене та призначене для ліквідації обладнання тощо.

До витрат виробничого характеру, які служать об'єктом кредитування, відносять: витрати на підприємств в періоди планового простою або сезонного зниження випуску продукції; витрати на виплату заробітної плати до надходження виручки підприємства, витрати на поточний ремонт, на підготовку до нового сезону (наприклад, витрати з організованого набору робітників та ін.). Під ці витрати банк видає кредити виходячи з конкретних умов роботи підприємств та обґрунтованої потреби в коштах.

Розрахункові кредити надаються підприємствам для задоволення додаткових потреб в оборотних засобах у процесі здійснення розрахунків за відвантаженою продукцією. Основним їх видом є кредит, що надається постачальникам (підприємствам та організаціям) для задоволення потреб у грошових коштах на час проведення розрахунків з

покупцями за відвантажені та відпущені товари, виконані роботи та надані послуги. Кошти за відвантажену продукцію підприємство оплачує не відразу, а через певний час, який необхідний для пересилання платіжних документів, їх оформлення в банку та у покупця. На цей термін банк відшкодовує підприємствам вибулі кошти і видає позички під розрахункові документи в дорозі в розмірі вартості відвантажених товарів. Термін позички встановлюють виходячи з нормативних величин руху та обробки документів до їх оплати. Якщо період розрахунків подовжується внаслідок відмови покупця від оплати або з інших причин, банк не збільшує строки позички та потребує її погашення.

По кожному із перерахованих об'єктів кредитування встановлюються свої умови надання і погашення позик.

Забезпечення кредиту. *Забезпеченість кредиту* — товарно-матеріальні цінності, витрати виробництва та цінні папери, що служать для кредитора гарантією повного і своєчасного повернення отриманих у борг коштів і оплати відповідних відсотків. При кредитуванні важливого значення набуває якість забезпечення кредиту, яка характеризується: ступенем покриття заборгованості за кредитом (співставлення заставної вартості забезпечення до величини кредиту або достатність ринкової вартості забезпечення); ступенем ліквідності (можливість швидкої реалізації забезпечення). Якість забезпечення виступає гарантом повернення кредиту у випадку, якщо боржник не здатний сплатити свої кредитні зобов'язання.

Як забезпечення кредиту приймаються:

застава майна;

порука;

банківська гарантія;

переуступка (цесія) на користь банку вимог та рахунків позичальника третій особі;

страхування кредитного ризику.

Застава — спосіб забезпечення виконання зобов'язань, укладених суб'єктами економічної діяльності; форма гарантії, яку надає позичальник кредиторіві в обумовленому обсязі та у визначені терміни¹. Представляє собою об'єкти власності, права на які на основі

¹ Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменко С. В. Банківська енциклопедія. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. С. 179.

заставного зобов'язання передаються кредитору на випадок, коли позичальник не в змозі сплачувати свої боргові зобов'язання. В силу застави кредитор (заставодержатель) має право у разі невиконання боржником (заставодавцем) зобов'язання, забезпеченого заставою, а також в інших випадках, встановлених законом, одержати задоволення за рахунок заставленого майна переважно перед іншими кредиторами цього боржника, якщо інше не встановлено законом (право застави) (ст. 572 ЦКУ).

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про заставу» предметом застави можуть бути майно та майнові права. Предметом застави може бути майно, яке згідно із законодавством України може бути відчужено заставником і на яке може бути стягнуто стягнення. Крім того, в якості предмета застави може виступати майно, яке стане власністю заставника після укладання договору застави, у тому числі продукція, плоди та інші прибутки (майбутній урожай, приплід худоби тощо), якщо це передбачено договором. Порядок застави товарно-матеріальних цінностей визначається банком.

На практичній діяльності підприємств застосовуються два види забезпечення: застава товару в обороті та застава товару в обробці. При заставі товару в обороті предметом застави є матеріальні цінності, які знаходяться у господарському обороті підприємства-заставодавця. Заставодавець має право змінювати склад та натуральну форму майна, що є об'єктом застави (товарних запасів сировини, матеріалів, готової продукції та ін.). Підприємство має право відвантажувати (реалізовувати) частину товарно-матеріальних цінностей, які є предметом застави, за умови одночасного погашення відповідної частини забезпеченої заставою заборгованості або заміни товарно-матеріальних цінностей, які вибувають, іншими цінностями, які відповідають даному виду кредитування, на рівну або на більшу суму. Предметом застави товару в переробці є сировина, напівфабрикати (незавершене виробництво) і вироби, що виготовляються з них.

Відповідно до ст. 553 ЦК України під *договором поруки* розуміється договір, за яким поручитель поручається перед кредитором боржника за виконання ним свого обов'язку. Порукою може забезпечуватися виконання зобов'язання частково або в повному обсязі.

За *гарантією* банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником (принципалом) свого боргу (ст. 560 ЦКУ). За видачу банківської гарантії принципал сплачує гаранту винагороду.

10.2. ФОРМИ І ВИДИ КРЕДИТУ

У сфері господарської діяльності використовуються різні види та форми кредитів.

1. Слід розрізняти дві принципово відмінні, що мають різну роль та народногосподарське значення, форми кредиту: банківський кредит та комерційний кредит.

Кредитні відносини у національній економіці складаються переважно у формі банківського кредиту. *Банківський кредит* — кредит, який надається позичальнику банком. Згідно зі ст. 2 Закону № 2121-III *під банківським кредитом* розуміють будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яку гарантію, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми¹. Всі підприємства і організації при виникненні у них в процесі розширеного відтворення потреби в грошових коштах отримують ці кошти в тимчасове користування в банках. *Комерційним кредитом* розімають купівлю в кредит товарів для перепродажу або матеріалів для використання у виробництві. Комерційний кредит надають один одному функціонуючі підприємства у порядку реалізації товарів; тут у якості кредиторів і боржників виступають функціонуючі підприємства та організації.

2. Банківський кредит має декілька видів. В залежності від строку погашення кредити поділяються на короткострокові, середньострокові та довгострокові. *Короткострокові кредити* погашаються в строки не більше 12 місяців після їх видачі. Ці строки відповідають характеру кругообороту оборотних засобів і відшкодування затрачених на виробництво і обіг засобів із надходжень від реалізації продукції. *Середньострокові кредити* мають погашатися у терміни не більше більше 3 років, *довгострокові* — на більш тривалий час. Середньострокові та довгострокові кредити, як правило, направляються на фінансування капітальних вкладень в основні засоби. Довгострокові кредити видаються на 5, 8, 10 років і більше, залежно від терміну окупності капітальних вкладень. Об'єкти середньострокового і довгострокового кредитування — капітальні витрати на нове будівництво

¹ Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000 № 2121-III. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.

об'єктів виробничого призначення, реконструкцію та розширення виробничих потужностей, придбання промислового обладнання, техніки, транспортних засобів, інструментів та інших об'єктів осеновних засобів.

3. В залежності від забезпечення кредити поділяються на наступні групи: *забезпечені заставою* (майном, майновими правами, цінними паперами); *гарантовані* (банками, фінансами або майном третьої особи); з іншим забезпеченням (поручительство, договір страхування); *незабезпечені (бланкові)*. *Бланковий кредит* — кредит без забезпечення (без застави майна або інших видів забезпечення), виданий тільки під зобов'язання позичальника повернути кредит.

4. Залежно від категорій позичальника розрізняють: державний кредит, споживчий кредит, міжбанківський кредит, міжнародний кредит. *Споживчий кредит* — грошові кошти, що надаються споживачу (позичальникові) на придбання товарів (робіт, послуг) для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника (ст.1 Закону України «Про споживче кредитування»). При *державному кредиті* позичальником виступає держава, а кредиторами — банки, юридичні чи фізичні особи. У сучасних умовах державний кредит здійснюється головним чином через державні позики, облігації яких реалізуються банкам та фізичним особам. Незначне поширення отримує взаємний кредит, що надається підприємствами один одному. *Міжбанківський кредит* — кредит, що надається на міжбанківському ринку одним банком іншому. *Міжнародний кредит* — рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості, забезпеченості та сплати відсотків. При міжнародному кредиті однією із сторін кредитних взаємовідносин (позичальником або кредитором) виступає нерезидент. До нерезидентів відносяться фінансово-кредитні установи або підприємства, які мають центр економічного інтересу за межами даної країни.

5. Залежно від методів надання виділяють наступні види кредитів: разово однією сумою; на основі відкритої кредитної лінії; гарантійні (із заздалегідь обумовленою датою надання, за потребою, із стягненням комісії за зобов'язання); у вигляді овердрафту тощо. *Кредитна лінія* — кредитна угода, відповідно до якої протягом передбаченого договором терміну банк виділяє позичальнику кредит у межах узгодженої суми (ліміту кредитування) на умовах, що відрізняються

від умов одноразового надання кредиту. *Кредит овердрафт* — це короткостроковий банківський кредит (у межах встановленого ліміту), який надається юридичній особі або приватному підприємцю за нестачі або відсутності коштів на його розрахунковому рахунку. Від звичайного (класичного) кредиту овердрафт відрізняється тим, що у погашення заборгованості у ньому спрямовуються кошти, що надходять на розрахунковий рахунок клієнта — позичальника.

6. Залежно від форми погашення виділяють наступні види кредитів: *одноразово* (виплата повної суми основного боргу за яким здійснюється при його погашенні); *в розстрочку* (погашення здійснюється частинами, як правило, рівними); *достроково* (за вимогою кредитора, за заявою позичальника); *з регресією платежів*; *відстрочені* (продовжані) — строк погашення яких перенесений на більш пізній період; *прострочені* — не повернуті у встановлений строк.

7. Залежно від економічного характеру та забезпеченості розрізняють: кредити під товарно-матеріальні цінності, кредити на сезонні витрати, кредити під розрахункові документи в дорозі та під кошти у розрахунках, кредити на капітальні вкладення, інші кредити.

8. За ступенем ризику виділяються *стандартні кредити* (кредити, за яких ймовірність збитків для банку в результаті неповернення кредиту є невеликою) та *кредити з підвищеним ризиком* (ступінь захисту банку недостатня через низьку якість забезпечення або низьку можливість позичальника погасити кредит; за цими кредитами існує висока ймовірність збитків для банку).

9. За видом валюти виділяють *кредити в національній валюті* (кредити, що видаються у грошовій одиниці, яка випускається державою та використовується у внутрішніх розрахунках всередині країни; національною валютою в Україні є гривня) та в *іноземній валюті* (кредити, які видається у грошових знаках іноземних держав, а також кредитні документи в іноземних грошових одиницях, що застосовуються в міжнародних розрахунках; іноземними валютами є євро, юань, індійська рупія, турецька ліра та ін.).

У практичній діяльності використовують й інші види кредиту. Серед них найбільш поширеними є наступні.

Консорціумний кредит — кредит, що надається об'єднанням кількох банків (банківським об'єднанням) одному позичальнику для кредитування крупних інвестиційних проектів, фінансування яких не можливе одним банком.

Контокорентний кредит — це визначена банком кредитна лінія

(ліміт), якою у разі потреби може скористатися клієнт. Ліміт кредитування для кожного позичальника встановлюється індивідуально і залежить від його фінансового стану, обігових коштів, масштабів виробничо-комерційної діяльності та репутації. Надається клієнтам з високою кредитною репутацією, та які мають регулярну потребу в позичках. На основі угоди між банком та позичальником останньому відкривається поточний рахунок, кошти з якого використовуються лише на фінансування поточної діяльності.

Чековий кредит — один з видів кредиту, що надається банками своїм клієнтам шляхом надання чекового рахунка: овердрафтного або спеціального чекового.

Таким чином, у сучасних умовах існують багато форм та видів банківських кредитів, кожен із яких відрізняється за метою, формою, видом валюти та іншими ознаками.

10.3. КРЕДИТНИЙ ДОГОВІР

Сутність та призначення кредитного договору. Кредитування здійснюється на основі договору, який визначає взаємовідносини банків із позичальниками.

Кредитний договір — угода, відповідно до якої банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит та сплатити проценти¹. За *кредитним договором* банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит та сплатити проценти (ч. 1 ст. 1054 ЦКУ).

Кредитний договір — основна форма правової організації правовідносин між позичальником і кредитором. В Україні кредитні відносини регулюються наступними нормативними актами: Цивільним і Господарськими кодексами України (далі — ЦКУ і ГКУ); Закон України від 7.12.2000 р. № 2121-III «Закон про банки та банківську діяль-

¹ Арбузов С. Г., Колобов Ю. М., Міщенко В. І., Науменко С. В. Банківська енциклопедія Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. С. 243.

ність; Законом України від 22.11.1996 № 543/96-ВР «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань» та ін.

Кредитний договір — це різновид договору позики. Згідно із частини 3 ст. 1054 ЦКУ визначено, що до відносин за кредитним договором застосовуються правила, які передбачені для договору позики, якщо інше не встановлено цим параграфом і не впливає із суті кредитного договору.

Кредитний договір регулює правові відносини між установою банку та підприємством, визначає їх взаємні права та обов'язки, а також відповідальність сторін за виконання умов кредитування. Всі питання, пов'язані видачею та погашенням кредитів, зменшенням або збільшенням процентних ставок підприємства, сплата фінансових санкцій за порушення договірних зобов'язань вирішують в установах банків на основі кредитних договорів. Кредитний договір визначає взаємовідносини підприємства з банком як за основною, так і за інвестиційною або фінансовою діяльністю підприємств. Укладання кредитних договорів є однією з форм встановлення партнерських відносин між банком та підприємствами.

До обов'язків банку входять своєчасна видача кредиту, встановлення граничного терміну користування кредитом. Відповідно до умов договору позичальник зобов'язується використовувати кредит відповідно до його цільового призначення, повернути кредит та одночасно сплатити усі нараховані проценти за користування кредитом.

Банк має право відмовитися від надання позичальникові кредиту частково або у повному обсязі у разі порушення процедури визнання позичальника банкрутом або за наявності інших обставин, які явно свідчать про те, що наданий позичальникові кредит своєчасно не буде повернений. Умовами договору передбачається право банку проводити перевірку цільового використання та умов забезпечення кредиту. В разі виявлення нецільового використання кредиту банк має право стягнути з позичальника неустойку в визначеному розмірі та розірвати цей кредитний договір.

Позичальник має право відмовитися від одержання кредиту частково або у повному обсязі, повідомивши про це банк в установленій кредитним договором термін. Позичальник має право достроково частинами або повністю повертати кредит і проценти за користування кредитом. У разі виникнення тимчасових фінансових або інших ускладнень позичальник має право порушити перед банком питання про відстрочення повернення кредиту.

Укладання кредитного договору — важливий елемент надання позичальнику (підприємству) кредиту банку. Робота по укладанню кредитного договору регламентується діючими нормативними актами (Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом «Про банки та банківську діяльність» та ін.). Виконання кредитних договорів є головним оціночним показником кредитоспроможності позичальника.

Кредитний договір укладається у *письмовій формі* (ч. 1 ст. 1055 ЦКУ). Письмова форма договору банківського вкладу вважається додержаною, якщо внесення грошової суми підтверджено договором банківського вкладу з видачею ощадної книжки або сертифіката чи іншого документа, що відповідає вимогам, встановленим законом, іншими нормативно-правовими актами у сфері банківської діяльності (банківськими правилами) та звичаями ділового обороту. Порушення цієї умови робить кредитний договір нікчемним.

Процентна ставка за кредитом може бути фіксованою або змінюваною. Тип процентної ставки визначається кредитним договором. Розмір процентів, тип процентної ставки (фіксована або змінювана) та порядок їх сплати за кредитним договором визначаються в договорі залежно від кредитного ризику, наданого забезпечення, попиту і пропозицій, які склалися на кредитному ринку, строку користування кредитом, розміру облікової ставки та інших факторів на дату укладення договору.

На сьогодні банки пропонують велике різноманіття кредитних договорів: кредит овердрафт, кредитна лінія, експрес-кредити, мікрокредити, кредити на придбання автотранспорту, кредит на придбання обладнання, кредит на придбання комерційної нерухомості.

Зміст та терміни дії кредитних договорів. Зміст кредитних відносин визначається безпосередньо сторонами, які беруть участь у його укладанні, тобто позичальником і кредитором. Ними ж визначаються взаємні зобов'язання по кредитуванню.

Зміст договору визначається сутністю основних його положень. В них знаходить конкретне відображення кредитні взаємовідносини між позичальником і кредитором.

У кредитному договорі передбачається:

мета кредиту;

об'єкти кредитування;

обсяг кредиту;

умови отримання кредиту (планові або звітні документи);

термін кредиту;
процентні ставки за кредит, порядок їх нарахування та сплати;
види забезпечення зобов'язань позичальника,
фінансові санкції за порушення строків повернення кредитів;
додаткові витрати за розрахункове обслуговування банком;
контроль банку за виконанням умов кредитного договору;
порядок вирішення спорів між позичальником та кредитором;
умови зміни або перегляду положень кредитного договору;
перелік розрахунків та відомостей, необхідних для кредитування,
строки їх подання підприємством;
обов'язки, права і відповідальність сторін щодо видачі та погашення кредиту;

місце знаходження та реквізити сторін та інші умови.

Конкретний зміст договору та перелік всіх умов та зобов'язань встановлюється за згодою сторін.

Форма кредитного договору залежить від умов діяльності кожного окремого підприємства, характеру відносин його з банком. При цьому відділення банків часто керуються типовими (примірними) формами кредитних договорів, розроблених правлінням банків.

Кредитний договір між установою банку та підприємством (організацією) укладається на рік або більш тривалий термін, якщо підприємство користується кредитом постійно, і на більш короткий період — при тимчасовій потребі в кредиті або видачі окремої позички.

До кредитного договору додається орієнтовний графік платежів, який представляє собою графік платежів, розрахунок сукупної вартості та реальної процентної ставки за кредитом. В графіку платежів визначаються суми усіх платежів за обслуговування та погашення кредиту.

Однією із умов кредитного договору є умова нарахування фінансових санкцій (пені, штрафів) за несвоєчасне повернення кредитних коштів або умову сплати процентів за користуванням кредиту. В кредитному договорі сума фінансових санкцій встановлюється на основі домовленості. Процен в даному випадку необхідно дотримуватися вимоги Закону України «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань, згідно з яким розмір пені обмежений подвійною обліковою ставкою Національного банку України.

Істотні умови кредитного договору. Кредитний договір є укладеним, якщо підприємство (позичальник) і банк (кредитор) досягли згоди з усіх істотних умов Правові засади встановлення істотних

умов кредитних договорів здійснюється відповідно до гл. 71 Цивільного кодексу України та ст. 345 Господарського кодексу України. *Істотними* є умови, визнані такими за законом чи необхідні для договорів даного виду, а також умови, щодо яких на вимогу однієї із сторін повинна бути досягнута згода. Відповідно до ч. 1 ст. 638 ЦКУ та ч. 2 с. 180 ГКУ істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди.

При укладенні господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору ч. 3 ст. 180 ГКУ). договору. Оскільки кредитний договір відноситься до господарських договорів, то при укладенні кредитного договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору. В інших випадках (зокрема, мета кредиту, умови і порядок його видачі та погашення, види забезпечення зобов'язань позичальника, порядок сплати за кредит, обов'язки, права та відповідальність сторін щодо видачі та погашення кредиту) відсутні підстави вважати їх істотними умовами кредитного договору.

Відповідно до ч. 2 ст. 345 ГКУ у кредитному договорі передбачаються мета, сума і строк кредиту, умови і порядок його видачі та погашення, види забезпечення зобов'язань позичальника, відсоткові ставки, порядок плати за кредит, обов'язки, права і відповідальність сторін щодо видачі та погашення кредиту. Таким чином, дані норми кредитного договору відповідно до законодавства є істотними умовами.

Враховуючи вищевикладене, можна вважати, що істотними умовами кредитного договору як господарського договору відповідно до закону є умови про предмет, ціну, строк його дії, а також усі інші умови, щодо яких за заявою хоча б однією із сторін має бути досягнуто згоди.

Порядок отримання банківського кредиту. Процедура отримання кредиту досить проста. На цьому етапі підприємство звертається до банку і отримує загальну інформацію про умови кредитування, та вимоги, що висуваються до позичальників. В залежності від характеру бізнесу, суми кредиту, об'єкту кредитування та інших умов банк може мати різні схеми кредитування. Якщо умови кредитування для позичальника є прийнятними, то він надає банкові такі документи (ч. 1 ст. 346 ГКУ):

клопотання (заяву), в якому зазначаються характер кредитної угоди, мета використання кредиту, сума позички і строк користування нею;

техніко-економічне обґрунтування кредитного заходу та розрахунок економічного ефекту від його реалізації;

інші необхідні документи.

До них зазвичай належать: установчі документи; свідоцтво платника податку на додану вартість; рішення засновників (власників) юридичної особи щодо отримання кредиту (при необхідності, якщо це передбачено установчими документами та вимогами чинного законодавства України); ксерокопії паспортів керівника та головного бухгалтера; нотаріально засвідчена картка із зразками підписів та відбитком печатки та накази про призначення посадових осіб (керівника та головного бухгалтера); фінансова звітність; ліцензії, дозволи та погодження, видані позичальнику державними органами на провадження кредитованої діяльності копії договорів, контрактів та інших угод, операції за якими є об'єктами кредитування, засвідчені печаткою позичальника та скріплені підписом його відповідальної особи; інформація про поточні рахунки в національній та іноземній валюті, наявність заборгованості за кредитами в інших банківських установах; правовстановлюючі документи на можливе забезпечення кредиту та повноваження на його оформлення тощо.

В залежності від виду діяльності, галузевої специфіки, обсягу та об'єкту кредитування банк може вимагати й інші інформацію у позичальника.

Кредитна заявка — документ, що подається позичальником до банку на підставі якого банк надає позичальнику кредит чи його частину (транш) та виконує доручення щодо перерахунку кредиту за цільовим використанням кредиту. Форма кредитної заявки визначається банком.

Цей перелік не є вичерпним, тому що в кожному випадку банк має право вимагати додаткові документи, які стосуються об'єкту кредитування, забезпечення повернення кредиту. Наприклад, для отримання кредиту на будівництво приміщення цеху банк може вимагати від підприємства проект будівництва (реконструкції) та інші документи (техніко-економічне обґрунтування будівництва, контракт із будівельною організацією тощо).

Перед тим, як прийняти рішення про надання кредиту, банком проводиться робота щодо з'ясування кредитоспроможності потенційного позичальника у відповідності із встановленим банком порядком. Оцінка кредитоспроможності позичальника передбачає перевірку бізнес-плану, забезпечення кредиту, розрахунків щодо повернення кредиту та відсотків, інших економічних та юридичних аспектів. У якос-

ті забезпечення виконання позичальником своїх зобов'язань за кредитним договором щодо погашення кредиту, сплати нарахованих процентів, комісій, можливих штрафних санкцій та інших платедіж в укладаються договори забезпечення. Велике значення у наданні кредиту має кредитна історія позичальника, яка досить тривалий час формувалася банками самостійно без наявності законодавчої бази. На цьому етапі банк може як схвалити умови кредитування, так і відмовити у кредитуванні позичальника.

Якщо позичальник успішно пройшов «сито» перевірки і банком прийнято рішення про надання кредиту, йому подається на розгляд та підписання кредитний договір та договори, якими забезпечується його виконання.

Дозвіл на видачу кредиту дає керівник відділу банку і його замісник або начальник кредитного відділу (за розпорядженням керівника установи банку). Кредитування проводиться в межах лімітів кредитування, встановленого установою банку.

Банк здійснює контроль за виконанням умов кредитного договору, цільовим використанням, своєчасним і повним погашенням позички в порядку, встановленому законодавством (ч. 1 ст. 346 ГКУ). У разі якщо позичальник не виконує своїх зобов'язань, передбачених кредитним договором, банк має право зупинити подальшу видачу кредиту відповідно до договору.

10.4. ПРОЦЕНТ ЗА КРЕДИТ

Сутність проценту за кредит. Одним із важливим принципів кредитування є платність, реалізація якого здійснюється через сплату позичальником банку процентів за кредит. *Проценти за кредит* — плата, яка стягується банками за надання кредиту (позики). Плата за використання кредитом нараховується у вигляді відсотків на основну суму заборгованості або фіксованих сум. За своєю економічною сутністю процент за кредит є частиною вартості додаткового продукту і виступає у формі плати за користування позиковими коштами. Економічною основою відсотка є процес накопичення. Процент та процентні відносини щодо заощаджень і позичок опосередковують утворення та використання позичкового фонду, і у зв'язку з цим вони мають пряме відношення до багатьох сторін процесу виробництва. Економічною основою відсотка є процес нагромадження.

У літературі найчастіше називаються дві такі функції процента:

1) забезпечення доходності кредитних операцій; 2) економічний вплив на позичальників у напрямку підвищення ефективності їх роботи.

У *першій функції* за рахунок процентів банки покривають витрати, які пов'язані з виконанням кредитних операцій. У цій функції процент виступає як одне з джерел доходів комерційних банків та використовується для покриття управлінських витрат кредитних установ утриманню апарату, для сплати відсотків за пасивними операціями. Різниця між доходами від стягнення процентів і витратами з їх сплати за вирахуванням операційних, адміністративних та інших витрат кредитних установ становить прибуток банку. Частина цього прибутку вноситься до бюджету у вигляді податків, а інша частина використовується для збільшення власних коштів банків, які спрямовуються у вигляді кредитів у різні галузі народного господарства. Таким чином, процент у вигляді кредиту є однією із форм перерозподілу національного доходу.

Друга функція відсотка — це економічний вплив на позичальників з метою забезпечення найбільш ефективного використання отриманих позичок. Величина банківського проценту для підприємств і організацій є стати своєрідним мінімальним критерієм використання ресурсів, що є у них в розпорядженні. Залучення позикових коштів у вигляді кредиту має забезпечувати підвищення ефективності використання основних та оборотних фондів підприємств.

Ці дві функції пов'язані між собою, але в той же час зберігають відому самостійність. Так, процентні відносини можуть бути організовані таким чином, що будуть покриватися витрати на утримання банку та його апарату, але в той же час він не впливатиме на підприємства — отримувачів кредиту і не змушуватиме їх ефективно працювати. Відсоткові відносини можуть бути і такі, що відсоток спонукатиме підприємства економно використовувати позички, але при цьому не покриє всіх банківських витрат.

Види процентних ставок. Процентна ставка за кредитом може бути фіксованою або змінюваною. Тип процентної ставки визначається кредитним договором (ст. 1056¹ ЦКУ).

Розмір і тип процентної ставки за користування позиковими коштами встановлюється банками залежно від вартості залучених грошових ресурсів, напрямку їх спрямування (на забезпечення нормального кругообігу засобів, на витрати виробництва та обігу), строків їх погашення, кредитного ризику, виду валюти, наявності забезпечення та

інших факторів.

Фіксована процентна ставка є незмінною протягом усього строку кредитного договору. Встановлений договором розмір фіксованої процентної ставки не може бути збільшено кредитодавцем в односторонньому порядку. Умова договору щодо права кредитодавця змінювати розмір фіксованої процентної ставки в односторонньому порядку є *нікчемною* (п. 3 ст. 1056¹ ЦКУ). Величина фіксованої процентної ставки встановлюється з розрахунку річної бази нарахування процентів. Розмір фіксованої процентної ставки закористування кредитом визначена кредитним договором. У разі застосування *змінності процентної ставки* банк з визначеною у договорі періодичністю може збільшувати або зменшувати її величину в залежності до умов, визначених кредитним договором.

Процентні ставки диференційовані за видами кредитів. Кредити, пов'язані з розрахунками, з покриттям тимчасових розривів між витратами та формуванням джерел коштів, видаються, як правило, за вищими ставками. Процентні ставки за короткостроковими позиками (до 1 року) встановлюються від 20 до 22 %. Так, за позиками на завершення розрахунків на термін понад 30 днів, на тимчасове заповнення нестачі власних оборотних засобів та платіжних кредитів — 23 %; за відстроченими позиками, які не забезпечені матеріальними цінностями — 25 % річних. При довгостроковому кредитуванні процентна ставка залежить від напряму та строку позички. За довгостроковими позиками встановлено нижчі відсоткові ставки, ніж за короткостроковими кредитами. Процентна ставка за кредит не може бути нижчою від процентної ставки за кредитами, які бере сам банк, і процентної ставки, що виплачується ним за депозитами. Надання безвідсоткових кредитів забороняється (ч. 3 ст. 346 ЦКУ).

Залежно від урахування інфляційних процесів процентні ставки за кредитами можуть бути номінальними та реальними. *Номінальною* називається процентна ставка, яка оголошена кредитором. На базі номінальної ставки здійснюється оплата за користування кредитом. Вона враховує, як правило, не тільки дохід кредитора, а й інфляцію. *Реальна процентна ставка* — це номінальна процентна ставка, приведена до незмінного рівня цін, тобто скоректована з урахуванням інфляції («очищена» від впливу інфляції). Іншими словами, реальна процентна ставка — це процентна ставка, яка за відсутності інфляції забезпечує таку ж дохідність при наданні кредиту, що і номінальна процентна ставка за наявності інфляції.

Зв'язок між номінальною та реальною процентною ставками може бути виражений формулою:

$$1 + R_n = (1 + R_r) \times (1 + i), \quad (10.1)$$

де R_n — номінальна процентна ставка за один шаг нарахування відсотків;

R_r — реальна процентна ставка за один шаг нарахування відсотків;

i — темп інфляції (темпер приросту цін), середній за шаг нарахування відсотків.

Всі показники виражаються в долях одиниці.

Виходячи з положень макроекономічної теорії номінальна процентна ставка (R_n) відображає величину реальної ставки процента (R_r), скоректовану на темп інфляції в країні (i).

Приклад. Реальна процента ставка за кредит, яка встановлена кредитором, складає 15 % за рік, а темп інфляції — 10 %. Номінальна процентна ставка становитиме: $1 + R_n = (1 + 0,15) \times (1 + 0,10) = 1,265$, або 26,5 %.

Величина номінальної процентної ставки в умовах невисоких темпів інфляції може бути виражена формулою:

$$R_n = R_r + i. \quad (10.2)$$

В умовах невисоких темпів інфляції дана формула цілком прийнятна. Використовуючи висхідні дані попередньої задачі, величина номінальної процентної ставки становитиме: $R_n = 15 + 10 = 25$ %, що наближено відповідає (26,5 %) величині, отриманій у попередньому розрахунку.

Відсоток за кредитом відіграє велику роль у прийнятті економічних рішень. Його рівень і динаміка істотно впливають на витрати, процеси накопичення та інвестування капіталу. Процентна ставка та величина позички є головними факторами, що визначають абсолютну величину відсотка.

На величину проценту за кредитом впливає ряд факторів, основними серед яких є: термін погашення, обсяг кредиту, об'єкт кредитування, наявність авансу, кредитна історія позичальника, вартість залучених банком коштів та ін. Нижче приведені процентні ставки за кредитом на купівлю автомобіля в залежності від строку кредитування та наявності авансового платежу (табл. 10.1).

Таким чином, відсоток за кредит являє собою самостійну еконо-

**Термін кредитування і відсоткова ставка (річних)
станом на 23.03.2024 р.**

Аванс	Термін кредитування і відсоткова ставка (річних)						
	Від 1 місяця до 1 року включно	Від 1 року (+2 дня) по 2 роки включно	Від 2 років (+2 дня) по 3 роки включно	Від 3 років (+2 дня) по 4 роки включно	Від 4 років (+2 дня) по 5 років включно	Від 5 років (+2 дня) по 6 років включно	Від 6 років (+2 дня) по 7 років включно
Від 30 % до 39,99 %	11,39	14,09	15,29	16,79	17,29	17,69	17,99
Від 40 % до 49,99 %	10,19	12,99	14,29	15,79	16,39	16,79	17,19
Від 50 % до 59,99 %	8,59	11,49	12,89	14,49	15,09	15,59	15,99

Джерело: Сайт Укргазбанка. <https://www.ukrgasbank.com/private/credits/autocredit/autocredit/>

мічну категорію, обумовлену функціонуванням кредиту. Сутність його полягає в тому, що він виступає у вигляді плати за користування позиковими коштами, а сама плата виконує важливі народногосподарські функції.

Порядок нарахування процентів. При визначенні вартості кредиту для позичальника важливого значення набуває порядок нарахування процентів.

За способом обчислення розрізняють прості та складні відсотки. *Прості відсотки* — форма розрахунку доходу відсоток, заснована на арифметичній прогресії. Сутність простих процентів полягає в тому, що вони нараховуються на одну й ту ж величину капіталу на протязі всього строку позики. При розрахунку за декурсивною ставкою сума процентних платежів за одержаний кредит до року визначається за допомогою наступної формули:

а) для величини розрахункового року приймається за 360 днів:

$$\Delta a = \frac{a_0 \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{360}, \quad (10.3)$$

б) для величини розрахункового року приймається за 365 днів:

$$\Delta a = \frac{a_0 \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365}, \quad (10.4)$$

де Δa — сума відсотків, що підлягають виплаті за користування

позикою;

a_0 — сума виданого кредиту;

j — процентна ставка;

d — кількість днів, на які здійснюються нарахування;

360 — кількість днів на рік (за банківською системою рахунку).

365 — кількість днів на рік.

База вимірювання може враховуватися трьома способами:

1) рік умовно приймається за 360 днів, місяць — 30 днів (Швеція, Данія);

2) враховується точне число днів, на які видається позика (дні визначаються за календарем), вважається, що в році 360 днів (Швейцарія, Франція);

3) враховується точне число днів, на які видана позика (дні визначаються за календарем (США, Англія)).

При визначенні числа днів позики за календарем день видачі кредиту не враховується, а останній день враховується.

Наприклад, якщо строк кредиту з 21.06 по 15.10, розрахунок здійснюється наступним чином:

у червні	—	9 днів	(30 – 21=9)
у липні	—	31 день	
у серпні	—	31 день	
у вересні	—	30 днів	
у жовтні	—	15 днів	
<hr/>			
Всього		116 днів	

Приклад. Кредит в розмірі 500 тис. грн видається підприємству на строк 2 місяця (60 днів) під 20 % річних. Визначити суму процентів, що підлягає сплаті за користування кредитом.

Рішення

Сума процентів, що підлягає сплаті за користування кредитом, становить

$$\Delta a = \frac{500 \cdot 20}{100} \cdot \frac{60}{360} \approx 16,7 \text{ тис. грн.}$$

Приклад 2. Банк видає кредит на таких умовах: сума кредиту — 64 000 грн; термін кредиту — 8 місяців, річна процентна ставка — 6 %. Визначити процентний платіж, який повинен здійснити позичальник. Кількість днів у місяці приймається за 30; за базу приймається кількість днів у році — 360.

Рішення

$$\Delta a = \frac{64\,000 \cdot 6}{100} \cdot \frac{8 \cdot 30}{360} \approx 2560 \text{ грн.}$$

Приклад 3. Кредит в сумі 150 000 грн був виданий на 9 років під 8 % річних. Процент погашається в кінці строку. Визначне процентний платіж.

Рішення

Розрахунок здійснюється за формулою:

$$\Delta a = \frac{a_0 \cdot j \cdot q}{100},$$

де q — кількість років.

Процентний платіж за весь строк кредиту складе

$$\Delta a = \frac{64\,000 \cdot 8 \cdot 9}{100} = 46\,080 \text{ грн.}$$

Складні відсотки — форма розрахунків доходу на відсоток, заснована на геометричній прогресії («відсоток на відсоток»). На відміну від простих відсотків, де процений платіж обчислюється на одну й ту ж величину капіталу на протязі всього часу розрахунків, у складних відсотках процентних платіж у кожному розрахунковому періоді прибавляється до капіталу попереднього періоду, а процентний платіж в наступному періоді обчислюється уже на цю нарощену величину первісного капіталу.

Існує два способи обчислення складних відсотків: *антисипативний* (попередній) і *декурсивний* (наступний).

Якщо процентний платіж нараховується на початку кожного розрахункового періоду — це *антисипативне* нарахування процентів, якщо процентний платіж нараховується і прибавляється до капіталу в кінці кожного розрахункового періоду — це *декурсивне* нарахування платежу. Декурсивне нарахування проценту набуло найбільшого поширення у світовій практиці.

Декурсивний розрахунок складних процентів. При розрахунку за декурсивною ставкою j дохід зі складних відсотків визначається за формулою:

$$\Delta a = a_0 [(1 + j)^t - 1], \quad (10.5)$$

де a_0 — сума виданого кредиту;

t — число років.

Іншими словами, можна сказати, що формула для кінцевої суми капіталу (кредиту) отримана при множенні поточної (первісної) вартості капіталу (кредиту) на t ступінь вираження $(1 + j)$, де j — процентна ставка, виражена в десятичних дробах, а вираження $\Delta a = [(1 + j)^t - 1]$ — називається складним декурсивним коефіцієнтом.

Складний декурсивний коефіцієнт рівний вартості однієї грошової одиниці, збільшеної на процентний платіж в кінці кожного одного розрахункового періоду на $j\%$, а t ступінь складного декурсивного

процентного коефіцієнту називається коефіцієнтом нарощування.

Значення $[(1 + j)^{-t}]$ називається коефіцієнтом дисконтування. Даний коефіцієнт показує поточну вартість однієї грошової одиниці через її вартість через t років при декурсивному розрахунку складних процентів.

Можна зробити висновок, що коефіцієнт дисконтування рівний зворотній величині коефіцієнту нарощування.

Приклад. Кредит в сумі 400 тис. грн видається на 3 роки. Процент за кредит становить 10 %. Сплата процентів здійснюється в кінці строку. Визначити суму процентів, що підлягає сплаті за користування кредитом.

Рішення

Сума процентів, що підлягає сплаті за користування кредитом, становить

$$\Delta a = 400 \cdot [(1 + 0,1)^3 - 1] = 132,4 \text{ тис. грн.}$$

На практиці для розрахунку складних відсотків використовується наступна формула:

$$S = P(1 + i)^n, \quad (10.6)$$

де S — сума погашення кредиту (з урахуванням процентів);

P — сума виданого кредиту;

n — кількість років;

i — процентна ставка (в коефіцієнті).

Сума процентів, що підлягає сплаті, визначається як різниця між кінцевою та первісною сумами, тобто $\Delta a = S - P$. Розглянемо приклад розрахунку складних процентів.

Приклад 1. Сума кредиту складає 400 тис. грн, річна процентна ставка — 10 %, термін погашення кредиту — 3 роки. Визначити суму процентів, що підлягає сплаті за користування кредитом.

Рішення

1. Визначимо кінцеву суму кредиту з урахуванням процентів

$$S = 400 \cdot (1 + 0,1)^3 = 532,4 \text{ тис. грн.}$$

2. Сума процентів, що підлягає сплаті за користування кредитом, становить

$$532,4 - 400 = 132,4 \text{ тис. грн.}$$

Як бачимо, розрахунок за цією формулою дає результат, аналогічний попередньому розрахунку.

Порядок визначення процентів залежить від типу процентної ставки. *Фіксована процентна ставка* є незмінною протягом усього строку кредитного договору. За фіксованої процентної ставки за методом простих відсотків розрахунок процентних платежів здійснюється на

основі формули (10.2).

У випадку застосування змінної процентної ставки розрахунок процентних платежів здійснюється за кожен окремий період, на протязі якого діяла та або інша процентна ставка. Розрахунок може вестись методом простих або складних відсотків. Розглянемо приклад розрахунку процентних виплат за методом простих відсотків.

Приклад. Банк дає кредит на таких умовах: сума кредиту — 120 000 грн; номінальна процентна ставка (i) проста щомісяця збільшуватиметься на таких умовах:

Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень
30.04	31.05	30.06	31.07	31.08	31.09
1,00 %	1,25 %	1,50 %	1,75 %	2,00 %	2,25 %

Кредит надано 01.04.2024 і повертається через 6 місяців 30.09.2024. Нарахування процентів — щомісяця. Погашення: процентів і основної суми — у кінці строку кредитування. База нарахування — 30/360.

Рішення

Сума процентів за змінною процентною ставкою складе:

$$120\,000 \cdot (1,00 + 1,25 + 1,50 + 1,75 + 2,00 + 2,25) : 100 = 11\,700 \text{ грн.}$$

Проценти нараховуються щодня та сплачуються відповідно до дати платежу, визначеної у графіку платежів, на фактичну суму непогашених кредитних коштів і за фактичний час користування такими коштами, включаючи день видачі кредиту та виключаючи день повернення боргових зобов'язань. При повному поверненні суми боргових зобов'язань, нараховані за користування кредитом проценти повинні сплачуватись одночасно з поверненням суми боргових зобов'язань.

10.5. РОЗРАХУНОК ЗАГАЛЬНОЇ ВАРТОСТІ КРЕДИТУ

Загальна вартість кредиту. До загальної вартості кредиту включаються усі платежі позичальника, які прямо або опосередковано пов'язані із отриманням та обслуговуванням кредиту. Процент за кредит є не єдиним видом платежів, що сплачуються банку за користування кредитом. Крім проценту, позичальники сплачують банку й інші платежі, сукупність яких представляє собою загальну вартість кредиту. До таких платежів відносять:

- комісія за обслуговування кредитної;
- комісія за надання кредиту;
- комісія за оцінку гарантій, застав;

комісія за підготовку, обробку і проведення операцій;
комісія за оцінку фінансового стану позичальника;
комісія за відкриття позикового рахунку;
комісія за операційне обслуговування;
комісія за неповне використання кредитної лінії;
комісія за дострокове повернення кредиту.
страховий платіж.

Комісія за обслуговування кредитної заборгованості (комісія за управління кредитом) становить певний відсоток від розміру кредиту, розмір відсотка визначається сторонами у кредитному договорі, яку позичальник сплачує, згідно з графіком платежів.

Комісія за надання кредиту — сума комісійної винагороди, визначена кредитним договором, яку позичальник сплачує за надані йому банком послуги за проведення операції видачі кредиту.

Комісія за оцінку гарантій, застав — кошти, отримані банком за оцінку гарантій, застав; визначається, як правило у відсотках до вартості застави, але не менше певної фіксованої суми. Частіше всього встановлюється банками у вигляді фіксованої суми.

Страховий платіж за страхування кредиту представляє собою суму коштів, що сплачується страховій компанії за кредитний ризик, тобто за ризик, яка вона бере на себе при невиконанні позичальником своїх зобов'язань перед банком. Величина страхового платежу залежить від страхового тарифу та страхової суми.

Детальний та орієнтовний розпис складових загальної вартості кредиту (сума загального розміру кредиту, загальних витрат за кредитом та реальної річної процентної ставки) на дату укладення кредитного договору, зазначаються у додатку до кредитного договору.

План (графік) погашення кредиту. При укладанні кредитного договору встановлюють порядок погашення кредиту, який оформлюється у вигляді додатку. Погашення боргу полягає у визначенні періодичних витрат, пов'язаних із отриманням та обслуговуванням кредиту. Ці витрати називаються витратами з обслуговуванням боргу. Сума витрат по обслуговуванню боргу включає сплату процентів та інших платежів, встановлених умовами кредитного договору.

План (графік) погашення кредиту представляє собою таблицю, у стовбчиках якої зазначені термін платежу, величина суми боргу на дату платежу, сума розрахованих процентів за користування кредитом за відповідний період, величина погашення основної суми боргу і величина загального платежу на дату. У рядках вказані відповідні

величини на конкретну дату дії договору кредитування.

При його складанні враховують:

суму платежу по кредиту;

строк кредиту;

чисту суму кредиту;

відсотки за користування кредитом;

реальну річну відсоткову ставку;

загальну вартість кредиту;

орієнтовні витрати при оформленні та обслуговуванні реструктуризації кредитної заборгованості;

орієнтовні платежі за додаткові та супутні послуги третіх осіб.

Умови погашення кредиту можуть бути різними і залежать від строку кредиту, процентної ставки, способу погашення, інших витрат, які пов'язані із отриманням та погашенням кредиту.

На практиці набуло поширення два способи погашення кредиту — одноразовим платежем в обумовлений строк, і погашення в розстрочку, тобто певними частинами (сумами). Погашення кредиту одноразовим (єдиним) платежем розраховується за методом простих і складних відсотків, розглянуто вище. В свою чергу, погашення боргу частинами може здійснюватися теж двома способами: класичним (стандартний) та ануїтетним.

Розглянемо порядок погашення суми боргу рівними частинами (у банківській практиці цей спосіб називається стандартний).

I. Класична схема погашення кредиту

За класичною схемою погашення тіла кредиту здійснюється рівними частинами; проценти нараховуються на зменшену суму кредиту. Загальні витрати по обслуговуванню та погашенню кредиту зменшуються.

Розрахунок порядку погашення кредиту класичним способом здійснюється у такій послідовності.

1. Визначається сума погашення основної суми боргу. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$p_t = \frac{D}{n}, \quad (10.7)$$

де p_t — сума погашення основної суми боргу (тіла кредиту);

D — сума кредиту;

n — кількість платежів.

2. Розраховуються проценти за кредит. Проценти за кредит будуть величиною змінною, оскільки кожного разу вони будуть нараховуватися на зменшену суму основного боргу за кредитом. Розрахунок процентів за кредит може здійснюватися декількома способами.

За першим способом процентні платежі за період визначаються шляхом ділення річної суми процентів на тривалість періоду. Розрахунок здійснюють за формулами:

при місячних платежах

$$I_t = \frac{D_t \cdot j}{100 \cdot 12}. \quad (10.8)$$

при кварталних платежах

$$I_t = \frac{D_t \cdot j \cdot 3}{100 \cdot 12}. \quad (10.9)$$

де I_t — сума процентів за кредит;

D_t — залишок боргу на початок періоду;

j — річна процентна ставка, яка нараховується на суму боргу, %.

3. Визначається загальна сума витрат, пов'язаних із обслуговуванням та погашенням кредиту. Розрахунок може здійснюватися за формулою:

$$Y_t = p_t + I_t, \quad (9.10)$$

де Y_t — сума витрат по погашенню та обслуговуванню кредиту.

Розглянемо приклад розрахунку загальних витрат по обслуговуванню та погашенню кредиту. Для спрощення розрахунків приймемо, що загальні витрати складаються із двох витрат: витрат по погашенню основної суми кредиту та сплата відсотків. Інших витрат, пов'язаних із кредитуванням, до уваги не беремо. Звісно, на практиці, крім витрат по погашенню основної суми кредиту та сплати відсотків, є й інші витрати, пов'язані із обслуговуванням та погашенням кредиту. Але на порядок розрахунків вони не впливають.

Приклад. Величина короткострокового кредиту — 180 000 тис. грн. Кредит наданий 10 квітня 2024 р. Процентна ставка — 12 % річних, строк погашення — 6 місяців. Необхідно скласти план погашення кредиту амортизаційний план).

Погашення кредиту та відсотків за ним наведено в табл. 10.2.

Пояснення до розрахунків.

План (графік) погашення кредиту

(грн)

Місяць	Борг за кредит (на кінець місяця)	Процентний платіж	Виплата кредиту	Місячний внесок
	180 000	12		
1	150 000	1 800	30 000	31 800
2	120 000	1 500	30 000	31 500
3	90 000	1 200	30 000	31 200
4	60 000	900	30 000	30 900
5	30 000	600	30 000	30 600
6	–	300	30 000	30 300
	–	6 300	180 000	186 300

В даному випадку на основі формули 10.6 обчислимо щомісячний платіж:

$$180\,000 : 6 = 30\,000 \text{ грн.}$$

Заборгованість за кредитом складе:

- за перший місяць — 180 000 грн;
- за другий місяць — 150 000 грн (180 000 – 30 000);
- за третій місяць — 120 000 грн (150 000 – 30 000);
- за четвертий місяць — 90 000 грн (120 000 – 30 000);
- за п'ятий місяць — 60 000 грн (90 000 – 30 000);
- за шостий місяць — 30 000 грн (60 000 – 30 000).

Оскільки позичальник погашає частину боргу щомісячно, проценти за другий та наступний місяці нараховуються за залишок заборгованості за кредитом. Заборгованість за кредитом визначається як різниця між сумою кредиту та сумою виплаченого боргу.

Процентні платежі обчислимо за формулою:

$$p_t = \frac{D_t \cdot j}{100 \cdot 12} \quad (10.11)$$

Процентні платеж складуть:

за перший місяць —

$$p_1 = \frac{D_1 \cdot j}{100 \cdot 12} = \frac{180\,000 \cdot 12}{100 \cdot 12} = 1\,800 \text{ грн.}$$

за другий місяць —

$$p_2 = \frac{D_2 \cdot j}{100 \cdot 12} = \frac{150\,000 \cdot 12}{100 \cdot 12} = 1\,500 \text{ грн.}$$

за третій місяць —

$$p_3 = \frac{D_3 \cdot j}{100 \cdot 12} = \frac{120\,000 \cdot 12}{100 \cdot 12} = 1\,200 \text{ грн};$$

за четвертий місяць —

$$p_4 = \frac{D_4 \cdot j}{100 \cdot 12} = \frac{90\,000 \cdot 12}{100 \cdot 12} = 900 \text{ грн};$$

за п'ятий місяць —

$$p_5 = \frac{D_5 \cdot j}{100 \cdot 12} = \frac{60\,000 \cdot 12}{100 \cdot 12} = 600 \text{ грн};$$

за шостий місяць —

$$p_6 = \frac{D_6 \cdot j}{100 \cdot 12} = \frac{30\,000 \cdot 12}{100 \cdot 12} = 300 \text{ грн}.$$

Місячний внесок представляє собою суму виплати основного боргу і процентного платежу для даного місяця, тобто

за перший місяць	—	$30\,000 + 1\,800 = 31\,800$	грн;
за другий місяць	—	$30\,000 + 1\,500 = 31\,500$	грн;
за третій місяць	—	$30\,000 + 1\,200 = 31\,200$	грн;
за четвертий місяць	—	$30\,000 + 900 = 30\,900$	грн;
за п'ятий місяць	—	$30\,000 + 600 = 30\,600$	грн;
за шостий місяць	—	$30\,000 + 300 = 30\,300$	грн;

При розрахунку процентних платежів за кредит умовно приймається, що у кожному місяці кількість днів становить 30.

Розрахунок дещо змінюється, якщо враховується кількість днів у кожному місяці. Визначимо кількість днів у кожному місяці (при цьому день видачі і день погашення кредиту враховується до загальної кількості днів).

Кількість днів користування кредитом:

- з 10 квітня по 10 травня — 30 днів;
- з 11 травня по 10 червня — 31 день;
- з 11 червня по 10 липня — 30 днів
- з 11 липня по 10 серпня — 31 день;
- з 11 серпня по 10 вересня — 31 день;
- з 11 вересня по 10 жовтня — 30 днів.

Для обчислення процентних виплат з урахуванням кількості днів у кожному місяці d скористаємося формулою

$$p_t = \frac{D_t \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365}, \quad (10.12)$$

за перший місяць —

$$\Delta a_1 = \frac{D_1 \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365} = \frac{180\,000 \cdot 12}{100} \cdot \frac{30}{365} = 1\,775 \text{ грн } 34 \text{ коп.};$$

за другий місяць —

$$p_2 = \frac{D_2 \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365} = \frac{150\,000 \cdot 12}{100} \cdot \frac{31}{365} = 1\,528 \text{ грн } 77 \text{ коп.};$$

за третій місяць —

$$p_3 = \frac{D_3 \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365} = \frac{120\,000 \cdot 12}{100} \cdot \frac{30}{365} = 1\,183 \text{ грн } 56 \text{ коп.};$$

за четвертий місяць —

$$p_4 = \frac{D_4 \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365} = \frac{90\,000 \cdot 12}{100} \cdot \frac{31}{365} = 917 \text{ грн } 26 \text{ коп.};$$

за п'ятий місяць —

$$p_5 = \frac{D_5 \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365} = \frac{60\,000 \cdot 12}{100} \cdot \frac{31}{365} = 611 \text{ грн } 51 \text{ коп.};$$

за шостий місяць —

$$p_6 = \frac{D_6 \cdot j}{100} \cdot \frac{d}{365} = \frac{30\,000 \cdot 12}{100} \cdot \frac{30}{365} = 295 \text{ грн } 89 \text{ коп.}$$

Для більшої наглядності представимо графік погашення кредиту у формі таблиці (табл. 10.3).

Таблиця 10.3

План (графік) погашення кредиту

(грн)

Місяць	Борг за кредит (на кінець місяця)	Процентний платіж	Виплата кредиту	Місячний внесок
1	150 000	1 775,34	30 000	31 775,34
2	120 000	1 528,77	30 000	31 528,77
3	90 000	1 183,56	30 000	31 183,56
4	60 000	917,26	30 000	30 917,26
5	30 000	611,51	30 000	30 611,51
6	—	295,89	30 000	30 295,89
	—	6 312,33	180 000	186 312,33

Як свідчать розрахунки, відмінності між перший та другим способом розрахунку не значні.

Крім процентів за кредит, до загальної вартості кредиту включаються й інші платежі.

Умови кредитування:

Вартість забезпечення, грн	1 000 000,00
Власний платіж (внесок), %	30,00%
Сума кредиту, грн.	700 000,00
Строк кредитування, міс.	48
Процентна ставка (номінальна), % річних	16,79
Платежі за супровідні послуги кредитодавця, обов'язкові для укладання договору (оплачується в грн.):	
комісія за надання кредиту, % від суми кредиту, без ПДВ	1,50%
комісія за внесення запису про реєстрацію обтяження предмету застави в Державному реєстрі обтяжень рухомого майна (далі — ДРОРМ), грн	750,00
комісія за управління кредитними коштами, в частині оформлення договорів забезпечення, % від суми кредиту, без ПДВ	0,03%
відкриття поточного рахунку, операції за яким здійснюються з використанням електронних платіжних засобів («ЕКО-кредитка»)	окремо плата не стягується
платежі за супровідні послуги третіх осіб, обов'язкові для укладання договору/отримання, обслуговування та повернення кредиту (оплачуються у грн)	
нотаріальне посвідчення договору застави	так
послуги нотаріуса (орієнтовно), грн.	5 000,00
страхування предмету забезпечення, % від вартості забезпечення (щорічно), орієнтовно	6,40%
страхування особисто позичальника, % від суми залишку заборгованості по кредиту (щорічно)	0,00%
державне мито за посвідчення договору забезпечення, % від вартості забезпечення	0,10%
збори на обов'язкове державне пенсійне страхування	25 000,00

Розрахунок плану (графіку) погашення кредиту наведено в табл. 9.4.

Визначимо загальні втрати за кредитом:

Загальні витрати за кредитом (проценти за користування кредитом, комісії та інші обов'язкові платежі за супровідні послуги кредитодавця, кредитного посередника (за наявності) та третіх осіб, пов'язані з отриманням, обслуговуванням та поверненням кредиту), грн, з них:	538 443,38
– платежі за супровідні послуги кредитодавця, пов'язані з отриманням, обслуговуванням та поверненням кредиту, грн	251 443,38
– платежі за супровідні послуги третіх осіб, пов'язані з отриманням, обслуговуванням та поверненням кредиту), грн	287 000,00
Орієнтовна загальна вартість кредиту для споживача за весь строк користування кредитом (у т.ч. тіло кредиту, відсотки, комісії та інші платежі), грн.	1 238 443,38
Орієнтовна реальна річна процентна ставка, % річних	46,57%

Графік погашення кредиту

Місяць	1-й рік				2-й рік			
	Залишок по кредиту	Проценти до сплати	Додаткові платежі на користь банку/третіх осіб	Загальний платіж	Залишок по кредиту	Проценти до сплати	Додаткові платежі на користь банку/третіх осіб	Загальний платіж
1 міс.	700 000,00	9 795,24	106 460,00	130 838,57	525 000,00	7 346,43	64 000,00	85 929,76
2.міс	685 416,67	9 591,17	0,00	24 174,51	510 416,67	7 142,36	0,00	21 725,70
3 міс.	670 833,33	9 387,11	0,00	23 970,44	495 833,33	6 938,29	0,00	21 521,63
4. міс.	656 250,00	9 183,04	0,00	23 766,37	481 250,00	6 734,23	0,00	21 317,56
5.міс	641 666,67	8 978,97	0,00	23 562,30	466 666,67	6 530,16	0,00	21 113,49
6.міс.	627 083,33	8 774,90	0,00	23 358,24	452 083,33	6 326,09	0,00	20 909,43
7.міс.	612 500,00	8 570,84	0,00	23 154,17	437 500,00	6 122,03	0,00	20 705,36
8.міс	597 916,67	8 366,77	0,00	22 950,10	422 916,67	5 917,96	0,00	20 501,29
9.міс.	583 333,33	8 162,70	0,00	22 746,03	408 333,33	5 713,89	0,00	20 297,22
10.міс.	568 750,00	7 958,63	0,00	22 541,97	393 750,00	5 509,82	0,00	20 093,16
11.міс	554 166,67	7 754,56	0,00	22 337,90	379 166,67	5 305,76	0,00	19 889,09
12 міс.	539 583,33	7 550,50	0,00	22 133,83	364 583,33	5 101,69	0,00	19 685,02
Усього		104 074,43	106 460,00	385 534,43		74 688,70	64 000,00	313 688,71

Графік погашення кредиту

Місяць	3-й рік				4-й рік			
	Залишок по кредиту	Проценти до сплати	Додаткові платежі на користь банку/третіх осіб	Загальний платіж	Залишок по кредиту	Проценти до сплати	Додаткові платежі на користь банку/третіх осіб	Загальний платіж
1 міс.	350 000,00	4 897,62	64 000,00	83 480,95	175 000,00	2 448,81	64 000,00	81 032,14
2.міс	335 416,67	4 693,55	0,00	19 276,89	160 416,67	2 244,74	0,00	16 828,08
3 міс.	320 833,33	4 489,49	0,00	19 072,82	145 833,33	2 040,68	0,00	16 624,01
4. міс.	306 250,00	4 285,42	0,00	18 868,75	131 250,00	1 836,61	0,00	16 419,94
5.міс	291 666,67	4 081,35	0,00	18 664,68	116 666,67	1 632,54	0,00	16 215,87
6.міс.	277 083,33	3 877,28	0,00	18 460,62	102 083,33	1 428,47	0,00	16 011,81
7.міс.	262 500,00	3 673,22	0,00	18 256,55	87 500,00	1 224,41	0,00	15 807,74
8.міс	247 916,67	3 469,15	0,00	18 052,48	72 916,67	1 020,34	0,00	15 603,67
9.міс.	233 333,33	3 265,08	0,00	17 848,41	58 333,33	816,27	0,00	15 399,60
10.міс.	218 750,00	3 061,01	0,00	17 644,35	43 750,00	612,20	0,00	15 195,54
11.міс	204 166,67	2 856,95	0,00	17 440,28	29 166,67	408,13	0,00	14 991,47
12 міс.	189 583,33	2 652,88	0,00	17 236,21	14 583,33	204,07	0,00	14 787,40
Усього		45 302,99	64 000,00	284 302,99		15 917,27	64 000,00	254 917,27

За рахунок додаткових платежів витрати, пов'язані з обслуговуванням та погашенням позики, зростають з 251,4 до 538,4 тис. грн. Порівняно із базової ставкою за кредит 16,79 % за рахунок додаткових платежів реальна річна процента ставка становить 46,57 %.

II. Розрахунок ануїтетними платежами

При погашенні кредиту *ануїтетними платежами* щомісячний платіж по кредиту сплачується рівними сумами, а саме, основного боргу і процентів, що розраховуються таким чином, що в кінці терміну кредитного договору за умови виконання зобов'язання позичальником заборгованість повністю погашається.

Розрахувати суму щомісячного ануїтетного платежу можна за формулою:

$$A = K \cdot S_k, \quad (10.13)$$

де A — щомісячний ануїтетний платіж;
 K — коефіцієнт ануїтету;
 S_k — сума кредиту.

Коефіцієнт ануїтету розраховується за формулою:

$$K = \frac{i \cdot (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}, \quad (10.14)$$

де A — місячна процентна ставка за кредитом при щомісячній періодичності платежів (=річна ставка / 12, тобто якщо процентна ставка 22 % річних, то місячна ставка: $i = 22\% / 12 \text{ міс.} = 1,8333\%$);
 n — кількість періодів (місяців), протягом яких виплачується кредит.

Розглянемо приклад¹. Підприємство взяло кредит на суму 600 тис. грн під 22 відсотки річні, термін кредиту — 5 років. За умовами договору іпотеки проценти сплачуються щомісячно.

Коефіцієнт ануїтету становить:

$$K = \frac{1,833333 \cdot (1+1,833333)^{60}}{(1+1,833333)^{60} - 1} = \frac{0,05453}{1,974388} = 0,27619.$$

Ануїтетний платіж становить:

¹ Див.: Економіка і фінанси підприємства: практикум/ За ред. А. В. Непрана. Харків: ПП Іванченко, 2021. С. 391.

$$A = 0,027619 \cdot 600\,000 = 16571,35 \text{ грн.}$$

Сума процентів за кредитом

$$600\,000 \cdot \frac{1}{100} = 11\,000 \text{ грн.}$$

Сума погашення основного боргу за перший місяць становить:

$$16571,35 - 11\,000 = 5\,571,35 \text{ грн.}$$

Залишок основного боргу складе:

$$600\,000 - 5\,571,35 = 594\,428,65 \text{ грн.}$$

Сума відсотків за другий місяць складе:

$$594\,428,65 \cdot \frac{1}{100} = 10\,897,86 \text{ грн.}$$

Сума погашення основного боргу за другий місяць становить:

$$16571,35 - 10\,897,86 = 5\,673,49 \text{ грн.}$$

Залишок основного боргу складе:

$$594\,428,65 - 5\,673,49 = 588\,755,16 \text{ грн.}$$

Аналогічно обчислюється процентні платежі та погашення основного боргу за наступні місяці. Результати розрахунків за перший рік наведені в табл. 10.5.

Таблиця 10.5

Розрахунок ануїтетного платежу за перший рік¹

№ платежу	Сума платежу	Основний борг	Нараховані проценти	Залишок заборгованості
1	1 6571,35	5 571,35	11 000,00	594 428,65
2	1 6571,35	5 673,49	10 897,86	588 755,16
3	1 6571,35	5 777,50	10 793,84	582 977,66
4	1 6571,35	5 883,42	10 687,92	577 094,24
5	1 6571,35	5 991,29	10 580,06	571 102,95
6	1 6571,35	6 101,13	10 470,22	565 001,83
7	1 6571,35	6 212,98	10 358,37	558 788,85
8	1 6571,35	6 326,89	10 244,46	552 461,96
9	1 6571,35	6 442,88	10 128,47	546 019,08
10	1 6571,35	6 561,00	10 010,35	539 458,08
11	1 6571,35	6 681,28	9 890,06	532 776,80
12	1 6571,35	6 803,77	9 767,57	525 973,03

¹ Джерело: Економіка і фінанси підприємства: практикум/ За ред. А. В. Непрана. Харків: ПП Іванченко, 2021. С. 391.

При застосуванні ЕОМ та спеціальних комп'ютерних програм порядок обчислення ануїтетних платежів суттєво спрощується.

10.6. СИСТЕМА КОРОТКОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ

10.6.1. Кредитний метод формування оборотних засобів підприємств

Підприємства та господарські організації для забезпечення безперебійного процесу виробництва та обігу повинні мати оборотні засоби. На початок 2023 р. оборотні засоби в національній економіці України склали 9024,3 млрд грн, в тому числі в запасах товарно-матеріальних цінностей — 2239,3 млрд грн.

За джерелами формування оборотні засоби поділяються на власні та позичкові. Власні засоби належать підприємству і використовуються для формування мінімального розміру, необхідного для забезпечення його виробничо-господарської діяльності. Додаткова потреба підприємств та організацій в оборотних засобах покривається позичковими засобами, головним чином короткостроковим банківським кредитом.

Короткове кредитування призначене сприяти виробничій та фінансовій діяльності підприємств та господарських організацій. Банківському кредитуванню належить велика роль в своєчасному здійсненні платежів за поставлені товарно-матеріальні цінності, надані послуги, продукцію; в реалізації завдань по зростанню продуктивності праці, зниженню собівартості продукції і нагромадженню прибутку. За допомогою кредиту створюються умови для прискорення руху матеріальних ресурсів від місць виробництва до споживача і розрахунків за них, а в межах кожного кредитованого підприємства — для прискорення руху засобів у виробництві і завершенні випуску готової продукції.

Банки кредитують підприємства та господарські організації, які мають самостійний баланс, розрахунковий рахунок в банку. Банківський кредит надається організаціям для покриття тимчасової потреби в оборотних засобах для своєчасних розрахунків із поставщиками у зв'язку із нагромадженням понаднормативних залишків товарно-матеріальних цінностей, відволіканням засобів в товари відвантажені, не оплачені покупцями, на виплату заробітної плати, а також на інші потреби. Потреба в отриманні банківських позичок у підприємств сезонних галузей промисловості виникає у зв'язку з сезонними процесами виробництва, накопиченням сезонних запасів сировини, палива, матеріалів, готових виробів і товарів, збільшенням незавершеного

виробництва, а також у зв'язку з іншими тимчасовими потребами виробництва та обігу. В окремих випадках для підприємств і організацій деяких галузей народного господарства короткостроковий банківський кредит надається не тільки на сезонні та інші тимчасові потреби, але й на фінансування капітальних вкладень.

Таким чином, потреба господарства в позикових засобах носить об'єктивний характер і обумовлена в основному:

1) наявністю сезонності в заготівці, переробці, виробництві, постачанні та збуті продукції в окремих галузях промисловості;

2) проведенням заходів щодо прискорення науково-технічного прогресу, підвищення якості, надійності виробів, удосконалення організації виробництва та технології тощо;

3) відхиленнями в нормальному ході кругообігу засобів з незалежних від підприємств та господарських організацій причин (постачання разового характеру в розмірах транзитних норм, монтажних норм, довгостроковими поставками).

Банківський кредит у поєднанні з власними засобами сприяє своєчасним розрахункам із постачальниками та підрядниками, стабілізації фінансового стану підприємств, раціональному використанню ресурсів.

Таким чином, *власні оборотні засоби* використовуються для утворення постійних мінімальних запасів матеріальних цінностей, а *банківський короткостроковий кредит* — для тимчасового наднагромадження цих цінностей або інші тимчасові потреби в засобах або обслуговування частини кругообігу всіх засобів.

Кредитний метод утворення оборотних засобів дає можливість кожному підприємству або організації отримати необхідні в даний момент кошти, забезпечити найбільш раціональне розміщення грошових резервів і більш повно їх використовувати в процесі виробництва та звернення.

В процесі господарської діяльності у одних підприємствах в окремі періоди виникають надлишки коштів, в той час як інші відчувають нестачу їх. Кредит забезпечує перерозподіл оборотних засобів між підприємствами. Засоби, які тимчасово звільняються у одних підприємствах, за допомогою кредиту направляються на інше підприємство, яке має потребу в кредиті.

Важливим узагальнюючим показником використання кредиту є оборотність короткострокового кредиту, який обчислюється установами банку за наступною формулою:

$$O_{\text{кр}} = \frac{K_{\text{вл}} \times 360}{P_c}, \quad (10.15)$$

де $O_{\text{кр}}$ — оборотність короткострового кредиту в днях;

$K_{\text{вл}}$ — середній залишок кредитних вкладень, враховуючи прострочену заборгованість по підприємствах, обчислену по середній хронологічній;

P_c — сума погашених підприємствами та господарськими організаціями позик у звітному періоді.

Показник оборотності короткострокового кредиту обчислюється за даними бухгалтерської звітності банків.

Короткостроковий банківський кредит є однією з форм утворення та руху оборотних засобів у національній економіці. Нині майже третина оборотних засобів підприємств утворюється з допомогою короткострокових кредитів банків. Станом на 01.12.2023 р. обсяг короткострокового кредиту, наданого нефінансовим корпораціям, становив 382,7 млрд грн.

10.6.2. Методи кредитування

Під методами кредитування банківські кредити поділяються на кредити по залишку і кредити по обороту.

Кредитування по залишку. При кредитуванні по залишку підприємство покриває встановлені мінімальні ліміти матеріальних цінностей власними засобами і отримує банківський кредит на утворення понаднормативних залишків товарно-матеріальних запасів та витрат. При кредитуванні по залишку позики надаються в залежності від вартості залишку прокредитованих товарно-матеріальних цінностей на основі відомостей підприємств. З цією метою підприємство або організація для отримання позики надає в банк відомості про наявність товарно-матеріальних цінностей. Ці дані надаються в банк для отримання банківського кредиту.

Кредит погашається по мірі зниження прокредитованих залишків товарно-матеріальних цінностей або затрат виходячі із ходу виробництва.

Кредитування по обороту матеріальних цінностей. Кредити під товарно-матеріальні цінності та під розрахункові документи не завжди забезпечують відповідний банківський контроль за роботою

підприємства, оскільки вони обслуговують переважно сферу бігу. Важливою формою кредитного впливу на виробництво є кредитування по обороту матеріальних цінностей в процесі виробництва. Ця форма кредиту в теперішній час охоплює значне число промислових підприємств, причому сфера їх впливу постійно розширяється.

Кредитування по обороту — форма короткострокового кредитування, яка ґрунтується на принципі дольової участі банківського кредиту у формуванні нормативу оборотних засобів. При кредитуванні підприємств по обороту утворюються не тільки тимчасові додаткові запаси, але й частина мінімальних постійних залишків (нормативів) виробничих матеріалів, незавершеного виробництва і готової продукції. Фінансування оборотних засобів за рахунок власних коштів підприємств, переведених на кредитування по обороту, відбувається за принципом дольової участі власних засобів в утворенні постійних незнижувальних запасів товарно-матеріальних цінностей. При цьому власними засобами підприємства покривається не вся потреба в оборотних засобах для купівлі виробничих запасів, а тільки її частина.

При кредитуванні по обороту встановлюється перш за все питома вага банківського кредиту і власних оборотних засобів підприємства в оплаті матеріальних цінностей, що купуються. Як правило, питома вага оборотних засобів, яка заміщається банківським кредитом, становить від 40 до 60 % (зазвичай 50 %) по сировині, основним і допоміжним матеріалам, покупним напівфабрикатам, паливу і тарі. По незавершеному виробництву і готовим виробам питома вага позичкових засобів визначається в залежності від питомої ваги прокредитованих матеріальних цінностей в кошторисі витрат на виробництво продукції. Наприклад, якщо прокредитовані банком матеріальні цінності становлять 70 % виробничих затрат, а питома вага банківського кредиту у покритті цих затрат 40 %, то частка банківського кредиту у вартості залишків незавершеного виробництва і готової продукції буде рівною 40 % від 70 %, тобто 28 %.

Банківські кредити видаються в цих випадках видаються для покриття решти частини постійних, незнижувальних запасів і для задоволення додаткової тимчасової потреби в оборотних засобах. Банк кредитує частину постійних незнижувальних запасів товарно-матеріальних цінностей. Кредит надається на оплату матеріальних цінностей, що надходять на підприємство. Видача позички проводиться одночасно з їх оплатою. Погашення здійснюється за рахунок виручки в міру завершення обороту. Таким чином, термін кредиту-

вання відповідає оборотності оборотних засобів.

Виходячи із встановленого для підприємства на кінець планового періоду нормативу оборотних засобів та частки банківського кредиту, визначається сума кредиту на плановий період (табл. 10.6).

Таблиця 10.6

	Норматив по кредитованим об'єктам на кінець планового кварталу (тис. грн)	Дольова участь банківського кредиту	Сума кредиту на плановий квартал (в тис. грн)
Сировина, основні та допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати	15 000	40	6 000
Незавершене виробництво	20 000	20	4 000
Готова продукція	4 000	20	800
Контрольна цифра заборгованості банку за кредитом			10 800

В даному випадку банк може видати для кредитування підприємства по обороту 10 800 тис. грн.

Запаси товарно-матеріальних цінностей на підприємствах промисловості, торгівлі та інших галузей економіки знаходиться у безперервному русі, партія використаної сировини та матеріалів змінюється партією куплених товарно-матеріальних цінностей. Для безперервного процесу виробництва необхідна постійна наявність запасів. Тому виробничі запаси більш менш постійні на промислових підприємствах в цілому, одночасно є рухомими. Їх внутрішній склад постійно оновлюється. У зв'язку з цим кредитування по залишку ускладнене. Це обумовлене введенням кредитування по обороту. Банк кредитує постійні, незнижувальні виробничі запаси, коли кредитування по залишку не можна застосувати.

Норматив оборотних засобів представляє собою постійну, мінімальну потребу підприємства в засобах. Проте на практиці можливі коливання цієї суми в ту або іншу сторону. У випадках збільшення потреби зростають і кредити. Коли ж розміри оборотних засобів виявляються меншими середньомінімального рівня, це зниження повинно знайти відображення і у потребі в банківському кредиті.

Об'єктом кредитування по обороту є матеріальні цінності, які відносяться до нормованих оборотних засобів. Вони діляться в три

групи: виробничі запаси, незавершене виробництво і готова продукція. Кредит видається на оплату матеріальних цінностей, які надходять на підприємство, він обслуговує увесь процес обороту засобів підприємства або господарської організації. Позика погашається по мірі завершення обороту прокредитованих банком матеріальних цінностей. Цей кредит надається для обслуговування процесу кругообігу як усіх оборотних засобів підприємства, так і за окремими видами цінностей.

Кредити по обороту відображає зв'язок руху позик із оборотом — рухом матеріальних цінностей. Матеріальні цінності оплачуються по мірі пред'явлення розрахункових документів постачальником. Момент оплати суміщається з моментом видачі позики. Кредити здійснюються без отримання відомостей по кредитному об'єкту в кожен момент і без оформлення позики терміновим зобов'язанням.

Кредити надаються під понаднормативні запаси матеріальних цінностей, які є, як правило, предметом промислової переробки (цукор, шкіряна сировина), і на запаси товарно-матеріальних цінностей підприємств несезонних галузей промисловості.

Підприємство або організація для отримання кожного кредиту не надає банку відомостей про наявність товарно-матеріальних цінностей. Ці дані надаються в банк, як правило, у встановлені дні один раз на місяць. Прокредитовані цінності оплачуються не з розрахункового рахунку підприємства, а за рахунок банківського кредиту.

Кредитування по обороту створює для підприємств та господарських організацій ряд переваг. Воно забезпечує своєчасність платежів постачальнику незалежно від тимчасовий фінансових ускладень у платника; розрахункові документи оплачуються по мірі надходження строків оплати; при видачі кредиту не має потреби у наданні довідки про наявність матеріальних цінностей. Завдяки цим перевагам кредитування по обороту отримало широке поширення при кредитуванні торговельних організацій, а також несезонних галузей промисловості, головним чином важкої промисловості та машинобудування.

Кредитування по обороту є найбільш гнучкою формою, що задовільняє вимоги господарських організацій потреб у запозичених коштів і ефективним засобом контролю гривною за господарською діяльністю підприємств.

При кредитуванні по обороту промислових підприємств кредит банку поряд із власними засобами бере участь у всьому кругообороті оборотних засобів — від покупки сировини і матеріалів, палива та

інших матеріальних цінностей до відвантаження готової продукції. В межах певної суми підприємство отримує кредит. Для промислових підприємств, які кредитуються по обороту матеріальних цінностей і затрат, дольова участь кредиту в оплаті матеріальних цінностей і в затратах на виробництво визначається в 40–50 %. Погашення кредиту при оплаті куплених матеріальних цінностей і затрат здійснюється за рахунок виручки від реалізації продукції, а також інших доходів підприємства.

Контроль за використанням кредиту здійснюється банком, як правило, періодично (раз на місяць). При кредитуванні по обороту банк контролює рух матеріальних цінностей від їх сплати до виходу готової продукції. Якщо підприємство в результаті незадовільної господарської діяльності не в змозі своєчасно погасити позику банку і у нього виникає спрострочена заборгованість за цими позиками, банк припиняє кредитування по обороту.

Кредитування по обороту матеріальних цінностей є гнучким інструментом задоволення тимчасових потреб підприємств у грошових засобах для оплати цінностей, що надходять, а також створює основу для кредитного впливу на виробництво.

В основу умов надання кредиту за оборотом матеріальних цінностей та витрат на заробітну плату покладено такі вихідні параметри, як рентабельність, тривалість та характер кругообігу оборотних засобів, планові обсяги реалізації та нагромаджень, досягнення яких забезпечує дотримання принципів кредитування — повернення, цільового використання, забезпеченості та платності.

10.6.3. Об'єкти короткострокового кредитування

Об'єктом короткострокового банківського кредитування є конкретні товарно-матеріальні цінності, сезонні затрати, які не покриваються власними оборотними засобами. Встановлення об'єкта кредитування є засобом здійснення цільового спрямування кредиту.

Об'єкти банківського кредитування за їх матеріальним змістом поділяються на *чотири основні групи*: 1) виробничі запаси; 2) затрати виробничого характеру; 3) готова продукція, товари; 4) засоби для розрахунків і платежів. Зазначені об'єкти кредитування відносяться до оборотних виробничих фондів та фондів обігу.

До виробничих запасів відносяться матеріали, що

надійшли на підприємство і зберігаються на загальнозаводських або цехових складах, але не вступили в процес виробництва. Перехідні запаси матеріальних ресурсів на промисловому підприємстві необхідні безперервного процесу виробництва. До виробничих запасів відносяться сировина, основні та допоміжні матеріали, покупна напівфабрикати, паливо, тара і тарні матеріали, малоцінні та швидкозношувальні предмети.

Затрати виробничого характеру — це сезонні затрати виробництва, які обумовлені природними умовами, наприклад, вкладення коштів в весняні польові роботи в сільськогосподарських підприємствах, які восени покриваються виручкою від реалізації продукції; виплата заробітної плати до надходження виручки, а у підприємств-постачальників до настання платежів за поставлену продукцію. До затрат виробничого характеру відносяться: залишки незавершеного виробництва та напівфабрикатів власного виготовлення, витрати на підготовку сезонних робіт — у лісовій, торф'яній промисловості тощо, витрати на розкривні та підготовчі роботи, що включаються до собівартості готової продукції — у металургії та промисловості будівельних матеріалів, а також витрати підприємств, пов'язані з підготовкою нових виробництв, освоєнням нових видів продукції та виробничих потужностей.

Готова продукція — повністю закінчені в даному періоді готові вироби і напівфабрикати, які відпускаються на сторону. Створення запасів готової продукції викликається тим, що неможливо відвантажувати кожен виріб негайно після закінчення виробництва.

Засоби для розрахунків і платежів включають розрахунково-грошові документи за поставлену продукцію (надані послуги), документи на виплату заробітної плати, а також на здійснення інших розрахунків.

Об'єкти короткострокового кредитування групуються і за іншою ознакою: на об'єкти кредиту, які відносяться до сфери виробництва і до сфери обігу. *Об'єктами кредитування в сфері виробництва* є запаси палива, матеріалів, сировини, малоцінного інструменту, тари та інші виробничі запаси підприємств, а також затрати по незавершеному виробництву. *Об'єктами кредитування в сфері обігу* є готові вироби, товари відвантажені покупцям, запаси товарів у оптових та роздрібних торгових організаціях і т. п.

В загальній масі короткострокового кредиту приблизно 60 % припадає на сферу виробництва і 40 % на сферу обігу. Із загальної

суми кредитів у сферу обігу до $\%$ спрямовується на утворення виробничих запасів. Обсяг незавершеного виробництва як об'єкт кредитування невеликий — в основному це сезонні затрати в сільському господарстві, в будівництві, на підприємствах з переробки сільськогосподарської продукції.

В сфері обігу кредити також можна поділити на дві підгрупи: кредити на утворення запасів готової продукції і товарів і кредити, пов'язані із відвантаженням продукції та розрахунками за ними.

В сфері обігу банк надає кредити підприємствам і організаціям на утворення запасів готових виробів, під товари відвантажені, під розрахункові документи, які сдані в банк для оплати. Кредити банку, спрямовані на ці заходи, сприяють прискоренню документообігу і забезпечують підприємства необхідними засобами до фактичного надходження платежів від покупців. Кредит також видаються для покриття кредитового сальдо при заліку взаємних розрахунків, на виставлення акредитиву та на інші цілі.

10.6.4. Кредитування матеріальних цінностей

Основним об'єктом кредитування на промисловому підприємстві є сукупність запасів товарно-матеріальних цінностей.

Кредити під залишки товарно-матеріальних цінностей є основним видом короткострокового кредиту, що надається банком під матеріальні цінності. При кредитуванні під залишки товарно-матеріальних цінностей підприємства отримують позику на утворення запасів сировини, основних та допоміжних матеріалів, напівфабрикатів, палива та інших матеріальних запасів. Потреба в кредиті може бути викликана сезонними умовами виробництва та заготівлі матеріалів. Кредити під запаси видаються підприємствах на строк не більше 12 місяців в період.

Організація кредитування матеріальних запасів повинна сприяти створенню запасів в розмірах, які оптимально необхідні для виконання виробничої програми. Кредитування спрямоване на скорочення запасів, прискорення оборотності. Погашуються позики зі зниженням прокредитованих банком залишків. Банк здійснює ретельний контроль за запасами та передбаченими термінами їх зниження.

Кредитуються: матеріальні цінності на складах; неоформленні відвантаження — матеріальні цінності, які враховуються в складі про-

кредитованих цінностей, за якими розрахункові документи не здані в банк на інкасо. Строки кредитування визначаються періодом оборотності матеріальних цінностей, але не більше 12 місяців.

Отже, за допомогою кредиту забезпечується як створення запасів матеріальних цінностей в розмірах, які необхідні для виконання виробничої програми.

Потреба в кредиті виникає у зв'язку із розривом в часі між здійсненням затрат і надходженням коштів за вироблену продукцію.

Величина кредиту, яка підлягає видачі під оплачені матеріальні цінності, визначається як різниця між вартістю запасів, прийнятих до кредитування, і сумою джерел покриття цих затрат, які є у наявності на підприємстві. До останніх відносяться: власні оборотні засоби та стійкі пасиви.

Оцінка об'єктів кредитування. Розмір кредитів, що видаються під запаси товарно-матеріальних цінностей, залежить від правильної їх оцінки. Товарно-матеріальні цінності та витрати виробництва кредитуються банком за балансовою оцінкою, тобто за фактичною собівартістю. Причому залишки незавершеного виробництва, готової продукції, а також вартості товарів відвантажених кредитуються за фактичною собівартістю, але не вище за планову.

При кредитуванні об'єкти оцінюються у такому порядку:

покупні товарно-матеріальні цінності, що знаходяться на складах — сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, тара, товари, призначені для реалізації, та деякі інші товарно-матеріальні цінності, що знаходяться на складах, — оцінюються за вартістю їх придбання з додаванням фактичних накладних витрат з транспортування та зберігання; для товарів, що знаходяться в дорозі — за вартістю їх придбання (без додавання накладних витрат);

сільськогосподарська продукція (сировина) на складах — за вартістю придбання з додаванням фактичних накладних витрат; залишки, що переходять з минулого року, після 1 січня до повної їх реалізації або переробки, — за балансовою оцінкою;

незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва — за фактичною собівартістю, але не вище планової;

готова продукція та інші матеріальні цінності, які виробляються, добуваються або заготовляються безпосередньо підприємствами та організаціями, — за плановою виробничою собівартістю, але не вище середніх цін реалізації.

Не приймаються до кредитування на звичайних умовах цінності:

що зберігаються без руху більше року;
призначені для випуску продукції, що не має збуту або має обмежений збут, а також продукції, що не відповідає за якістю вимогам державних стандартів або технічних умов;
вироби, які мають дефекти або, які не відповідають вимогам щодо якості (виготовлені із відступом від стандартів та технічних умов; передавання виробів покупцю не допускається);
неходові, залежалі, некомплектні, нестандартні, недоброякісні, а також які не мають збуту;
що утворюються у зв'язку припиненням випуску або зняттям з виробництва продукції тощо після закінчення шести місяців з моменту прийняття відповідного рішення;
умови зберігання яких не відповідають технічним нормам та ін.

В окремих випадках банками можуть бути встановлені інші матеріальних цінностей, які не є об'єктом кредитування. Банк самостійно вирішує питання щодо встановлення переліку матеріальних цінностей, які не є об'єктом кредитування.

10.6.5. Кредитування витрат майбутніх періодів

Банківський кредит надається на фінансування витрат майбутніх періодів, пов'язаних головним чином з підготовкою нових виробництв та освоєнням нових видів продукції. Кредит надається у сумі перевищення витрат над встановлених для них нормативів оборотних коштів. Найчастіше витрати кредитуються терміном до двох років.

При визначенні потреби в кредиті для фінансування витрат майбутніх періодів до кредитування не приймаються витрати, які не списуються на собівартість продукції в установлені терміни, витрати на анульовані замовлення. Від загальної потреби в кредиті віднімається витрати за останні 10–15 і 30 днів, які можуть бути профінансовані за рахунок кредиту в наступному кварталі.

Нижче наведено приклад розрахунку потреби в кредиті на фінансування витрат майбутніх періодів, пов'язаних із підготовкою нових виробництв та освоєння нових видів продукції (табл. 10.7).

Загальна потреба в кредиті на фінансування витрат майбутнього періоду, пов'язаних з підготовкою нових виробництв та освоєнням нових видів продукції на запланований квартал становить 308 тис. грн. В умовах відсутності власних коштів сума кредиту на фінансу-

Визначення кредиту на витрати майбутнього періоду, пов'язаних з підготовкою нових виробництв та освоєнням нових видів продукції на запланований квартал, (тис. грн)

Залишок затрат на початок планового кварталу		Рух витрат у плановому кварталі		Залишок затрат на кінець кварталу (графи 2 + 3 – 4)	Виключаються				Прокредитовані наднормативні затрати (графи 5 – 6 – 7 – 8 – 9)
за планом	очікуваний	затрати	списання затрат на собівартість продукції		норматив власних оборотних засобів	затрати, не списані на собівартість продукції у встановлений строк	затрати, які відносяться до анульованим замовленням	затрати за останні 10–15 і 30 днів останнього місяця планового кварталу	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	11
330	317	89	37	369	33	10	6	12	308

вання витрат майбутніх періодів збільшиться на 33 тис. грн і становитиме 341 тис. грн.

Найчастіше кредити під витрати майбутніх періодів залучають підприємства індивідуального та мілкосерійного виробництва, технологічний цикл виготовлення продукції триває значний проміжок часу (підприємства важкого машинобудування, кораблебудування та ін.).

10.6.6. Кредити на затрати в незавершеному виробництві

Кредити на затрати в незавершеному виробництві надаються підприємствам при підприємствам підприємствам при відсутності (нестачі) власних оборотних засобів на цю мету для покриття затрат, які не можуть бути оплачені замовниками через невиконання передбачених договорами на поставку продукції або виконання послуг (кредит на тимчасові потреби). Кредит на незавершене виробництво надаються головним чином підприємствам важкої промисловості при сезонності виробництва, перевиконанням планових завдань, некомплектності постачання, тимчасової призупинки розпочатого замовлен-

ня, а також при знятті з виробництва замовлень, заготовок напівфабрикатів та збільшенням заділів у зв'язку із майбутнім ремонтом цехів.

Розмір кредиту визначається вартістю незавершеного виробництва за обсягом фактичними затратами на незавершене виробництво за даними обліку підприємства, але не вище неоплаченої та не включеної у звітність обсягів продукції (виконаних робіт).

Строки кредитування незавершеного виробництва пов'язані з порядком розрахунків між покупцем та продавцем за повністю вироблену продукцію. Банківський кредит видається до планового строку реалізації повністю закінченої виробництвом продукції. Кредит погашається при настанні строку, вказаному в строковому зобов'язанні. При достроковому виконанні виробничої програми за проханням позичальника може бути погашена до закінчення строку кредитування.

Щоквартально установи банку перевіряють відповідність кредитованих затрат розміру заборгованості за позиками. Регулювання заборгованості проводиться за даними балансів підприємства-позичальника.

До кредитування приймається і слугують забезпеченням кредиту: залишки планових затрат незавершеного виробництва підприємства за собівартістю; здана замовнику продукція (роботи), не оформлені документами для здійснення розрахунків в межах встановленого строку; сдана продукція по переданим в банк на інкасо розрахунковим документам, строки оплати яких не настав. До незавершеного виробництва включається тільки об'єкти, які передбачені бізнес-планом і відповідають спеціалізації підприємства та прийняті банком до фінансування.

Для отримання кредиту підприємства надають в банк заяву, зобов'язання, довідку про кредитовані затрати по незавершеному виробництву, а також розшифровку незавершеного виробництва за окремими статтями затрат. У відомостях дані про затрати незавершеного виробництва окремо наводяться за видами продукції, строки здачі якої замовнику не настали, і видами продукції, строки відвантаження якої порушені. На основі відомостей установи банку слідять також за станом незавершеного виробництва і дотриманням строків здачі продукції замовникам. Приклад довідки про кредитовані затрати по незавершеному виробництву приводиться в табл. 10.8.

Розмір кредиту визначається як різниця між сумою затрат на незавершене виробництво, які приймаються до кредитування, і джерелами покриття цих затрат. Дані про розмірах кредитованих затрат і

**Довідка про кредитовані затрати по незавершеному виробництву
на 1 лютого 2024 р.**

(тис. грн)

№ п/п	Найменування показника	Сума	
		за продукцією, строки реалі- зації якої не настали	за продукцією із простроче- ними строками здачі
1	2	3	4
	Розділ I «Затрати»		
1	Обсяг незавершеного виробництва — всього	31 250	
	В тому числі за:		
	роботами, виконаними власними силами оплаченими або прийнятими до сплати під- приємством закінченим комплексам робіт, виконаних іншими організаціями, але не зданих замовникам	24 850	
2	Некредитовані затрати — всього	1 980	
	В тому числі за продукцією:		
2.1	припиненням виробництва	90	
2.2	закінченим виробництвом, але не оформле- ним розрахунковими документами у вста- новлений строк	1 870	
2.3	бракована продукція	20	
2.4			
3	Всього затрати, які приймаються у забезпе- чення кредиту (ряд. 1 – ряд. 2)	29 270	
	Розділ II «Джерела покриття»		
4	Норматив оборотних засобів на покриття за- трат по незавершеному виробництву	19 450	
5	Заборгованість замовникам за авансовими платежами	5 430	
5	Термінова заборгованість за позиками на за- трати по незавершеному виробництву	1 540	
6	Всього джерел покриття затрат по незаверше- ному виробництву (ряд. 4 + ряд. 5 + ряд. 6)	26 420	
7	Надлишок забезпечення (+), нестача (-) (ряд. 3 – ряд. 6)	-2 850	

джерел покриття незавершеного виробництва приводяться відповідно у розділах I та II довідки.

До кредитування приймаються затрати підприємств, які відносять-
ся безпосередньо до незавершеного виробництва.

Не кредитуються (і виключаються із забезпечення) затрати по

незавершеному виробництву: не прийняті до фінансування за мотивом фінансового контролю; за продукцією, виробництво якої припинено; за видами продукції, яка закінчена виробництвом, але не оформлена розрахунковими документами у встановлений строк; бракована продукція.

Установи банку здійснюють контроль за розмірами і складом затрат незавершеного виробництва підприємств на основі статистичної та бухгалтерської звітності, перевірки на місцях та іншої інформації, яка є у наявності в банку.

Джерелами покриття затрат по незавершеному виробництву служать:

власні оборотні засоби;

термінова заборгованість іншим організаціям за здані ними комплекси робіт;

термінова заборгованість банку за раніше наданими позиками.

При цьому слід мати на увазі, що для здійснення затрат в період між строками врегулювання кредиту на незавершене виробництво підприємства фінансують їх за рахунок нормативу власних оборотних засобів. Норматив формується за рахунок власних оборотних засобів, які є у наявності у підприємства на цю мету. Тому при визначенні потреби в кредиті із загального обсягу прокредитованих затрат не враховується термінова заборгованість іншим організаціям та норматив оборотних засобів на покриття вказаних затрат. Сума кредиту спрямовується на розрахунковий рахунок позичальника.

Забезпечення позик на затрати по незавершеному виробництву встановлюється на основі довідок про кредитовані затрати на 1-е (і 16-е) число кожного місяця. Перевірка забезпеченості по балансу основної діяльності позичальника здійснюється щоквартально, а на внутрішньоквартальні місячні дати — за довідками по кредитовані затрати (за даними бухгалтерського обліку). Для перевірки забезпечення за балансом і даними бухгалтерського обліку використовуються відомості, вказані в довідці.

За згодою із позичальником забезпечення кредиту перевіряється за оперативними даними лише на 1-е число місяця. При цьому зберігається перевірка забезпечення за даними балансів і на 1-е число внутрішньоквартальних місячних дат (за даними бухгалтерського обліку).

Позика на затрати по незавершеному виробництву вважається забезпеченою, якщо вартість кредитованих затрат дорівнює або перевищує наявні джерела їх покриття. В результаті перевірки за операти-

вними даними на суму перевищення може бути надано кредит.

Строки погашення кредиту на затрати по незавершеному виробництву, що видаються підприємствам, визначаються виходячи із планового строку закінчення виготовлення і реалізації продукції замовнику.

10.6.7. Розрахункові та платіжні кредити

Банківський кредит відіграє важливу роль у здійсненні розрахунків підприємств з постачальниками за товарно-матеріальні цінності та послуги, з робітниками і службовцями по заробітній платі, з іншими підприємствами та організаціями. З використанням банківського кредиту здійснюється близько $\frac{1}{3}$ усіх платежів, які здійснюються підприємствами промисловості.

В сучасних умовах для забезпечення своєчасних розрахунків за зобов'язаннями підприємств та господарських організацій особливе значення мають розрахункові та платіжні кредити.

Розрахунковим кредитами називаються кредити, які надаються підприємствам для відшкодування власних оборотних засобів, що відволікаються для розрахунків за матеріальні цінності та послуги. Кредитами покривається потреба в ресурсах на час з моменту відвантаження продукції до отримання оплати від покупця. Розрахунковий кредит відіграє важливу роль у забезпеченні своєчасності платежів за поставлені товари та послуги. В теперішній час близько 30 % платежів за товари і послуги здійснюються за участю розрахункових кредитів. До розрахункових кредитів відносяться: кредити постачальникам під розрахункові документи в дорозі, покупцям на відкриття акредитивів, на оплату лімітованих чекових книжок, під не сплачені замовниками рахунки на виконані роботи та ін.

Кредити під розрахункові документи в дорозі (розрахункові кредити) — банківський кредит, що надається постачальникам (підприємствам і організаціям) для задоволення потреб у грошових коштах на час здійснення розрахунків з покупцями за відвантажені та відпущені товари, виконані роботи та надані послуги. Кредити під розрахункові документи в дорозі покривають тимчасову потребу підприємств в грошових коштах, яка виникла у зв'язку із умовами оплати цих документів. Надаються постачальникам у зв'язку з тим, що при здійсненні розрахунків внаслідок розриву у часі між здачею платіж-

них інструкцій в банк і надходженням платежу у них виникає додаткова потреба оборотних засобах для забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації продукції. При здійсненні безготівкових розрахунків шляхом акредитивної форми розрахунків, платіжними інструкціями, чеками із лімітованих книжок тимчасово відволікаються власні оборотні засоби. За умовами оплати розрахункових документів підприємство після відвантаження продукції отримує кошти не одразу, а після певного часу, який необхідний для акцепту документів і пересилання їх від банку підрядника до банку платника і назад. На якийсь час до отримання коштів від платника у підприємства-постачальника відволікаються оборотні засоби, які необхідні йому для здійснення виробничо-господарської діяльності.

Товари відвантажені та здані роботи по переданим в банк на інкасо розрахунковим документам, строки оплати яких на настали, приймаються в забезпечення кредиту на строк документообороту, тобто до фактичного надходження платежу, відмови платника від акцепту, або повідомлення про причини несплати (наприклад, відсутність коштів). Проте строк не повинен перевищувати 30 днів після відвантаження матеріалів, наданих послуг, а при розрахунках за виконані будівельно-монажні роботи — від дати підписання актів приймання об'єктів в експлуатації.

Товари відвантажені кредитуються за балансовою вартістю. Товари відвантажені та здані роботи приймаються за фактичною вартістю. Розрахунок складається на базі вивчення потреби в нагромадженні матеріальних запасів і необхідності прискорення їх обороту.

Розрахункові кредити надаються підприємствам для задоволення додаткових потреб в оборотних засобах у процесі здійснення розрахунків за відвантажену продукцію. Кредити, які отримуються підприємствами (об'єднаннями) для здійснення розрахунків, забезпечують безперебійність платіжного обороту, запобігають утворенню ланцюжка неплатежів у народному господарстві.

При акредитивній формі розрахунку, розрахунку чеками із лімітованих чекових книжок відбувається бронювання коштів покупців щеще задовго до відвантаження готової продукції. Це бронювання виступає свого роду гарантією своєчасного платежа постачальнику. При цих формах розрахунку допонування сум безперервно змінюється і виникає необхідність і доцільність використання на ці цілі банківського кредиту.

Кредит під розрахункові документи в дорозі надається постача-

льникам під відвантажені товари і надані послуги. Цей кредит дозволяє підприємству-виробнику отриману грошові кошти для здійснення платежів за сировину, матеріали, паливо та інші цінності, які використані при виробництві та реалізації продукції. Інші розрахункові кредити надаються платнику для забезпечення нормального кругообігу засобів у сфері обігу. Даний вид кредиту забезпечує своєчасність платежів постачальнику зі сторони покупця, сприяють укріпленню платіжної дисципліни.

З моменту відвантаження товарів, надання послуг, виконання робіт до їх оплати у постачальника відволікається оборотні засоби, тому він потребує тимчасового запозичення коштів. Оскільки розмір оборотних засобів, який вкладений у відвантажену продукцію характеризується значними коливаннями, тому норматив на цю частину оборотних засобів не встановлюється. Підприємство отримує кредит під товари поставлені, який відшкодовує підприємствам-постачальникам засоби, що відволікаються на час здійснення розрахунків з покупцями (розрахунковий кредит або кредит від розрахункові документи в дорозі).

Основним їх видом є кредит під розрахункові документи в дорозі. Вони складають близько 75 % загального обсягу розрахункових кредитів. Кошти за відвантажену продукцію підприємство отримує не відразу, а протягом певного часу, необхідного на пересилання платіжних документів, їх оформлення в банку та у покупця. На цей термін банк видає кредит у сумі вибулих засобів під розрахункові документи в дорозі у розмірі вартості відвантажених товарів. Термін позички встановлюється виходячи з часу руху та обробки документів до їх оплати. Кредити видаються на час здійснення платежу, який включає час пробіг документів в обох напрямках, з їхньої обробки у банку і акцепту. Розрахунковими кредитами користуються підприємства та організації усіх видів економічної діяльності національної економіки.

Об'єктом цих кредитів є розрахункові документи постачальників, за якими протягом нормального терміну, необхідного для розрахунків, ще не надійшли платежі від покупців або замовників (платіжна інструкція, здана в банк на інкасо). Кредит під розрахункові документи в дорозі видаються під відвантажені та відпущені товари, виконані роботи і надані послуги при розрахунках платіжними інструкціями, акредитивами, розрахунковими чеками із лімітованих книжок, а також під розрахунки за мілкі відвантаження, документи за якими сплачуються мимо банку. Кредити надаються під розрахункові доку-

менти в дорозі за відвантажені товари, під час проведення робіт для іногородніх замовників та інших одержувачів, а також з оплати різних послуг виробничого характеру. Розрахункові документи приймаються до кредитування, якщо вони оформлені і надані в банк не пізніше, ніж на третій робочий день після дати відвантаження товарів, закінчення робіт.

Приклад. Дата відвантаження товару — 19 жовтня; 20 і 21 не робочі дні. Платіжна інструкція може бути прийнята в забезпечення кредиту, якщо вона здана в банк не пізніше 24 жовтня.

В окремих випадках відділення банку може дозволити приймати до кредитування документи, здані до банку на четвертий робочий день. При відвантаженні комплектної продукції частинами вимоги приймаються до кредитування, якщо вони представлені в банк не пізніше ніж на третій робочий день після дати останнього відвантаження.

Для визначення розміру кредиту під розрахункові документи в дорозі враховується сума, яка представлена в документах на оплату. Кредит надається у сумі вартості відвантажених товарів та наданих послуг за відпускними цінами, збільшеного на відшкодування покупцем транспортних витрат, на вартість тари й упоковки, що включаються постачальниками до товарно-транспортних документів понад відпускну ціну, за вирахуванням визначеної в процентах знижки на некредитовані елементи відпускної ціни (суму планового прибутку і податку на додану вартість).

Кредити під розрахункові документи в дорозі видаються в розмірі суми, яка представлена в документах на оплату. Кредит надається в сумі вартості відвантажених товарів та наданих послуг за оптовими цінами підприємств, із додаванням транспортних витрат, вартості тари й упоковки, які відшкодовуються покупцем понад оптову ціну, за вирахуванням визначеної в процентах знижки на некредитовані елементи відпускної ціни (суму планового прибутку та податку на додану вартість).

Приклад. Фабрика надала наступні дані за II квартал: собівартість реалізованої продукції за відпускними цінами — 1362 тис. грн (з податком на додану вартість); транспортні витрати на доставку продукції — 18 тис. грн, вартість й тари й упаковки — 14 тис. грн; податок на додану вартість — 272,4 тис. грн; сума прибутку — 120 тис. грн; процент знижки — 28 %: $\frac{272,4+120}{1362+18+14} \times 100$ (визначається у цілих числах).

Якщо залишок розрахункових документів, що приймаються в забезпечення

кредиту, становить 1000 тис. руб., то сума кредиту дорівнюватиме 720 тис. руб. $[1000 - (1000 \cdot 29) : 100]$.

Розрахункові документи по іногороднім інкасовим операціям приймаються на забезпечення кредиту терміном фактичного документообігу, тобто до дня надходження коштів від платника чи отримання повідомлення про відмову від акцепту розрахункового документа або про відсутність платника коштів на його оплати.

Щоб отримати розрахунковий кредит під платіжні документи в дорозі, підприємство зобов'язане в 3-денний строк після відвантаження продукції надати відповідні документи у відділення банку. Погашення заборгованості здійснюється після надходження платежів від покупців. Підприємство постійно відвантажують продукцію та передають відповідні документи до банку з метою отримання розрахункового кредиту. Тому практично отримання та опшаення кредиту здійснюється шляхом регулювання заборгованості, тобто співставлення потреби в кредиті та зобов'язань по його погашенню.

Платіжний кредит надається при виникненні тимчасових фінансових ускладнень та нестачі коштів на розрахунковому для забезпечення своєчасності розрахунків. Банк надає платіжні кредити для розрахунків із постачальниками, тобто сплачує всі документи на кредитовані цінності до закінчення строку акцепту за рахунок позик банку. Ці кредити надаються для оплати розрахункових документів за матеріальні цінності, які надійшли на підприємство, для погашення дебетового сальдо по залікам і виплати заробітних плати.

Платіжні кредити для оплати розрахункових документів за матеріальні цінності та надані послуги надаються на всю потребу в засобах без обмеження лімітом. Вони видаються навіть при наявності простроченої заборгованості до 30 днів по раніше виданої позики. Позики погашаються щоденно за рахунок вільного залишку коштів на розрахунковому рахунку.

Позики на заробітну плату видаються підприємствам та господарським організаціям, коли на момент видачі заробітної плати коштів на розрахунковому рахунку не достатньо. Ці суди видаються строком до 30 днів в межах ліміту, встановленого для даної установи банку. При наявності у підприємства простроченої заборгованості по цим позикам кредити на заробітну плату не видаються. Для ефективно працюючих підприємств, а також для підприємств, які не мають простроченої заборгованості за даними позиками, термін погашення

кредиту на заробітну плату може бути подовжено до 60 днів.

Платіжні кредити сприяються своєчасному здійсненню розрахунків за матеріальні цінності та послуги, здійсненню безперебійного процесу розширеного відтворення.

10.6.8. Кредити на тимчасові потреби

Кредити на тимчасові потреби — кредит, наданий банками підприємствам і господарським організаціям, які зазнають тимчасові фінансові труднощі, що виникають у процесі виробничо-господарської діяльності. Кредити на тимчасові потреби надаються банками у зв'язку із утворенням понаднормативних залишків товарно-матеріальних цінностей, через тимчасове порушення ходу виробничого процесу через причини, які не залежать від підприємства (організації), а також в результаті перевиконання плану виробництва. Їх не можна попередньо передбачити та визначити по підприємствам. Вони передбачаються у випадку, коли утворення понаднормативних запасів виробничих матеріалів, незавершеного виробництва, готових виробів не обумовлено сезонними, а іншими причинами, які не залежать від роботи даного підприємства. Видаються кредити по мірі виникнення потреби в них.

Об'єктом кредиту на тимчасові потреби під наднормативні залишки товарно-матеріальних цінностей, в тому числі готової продукції, матеріалів, напівфабрикатів тощо. Кредити видаються на:

перевиконання плану з випуску та реалізації продукції;

дострокового виконання зобов'язань із постачання продукції і неможливості їх відвантаження раніше термінів, встановлених договорами на поставку;

затримки у відвантаженні готової продукції, що сталася внаслідок через неподання транспортних засобів, митним оформленням, перезавантаженням портів, ожеледицею тощо.

Під наднормативні запаси готової продукції, що утворилися внаслідок перевиконання плану з випуску, банки можуть видавати кредити при відсутності в момент їх видачі договорів на поставку продукції, якщо ця продукція забезпечена збутом.

Кредити на тимчасові потреби, які пов'язані із утворенням заликів готових виробів, незавершеного виробництва і полуфабрикатів, надаються банками на термін до 60 днів, а в інших випадках — на строк

до 45 днів за підвищеними процентними ставками. При необхідності термін кредиту може бути подовжено до 90 днів. Кредити на тимчасові потреби надаються в межах ліміту, встановленого банками для окремих груп позичальників. Величина ліміту встановлюється банками самостійно в залежності від обсягу доходів підприємства, його кредитоспроможності, наявності простроченої заборгованості за раніше наданими кредитами та ін. Кредитування на тимчасові потреби не надається під продукцію, яка має обмежений попит, або випуск якої не дозволяється.

10.6.9. Кредитування пуско-налагоджувальних робіт

Витрати на пуско-налагоджувальні роботи. Об'єктом кредитування є витрати на виконання робіт, що пов'язані з підготовкою пуску підприємства або обладнання в експлуатацію.

До *пуско-налагоджувальних робіт* відносять витрати на випробування, підготовку до введення в експлуатацію, налагоджування та пробний пуск технологічного, енергетичного та іншого обладнання, пристроїв, вентиляційних систем, холодильних та котельних установок, витрати на укомплектування робітниками та інженерно-технічними робітниками, на оплату робіт проектних та науково-технічних організацій.

Приймання змонтованого обладнання та введення його в експлуатацію кожного цеху здійснюється після наладки роботи обладнання. За окремими складними агрегатами, технологічними лініями та установками, а також гідротехнічними та спеціальними спорудами тривалість випробувальних робіт встановлюється органами, які затвердили проект.

У випадку недостатності власних засобів для фінансування пуско-налагоджувальних робіт залучається банківський кредит. Підприємства з метою фінансування в плановому періоді пуско-налагоджувальних робіт подають до банку розрахунок наростання витрат і списання цих витрат за наступною приблизною формою (табл. 10.9).

На основі даного розрахунку підприємство визначає загальну потребу в грошових коштах, необхідних для фінансування пуско-налагоджувальних робіт в плановому періоді (графа 4 розрахунку).

Порядок кредитування витрат на пуско-налагоджувальні роботи. Позика на фінансування пуско-налагоджувальних робіт надається

Розрахунок витрат і матеріальних цінностей, що приймаються до кредитування

Період	Сума витрат та надходжень матеріальних цінностей (за кошторисом витрат), передбачених для проведення пуско-налагоджувальних робіт	Списання витрат на собівартість (відшкодування витрат за рахунок доходів та інших джерел)	Плановий залишок витрат і матеріальних цінностей, що приймаються до кредитування
Наростаючим підсумком з початку кредитування			
1	2	3	4
На 1.01.2024 р.	620	–	520
На 1.04.2024 р.	700	–	700
На 1.07.2024 р.	750	–	750
На 1.10.2024 р.	860	30	830
На 1.01.2024 р.	860	120	740
На 1.01.2025 р.	860	360	500
На 1.10.2024 р.	860	660	–

після попередньої перевірки кошторису та складу витрат на вказані цілі. З цією метою банк може додатково затрабувати кошторис пуско-налагоджувальних робіт. Розмір кредиту встановлюється виходячи із загальної суми витрат на пуско-налагоджувальні роботи відповідно до кошторису та їх списання на собівартість продукції, а також наявності власних коштів підприємства.

Кредит видається на термін проведення пуско-налагоджувальних робіт, але не більш ніж як на три роки з моменту кредитування. Не підлягають кредитуванню затрати на виконання робіт, що пов'язані з підготовкою пуску підприємства або обладнання в експлуатацію, які були здійснені після здачі об'єкта в експлуатацію.

10.6.10. Короткострокове кредитування витрат на капітальний ремонт

Кредит на капітальний ремонт основних фондів надається підприємствам та організаціям для безперервного фінансування капітального ремонту. Строк погашення такого кредиту не перевищує 12 місяців, тобто до накопичення амортизаційних відрахувань у розмірах, які забезпечують погашення раніше взятих позичок. Коротко-

строковий кредит на капітальний ремонт обладнання, машин, засобів транспорту та інших основних засобів покриває потребу підприємств у засобах, викликану розривом у часі між проведенням капітального ремонту основних засобів та нарахуванням амортизації, призначеної на ці цілі.

Необхідність цих позичок обумовлена тим, що в окремі квартали (місяці) витрати на капітальний ремонт можуть перевищувати надходження амортизаційних відрахувань. Щоб забезпечити своєчасне виконання ремонтних робіт, передбачених планом, банки видають позички на сезонний розрив між витратами за планом та сумою амортизаційних відрахувань.

Сума кредиту обчислюється як різниці між планованим на окремий квартал об'єктом капітального ремонту за планом підприємства міста і сумою амортизації, обчисленої у плані той самий квартал. Як правило, потреба в кредиті виникає в 1-му півріччі, коли виробляється переважна частина ремонтів машин, вантажних автомобілів та інших засобів виробництва, тоді як амортизація нараховується протягом усього року в міру використання основних засобів.

Так, якщо амортизація за квартал у сумі 500 000 грн, а витрати намічені в 1 кварталі у сумі 800 000 грн, а в інших кварталах по 400 000 грн, то у підприємства утворюється в 1 кварталі тимчасова нестача коштів у розмірі 300 000 грн.

На цю суму банк надає кредит із погашенням його у 2, 3 та 4 кварталах.

Розмір позички визначається на основі розрахунку підприємства, наданого до банку за спеціальною формою.

10.7. ДОВГОСТРОКОВЕ КРЕДИТУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ

10.7.1. Довгостроковий кредит та сфера його застосування

Довгостроковий кредит як джерело фінансування капітальних вкладень. Досягнення безперервності фінансування капітальних вкладень і капітального будівництва забезпечується за допомогою своєчасної оплати капітальних витрат, пов'язаних з будівництвом нових, технічного переозброєння і реконструкції діючих виробництв та інших виробничих об'єктів. Безперервність фінансування капітальних вкладень при нестачі власних коштів за зазначеними видами витрат

досягається за допомогою довгострокового кредиту. При такому порядку фінансування створюються умови для забезпечення безперервності процесу будівництва, матеріально-технічного постачання та оплати витрат, що виникають у процесі будівництва.

Довгостроковий кредит як джерело фінансування капітальних вкладень сприяє прискоренню будівництва, введення в дію виробничих потужностей та основних фондів, забезпечує своєчасну окупність капітальних витрат, сприяє підвищенню ролі фінансово-кредитних важелів у здійсненні інвестиційної діяльності підприємств. Тим самим забезпечується велика залежність розмірів капітальних вкладень від фінансових результатів діяльності, підвищується відповідальність за зростання прибутку, своєчасну мобілізацію коштів та економне їх використання.

В даний час довгостроковий кредит є важливим джерелом фінансування капітальних вкладень. Довгостроковий кредит є одночасно і методом стимулювання ефективного використання капітальних вкладень, за допомогою якого ув'язуються інтереси основного виробництва та інвестиційного процесу з окупністю капітальних вкладень. Кредит є гарантованим, стійким джерелом фінансування капітальних вкладень, що не залежить від результатів фінансово-економічної діяльності підприємств.

Довгостроковий кредит використовується переважно на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств. Відмінною особливістю цих вкладень є вища окупність витрат під час створення виробничих потужностей проти новим будівництвом. Кредитні взаємовідносини банку з підприємствами будуються на основі основних принципів кредитування: повернення надання коштів, терміновості, цільового призначення та платності.

Банківський кредит поряд з іншими джерелами фінансування сприяє збільшенню виробничих потужностей, впровадженню нової техніки та технології, модернізації обладнання, механізації та автоматизації основного виробничих процесів в основному та допоміжному виробництвах. Кредити широко використовуються для заміни, придбання та модернізації обладнання, для встановлення потокових ліній, поліпшення технології, інтенсифікації виробничих процесів.

Довгостроковий кредит є невід'ємною умовою господарської самостійності підприємства. Кредитний механізм вимагає постійної окупності та прибутковості кредитованих витрат. Терміни видачі кредитів мають відповідати нормативно-плановим термінам окупності

капітальних вкладень. Це зацікавлює підприємства у виборі найбільш ефективних варіантів здійснення капітальних витрат, раціональних проектних рішень, а значить, створює додаткові стимули до збільшення прибутку, сприяє прискоренню введення в дію виробничих потужностей та основних фондів, скорочення термінів капітального будівництва з метою досягнення проектних техніко-економічних показників.

У сучасних умовах переважним способом фінансування капітальних вкладень є поєднання власних джерел підприємств з довгостроковим банківським кредитом. На фінансування витрат з технічного переозброєння, реконструкції діючих виробництв кредит банку надається за умови окупності терміном до п'яти-шести років. На витрати, пов'язані з новим будівництвом великих об'єктів, банківський кредит може видаватися за окупності понад п'ять років.

У сфері фінансування капітальних вкладень банки призвані сприяти:

концентрації фінансових ресурсів на найважливіших будовах та об'єктах;

виконання планів введення в дію виробничих потужностей, основних фондів і об'єктів, здійснення будівництва в нормативні терміни, скорочення тривалості інвестиційного процесу;

скорочення та доведення незавершеного будівництва та запасів невстановленого обладнання до встановлених нормативів;

економного та раціонального використання фінансових ресурсів.

Роль банківського кредиту у фінансуванні капітальних вкладень залежить від цього, яку питому вагу він займає у джерелах фінансування капітальних вкладень. Чим більшу питому вагу займатиме довгостроковий кредит у джерелах фінансування, тим вище роль банківського кредиту у фінансуванні та концентрації капітальних вкладень.

Розмір кредиту визначається кошторисною вартістю планованих капітальних витрат, передбачених кошторисно-фінансовими розрахунками, за вирахуванням власних джерел, що направляються підприємством для фінансування даного об'єкта.

Термін погашення довгострокового кредиту встановлюється виходячи із нормативних термінів тривалості будівництва або меж нормативних термінів освоєння нових потужностей і періоду накопичення прибутку, і навіть амортизаційних відрахувань.

Кредитування капітальних вкладень здійснюється банками та залежить від галузі національної економіки та виду капітальних вкла-

день. Надані банками кредит на фінансування капітальних вкладень мають цільової характері і може бути використані лише з мети, котрим вони призначені.

Установи банку здійснюють фінансування капітальних вкладень у міру наявності довгострокових ресурсів та в межах відповідних лімітів, встановлених Національним банком України. При цьому в залежності від кредитної історії позичальника, результатів його господарської та фінансової діяльності кредитування може здійснюватися диференційовано. У процесі кредитування банки зобов'язані сприяти підвищенню ефективності використання капітальних вкладень, прискоренню введення в дію виробничих потужностей і об'єктів. Основна увага має бути приділена таким питанням, як ступінь досягнення проектного рівня техніко-економічних показників будівництва, дотримання нормативних термінів будівництва, ритмічності фінансування та інших норм, що регулюють інвестиційний процес.

На основі титульних списків на весь період будівництва відповідно до договорів підряду банки кредитують будівництва безперервно в межах їх кошторисної вартості.

Підприємства, що здійснюють капітальні вкладення, для отримання банківського кредиту надають установам банків:

з реконструкції та розширення діючих виробництв — титульні та внутрішньобудівельні титульні списки, копії кошторисних розрахунків вартості будівництва та договорів підряду;

з технічного переозброєння діючих виробництв — витяги з планів технічного переозброєння, кошторису на окремі об'єкти, види робіт і витрат, договору підряду.

Порядок надання кредитів. Довгострокові кредити підприємствам надаються установами банків на такі цілі: нове будівництво, технічне переозброєння, реконструкція та модернізація діючих виробництв підприємств, а також на будівництво об'єктів невиробничої сфери.

Довгострокові кредити надаються при нестачі власних коштів для фінансування капітальних витрат на технічне переозброєння, реконструкцію і модернізацію діючих виробництв і будівництво нових об'єктів за умови окупності капітальних витрат. В даний час промисловим підприємствам кредит надається при нестачі власних коштів на технічне переозброєння, реконструкцію, розширення діючих виробництв на термін окупності витрат і його погашення до 5 років, нового будівництва — до 7–10 років.

Для отримання кредиту в банк мають бути надані документи, необхідні для оформлення фінансування. Перелік необхідних документів установлюється установами банків відповідно до правил кредитування. Крім того, позичальник для отримання кредиту надає розрахунок економічної ефективності заходів, що кредитуються. Такий розрахунок складається за всіма заходами, що плануються в планованому періоді. Для розрахунку економічної ефективності кредитованих заходів використовують дані, передбачені планом технічного переозброєння, реконструкції, розширення підприємства. У разі зміни технічно-економічних показників розрахунок уточнюється.

Приклад розрахунку економічної ефективності кредитованих заходів наведено в табл. 10.10.

Установи банку перевіряють отримані документи на відповідність правилам кредитування даного об'єкта. Особлива увага приділяється наступним питанням: забезпеченості об'єктів затвердженої проектно-кошторисної документації; правильності визначення потреби у кредиті, зокрема за окремими періодами; ув'язування строків постачання обладнання з термінами здачі обладнання в монтаж і графіками виробництва; відповідність внутрішньобудівельних титульних списків щодо введення в дію основних фондів, виробничих потужностей та об'єктів; термінів окупності заходів, що кредитуються; погашення кредиту. Після перевірки оформляється кредитний договір, який регулює кредитні взаємини між банком (кредитором) і підприємством (позичальником) і передбачає взаємні їх обов'язки та відповідальність за виконання умов видачі та погашення кредиту.

Після підписання договору (додаток А) установа банку надає підприємству довгостроковий кредит на розширення, технічне переозброєння, реконструкцію діючих виробництв. Обладнання, що входить у кошторис будівництва, може оплачуватись за рахунок короткострокового кредиту за умови наявності достатніх джерел його погашення. Довгостроковий кредит видається не більше ліміту, встановленого банком даного об'єкта кредитування.

Кредитування витрат проводиться у межах нормативних термінів їх здійснення. При недотриманні нормативних термінів будівництва установи банку разом із замовниками та підрядними організаціями розглядають причини порушення договірних зобов'язань та вимагають їх усунення. Якщо в процесі аналізу встановлено, що зрив термінів виконання робіт підкріплено реальними заходами, що гарантують завершення будівництва в найкоротший термін, установами банку

ЗАТВЕРДЖУЮ

До видачі кредит в сумі 2540 тис. грн

Керівник установи банку

_____ (підпис)

**Розрахунок економічної ефективності кредитованих заходів
підприємства _____**

А	Код рядка	Технічне переозброєння	Реконст- рукція
А	Б	1	2
Строк початку погашення кредиту (місяць, рік)	1	II–2026	
Строк закінчення погашення кредиту (місяць, рік)	2	XII–2028	
Потреба в кредиті —	3		
всього, тис. грн		2 540	
в тому числі:			
поточний рік	4	1 510	
другий рік	5	1 030	
третій рік	6	—	
Місяць, рік початку впровадження заходу	7	II–2024	
Місяць, рік закінчення заходу	8	I–2026	
Кошторисна вартість — всього, тис. грн	9	3 870	
в тому числі:			
будівельно-монтажних робіт	10	720	
Власні кошти підприємства, тис. грн	11	1 330	
Економічний ефект від здійснення заходу —	12	2 219,8	
в тому числі:			
економія матеріальних ресурсів, тис. грн	13	854,6	
фонд заробітної плати вивільнених працівників, тис. грн	14	1 365,2	
прибуток від здійснення заходів, тис. грн	15		
Термін окупності, років (ряд. 9 : ряд. 12)		1,7	
Приріст потужностей або продукції			
<hr/>			
Випуск нової продукції			
<hr/>			
Економія ресурсів			
<hr/>			

Керівник підприємства _____ (підпис)

Головний бухгалтер _____ (підпис)

Розрахунок перевірений:

Працівник кредитного відділу _____ (підпис)

може бути продовжено кредитування заходів і витрат. При невиконанні заходів заборгованість за позикою підлягає стягненню.

Погашення кредиту здійснюється відповідно до умов, передбачених у договорі кредитування (у доповненні), в якому визначаються суми платежів та строки повернення кредиту. Погашення кредиту може здійснюватися різними способами: щомісяця (щоквартально) рівними сумами, одноразовим платежем після закінчення терміну кредитування, спадними платежами та ін. При виникненні затримок у платежах банк зобов'язаний з'ясувати причини невиконання кредитної дисципліни позичальником і прийняти до їхньої ліквідації.

Джерелом погашення позичок, виданих на розширення, технічне переозброєння та реконструкцію діючих виробництв та підприємств, є кошти, отримані від основної або інших видів діяльності.

Контроль банків за цільовим використанням позичок та їх своєчасним погашенням. Установи банку процесі кредитування здійснюють постійний контроль за цільовим використанням позичок, повним і своєчасним їх погашенням. У зв'язку з цим установи банку контролюють правильність розрахунків показників економічної ефективності капітальних вкладень, джерел їх погашення, наявність проектно-кошторисної документації, дотримання кошторисної вартості будівництва, введенням в дію виробничих потужностей, основних фондів та об'єктів. На основі оперативних даних про рух грошових коштів здійснюють повсякденний контроль за фінансовим станом боржника, наявністю простроченої заборгованості підрядникам і банку за позиками. Щоквартально проводиться аналіз бухгалтерської звітності позичальника, особлива увага при цьому звертається на неприпустимість відволікання ним коштів з кредитованих об'єктів на інші об'єкти.

У випадках виявлення зривів нормативних строків виконання будівельно-монтажних робіт установи банку вимагають від позиково-одержувача подання заходів щодо найшвидшої ліквідації та заповнення втраченого відставання. Подальше кредитування здійснюється залежно від вжитих заходів та у необхідних випадках під заставу додаткового майна позичальника.

Крім того, установи банку перевіряють відповідність сум платежів із позик, зазначених у договорі кредитування. Якщо підприємство порушує терміни погашення позичок, то установи банку застосовують до позичальника заходи матеріальної відповідальності, зокрема зміна умов кредитування.

При кредитуванні установи банку забезпечують диференційований підхід до позичальників. Диференційований режим кредитування виступає у двох напрямках: надання кредитних пільг та запровадження фінансових санкцій. Для тих позичальників, які своєчасно погашають позички і сплачують відсотки за ними, не мають простроченої заборгованості з позик, можуть встановлюються пільги по кредитуванню (збільшується кредитний ліміт, знижуються вимоги до застави, покращуються умови оплати відсотка та ін). Фінансові санкції застосовуються до тих позичальникам, хто порушує умови кредитування, незаконно і недбайливо використовує наявні ресурси. Мета санкцій — спонукати позичальника до вжиття заходів щодо покращення господарсько-фінансової діяльності.

За наявності простроченої заборгованості з позик нові кредити підприємству надаються установам банків під заставу майна. У разі виникнення незабезпеченої заборгованості використання виданих раніше кредитів не за цільовим призначенням і з порушенням встановлених правил кредитування установи банку стягують позички достроково.

10.7.2. Кредитування витрат на впровадження нової техніки

Принципи і умови кредитування затрат на впровадження нової техніки. Прискорення оновлення основних засобів на базі передової техніки є вирішальним фактором подальшого зростання виробництва, переведення його на інноваційний шлях розвитку. Важливим фактором прискорення оновлення основних фондів служить скорочення часу, який проходить від поставки обладнання на будівництва до введення його в дію. Це забезпечує суттєві економічні вигоди: зменшується період, на протязі якого капітальні вкладення відволікаються у виробничі запаси та незавершене виробництво, прискорюється введення в дію основних засобів, підвищується продуктивність праці, знижується собівартість продукції, попереджується моральний знос обладнання і тим самим збільшується термін його найбільш продуктивного використання.

Ефективність витрат з оновлення основних засобів в значній мірі залежить від стабільності та безперервності їх фінансування. Важливим засобом фінансування витрат, пов'язаних із оновленням основних

фондів на базі передової техніки, є банківський кредит.

Банківський кредит підприємство може отримати для *фінансування витрат з впровадження нової техніки*, механізації та автоматизації виробничих процесів та на інші заходи з технічного удосконалення та поліпшення організації виробництва, підвищення якості, надійності та довговічності виробів. Кредити видаються, як правило, терміном до 5 років із дня видачі позички. Конкретний термін погашення кредиту залежить від розміру позички, ефективності та окупності витрат.

Надається банками підприємствам та організаціям (у тому числі підрядним будівельно-монтажним організаціям) на витрати з впровадження нової техніки, механізації та поліпшення технології виробництва, раціоналізації та інтенсифікації виробничих процесів. Кредити на витрати з впровадження нової техніки можуть видаватися на придбання та встановлення як нового обладнання, так і на модернізацію наявного обладнання.

Банки кредитують такі основні витрати:

- на придбання, виготовлення та встановлення нового обладнання;
- демонтаж старого устаткування;
- заміну окремих видів устаткування чи його окремих частин більш удосконаленим устаткуванням;
- на демонтаж, доставку та встановлення демонтованого та невикористовуваного обладнання, на організацію автоматичних та поточкових ліній;
- на впровадження комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів;
- на механізацію допоміжних та підсобних робіт; на дообладнання та пристосування виробничих площ;
- на переведення котелень та інших установок з твердого палива на рідке паливо; на складання проектно-кошторисної документації.

Кредити надаються, зазвичай, терміном до 2 років із дня видачі позички. Підприємствам металургійної, вугільної, нафтової, хімічної промисловості, промисловості будівельних матеріалів, підприємств машинобудівної промисловості для ковальсько-пресових і ливарних цехів, що мають тривалий цикл виробництва, кредити надаються на строк до 3 років і більше.

Кредити надаються банками у відповідності до величини витрат на кожен захід, який пов'язаний із впровадженням нової техніки.

Обладнання поставляється за графіками, які є невід'ємною час-

тиною договорів постачання. Графіки затверджуються замовником і підрядними організаціями виходячи із даних титульних списків будівництв. При складанні графіків повинна дотримуватися умова, згідно з якою строки поставок обладнання повні суворо ув'язуватися зі строками виконання будівельно-монтажних робіт і введення в дію виробничих потужностей, на яких повинно бути змонтоване обладнання. Постачальник обладнання за домовленістю замовником та підрядною організацією складають графіки, в яких встановлюють технічно обґрунтовані строки виконання монтажних і пуско-налагодочних робіт та введення обладнання в експлуатацію.

Методи кредитування обладнання визначаються його відмінністю за рядом ознак: за призначенням — виробниче та невиробниче; за умовами підготовки до участі у виробництві — що вимагає монтажу та не потребує монтажу; технологічними ознаками — велике технологічне та енергетичне обладнання (прокатні стани, турбіни, автоматичні лінії) і технологічне обладнання (головним чином верстати).

Кредитування обладнання. Кредитні взаємовідносини установ банків із підприємствами щодо кредитування обладнання оформлюються кредитним договором. У відповідності до умов кредитного договору банки зобов'язані надати кредит на купівлю обладнання, а підприємство — своєчасно погашати кредит та сплачувати проценти за ним. В договорі кредитування визначаються конкретні строки і розміри погашення позик за всіма видами обладнання. Терміни погашення позик повинні відповідати плановим строкам здачі обладнання в монтаж відповідно до графіків виконання робіт.

Установи банку перевіряють надані для отримання кредиту документи, розглядають графіки виконання монтажних та пуско-налагодочних робіт, аналізують фінансовий стан позичальника. Після підтвердження умов кредитування, графіків виконання монтажних робіт, які забезпечують монтаж і введення обладнання в експлуатацію у встановлені строки, банки починають кредитування.

Кредитування обладнання в залежності від характеру обладнання та умов його поставок має певні відмінності. Кредит на оплату великого технологічного та енергетичного обладнання видається підприємству до планового строку здачі його в монтаж. Планові строки здачі обладнання в монтаж встановлюються виходячи із терміну введення в дію об'єктів, передбачених титульними списками будівництв.

Кредитування технологічного обладнання, технологічних ліній та іншого загальнозаводського обладнання здійснюється в межах кош-

торисної вартості обладнання з урахуванням витрат на монтаж та налагодження.

На протязі всього строку кредиту установи банків слідкують за забезпеченням позик, які видані на оплату обладнання. Ця робота проводиться щоквартально на підставі довідок, отриманих від позичальника про забезпечення позик, а також даних балансів та іншої інформації.

В забезпечення кредиту приймаються запаси невстановленого обладнання. Не є забезпеченням і виключається із загальної суми забезпечення вартість обладнання, строки здачі якого в монтаж минули, а також надлишкового обладнання. Кредит вважається забезпеченим, якщо розмір забезпечення перевищує або рівний заборгованості за позикам. Незабезпечена заборгованість стягується з позичальника, а при відсутності коштів перечисляється на рахунок прострочених позик.

10.7.3. Кредитування витрат на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств

З метою розширення можливостей підприємств у вирішенні завдань підвищення технічного рівня окремих виробництв, цехів та діляниць установи банків можуть надавати довгострокові кредити для впровадження передової техніки та технології, механізації та автоматизації виробництва, механізації та заміни застарілого та фізично зношеного обладнання новим більш прогресивним. Кредит надається при недостатності власних коштів на ці цілі.

Об'єктами кредитування є планові витрати, а також витрати, які виникають під час виконання плану на:

- розширення та будівництво нових цехів та ділянок;
- придбання нового обладнання, транспортних засобів, інструменту та пристроїв;
- придбання засобів механізації та автоматизації, нових технологічних процесів;
- інші заходи технічного переозброєння підприємства

Пріоритет віддається заходам: зі створення, освоєння та впровадження принципово нових видів техніки, обладнання та продукції, що відповідають світовому рівню; що забезпечують розвиток виробництва на експорт або суттєво покращують її якість; впровадження систем

механізації та автоматизації виробничих процесів (потоків ліній, конвеєрів та ін.).

Кредитування здійснюється на підставі договору, що визначає права та обов'язки банків та позичальників. Підставою для укладення договору кредитування є плани підприємства з випуску нової продукції, кошторисно-технічна документація на проведення будівельно-монтажних, пуско-налагоджувальних та інших видів робіт, договору та замовлення на продукцію, що випускається, або окремих її видів.

Умови, що забезпечують повернення кредиту вчасно, залежать від своєчасного введення в дію основних фондів, побудованих за рахунок довгострокового кредиту, і освоєння проектних потужностей не тільки за обсягами виробництва, а й за продуктивністю праці, собівартості та прибутку. Отже, безперервність фінансування реконструкції та технічного переозброєння підприємств досягається за допомогою кредиту.

Для отримання позички підприємства надає до банку: розрахунок економічної ефективності та окупності заходів; документи відповідно до Правил кредитування витрат на капітальне будівництво, реконструкцію та технічне переозброєння підприємства. До заяви на надання кредиту підприємства додають довгі документи, що підтверджують ці витрати.

Розмір довгострокового кредиту визначається як різницю між кошторисною вартістю заходів із технічного переозброєння та сумою власних коштів, призначеної для їх фінансування.

Строк кредиту. Термін кредитування встановлюється банком виходячи з нормативної тривалості робіт з технічного перевоо-ження, освоєння проектно потужності та періоду погашення кредиту, а також окупності витрат, але не вище п'яти років, включаючи період проведення та погашення заходу. У разі, якщо підприємство не забезпечує своєчасність проведення заходів із запуску дослідного зразка в серійне виробництво, установа банку розглядає причини такого положення та приймає рішення про доцільність та умови подальшого кредитування. Заборгованість за виданими позиками після завершення заходу оформляється терміновим обов'язком позичальника на конкретні терміни і погашається за рахунок коштів підприємства.

Погашення кредиту, виданого на технічне переозброєння і модернізацію, проводиться після завершення заходу та здійснення розрахунків між замовником і підрядником за товарну будівельну продукцію. Позики погашаються за рахунок прибутку, отриманого від про-

дукції після закінчення будівництва, а також амортизаційних відрахувань, призначених фінансування капітальних вкладень. На погашення кредиту можуть направлятися інші джерела коштів. Видача кредиту провадиться в межах лімітів кредитування.

Кошти на погашення довгострокових позичок та сплату відсотків за кредит передбачаються у фінансовому плані підприємства (балансі доходів та витрат).

Кошти, одержувані від ліквідації основних фондів, а також інші кошти передбачаються у джерелах погашення кредиту з урахуванням термінів їх нарахування та надходження.

Порядок фінансування та кредитування витрат на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств передбачається планами фінансування капітального будівництва та договорами підряду на капітальне будівництво. У разі, якщо власних коштів підприємства недостатньо, для фінансування витрат на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств використовується довгостроковий кредит. Якщо одним із джерел фінансування цих витрат є довгостроковий кредит банку, то між банком і підприємством укладається кредитний договір (кредитна угода). У кредитному договорі визначаються умови видачі кредиту, ефективність кредитованих витрат, джерела та терміни погашення кредиту, відповідальність сторін.

Підприємства, які отримують довгостроковий кредит, зобов'язуються: виконати в планові терміни весь обсяг будівельно-монтажних робіт та освоїти проєктні техніко-економічні показники; передбачити у фінансовому плані джерела погашення довгострокового кредиту та сплати відсотків за кредит; забезпечити повне погашення позички у строки, передбачені кредитним договором.

Розмір довгострокового кредиту визначається як різницю між кошторисною вартістю реконструкції та всіх заходів щодо технічного переозброєння діючих підприємств та сумою власних коштів, призначених для їх фінансування.

Терміни кредиту визначаються тривалістю виконання будівельно-монтажних робіт і окупністю витрат. Як правило, граничний термін кредиту не перевищує 5 років.

Погашення кредиту починається відразу після завершення всіх робіт або окремих пускових комплексів, об'єктів, заходів. Кредит погашається за рахунок прибутку, який отриманий в результаті реконструкції та технічного переозброєння підприємства, що діє. На погашення кредиту використовуються кошти амортизаційного фонду, на-

громадженого на підприємстві. У необхідних випадках погашення кредиту проводиться за рахунок інших власних джерел фінансування. Зокрема, для погашення кредиту можуть бути використані кошти, отримані від ліквідації основних фондів, від реалізації надлишкових та непотрібних товарно-матеріальних цінностей, а також частина виручки від реалізації продукції. Терміни погашення кредиту визначаються з урахуванням планових надходжень прибутку та інші фонди підприємства. На практиці найбільшого поширення набули кредити терміном до 5 років. На погашення кредиту використовується не весь прибуток, а за вирахуванням сплати податку на прибуток, відсотків за кредит і деяких інших обов'язкових платежів. Усі кошти, що спрямовуються на погашення кредиту та сплати відсотків, передбачаються у фінансовому плані підприємства.

10.8. ПЕРЕВІРКА ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПОЗИК ПІД МАТЕРІАЛЬНІ ЦІННОСТІ ТА ВИРОБНИЧІ ЗАТРАТИ

На протязі усього періоду кредитування установи банку здійснюють контроль за забезпеченістю позик під матеріальні запаси та виробничі затрати. Перевірка забезпеченості заборгованості здійснюється щоквартально на основі даних балансів підприємств та *відомостей* про залишки товарно-матеріальних цінностей і виробничих затрат, які надаються одночасно із балансом, а на внутрішньоквартальні місячні дані — на базі даних бухгалтерського обліку, які надаються банкові на початок кожного наступного місяця. При дотриманні підприємств планового рівня запасів матеріальних цінностей, забезпеченості позик і залежності від стану обліку перевірка забезпеченості кредиту може здійснюватися наступним чином (табл. 10.11).

Забезпеченість кредиту встановлюється шляхом співставлення розмірів заборгованості за позиками та їх матеріального забезпечення. В забезпечення кредиту приймається:

залишок матеріальних запасів та виробничих витрат. В розрахунку береться їх фактична наявність. Із цієї суми вираховуються знос малоцінних та швидкозношувальних предметів, резерв на покриття майбутніх витрат або втрат і некредитовані затрати;

товари відвантажені і здані роботи, строки оплати яких не настали;

залишок коштів, депонованих на рахунках у зв'язку із відкриттям акредитивів, купівленню лімітованих розрахункових чекових книжок.

Відомості про залишки матеріальних запасів і виробничих затрат

(тис. грн)

Найменування матеріалів	Сума
1. Фактична наявність залишків матеріальних запасів і виробничих затрат, які враховуються в цілому за розділом «Нормовані оборотні засоби» (за виключенням статей)	816,7
1.1. Знос малоцінних та швидкозношувальних предметів	45,2
1.2.	
2. Не приймаються до кредитування:	
2.1. Матеріальні цінності, що зберігаються без руху більше року;	15,4
2.2. Матеріальні цінності, що призначені для випуску продукції, що не має збуту або має обмежений збут	24,6
2.3. Недоброякісні, некомплектні вироби, виготовлені з відступом від стандартів та технічних умов, що не відповідають вимогам щодо якості	13,2
2.4. Матеріальні цінності в дорозі понад строку, встановленого для кредитування	5,4
2.5. Подорожчання собівартості продукції, що відноситься до незавершеного виробництва, готової продукції	17,8
2.6.	
3. Залишки матеріальних запасів та виробничих затрат за виключенням некредитованих	695,1
4. Норматив власних оборотних засобів	258,1
5. Понаднормативний оплачений залишок матеріальних запасів і виробничих витрат, який приймається в забезпечення кредиту (ряд. 3 – ряд. 4)	437
6. Заборгованість підприємствам і організаціям (строкова і прострочена) в частині, яка відноситься до кредитованих затрат	65,5
7. Товари відвантажені по переданим в банк на інкасо розрахунковим документам, строки оплати яких не настали	46,7
8. Інші запаси і затрати	18,9
в тому числі:	
8.1. Затрати за розрахунками за виконані роботи	18,9
8.2.	
9. Всього забезпечення для співставлення із заборгованістю (ряд. 5 + ряд. 7 + ряд. 8 – ряд. 6)	437,1
10. Заборгованість за короткостроковим кредитом на дату перевірки забезпечення (на 1-е число місяця)	215,7

Позика вважається забезпеченою, якщо розмір матеріальних цінностей і затрат, прийнятих у забезпечення, рівний або перевищує заборгованість за позикою.

На основі даних, які надаються позичальником, і за результатами

перевірки складається розрахунок забезпечення кредиту за сукупністю матеріальних запасів і затрат (табл. 10.12).

Таблиця 10.12

Розрахунок перевірки забезпеченості кредиту за сукупністю матеріальних запасів і виробничих затрат

(тис. грн)

Найменування матеріалів	Дата
	1 травня
1. Забезпечення	437,1
2. Заборгованість за короткостроковим кредитом на дату перевірки забезпечення	215,7
3. Результат перевірки забезпечення: надлишок (+), нестача (-)	+221,4
4. Може бути надана позика під надлишок забезпечення	221,4
5. Направлення позики:	
на погашення простроченої заборгованості	54,1
на розрахунковий рахунок	167,3

Під залишок забезпечення видається позика, які використовується на погашення простроченої заборгованості, а в решті суми — на розрахунковий рахунок.

Незабезпечена позика стягується у безапелляційному порядку. Установи банку спільно з підприємством виявляють причини утворення незабезпеченої заборгованості за позиками та намічають заходи по її недопущенню в майбутньому.

В результаті перевірки забезпеченості кредиту банком складається акт, який надається керівнику установи банку. Керівник установи банку розглядає акт та приймає по ньому необхідні рішення. Зокрема, банк може прийняти заходи економічного впливу: видані позики стягуються достроково. Кредитування поновлюється після перевищення забезпечення порівняно із заборгованістю за позикою.

10.9. Контроль банків у процесі кредитування

Кредитна дисципліна. Необхідними умовами стабільної роботи підприємств і виконання ними зобов'язань перед банками, дотримання принципів кредитування є дотримання кредитної дисципліни. На це спрямований контроль установ банків у процесі кредитування.

Кредитна дисципліна — використанням підприємством або орга-

нізацією банківських кредитів за цільовим призначенням, погашення позик у точно встановлені строки, недопущення простроченої та незабезпеченої заборгованості за кредитами і надання банку у встановлені строки звітності.

Установи банків щоквартально аналізують господарсько-фінансову діяльність підприємств та господарських організацій. Особлива увага звертається на виконання виробничої програми відповідно до укладених договорів та планів по прибутку, зниження затрат на виробництво і ліквідацію непродуктивних витрат і втрат, прискорення оборотності оборотних засобів. З урахуванням цього банки організують свої відносини із підприємствами в процесі кредитування: вони надають кредитну підтримку підприємствам, і приймають заходи кредитного впливу для недопущення порушення позичальником виплат за кредитом.

Підприємства, у яких немає наднормативних запасів матеріальних цінностей та простроченої заборгованості за позаками, можуть бути переведені на пільговий режим кредитування. В цьому випадку оплата розрахункових документів не призупиняється або здійснюється в межах встановленого банком допустимого рівня перевищення. Межі зміни процентних ставок визначаються в кредитному договорі в межах встановленого загального розміру їх підвищення або пониження.

Вирішуючи питання про можливість надання підприємству кредита, установи банку враховують стан заборгованості за раніше виданими кредитами. Якщо у підприємства мається прострочена заборгованість, термін якої перевищує 30 днів, то нова позика йому не надається.

При наявності у підприємства тривалої заборгованості, яка не може бути погашена звичайним шляхом в короткий строк (наприклад, за відсутності на розрахунковому рахунку необхідних коштів), а такж при стягненні простроченої заборгованості за позаками банк може у відповідності до законодавства спрямувати на погашення заборгованості виручку від реалізації закладених товарно-матеріальних цінностей.

У випадках, коли підприємство допускає збитки, несвоєчасно розраховується із бюджетом, банком і постачальниками, банк може звернутися до суду щодо визнання боржника банкрутом. Про це повідомляється основним постачальникам матеріальних цінностей.

Контроль банків за плановою ефективністю капітальних

вкладень. Ефективність капітальних вкладень на будівництво нових підприємств, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення визначається на стадії розробки планів, тому велике значення має робота банку по аналізу планової ефективності капітальних вкладень за конкретними будівництвам, підприємствам, заходам та об'єктам.

Установи банку систематично досліджують техніко-економічні показники будівництв. Особлива увага приділяється аналізу узагальнюючих показників: коефіцієнту ефективності, чистої приведеної вартості, індексу рентабельності, терміну окупності, тривалості усього інвестиційного циклу та окремих його стадій. Особливе значення набуває дослідження техніко-економічних показників будівництва, розширення, реконструкції та технічного переоснащення підприємств у сучасних умовах, що пов'язано із розширенням сфери довгострокового кредитування капітальних вкладень. Надання довгострокового кредиту на будівництво нових, розширення, реконструкцію та технічне переоснащення діючих підприємств робить необхідним перевірку установами банків ефективності кредитованого заходу на стадії оформлення кредиту. Перевірка банком робиться для того, щоб переконатися у можливості повернення позики у встановлені строки.

Процес перевірки планової ефективності капітальних вкладень, що проводиться установами банку, можна розділити на три етапи.

На першому етапі здійснюється перевірка повноти проектно-кошторисної документації. В процесі контролю перевіряється наявність кошторисів, економічних розрахунків. При відсутності яких-небудь даних установа банку ставить питання про доопрацювання плану. Другий етап — перевірка правильності розрахунків техніко-економічних показників, приведених у плані, обґрунтованості застосування норм і аналогів. У відповідності до кошторисів для промислового підприємства в техніко-економічній частині приводяться відповідні техніко-економічні показники, які характеризують економічну ефективність капітальних вкладень. Показники кожного плану повинні визначатися у відповідності із затвердженими нормами і показниками планів, які прийняті за аналог. Встановлюється відповідність планових завдань методики визначення економічної ефективності капітальних вкладень. Перевіряється відповідність планових завдань діючим нормам проектування, кошторисним нормам і цінам, правильність застосування поправних коефіцієнтів до них, питомих капітальних вкладень на одиницю виробничої потужності, терміні окупності, чистого приведенного доходу, індексу рентабельності та інших уза-

гальнюючих показників.

Третій етап — розгляд економічної частини плану, виявлення резервів покращення техніко-економічних показників, зниженням кошторисної вартості, підвищення ефективності капітальних вкладень. На цьому етапі можуть вноситися пропозиції, спрямовані за зниження кошторисної вартості, скорочення термінів будівництва, економію матеріально-технічних та паливно-енергетичних ресурсів.

В сучасних умовах капітальні вкладення використовуються переважно на технічно переозброєння та реконструкцію промислових підприємств. У зв'язку з цим зростає значення банківського контролю за техніко-економічними показниками. При визначенні економічної ефективності технічного переоснащення, реконструкції та розширення діючих підприємств проводиться порівняння із новим будівництвом. При цьому обов'язково враховується економічний ефект, який повинен бути отриманий від скорочення термінів освоєння нових потужностей порівняно із новим будівництвом.

Банки здійснюють контроль за ефективністю капітальних вкладень на стадії планування, починаючи із розробки проектів плану капітального будівництва та технічної реконструкції підприємств. При аналізі ефективності на рівні підприємств розглядаються наступні питання: відповідність обсягів капітальних вкладень приросту виробничої потужності; рівень концентрації капітальних вкладень; дотримання строків будівництва та співвідношення між введенням в дію, обсягами капітальних вкладень та незавершеним будівництвом; освоєння та використання виробничих потужностей; аналіз запасів невстановленого обладнання; збалансованість обсягів будівельно-монтажних робіт і потужностями підрядних організацій.

Для контролю за техніко-економічними показниками використовується великий обсяг інформації, який міститься у титульних списках будівництв. В них містяться відомості про проектні, планові показники, які характеризують економічну ефективність даного будівництва або реконструкції з моменту її включення до плану введення та освоєння виробничих потужностей. В них приводиться основні техніко-економічні показники: кошторисна вартість, виробнича потужність, обсяг продукції в оптових цінах та за собівартістю, що випускається, прибуток. Вказуються також нормативні строки будівництва та реконструкції, введення в дію основних засобів. Крім того, наводяться основні техніко-економічні показники капітальних інвестицій: строк будівництва або реконструкції, строк проектування, строк освоєння.

Одним із основних напрямів банківського контролю за ефективністю капітальних вкладень є аналіз концентрації капітальних вкладень, строків будівництва, співвідношення планів введення в дію основних засобів та обсягів незавершеного будівництва.

На підприємствах часто капітальні вкладення розпорюшуються між багатьма об'єктами, будівництво яких здійснюється повільно. Звідси порушення планових строків введення в дію виробничих потужностей і об'єктів, збільшення понаднормативних обсягів незавершеного будівництва і запасів обладнання на складах.

З метою з'ясування фактичних результатів здійснених капітальних вкладень визначається коефіцієнт концентрації капітальних вкладень. Для визначення коефіцієнту концентрації капітальних вкладень використовується наступна формула:

$$K_k = \frac{T_n}{T_p}, \quad (10.16)$$

де K_k — коефіцієнт концентрації капітальних вкладень;

T_n — середній нормативний строк будівництва;

T_p — середній плановий (або фактичний) строк будівництва.

Наближення коефіцієнта концентрації капітальних вкладень до одиниці означає підвищення ступеня концентрації капітальних вкладень до проектних значень і скорочення відмінності між проектним та фактичним строком будівництва. Якщо коефіцієнт концентрації рівний одиниці, це означає, що будівництво здійснюється відповідно до планових строків. Якщо коефіцієнт концентрації нижче одиниці, значить було допущено розпорюшення капітальних вкладень, порушення нормативних строків будівництва. Для виправлення цієї ситуації необхідно або збільшити обсяг капітальних вкладень або скоротити кількість об'єктів, які споруджуються (реконструюються) одночасно.

В процесі аналізу концентрації капітальних вкладень установи банку досліджують причини зростання кошторисної вартості за минулий період і можливості її зниження у плановому періоді. Зміна кошторисної вартості нового будівництва, реконструкції або технічного переоснащення може відбуватися в результаті дії різних факторів: зростання цін на будівельно-монтажні роботи, включення до титульних списків нових будівництв, невиконання завдань по введенню в дію основних засобів.

Фінансові санкції. Невиконання позичальником кредитної дисципліни є порушенням умов кредитного договору і тягне за собою за-

стосуванням банками різних кредитних санкцій. *Кредитні санкції* — заходи кредитного впливу, які застосовуються банком по відношенню до підприємств та організацій, які порушують кредитну дисципліну. До позичальника, який не виконав договірне зобов'язання, в якості таких фінансових санкцій можуть встановлюватися: 1) застосування до боржника штрафних санкцій (пені) за несвоєчасну сплату чи несплату процентів за користування кредитом та/або несвоєчасну сплату чи несплату частини кредиту; 2) стягнення збитків з боржника за порушення грошових зобов'язань; 3) перевід на особливий режим кредитування; 4) обмеження або відмова у кредитуванні; 5) примусова реалізація товарно-матеріальних цінностей, які є забезпеченням кредиту.

Крім вказаних напрямків роботи з боржниками щодо стягнення заборгованості, банки можуть звернутися до страхової компанії про виплату страхових виплат у разі застрахованого ризику щодо неповорнення кредиту і процентів та настання страхового ризику, також використовують факторинг та механізми впливу на боржника, визначені законодавством про банкрутство. При цьому факторинг використовується для задоволення вимог банку за рахунок дебіторів боржника шляхом укладення відповідних договорів. Процедури банкрутства до боржників банками використовуються у тому випадку, якщо інші методи стягнення заборгованості з боржника не дали позитивного результату.

В теперішній час діє система майнової відповідальності за виконання кредитного договору. Сторона, права якої порушені, має право пред'явити претензії до порушника кредитного договору.

До боржників, які несвоєчасно сплачують платежі за кредитами, банки застосовують фінансові санкції. До фінансових санкцій відносять пеню, штраф та неустойку.

Згідно з пунктом 3 ст. 549 ЦКУ *пенєю* є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання. Базою для розрахунку пені є сума виконаного неналежним чином грошового зобов'язання. При цьому неналежним виконанням грошового зобов'язання є його прострочення. Пеня стягується за кожний день прострочення виконання обов'язків боржника щодо повернення кредиту.

Штраф — грошове стягнення з позичальника, який винний в порушенні діючого законодавства, а також укладений кредитних договорів або встановлених правил. Стаття 549 ЦКУ визначає, що

неустойкою (штрафом, пенею) є грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторіві у разі порушення боржником зобов'язання. Є мірою примусового матеріального впливу, який спрямований на недопущення або усунення відповідній порушень. В ряді випадків виступає як часткова компенсація збитків, спричинених неправильними діями (або бездіяльністю). У відповідності до законодавства штрафи можуть накладати господарські суди, органи державного арбітражу.

Величина пені за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань позичальником встановлюється договором та регулюється нормами цивільного законодавства. Відповідно до Закону України «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань» платники грошових коштів сплачують на користь одержувачів цих коштів за прострочку платежу пеню в розмірі, що встановлюється за згодою сторін. Проте слід мати на увазі обмеження щодо величини пені за грошовими зобов'язаннями. Розмір пені не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку України, що діяла у період, за який сплачується пеня (ст. 3 закону). Постановою Правлінням НБУ ві 14 грудня 2023 р. № 448-рш «Про розмір облікової ставки» встановлено облікову ставку в розмірі 15 % річних. Таким чином, у разі прострочення сплати боржником кредиту та процентів за його використання, банки мають право на стягнення пені у розмірі 30 % від суми виконаного неналежним чином грошового зобов'язання. Причому сплата штрафу та неустойки *не звільняє* від виконання обов'язків за кредитним договором. Згідно зі статтею 218 ГКУ та статтею 617 ЦКУ, відсутність у боржника коштів на момент виконання грошового зобов'язання не відноситься до форс-мажорних обставин і не може розглядатися як випадок.

Таким чином, боржник, який порушує виконання грошових зобов'язань з банком за кредитом, може бути примушений відшкодувати збитки, завдані банку за порушення грошових зобов'язань.

Головна мета фінансових санкцій полягає у стимулюванні позичальника своєчасно розраховуватися за кредитом та відсотками за його користування. Це означає, що коли позичальник сплачує кредит та проценти за нього у строки, встановленні договором, він не несе додаткового обов'язку щодо сплати пені, а в іншому випадку — зобов'язаний сплатити неустойку у формі пені.

Підприємства, які допускають порушення кредитної дисципліни, можуть *переводитися на особливий режим кредитування*, який вклю-

час наступні заходи: раніше видані кредити стягуються достроково; переглядається розмір процентної ставки за кредитом; посилюються вимоги щодо забезпечення кредиту.

Установи банків можуть призупинити видачу кредитів у відношенні до тих підприємств, які порушують кредитну дисципліну і, незважаючи на вимоги банку, не приймають заходи щодо її своєчасного погашення. Якщо в результаті тривалих фінансових труднощів, викликаних відволіканням оборотних засобів у капітальні витрати, наднормативні непрокредитовані запаси товарно-матеріальних цінностей, наднормативні запаси товарів, неходові та залежалі цінності, дебіторську заборгованість, у позапланове будівництво та інші непередбачені планом цілі, підприємства допускають не платежі за банківськими позиками або використовують платежі за кредит у покриття фінансових розривів, вони можуть бути *частково* або *повністю зняті з кредитування*. Якщо у підприємства виникає незабезпечена заборгованість або позика використовується не за цільовим призначенням, а також порушуються правила кредитування, установи банку можуть стягувати позики достроково.

Установи банків можуть призупинити видачу кредитів, якщо підприємства не надають у встановлені строки бухгалтерські баланси та відомості про залишки товарно-матеріальних цінностей і затрат виробництва. Якщо ж підприємство надало в банк свідомо неправильні відомості (баланси) для отримання кредиту або встановлені факти незадовільного збереження матеріальних цінностей, банк має право стягнути позики достроково.

У випадку тривалих затримок платежів за кредитом установа банку може здійснювати *примусову реалізацію товарно-матеріальних цінностей*, які є забезпеченням кредиту. При цьому банк спрямовує кошти, які надходять за реалізацію продукції (виконані роботи), безпосередньо на погашення простроченої заборгованості за кредитами. Кредитор (заставодержатель) має право у разі невиконання боржником (заставадавцем) зобов'язання, забезпеченого заставою, одержати задоволення за рахунок заставленого майна переважно перед іншими кредиторами цього боржника, якщо інше не встановлено законом.

По мірі покращення роботи та фінансового стану підприємства воно, за дозволом керівника установи банку, переводиться на загальний режим кредитування.

10.10. Реструктуризація та врегулювання кредитної заборгованості

З метою реструктуризації та врегулювання кредитної заборгованості позичальник звертається до банку із письмовою заявою, поданою або надісланою ним для проведення реструктуризації. Про день (дату) отримання банком заяви позичальника про проведення реструктуризації банк письмово повідомляє позичальника окремим листом у спосіб та у строки, що визначені законодавством України.

Врегулювання кредитної заборгованості — це зміна умов повернення кредиту (строк, процентна ставка, валюта кредиту), відповідно до якої позичальнику буде запропонована можливість повернення до стандартного обслуговування боргу. Рішення щодо врегулювання кредитної заборгованості приймаються банком індивідуально з урахуванням параметрів заборгованості та платоспроможності позичальника.

Порядок і спосіб погашення простроченої кредитної заборгованості залежить від платоспроможності позичальника, розміру заборгованості за кредитом, термінів кредиту та інших факторів.

На практиці банки в залежності від обсягу кредитної заборгованості, фінансового стану та платоспроможності боржника мають декілька варіантів врегулювання кредитної заборгованості.

1. *Реструктуризація з можливим пільговим періодом до 6 місяців для зменшення платежу.* Реструктуризація кредиту означає внесення змін до раніше укладеного з банком кредитного договору шляхом укладення додаткового договору про продовження строку дії договору, зміни графіка платежів, зміни процентних ставок тощо. Умови реструктуризації кредиту визначаються банком для кожного позичальника індивідуально на підставі об'єктивних та беззаперечних доказів неможливості виконувати умови раніше укладеного кредитного договору, що підтвержені достовірними документами.

Переваги реструктуризації:

пільгові умови повернення кредиту після реструктуризації;
до позичальника, який звернувся до банку із заявою про реструктуризацію кредитної заборгованості, не вживаються фінансові санкції з боку банку;

зміна умов боргового зобов'язання не погіршує кредитну історію позичальника.

2. *Зміна валюти кредиту.* На практиці частіше всього передбача-

ється конвертація в гривню валютних кредитів. Виникає у випадку девальвації національної валюти, що призводить до непередбачуваного зростання вартості обслуговування кредиту для позичальника.

Умови конвертації:

конвертація валютного кредиту в гривню;

конвертація передбачає наявність пільгового періоду (валютна процентна ставка) до 1 року, а також можливість списання частини заборгованості (примітка: рішення щодо пільг або прощення приймається індивідуально під час аналізу кредитної заявки). При конвертації валютної заборгованості в гривню передбачають можливість повного або часткового погашення нарахованих кредитів, а також простроченої заборгованості.

відступлення права вимоги/залучення колекторських компаній. Відступлення права вимоги банку за кредитним договором здійснюється відповідно до ЦКУ. Банк має право відступити за кредитним договором новому кредитору або залучити колекторську компанію для врегулювання заборгованості за кредитом. Відступлення права вимог за кредитним договором здійснюється банком для тих боржників, відповідно яких застосовані заходи по врегулюванню просроченою заборгованості за кредитом. Порядок врегулювання дійснюється відповідно до внутрішніх документів банку щодо врегулювання просроченої заборгованості за кредитом. Про відступлення права вимоги за кредитним договором банк повідомляє боржника протягом певного строку з дати відступлення права вимоги. На практиці строк, як правило, становить 10 днів. Про відступлення права вимоги банк повідомляє боржника у спосіб та за адресою, визначеною у кредитному договорі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.
2. Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань: Закон України від 22.11.1996 № 543/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/543/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, ст. 345–351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV, ст. 1054–1057. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
5. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: підручник.

- Київ: Центр учбової літератури, 2013, С. 293–316.
6. Фінанси підприємств: підручник / за наук. ред. проф. Н.О. Власової. Харків: Світ Книг, 2018. С. 132–180.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

7. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств: навчальний посібник. 2-ге вид., розширене і доп. Полтава: РВ ПДАА. 2018. С. 158–189.
8. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. 504 с.
9. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. С. 132–147.
10. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 355 с.
11. Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств: навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. С. 115–128.
12. Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. д.ю.н., проф. Л. К. Воронової]. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Алерта, 2011. 558 с.
13. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 9–31.
14. Фінанси підприємств: навч. посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. С. 275–295.

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

11.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ

Визначення поняття. Підприємства можуть ритмічно здійснювати процес виробництва і реалізації продукції лише при стійкому їх фінансовому стані. Фінансовий стан відображає такий стан фінансових ресурсів, за якого підприємство, вільно маневруючи капіталом, здатне забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг).

Фінансова діяльність підприємства супроводжується різними явищами та процесами, дія яких часто здійснюється у різних напрямках. Покращення або погіршення використання оборотних засобів відбувається одночасно із невиконанням або перевиконанням плану прибутку, утворення амортизаційних відрахувань — з обсягами використання грошових коштів на капіальний ремонт. Всі сторони господарської діяльності в їх сукупності так само, як і їх результати, в кожен даний момент можуть бути виражені, охарактеризовані лише в грошовому вираженні: визначеним співвідношенням між зобов'язаннями підприємства та грошовими коштами, між грошовими надходженнями та витратами коштів, між кредиторською та дебіторською заборгованістю, між власним та запозиченим капіталом та ін. Сукупність виражених в грошах показників, які характеризують результати господарської діяльності підприємства, і називається фінансовим станом підприємства.

Під *фінансовим станом* розуміють сукупність показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан визначається на будь-яку дату (на 1 січня, на 1 червня і т. д.). Поняття «фінансового стану» відображає стан капіталу підприємства в процесі його кругообігу. Фінансовий стан характеризує забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої, господарської та інших видів його діяльності, доцільність та ефективність їх розміщення та використан-

ня. Виражається у забезпеченості необхідними грошовими ресурсами для погашення фінансових зобов'язань підприємства.

Фінансовий стан — головний критерій надійності партнера, який визначається при реалізації економічних інтересів усіх учасників господарської діяльності. З метою забезпечення стійкого функціонування підприємства в сучасних умовах підприємству необхідно вміти реально оцінювати фінансово-економічний стан, а також стан своїх партнерів та контрагентів. Це обумовлює важливість оцінки фінансового стану підприємства.

Інформація про фінансовий стан підприємства є досить важливою для широкого кола користувачів, як зовнішніх — банки, податкові інспекції, акціонери і т. п., так і для внутрішніх — адміністрація, внутрішня фінансова служба підприємства.

Фінансовий стан визначається здатністю підприємства забезпечити грошовими ресурсами погашення фінансових зобов'язань. Визначається співвідношенням між обсягом і складом належних підприємству мобільних засобів і його потребами в грошових ресурсах для здійснення необхідних платежів.

Разом з тим, фінансовий стан — важлива економічна характеристика фінансовий взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем (контрагентами, фінансово-кредитною системою, працівниками, бюджетом). Вона у значній мірі визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює, у якій мірі захищені інтереси підприємства та його партнерів у фінансовому відношенні.

Фінансовий стан часто ототожнюють із платоспроможністю, проте це не вірно. Нерідко на практиці трапляються випадки, коли підприємство може в даний момент своєчасно виконувати всі свої зобов'язання, проте його фінансовий стан є дуже несприятливим. І навпаки, при доброму фінансовому стані можуть бути окремі періоди, коли в силу несприятливих факторів, які від підприємства не залежать, воно не в змозі своєчасно виконувати свої платіжні зобов'язання.

Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям, що характеризує реальну та потенційну конкурентоспроможність підприємства. Оцінка фінансового стану підприємства відноситься до найбільш важливих економічних проблем, оскільки недостатня недостатня фінансова стійкість може призвести до відсутності у підприємства засобів для забезпечення безперебійності процесу виробництва, їх

платоспоможності і, в кінцевому рахунку, до банкрутства, а «надлишкова» стійкість буде перешкоджати економічному розвитку шляхом нагромодження надлишкових грошових запасів та резервів.

В процесі господарської та фінансово-економічної діяльності підприємства постійно змінюється наявність і потреба у фінансових ресурсах і як наслідок — його фінансовий стан. Ритмічна та стійка робота підприємства, забезпечення своєчасних розрахунків за поставлені товарно-матеріальні цінності, своєчасна виплата заробітної плати, сплата податків, кредитів вимагають систематичного проведення аналізу фінансового стану та дослідження шляхів його поліпшення. Крім того, аналіз фінансового стану є необхідним етапом для розробки плану фінансового оздоровлення підприємства. В сучасних умовах значно зростає значимість аналізу фінансового стану підприємства. Це обумовлене посиленням процесів спеціалізації та кооперування підприємств, залученням боргового капіталу, посиленням ролі штрафних санкцій тощо.

Фінансовий стан підприємства тісно пов'язаний із організацією оборотних засобів. У процесі руху оборотних засобів їх стан безперервно змінюється, що знаходить своє відображення у зміні відповідних показників. Ці показники, які за економічним значенням можна поділити на показники стану власних та залучених, нормованих та ненормованих оборотних засобів, виступають найважливішими елементами оцінки фінансового стану підприємства. Отже, основним серед факторів, що характеризують фінансовий стан підприємства, є стан та структура оборотних засобів. Тому, аналізуючи фінансовий стан підприємства, необхідно виявити, як підприємство забезпечене нормованими цінностями, чи обґрунтовано їх наднормативні запаси, чи немає зайвих та непотрібних товарно-матеріальних цінностей.

Таким чином, фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії не лише сукупності виробничо-економічних факторів, але й всіх інших елементів фінансових відносин.

Аналіз фінансового стану. Основою визначення фінансового стану підприємства є його оцінка. Від точності отриманих даних у значній мірі залежить прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Оцінка фінансового стану представляє собою узагальнення та аналіз інформації (документів) з метою забезпечення встановлення достатності/недостатності реальних фінансових можливостей суб'єкта господарювання проводити (ініціювати) фінансові операції

на відповідні суми. Для оцінки фінансової стійкості підприємства необхідно провести аналіз його фінансового стану.

Аналізу фінансового становища належить одне із найважливіших місць у аналітичній роботі на підприємстві. Він становить важливу частину інформаційного забезпечення та обґрунтування при прийнятті управлінських рішень керівництвом підприємства. Покращення фінансового стану на основі раціонального використання фінансових ресурсів є найважливішою ланкою в системі заходів щодо збільшення прибутку та підвищення ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Проведення аналізу фінансового стану підприємства здійснюється в такій послідовності:

- підготовка звітних даних для аналізу (технічна перевірка правильності заповнення фінансової звітності, приведення даних у порівняльний вигляд тощо);

- визначення критеріїв та показників (коефіцієнтів) оцінки фінансового стану (найважливіших);

- обчислення показників за аналізований період;

- розробка конкретних заходів та прийняття управлінських рішень щодо зміцнення фінансового стану підприємства.

В процесі аналізу фінансового стану отримують об'єктивну оцінку його платоспроможності, фінансової стійкості, ділової та інвестиційної активності, ефективності діяльності.

Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства проводиться з метою оперативного реагування та прийняття управлінських рішень, спрямованих на зміцнення фінансового стану, запобігання загрози банкрутства та ризиків втрати платоспроможності, забезпечення фінансової стабільності в майбутньому періоді та на більш віддалену перспективу. В процесі аналізу оцінюється фінансовий стан підприємства на останню звітну дату з урахуванням динаміки його змін, які склалися за результатами його господарської діяльності за останній період; визначаються фактори, що вплинули на ці зміни та здійснюється прогнозування аналізу фінансового стану підприємства

Мета аналізу фінансового стану полягає не стільки в тому, щоб встановити та оцінити фактичний рівень фінансової стійкості підприємства, але також у тому, щоб постійно розробляти та впроваджувати заходи щодо його покращення. В процесі аналізу фінансового стану встановлюються ті напрямки, за якими необхідно проводити конкретну роботу, яка направлена на його покращення. У відповідності з

цим результати аналізу дають відповідь на питання, які необхідно впровадити конкретні заходи покращення фінансового стану в даний період часу.

Головними задачами аналізу фінансово-економічного стану підприємства є:

1) оцінка фінансового стану підприємства за певний проміжок часу;

2) аналіз стану власних оборотних засобів (у тому числі й нормованих) та правильність їх використання

3) виявлення ступеня використання банківського кредиту як джерела покриття сезонної потреби підприємства у додаткових коштах;

4) перевірка дотримання підприємством розрахунково-платіжної дисципліни та оцінка його платоспроможності;

5) кількісна оцінка дії основних факторів, які обумовили зміну фінансового стану підприємства;

4) виявлення внутрішньогосподарських резервів укріплення фінансового стану.

У процесі аналізу фінансового стану визначаються: ефективність управління власним, позичковим і залученим капіталом; платоспроможність та фінансова стійкість підприємства; загроза виникнення, накопичення або непогашення боргу підприємства; достатність заходів, які планується реалізувати для виконання розстрочених (відстрочених) грошових зобов'язань (боргів).

Методи аналізу фінансового стану підприємства. Комплексне вивчення фінансового стану підприємства проводиться за допомогою методів фінансового аналізу. В даний час теорія економічного аналізу має в своєму розпорядженні специфічні прийоми, певною мірою породжені структурою і характером загальнодоступної (публікованої) інформації про діяльність підприємств. Ці прийоми певною мірою відображають певні правила зміни співвідношень між окремими балансовими показниками, груповими підсумками та підсумком балансу в цілому.

У фінансовій практиці для оцінки фінансового стану використовують наступні методи проведення аналізу: горизонтальний, вертикальний аналіз, трендовий, метод коефіцієнтів, факторний аналіз. Кожен із методів використовується для вирішення окремих задач.

Горизонтальний (динамічний) аналіз використовується для дослідження тенденцій і закономірностей розвитку суб'єкта господарювання в цілому, для аналізу його окремих показників. В процесі аналізу

визначаються абсолютні та відносні відхилення показників, виявляються зміни досліджуваних величин. Показники звітної періоду порівнюються з відповідними показниками попереднього або планового періодів. Зіставлення показників за декілька періодів дозволяє дослідити динаміку визначених показників. До горизонтального аналізу вдаються у випадку, коли необхідно перевірити фінансування підприємства.

Вертикальний аналіз застосовується з метою вивчення структурних зрушень активів суб'єкта господарювання або джерел його фінансування. Це стосується правила вертикальної структури капіталу, коли перевіряється дотримання певного співвідношення між власним та позичковим капіталом, а також аналізуються співвідношення між окремими статтями необоротних та оборотних активів підприємства. Вертикальний аналіз дозволяє проводити порівняльний аналіз з урахуванням галузевої специфіки і згладжувати негативний вплив цінних факторів. Він базується на структуруванні окремих показників фінансової звітності підприємства. Найбільшого поширення набув структурний аналіз капіталу за правом власності, аналіз позичкового капіталу за періодом та джерелами залучення.

Трендовий аналіз (варіант горизонтального) застосовується для дослідження динамічних рядів показників, що характеризують зміну фінансового стану за визначений період. На основі даних за ряд років визначається тренд, який дає можливість спрогнозувати значення показників у майбутньому. Прогноз здійснюється на базі довірчого інтервалу, в якому із визначеною ймовірністю можна очікувати появу фактичного значення прогнозного показника. Включає застосування економіко-статистичних методів, методу екстраполяції, балансового методу тощо. Проте, оцінка фінансового стану на перспективу є досить складною задачею для практичного застосування, особливо на великих і середніх підприємствах. Тому дані методи застосовуються дуже рідко.

Метод коефіцієнтів (відносних показників) полягає у розрахунку відносних фінансових коефіцієнтів (відносних показників), їх факторний аналіз з визначенням взаємозв'язку та взаємозалежності різних, але пов'язаних між собою показників. Даний метод отримав найбільшого поширення і використовується для комплексної оцінки фінансового стану підприємства та окремих його складових (оцінка майна, платоспроможності, фінансової незалежності, прибутковості та ін.). Перевага методу коефіцієнтів полягає у тому, що він дозволяє най-

більш точно визначити сильні та слабкі сторони підприємства, виявити основні напрямки зміни показників та ступінь впливу факторів на зміну результативного показника, що є неможливим при застосуванні горизонтального, вертикального та трендового методу. Фінансові коефіцієнти розраховуються на основі даних фінансової звітності підприємства. Одночасно із широким поширенням цей метод є самим проблемним. Основні проблеми пов'язані із використанням та інтерпретацією фінансових коефіцієнтів, встановлення їх нормативних значень, а також факторів, під впливом яких змінюються відносні показники. Нерідко виникають випадки, коли фактори здійснюють одночасно вплив на чисельних і знаменник фінансових коефіцієнтів, що ускладнює їх аналіз. Наступною проблемою є чисельність фінансових коефіцієнтів, які використовуються для фінансового аналізу. Значна їх частина коефіцієнтів дублює один одного. Це ускладнює проведення аналізу фінансового стану, унеможлиблює зробити однозначні висновки про динаміку його зміни. Серйозною проблемою є розробка нормативів залежно від галузевої приналежності підприємств. Крім того, метод коефіцієнтів не враховує вплив інфляції, яка суттєво змінює реальний стан балансу підприємства. Нерідко трапляються випадки, коли підприємства для створення видимості вищих показників «прикрашають» фінансову звітність.

Факторний аналіз полягає у системному і комплексному дослідженні впливу окремих факторів на результативний показник. Ґрунтується на використанні детермінованих або стохастичних моделей фінансового аналізу. Передбачає застосування одно- або багатфакторних моделей. В процесі факторного аналізу представляється можливим кількісно оцінити вплив окремих факторів на зміну результативного показника, тобто на об'єкт дослідження. В загальному вигляді зв'язок між результативним (y) і факторними ознаками ($x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$) має наступний вид: $y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$.

Детерміновані факторні моделі можуть представлені у вигляді:

мультиплікативної моделі (у вигляді добутку) —
 $y = x_1 \times x_2 \times x_3 \times \dots \times x_n$;

адитивної моделі (у вигляді суми) — $y = x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n$;

кратної моделі (у вигляді частки від ділення) — $y = \frac{x_1}{x_2}$;

різних комбінацій моделей (змішаний зв'язок) — $y = \frac{x_1}{x_2 + x_3}$.

При моделюванні здійснюється розширення або скорочення. Класичним прикладом рзширення є відома модель Дюпона (багатофакторна модель рентабельності активів), яку можна представити у вигляді мультиплікативного зв'язку:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельність} &= \frac{\text{Прибуток}}{\text{Активи}} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Виручка}} \times \frac{\text{Виручка}}{\text{Активи}} = \\ &= \text{Рентабельність продаж} \times \text{Оборотність активів}. \end{aligned}$$

Будучи результатом багатьох сторін господарської діяльності, фінансовий стан підприємства характеризується такими поняттями, як ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність, фінансова стійкість. Всі ці поняття взаємопов'язані між собою, але кожне із них характеризує певну сторону фінансового стану і оцінюється за допомогою відповідної системи показників.

Характеристика фінансового стану. В залежності від поєднання та взаємодіє перерахованих показників розрізняють три види фінансового стану: добрий (задовільний), незадовільний і критичний.

Добрий фінансовий стан характеризується постійною наявністю грошових коштів на розрахунковому рахунку, своєчасним виконанням всіх платіжних зобов'язань, збереженням власних оборотних засобів, метеріальним забезпеченням банківських кредитів, наявністю товарно-матеріальних цінностей в межах нормативу та планових позик, ефективним використанням ресурсів підприємства.

Незадовільний фінансовий стан характеризується неефективним розміщенням ресурсів та неефективним використанням їх, незадовільною платоспроможністю підприємства, наявністю простроченої заборгованості перед бюджетом, з заробітної плати, недостатньою фінансовою стійкістю у зв'язку з несприятливими тенденціями розвитку виробництва та збуту продукції підприємства¹. У підприємства систематично відсутні кошти на розрахунковому рахунку, допускаються позареалізаційні втрати, частина оборотних засобів іммобілізується в незаплановані витрати або понадпланові збитки, уповільнюється

¹ Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26.01.2001 № 49/121. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01#Text>.

оборотність засобів порівняно із планом.

Основною причиною утворення неплатежів у підприємств є незадовільна виробнича та фінансова діяльність. Підприємство не дотримує передбачені договорами із замовниками строків поставок продукції, нераціонально використовує ресурси, допускає збитки. Це веде до нестачі власних оборотних засобів, затримок розрахунків з поставальниками і підрядниками.

Незадовільний фінансовий стан підприємства передусім позначається на його контрагентах: поставальниках, бюджеті, банках, розрахунках із робітниками і службовцями. Недостатність обсягу та нераціональність використання фінансових ресурсів негативно впливає на діяльність підприємства. Підприємство не має можливості вчасно купувати сировину, матеріали, напівфабрикати та інші матеріальні цінності, виплачувати заробітну плату, своєчасно здійснювати невідкладні платежі. У підприємства виникають прострочені платежі поставальникам, фінансовим органам, банкам. Як наслідок, це призводить до затримок по виплаті заробітної плати, до можливих перебоїв у поставці, виробництві та реалізації продукції, невиконання плану по прибутку від реалізації, збільшення витрат по обслуговуванню банківського кредиту. Відповідальність за несвоєчасні розрахунки (прямий наслідок незадовільного фінансового стану) підприємство несе у вигляді сплати фінансових санкцій (штрафів та пені) за порушення договірних зобов'язань.

Критичний фінансовий стан — ситуація, коли боржником визнана неспроможність своєчасно виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами¹. Власними можуть вжити заходів щодо відновлення платоспроможності підприємства. Це може бути здійснено шляхом внесення коштів засновниками, розроблення та реалізації плану санації. При цьому підприємства-кредитори мають право припинити поставки продукції, виконання робіт і надання послуг неплатоспроможному підприємству. Неплатоспроможне підприємство зобов'язане прийняти заходи щодо відновлення платіжної дисципліни. Критичний фінансовий стан підприємства за відсутності можливостей щодо його відновлення призводить до банкрутства боржника.

Звісно, що для оцінки фінансового стану підприємства або госпо-

¹ Про фінансову реструктуризацію: Закон України від 14.06.2016 № 1414-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-19#Text>.

дарської організації не обов'язково наявність усіх перерахованих ознак одночасно. Інколи достатньо лише однієї із ознак, щоб визначити фінансовий стан підприємства. Наприклад, скорочення власних оборотних засобів і заміщення їх банківським кредитом може викликати погіршення фінансового стану навіть при відсутності несплачених платіжних зобов'язань. Так само незважаючи на виконання плану з виробництва і реалізації продукції, по прибутку і на покращення використання оборотних засобів, підприємство постійно відчуває нестачу коштів: допускає неплатежі за кредитами банку і за рахунками постачальників. Основною причиною фінансових ускладнень можуть стати великі суми дебіторської заборгованості, зокрема неплатежі покупців за відвантаженою продукцією.

Напроти, збільшення обсягів запозичених засобів може перекрити деякі недоліки у господарській діяльності і забезпечити добрий його фінансовий стан.

В практиці роботи підприємств нерідко зустрічаються випадки, коли і успішно працюючи підприємства зазнають фінансових труднощів, що є наслідком нераціонального розміщення та використання наявних фінансових ресурсів. Тому фінансова діяльність повинна бути спрямована на дотримання платіжної та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення між власними та залученими засобами, фінансової стійкості.

11.2. СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Для оцінки фінансового стану підприємства та аналізу причин, які обумовили його зміну, необхідна інформація, тому збирання та обробка вихідної інформації — важлива ланка в організації аналітичної роботи та прийняття управлінських рішень.

Інформація представляє собою сукупність даних про стан керованого об'єкта та його оточення. Вся інформація, що циркулює на підприємстві і яка необхідна для управління, є *інформаційною системою*, яку можна визначити як сукупність методів фіксації, збору, передачі, обробки та видачі необхідної управлінської інформації всім елементам системи управління. Вона включає сукупність економічних показників, документів класифікації, словників, масивів інформації та методів їх організації, зберігання та контролю, що забезпе-

чують взаємопов'язане рішення комплексу завдань системи (підсистеми).

Інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства представляє собою сукупність даних, систематизованих за певними ознаками і використовується для оцінки фінансового стану підприємства, а також методів і засобів передачі та перетворення цих даних, які застосовуються для його оцінки.

Головною метою створення інформаційної системи для проведення фінансового аналізу є своєчасне забезпечення керівних органів підприємства всією необхідною інформацією певного складу, змісту та кількості. До найважливіших завдань інформаційної бази для проведення фінансового аналізу відносяться: збір техніко-економічної інформації (економічні, технічні та правові дані, що використовуються в процесі фінансового аналізу) про об'єкт аналізу, її обробка і передача відповідним структурним підрозділам підприємства для прийняття управлінських рішень.

Основними функціями інформаційної системи для проведення фінансового аналізу є: забезпечення керівництва підприємством достовірною та повною інформацією; визначення складу та структури даних для вирішення фінансово-економічних завдань; розробка принципів, методів та засобів формування бази даних для фінансового аналізу; розробка правил отримання, зберігання та видачі даних для використання їх відповідно до алгоритмів вирішення планових завдань; створення методологічних основ та розробка організаційно-технічних заходів щодо вдосконалення інформаційної бази фінансового аналізу залежно від поставлених цілей.

Невід'ємною складовою інформаційної системи, призначеної для опрацювання аналізу фінансового стану підприємства, є схеми потоків інформації та документообігу, переліки користувачів інформації, а також методики розрахунку необхідних показників і створюваних документів.

При проведенні аналізу фінансового стану підприємства використовується велика кількість різноманітних джерел, даних та матеріалів, які можуть характеризувати господарську діяльність підприємства як загалом, так і окремих його підрозділів (цехів, ділянок). Зміст інформаційного забезпечення, її широта та глибина, періодичність надходження, терміни передачі до органів управління визначається особливостями діяльності підприємства, його організаційно-правовою формою, виробничою структурою, ступенем диверсифікації гос-

подарської діяльності та іншими умовами.

Система інформації повинна забезпечити отримання широкого кола прогностичних, планових, нормативних, облікових, звітних та інших показників, що характеризують усі сторони його господарської діяльності.

Інформація, яка використовується для аналізу фінансового стану підприємства, повинна відповідати наступним критеріям:

достовірність інформації визначається ступенем її точності, можливістю перевірки, документальної обґрунтованості; від ступеня точності у значній мірі залежать і правильність висновків та прийняття відповідних управлінських рішень;

правдивість означає, що інформація не містить помилок, не фальсифікує події господарського життя; причому рівень точності інформації визначається конкретними цілями різних рівнів управління;

оперативність означає, що інформація повинна бути отримана протягом короткого періоду часу, цілком прийнятної для використання показників в аналізі фінансового стану підприємства; несвоєчасна інформація не має великого практичного значення;

зрозумілість означає, що користувачі мають зрозуміти зміст поданої інформації без відповідних спеціальної професійної підготовки, так як якщо інформація буде відрізнятися значною складністю або її зміст буде незрозумілим для користувачів, то задачу, для вирішення якої надавалася інформація, не вдасться досягти;

повнота означає, що інформація повинна охоплювати всі аспекти досліджуваних явищ і процесів, забезпечуючи наявність даних, необхідних прийняття оптимальних управлінських рішень на даному рівні управління;

оперативність означає отримання економічних показників протягом короткого періоду часу, цілком прийнятної для використання цих показників в економічному аналізі діяльності підприємства.

достатність означає, що обсяг інформації достатній для прийняття управлінських рішень; інформація повинна включати у собі лише відомості, які необхідні вирішення конкретних завдань.

співставність означає, що дані про діяльність підприємства могли бути співставними як між собою за певний проміжок часу, так і з аналогічною інформацією про діяльність інших фірм.

В сучасних умовах велике значення повинно надаватися *розширенню та відкритості* інформації. В ринковій економіці суттєво зростає коло користувачів, постійно змінюються вимоги та підходи до

формування та представлення інформації. Для створення раціонального потоку інформації першочергового значення, на нашу думку, набуває така характеристика інформації, як її *корисність* для прийняття відповідних управлінських рішень.

Всі джерела інформації, яка використовується для проведення аналізу фінансового стану, можна поділити на ряд груп.

Серед усіх цих матеріалів основне місце посідають дані *бухгалтерського обліку та звітності*. Вони містяться найважливіші та достовірні відомості про діяльність підприємства, згруповані на основі науково розробленої системи обліку та звітності. До них відносять: дані синтетичного та аналітичного обліку, Головної книги, журналів-ордерів та відомостей, інших реєстрів та первинних документів. Проте використання первинних документів бухгалтерського обліку для проведення аналізу фінансового стану підприємства є неефективно, оскільки необхідні додаткові трудові та фінансові ресурси для систематизації та узагальнення інформації. Крім того, це потребує значного часу, що ускладнює прийняття оперативних управлінських рішень.

Для аналізу фінансового стану використовують дані *оперативного обліку та звітності*. До них відносять: дані оперативного обліку продукції, використання обладнання, робочого часу, звіт про витрати на виробництво продукції, акти ревізій та обстежень, особисті спостереження, матеріали виробничих нарад тощо.

До *інших позаоблікових джерел* відносять: господарсько-правові документи (договори, рішення арбітражу, господарського суду); показники бізнес-плану підприємства; рішення загальних зборів власників (акціонерів) підприємства; технічна та технологічна документація (площа приміщень, будівель, технічні показники обладнання); висновки аудиторських перевірок; дані особистих спостережень, опитування працівників і т. п.

Оцінка фінансового стану підприємства проводиться на основі фінансової звітності. *Фінансова звітність* — звітність підприємства в обсягах та за формою, передбаченими чинним законодавством.

У відповідності до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73, в Україні усі підприємства та організації представляють бухгалтерську (фінансову) звітність.

До складу фінансової звітності підприємств та організацій включають:

форму № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (далі — «Баланс»);

форму № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (далі — «Звіт про фінансові результати»);

форму № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)»;

форму № 3-н «Звіт про рух грошових коштів (прямим методом)»;

форму № 4 «Звіт про власний капітал»;

форму № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»;

форму № 6 «Додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами».

Форма і склад статей фінансової звітності визначаються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»¹. Показники цих звітів наводяться у тисячах гривень з одним десятковим знаком.

Підприємства, у складі яких є дочерні підприємства, складають та здають до державних органів консолідовану фінансову звітність. Консолідована звітність складається із наступних форм: форма № 1-к «Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)»; форма № 2-к «Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»; форма № 3-к «Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)»; форма № 3-кн «Консолідований звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)»; форма № 4-к «Консолідований звіт про власний капітал».

Суб'єкти малого підприємництва відповідно до НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» складають та подають до державних органів фінансову звітність у складі Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-м), а мікропідприємства — відповідно Баланс (форма № 1-мс) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-мс).

Підприємства надають проміжну фінансову звітність та фінансову звітність за рік. Проміжна фінансова звітність, яка охоплює відповідний період (I квартал, перше півріччя, дев'ять місяців), складається наростаючим підсумком з початку звітного року у складі балансу та

¹ Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

звіту про фінансові результати. Ті підприємства та організації, які мають у своєму складі філіали або інші відокремлені підрозділи, повинні включати до фінансової звітності показники їх діяльності.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться, як правило, за даними балансу, оскільки останній є найважливішим звітним документом, що характеризує активи, зобов'язання і власний капітал підприємства.

У формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» відображається наявність на певну дату активів підприємства, його зобов'язань та власний капітал. В ньому фіксуються вартість (в грошовому вираженні) залишків майна, матеріалів, власного капіталу, прибутку, кредити та інші борги та зобов'язання підприємства. Ця інформація представляється «На початок року» і «На кінець року», що дає можливість аналізу, співставлення та оцінки руху окремих статей балансу. Баланс має форму таблиці, що складається з двох частин — активу та пасиву. *Актив балансу* характеризує склад, розміщення та використання коштів, які групуються залежно від їхньої функціональної ролі в господарстві. *Пасив балансу* відображає джерела формування капіталу підприємства та його групування залежно від призначення та власності (власні, позикові). Обидві частини завжди збалансовані: підсумкова сума показників разом за активами рівна підсумковій сумі показників рядків за пасивом. Ця сума називається валютою балансу.

Актив балансу складається із трьох розділів:

необоротні активи (розділ I);

оборотні активи (розділ II);

необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (розділ III).

В першому розділі «*Необоротні активи*» наводяться різносторонні зі своєю природою активи: нематеріальні активи; незавершені капітальні інвестиції; інвестиційна нерухомість; довгострокові біологічні активи; довгострокова дебіторська заборгованість; відстрочені податкові активи; інші необоротні активи. Об'єднує їх тривалість використання — понад 12 місяців.

В другому розділі «*Оборотні активи*» показуються дані про наявність оборотних засобів підприємства, які знаходяться у виробничих запасах, запасах готової продукції, у грошовій формі, у розрахунках з дебіторами.

У третьому розділі «*Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття*» розкривається інформація про вартість

необоротних активів, які утримувані для продажу, та групи активів, що належить до вибуття в результаті операції продажу, а також внаслідок припиненої діяльності.

Пасив балансу складається із чотирьох розділів:

власний капітал (розділ I);

довгострокові зобов'язання і забезпечення (розділ II);

поточні зобов'язання і забезпечення (розділ III);

зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (розділ IV).

В першому розділі «*Власний капітал*» відображається інформація про склад власного капіталу підприємства. Власний капітал показує величину вартості капіталу підприємства, яка належить його власникам.

В другому розділі «*Довгострокові зобов'язання і забезпечення*» показуються суми довгострокових кредитів банку, прострочених податкових зобов'язань, інших довгострокових зобов'язань, які підлягають погашенню у відповіданості до договорів понад 12 місяців після звітної дати.

В третьому розділі «*Поточні зобов'язання і забезпечення*» відображаються суми кредиторської заборгованості, що підлягає погашення не більше ніж через 12 місяців після звітної дати.

В четвертому розділі «*Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття*» наведена інформація про зобов'язання, що визначаються відповідно до П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

На основі балансу проводиться розрахунок і оцінка динаміки коефіцієнтів, які характеризують ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість підприємства та ефективність виробництва. За результатами аналізу здійснюється прогноз ймовірності банкрутства підприємства і надається оцінка його кредитоспроможності.

Баланс підприємства складається на підставі підставі даних бухгалтерського обліку. Для його складання повинні бути обов'язково визначені обороти і залишки коштів за усіма аналітичними та синтетичними рахунками (субрахунками). Бухгалтерські записи повинні бути зроблені за усіма операціями, які були здійснені у звітному періоді, закриті усі операційні рахунки, виявлені фінансові результати та оформлені бухгалтерські проводки при сплаті податків і зборів.

Проте відображення в балансі лише залишків не дозволяє охарак-

теризувати детально фінансовий стан підприємства. Необхідні додаткові відомості не лише про залишки, але й про рух майна та їх джерел. Це досягається введенням інших, перерахованих вище форм звітності підприємства.

Аналіз фінансового стану може проводитися:

безпосередньо за даними балансу без попередньої зміни складу балансових статей балансу;

на основі порівняного аналітичного балансу шляхом укрупнення окремих однорідних його статей;

шляхом корегування окремих статей балансу з подальшим агрегуванням в необхідних аналітичних розразах.

Діюча в теперішній час форма балансу містить велику кількість показників. Тому, перш ніж проводити аналіз фінансового стану, рекомендується сформувати *аналітичний баланс*, який був би придатний для подальшого аналізу. При його складанні включають лише ті статті, дані за якими необхідні для проведення аналізу фінансового стану. Інформація за іншими статтями, яка не має суттєвого значення, вилучається. В окремих випадках виникає потреба в корегуванні окремих статей балансу. Зокрема, це пов'язано із виникненням податкових зобов'язань по заборгованості з оплати праці.

У формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відображаються дані про усі суми доходів підприємства від продажу товарів, робіт і послуг та інших статей доходів, та витрати, понесені підприємством при отриманні цих доходів. Доходи та витрати групуються за трьома видами діяльності: операційній, фінансовій, інвестиційній. Результатом порівняння усіх доходів та витрат підприємства є чистий прибуток або збиток звітного року.

Для інвестора звіт про фінансові результати має у багатьох випадках більше значення, ніж баланс підприємства, оскільки в ньому міститься інформація про фінансові результати від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а також за рахунок яких укрупнених факторів були вони досягнуті, яка ефективність діяльності. Звіт про фінансові результати дає уявлення про тенденції розвитку підприємства, його фінансових та виробничих можливостях.

Звіт про фінансові результати складається із чотирьох розділів. Перший розділ містить порівняння суми чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції. Дані статті «Валовий прибуток (збиток) визначається як різниця між даними статті «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів,

робіт, послуг)» та «Собівартістю реалізованої продукції «товарів, робіт, послуг»).

У другому розділі визначається фінансовий результат від операційної діяльності. З цією метою від валового прибутку (збитку), отриманого від реалізації продукції віднімають адміністративні витрати та витрати на збут та додають сальдо між іншими операційними доходами та витратами. У третьому та четвертому розділі надана інформація про доходи та витрати від інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

У звіті про *рух грошових коштів* (форма № 3 та № 3-н) відображається надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. При складанні фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності підприємства можуть обрати спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту.

У формі № 4 «*Звіт про власний капітал*» відображаються дані про наявність та рух складових власного капіталу підприємства протягом звітного періоду, а також надходжень і нерозподіленого прибутку минулих років. Значення складових власний капітал, наведених у звіті, повинно відповідати показникам, зазначених у розділі I «Власний капітал» балансу підприємства.

У формі № 5 «*Примітки до річної фінансової звітності*» наводяться дані про нематеріальні активи, основні засоби, капітальні та фінансові інвестиції, забезпечення і резерви, запаси, дебіторська заборгованість та інша інформація, яка деталізує окремі статті балансу та звіту про фінансові результати підприємства.

Таким чином, фінансова звітність — основне джерело інформації для проведення фінансового аналізу. Крім звітності підприємств, для оцінки фінансового стану використовуються дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, які деталізують окремі статті звітності підприємства, а також матеріали поточного обліку та технічна документація. До цих даних відносяться: акти про брак, книги обліку простоїв обладнання, дані господарських договорів, акти інвентаризації, графіки поставок товарно-матеріальних цінностей, реклаमाції споживачів щодо якості продукції та деякі інші документи. Крім того, для аналізу можуть бути використані дані оперативної звітності підприємства, виписки з банків тощо.

11.3. ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан є результатом дії усіх або багатьох сторін господарської діяльності підприємства. Тому для оцінки фінансового стану необхідно більш детально вивчити, які саме фактори, яким чином і в якій мірі визначають фінансовий стан. Такий детальний аналіз дозволяє своєчасно прийняти заходи щодо усунення виявлених недоліків та укріплення фінансового стану підприємства. Всі фактори, які визначають фінансовий стан підприємства, можуть бути зведені до наступних: 1) виробничі фактори; 2) фактори, які пов'язані із реалізацією та збутом продукції; 3) загальногосподарські фактори; 4) власне фінансові фактори.

Виробничі фактори. Показники фінансового стану діяльності підприємства тісно пов'язані з результатами його виробничої діяльності. Виробничі фактори є самими важливими, оскільки саме в процесі виробництва створюється продукція, реалізація якої забезпечує отримання доходів підприємством; характер протікання виробничих процесів обумовлює швидкість обороту оборотних засобів.

Фінансовий стан підприємства залежить перш за все від *ходу виконання виробничої програми*. Так, якщо план з виробництва та реалізації успішно виконано і продукція забезпечена договорами на збут, то це позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, створює умови для зростання його грошових доходів. З іншої сторони, невиконання плану по випуску та реалізації продукції призводить до того, що грошові кошти надходять на підприємство в меншому, ніж було передбачено, обсязі або із запізненням, в результаті чого підприємство не може своєчасно виконувати свої платіжні зобов'язання перед постачальниками, працівниками, фінансово-кредитною системою та бюджетом. Як наслідок — погіршується фінансовий стан підприємства та його здатність своєчасно погашати зобов'язання. Як би не впливали інші фактори, якщо виробнича програма виконується не повністю, не дотримуються договірні зобов'язання за поставками, то за цих умов фінансовий стан не може бути добрим на протязі тривалого часу. Тому забезпечення виконання договірних зобов'язань за поставками продукції, ритмічність випуску — головна умова забезпечення доброго фінансового стану підприємства.

Надзвичайно важливу роль має виконання планових завдань з *якості та асортименту* виробленої продукції. Вплив цих показників

на окремі сторони фінансового стану є дуже різноманітним. По-перше, від рівня якості продукції в значній мірі залежать ціни, а отже і розмір виручки від реалізації. Достатньо навіть однієї невеликої царапини на взутті, плями на тканині або зниження рівня жиру, щоб виручка продукції знизилася на декілька процентів, при цьому витрати на виробництво і реалізацію продукції, як правило, залишаються незмінними. По-друге, продукцію пониженої якості більш складно реалізувати, оскільки вона, як правило, користується меншим попитом. По-третє, в ряді випадків постачальник вимушений сплачувати фінансові санкції за поставки продукції пониженої якості або нести додаткові витрати, пов'язані із доведенням продукції до належної якості. Все призводить до збитків і уповільненню оборотності оборотних засобів.

Зниження собівартості продукції, економія сировини, матеріалів, фонду заробітної плати зменшує потребу у грошових коштах, що позитивно впливає на фінансовий стан підприємства. Навпаки, перевитрати матеріальних та трудових ресурсів за інших рівних умов збільшують потребу у фінансових ресурсах. Це викликає диспропорції між наявними грошовими коштами підприємства та потребами в них, що негативно впливає на його фінансовий стан.

Помилково вважати, що фінансовий стан повністю залежить лише від результатів виробничої діяльності підприємства. Не менш важливого значення набуває дія такого фактору, як постачання та збут.

Постачання та збут. На фінансовий стан підприємства суттєво впливає організація постачання та збуту продукції. Від ефективності діяльності цих підрозділів залежить багато в чому ефективність діяльності підприємства. Вплив даного фактору здійснюється за двома основними напрямками. По-перше, від матеріально-технічного постачання залежить безперебійність процесу виробництва продукції, виконання планових завдань за обсягом, асортиментом та якістю продукції. По-друге, постачання та збут продукції можуть вимагати більших або менших витрат. Щоб виробничий процес здійснювався у запланованому масштабі, необхідно перш за все налагодити і забезпечити своєчасне постачання виробництва. Під своєчасним постачанням слід розуміти доставку матеріалів на підприємство відповідно до встановлених термінів підготовки та запуску матеріалів у виробництво. Велике значення має: визначення обсягу партії поставки матеріальних цінностей; вибір між найбільш дешевих із придатних видів матеріалів, транспортування найбільш дешевим видом транспорту; заве-

зення матеріалів в обсягах, передбачених планом матеріального постачання, і недопущення створення наднормативних запасів, які викликають потребу в кредиті і уповільнюють оборот засобів.

Від рівня організації збуту продукції у значній мірі залежить своєчасна і в повному обсязі поставка продукції кожному покупцю у необхідному асортименті та якості, механізація навантажувально-розвантажувальних робіт, недопущення порушень договірних зобов'язань по поставкам продукції. Визначення найбільш раціональних способів відправки продукції сприяє зменшенню транспортних витрат, прискоренню руху вантажів та ліквідації нераціональних перевезень. Постійний контроль рівня запасів готової продукції встановленим нормам дозволяє своєчасно виявляти факти нагромадження наднормативних запасів, розробляти заходи щодо їх зменшення.

Загальногосподарські фактори. До загальногосподарських факторів слід віднести суворе дотримання передбачених планом напрямків використання коштів. Нецільове використання коштів, фінансування позапланового будівництва і ремонту, здійснення непередбачених витрат на об'єкти невиробничого господарства, сплата штрафів, пені і т. п., може викликати значні фінансові ускладнення, призвести до порушення платіжної дисципліни, і як наслідок — погіршити фінансовий стан підприємства. В цю групу факторів можна віднести результати інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Нерідко збитковість вкладень в цінні папери, інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства, інвестицій у спільну діяльність, проценти за кредитами «з'їдають» прибуток, який отриманий від основної діяльності, і призводять до фінансовим ускладненням.

Фінансові фактори. Фінансові фактори мають не менше значення, ніж такий фактор, як підвищення ефективності виробництва, удосконалення технічної оснащеності підприємства, системи матеріально-технічного постачання, технології та організації виробництва. Своєчасна сплата за поставлені товарно-матеріальні цінності, погашення банківського кредиту, сплата податків визначає фінансову стабільність та безперервність роботи усіх структурних підрозділів підприємства. Фінансові фактори різноманітні. До них відносять: система цін, за якими підприємства реалізують продукцію; обґрунтованість нормативів оборотних засобів; своєчасність фінансування та кредитування; своєчасність розрахунків; дотримання покупцями платіжної дисципліни.

Рівень цін, за якими підприємства реалізують свою продукцію,

виступає важливим фактором, що визначає фінансовий стан підприємства. Якщо в ціні міститься прибуток в достатньому розмірі, що забезпечує високу рентабельність, підприємство після реалізації продукції має в своєму обороті засоби, які може використати на різні цілі. У тих випадках, коли продукція реалізується з мінімальним рівнем рентабельності, всякого роду перебої, навіть незначні, в поставках продукції, розрахунках, визивають різке погіршення платоспроможності підприємства. Отже, встановлення системи економічно обгрутованих цін, що забезпечують підприємств високу рентабельність, відіграє велику роль в укріпленні фінансового стану. Зняття з виробництва збиткових виробів, перегляд прейскурантів цін — одна із важливих задач в сфері фінансів на підприємстві.

Надзвичайно важливе значення для забезпечення платоспроможності має *своєчасне надання* підприємствам банківських позик. Факти свідчать, що інколи навіть на рентабельних підприємствах виникають випадки, коли в який-небудь момент не мають коштів для розрахунків внаслідок порушення платіжної дисципліни покупців за відвантажену продукцію. Запізнення банків, які за тими або іними причинами з виділенням кредитів на капітальне будівництво, на приріст оборотних засобів може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства. З іншої сторони, маються і випадки надання підприємствам надлишкових кредитів, особливо розрахункових.

Нарешті, надзвичайно важливим фактором є *дотримання покупцями платіжної дисципліни*. Показником, який визначає дотримання покупцями платіжної дисципліни, є наявність простроченої дебіторської заборгованості. Несплатежі покупців за відвантажену продукцію, систематична затримка платежів неминуче спричиняє до погіршення фінансового стану підприємства. Оскільки підприємство виступає одночасно як продавець і покупець, затримка в надходженні коштів за реалізовану продукцію неминуче відображається на погашенні ним платіжних зобов'язань.

Таким чином, фінансова діяльність як складова господарської діяльності підприємства повинна бути спрямована на забезпечення планомірного надходження та цільового використання грошових коштів, виконання платіжної дисципліни, на досягнення раціональних пропорцій між власним та позичковим капіталом та найбільш ефективно їх використання. Це дозволяє підприємствам воєчасно розраховуватися за платіжними зобов'язаннями, не допускати сплати фінансових санкцій за їх порушення.

11.4. ЧИСТИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ

Для нормальної виробничої діяльності підприємство повинно мати у своєму розпорядженні власні оборотні засоби, за допомогою яких утворює необхідні виробничі запаси, забезпечує витрати у незавершеному виробництві тощо. У зв'язку з цим при аналізі ліквідності підприємства важливого значення набуває визначення чистого оборотного капіталу.

Ліквідність та платоспроможність підприємства оцінюється за допомогою ряду абсолютних та відносних показників. Із абсолютних основним показником є показник, який характеризує величину чистого (власного) оборотного капіталу.

Чистий (власний) оборотний капітал — це величина оборотних активів підприємства за вирахуванням поточних зобов'язань. Іншими словами, чисті оборотні активи відображають величину оборотних активів, яка залишається після погашення усіх короткострокових зобов'язань. Його наявність та величина свідчать про спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність. В міжнародній практиці різниця між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями називається робочим капіталом і характеризує ступінь стійкості функціонування підприємства, тобто рівень забезпеченості оборотних активів власними засобами.

Для інвесторів або контрагентів важливим є та обставина, що підприємство повинно мати значний за обсягом чистий оборотний капітал. Крім того, розширення виробничої діяльності вимагає, щоб величина власного оборотного капіталу в даному періоді була більше порівняно з минулим періодом.

Алгоритм розрахунку показника власних оборотних засобів з часом змінювався. Для того, щоб визначити обсяг власного оборотного капіталу, необхідно із загальної суми довгострокових джерел фінансування (власного капіталу та довгострокових зобов'язань і забезпечень) відняти суму необоротних активів.

Несприятливою тенденцією є зменшення обсягів чистого оборотного капіталу, що сприяє погіршенню мобільності усіх активів. Обсяг чистого оборотного капіталу на початок звітної періоду склав 1 333,3 тис. грн, на кінець періоду він знизився до 140,8 тис. грн, або на 1 192,5 тис. грн. Якщо одночасно відбуваються зміни і в активах і в пасивах, то величина власних оборотних засобів залишається незмін-

ною.

В теперішній час найбільшого поширення в українській практиці має наступний алгоритм розрахунку чистого оборотного капіталу, або, як його називають, чистими оборотними активами (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Розрахунок власних оборотних засобів (1-й варіант)

Статті балансу	На початок року	На кінець року	Зміна за рік (+, -)
1. Власний капітал	12 517,2	12 675,2	+158,0
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	3 185,4	3 295,2	+109,8
3. Загальна сума довгострокових джерел фінансування (ряд. 1 + ряд. 2)	15 702,6	15 970,4	+267,8
4. Необоротні активи	14 369,3	15 829,6	+1 460,3
5. Сума власних оборотних активів (ряд. 3 – ряд. 4)	1 333,3	140,8	-1192,5

Чистий оборотний капітал розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями. Розрахунок здійснюють за формулою:

$$ЧОК = ОА - ПЗ, \quad (11.1)$$

де *ЧОК* — чистий оборотний капітал;

ОА — оборотні активи;

ПЗ — поточні зобов'язання і забезпечення.

Показує величину оборотних засобів, яка сформована за рахунок власного капіталу. Чистий оборотний капітал називають також власними оборотними засобами або робочим капіталом. Підприємство має власний оборотний капітал до тих пір, коли оборотні активи перевищують короткострокові зобов'язання.

Джерела власних засобів наведено у розділі I пасиву балансу. Порядок розрахунку наявності чистих оборотних засобів наступний: із загальної суми власного капіталу (код 1495) необхідно відняти підсумок за розділом III «Поточні зобов'язання і забезпечення» (код 1695).

Розрахований таким чином обсяг чистого оборотного капіталу, який призначено для формування запасів оборотних засобів, прийнято називати наявністю власних оборотних засобів. Приклад розрахунку наведено у табл. 11.2. В аналізованому підприємстві оборотні активи підприємства збільшився з 8385,1 тис. грн на початок року до

Розрахунок наявності власних оборотних засобів (2-й варіант)
(тис. грн)

Статті балансу	На початок року	На кінець року	Зміна за рік (+, -)
1. Оборотні активи	8 385,1	9 415,9	+1 030,8
2. Поточні зобов'язання та забезпечення	7 051,8	9 275,1	+2 223,3
3. Наявність чистих (власних) оборотних засобів (ряд. 1 – ряд. 2)	1 333,3	140,8	-1 192,5
4. Питома вага в сумі оборотних активів, %: власного оборотного капіталу (ряд. 3: ряд. 1×100)	15,9	1,5	-14,4
короткострокових зобов'язань (ряд. 2 : ряд. 1×100)	84,1	98,5	+14,4

9415,9 тис. грн на кінець року, або на 1030,8 тис. грн. В той час як поточні зобов'язання та забезпечення зросли на 2223,3 тис. грн. Фактична величина власних оборотних засобів визначалася як різниця між підсумком розділу II активу і розділу III пасиву балансу. На даному підприємстві в результаті дії цих факторів обсяг чистих оборотних засобів склав на кінець періоду 140,8 тис. грн проти 1333,3 тис. грн, тобто скоротися на 1192,5 тис. грн.

Розрахункові дані таблиці свідчать, що на початок року оборотні активи були сформовані в основному за рахунок короткострокових зобов'язань (84,1 %) і у меншій мірі — за рахунок власних засобів (15,9 %), а на кінець року частки позикового та власного капіталу розподілилися наступним чином — 98,5 і 1,5 %. Зростання поточних зобов'язань стало причиною стрімкого зменшення питомої ваги власних оборотних активів.

Нестача власних оборотних засобів негативно впливає діяльність підприємства. Воно не має можливості вчасно купувати необхідні йому товарно-матеріальні цінності, своєчасно розплачуватися з найманими особами та здійснювати інші невідкладні витрати. У нього виникають прострочені платежі постачальникам, заборгованість фінансовим органам, банкам.

Забезпеченість власними засобами за балансом виявляється шляхом порівняння їх наявності із нормативом. Перевищення наявності над нормативом свідчить про надлишок власних оборотних засобів, незаповнення нормативу — про нестачу.

Порядок визначення надлишку або нестачі власних оборотних

засобів на підприємстві може бути визначений наступним чином (табл. 11.3).

Таблиця 11.3

Визначення надлишку або нестачі власних оборотних засобів

(тис. грн)

Статті балансу	На початок року	На кінець року	Зміна за рік (+, -)
Наявність власних оборотних і порівнянних до них засобів	1 333,3	140,8	-1 192,5
Норматив власних оборотних засобів	5 984,6	6 485,2	+500,6
Відхилення від нормативу (надлишок +, нестача -):			
в сумі (тис. грн)	-4 651,3	-6 344,4	-1693,1
в процентах до нормативу	77,7	97,8	+20,1

Як свідчать розрахунки, на підприємстві спостерігається суттєва нестача оборотних засобів. Питома вага власних оборотних засобів на початок року склала 22,3 %, а на кінець року вона скоротилася до 2,2 %. Нестача оборотних засобів визначає потребу у фінансових ресурсах, зокрема, в банківському кредиті.

Раціональна організація оборотних засобів тісно пов'язана із своїм нормуванням. Тому, аналізуючи фінансовий стан підприємства, необхідно виявити, як підприємство забезпечене нормованими цінностями, чи обґрунтовано їх наднормативні запаси, чи немає зайвих та непотрібних товарно-матеріальних цінностей.

11.5. ЛІКВІДНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність ліквідності та її значення для оцінки фінансового стану підприємства. З позиції фінансової діяльності підприємства будь-якому підприємству необхідно вирішення двох задач: підтримання здатності своєчасно погашати поточні боргові зобов'язання; забезпечення довгострокового фінансування в бажаних обсягах і здатності підтримувати необхідну структуру капіталу. Ці задачі по забезпеченню стійкого фінансового стану формулюються з позицій короткострокової та довгострокової перспектив.

Фінансовий стан з точки зору короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності, які в найбільш загальному вигляді характеризують здатність підприємства

своєчасно та в повному обсязі здійснювати платежі за своїми короткостроковими борговими зобов'язаннями. Саме тому, говорячи про ліквідність та платоспроможність підприємства як складові показники оцінки поточного фінансового стану, визначають його потенціальну можливість розплатитися з кредиторами за поточними зобов'язаннями.

Ліквідність у широкому значенні характеризує можливість швидкого перетворення активів підприємства (організації) на кошти для нормальної фінансово-господарської діяльності і своєчасного погашення своїх зобов'язань.

Ліквідність характеризує здатність підприємства оперативно вивільнити із господарського обороту грошові кошти, які необхідні для погашення як поточний зобов'язань в теперішній час, так і в короткостроковому періоді. Вона виступає зовнішнім проявом платоспроможності підприємства. В сучасних умовах потреба в аналізі ліквідності виникає у зв'язку із посиленням фінансових обмежень і необхідності оцінки кредитоспроможності підприємств-позичальників.

Основою оцінки ліквідності є встановлення обсягу ліквідних активів. *Ліквідні активи* — засоби, які можна швидко перетворити в гроші. До них відносяться: самі гроші, короткострокові державні цінні папери, кошти на поточних рахунках і банках, акції, облігації, майнові цінності, які можна продати, векселі, за якими настав строк сплати. Ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду, на протязі якого буде здійснена трансформація даного активу в грошові кошти. Чим менший період для трансформації активу, тим вищий рівень ліквідності даного активу. Таким чином, ліквідність можна розглядати як суму, яку можна отримати від продажу даного активу.

Розрізняють ліквідність активу, ліквідність балансу і ліквідність підприємства.

Під *ліквідністю активу* розуміється його здатність до трансформації у грошові кошти, а ступінь ліквідності активу визначається проміжком часу, потрібним для його перетворення на грошову форму¹. Чим менше часу необхідно для трансформації активу в гроші, тим вище ліквідність даного виду активу.

Ліквідність балансу означає можливість суб'єкта господарюван-

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. С. 411.

ня перетворити активи в грошові кошти і погасити короткострокові зобов'язання. Вона визначається ступенем покриттям зобов'язань підприємства його оборотними активами, термін трансформації яких у гроші відповідає строку погашення зобов'язань. Визначається шляхом співставлення оборотних активів та короткострокових зобов'язань. Ліквідність балансу передбачає пошук платіжних засобів лише за рахунок внутрішніх джерел (реалізації активів).

Ліквідність підприємства характеризує можливість і спроможність підприємства за рахунок внутрішніх джерел (реалізації активів), а також залучених коштів сплатити короткострокові зобов'язання. Для сплати боргових зобов'язань підприємство може здійснювати емісію цінних паперів, продавати активи тощо. У випадку нестачі власних джерел підприємство може залучити кредити банку, якщо в нього є високий рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості. Тому, оцінюючи ліквідність підприємства, необхідно врахувати його здатність позичати кошти із різних джерел.

Зв'язок між ліквідністю активу, ліквідністю балансу та ліквідністю підприємства можна назвати причинно-наслідковим, де один не може існувати без другого. Ліквідність активу є основою та фундаментом ліквідності балансу, а в основі ліквідності підприємства лежить ліквідність балансу. З іншої сторони, ліквідність підприємства може забезпечуватися як на основі ліквідності балансу, так і за рахунок залучення зовнішніх фінансових ресурсів.

Рівень ліквідності підприємства залежить від сфери діяльності, складу оборотних засобів, співвідношення між поточними зобов'язаннями та оборотними активами, величини і терміновості сплати короткострокових зобов'язань.

Аналіз ліквідності підприємства дозволяє визначити потенційну можливість підприємства розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями. Здійснюється за даними балансу підприємства.

Говорячи про ліквідність підприємства, мають на увазі наявність у нього оборотних засобів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, хоча із порушенням термінів погашення, передбачених контрактами. Сутність даного визначення полягає в тому, що якщо на підприємстві процес реалізації продукції відбувається нормально, то коштів, які надходять від покупців достатньо, достатньо для погашення поточних зобов'язань. Якщо відбуваються порушення у надходженні коштів від дебіторів, однак коштів у будь-якому випадку буде достатньо для погашення поточних

зобов'язань.

Основною формальною ознакою ліквідності служить *формальне* перевищення (за вартістю) оборотних активів над поточними зобов'язаннями та забезпеченнями. Чим більша величина перевищення, тим більш міцніший фінансовий стан з позиції ліквідності. Якщо величина оборотних активів менша порівняно із поточними зобов'язаннями та забезпеченнями, то поточний фінансовий стан підприємства є нестійким, оскільки може виникнути ситуація, коли коштів буде недостатньо для розрахунків за поточними зобов'язаннями. Як наслідок, підприємству необхідно шукати додаткові грошові кошти (залучення кредитів, реалізація товарно-матеріальних цінностей) для розрахунків з кредиторами.

Для аналізу ліквідності балансу здійснюють групування активів за ступенем спадання ліквідності, а пасивів — в порядку зростання строків їх погашення.

В залежності від ступеня ліквідності активи поділяють на три групи:

перша група — активи, які можуть бути негайно використані для сплати поточних зобов'язань. До цієї групи відносяться грошові кошти в касі та на розрахунковому рахунку;

друга група — активи, для перетворення яких у грошові кошти необхідний визначений час. В цю групу включають грошові еквіваленти, короткострокові фінансові вкладення, дебіторську заборгованість. Ліквідність цих активів різна і залежить від ряду факторів: швидкості проходження платіжних документів в банку, організації вексельного обігу, платоспроможності дебіторів, умов надання комерційних кредитів покупця та ін. Деякі види короткострокових фінансових вкладень, наприклад, ліквідні цінні папери, можуть бути віднесені до першої групи. Як правило, на промислових підприємствах основним видом активів другої групи є дебіторська заборгованість;

третья група — найменш ліквідні активи. До них відносять матеріально-виробничі запаси, затрати в незавершеному виробництві, готова продукція. В цю групу включають необоротні активи, підсумок третього розділу активу балансу «Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття» та ін.

Слід зазначити, що віднесення тих або інших складових активів та пасивів до вказаної групи є *умовним* і може змінюватися в залежності від конкретної економічної ситуації.

Показники ліквідності. Для оцінки ліквідності підприємства ви-

користуються *відносні показники* — коефіцієнти ліквідності, які обчислюються шляхом формального співвідношення оборотних активів, за рахунок яких можливе погашення заборгованості перед кредиторами, з короткостроковою кредиторською заборгованістю (поточними зобов'язаннями та забезпеченнями).

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників (коефіцієнтів): коефіцієнта покриття, коефіцієнта швидкої ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності та чистого оборотного капіталу.

1) *Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності* $k_{\text{пн}}$ розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність оборотних засобів підприємства для погашення його поточних зобов'язань:

$$k_{\text{пн}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання і забезпечення}}. \quad (11.2)$$

Збільшення значення показника $k_{\text{пн}}$ є сприятливою тенденцією для підприємства. Нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності $k_{\text{пн}} > 1$. Міжнародний досвід свідчить, що оптимальне значення даного показника становить не нижче 2–2,5¹. Загроза втрати ліквідності для підприємства виникає у випадку, коли коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного року має значення менше 2. Це свідчить про реальну загрозу втрати платоспроможності підприємства. Якщо коефіцієнт покриття наприкінці звітного кварталу менше за його нормативне значення ($k_{\text{пн}} < 1$), то це є ознакою критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства.

2) *Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності* $k_{\text{ш}}$ розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Він характеризує спроможність підприємства покривати короткострокові

¹ Нормативний коефіцієнт поточної ліквідності більше або рівний 2, прийнятий в Україні для оцінки поточної ліквідності, взятий із світової аналітичної практики без урахування реальної ситуації і не є придатним для порівняльного галузевого аналізу. На нашу думку, для ряду показників можуть бути визначені «коридори» оптимальних значень в залежності від виду економічної діяльності та інших особливостей функціонування економічних суб'єктів.

зобов'язання за рахунок високоліквідних активів. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$k_{\text{лт}} = \frac{\text{Гроші та їх еквіваленти} + \text{Поточні фінансові інвестиції} + \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання і забезпечення}}. \quad (11.3)$$

Граничне (нормативне) значення коефіцієнта швидкої ліквідності знаходиться в межах 0,6–0,8. За своїм змістом $k_{\text{лт}}$ відповідає коефіцієнту поточної ліквідності, проте він розраховується за більш вузьким колом оборотних активів (виключається найменш ліквідна їх частина — виробничі запаси). Необхідно зазначити, що вартість запасів виключається не лише через низьку їх ліквідність, а стільки через те, що виручка від їх реалізації значно нижче від їх первісної вартості.

3) *Коефіцієнт абсолютної ліквідності* $k_{\text{ла}}$ обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина короткострокових зобов'язань підприємства може бути сплачена негайно. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$k_{\text{ла}} = \frac{\text{Гроші та їх еквіваленти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання і забезпечення}}. \quad (11.4)$$

Чим більше значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, тим більша ймовірність погашення поточних зобов'язань. Граничне значення даного коефіцієнта абсолютної ліквідності коливається в межах 0,2–0,35. Цей коефіцієнт є найбільш жорстким критерієм ліквідності, він показує можливість негайного погашення поточних зобов'язань.

Зниження значень показників нижче нормативних значень трактується як погіршення фінансового стану підприємства.

Однією із задач аналізу ліквідності є оцінка ступеня наближення підприємства до банкрутства. Вихідні дані для розрахунку показників ліквідності наведено у табл. 11.4. Використовуючи дані таблиці, розрахуємо показники ліквідності підприємства.

Коефіцієнт поточної ліквідності перевищує нормативне значення ($k_{\text{лт}} > 1$) і становив: на початок року ($k_{\text{лт}_0} = \frac{9\,854,4}{7\,272,3} = 1,36$); на кінець року

$$(k_{\text{лт}_1} = \frac{10\,63,0}{8\,228,5} = 1,32).$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності:

Таблиця 11.4

Висхідні дані для оцінки ліквідності підприємства

(в тис. грн)

Показники	Код рядка	На початок року	На кінець року
Гроші та їх еквіваленти	1165	328,5	230,7
Поточні фінансові інвестиції	1160	74,6	115,2
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	589,2	674,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	124,6	117,1
з бюджетом	1135	39,8	48,6
Оборотні активи — всього	1195	9 854,4	10 863,0
Поточні зобов'язання і забезпечення — всього	1695	7 272,3	8 228,5

$$\text{на початок року } k_{\text{лт}_0} = \frac{328,5 + 74,6 + 589,2 + 124,6 + 39,8}{7\,272,3} = 0,16;$$

$$\text{на кінець року } k_{\text{лт}_1} = \frac{230,7 + 115,2 + 674,2 + 117,1 + 48,6}{8\,228,5} = 0,14.$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($k_{\text{ла}}$) початку року дорівнював $0,06 \left(\frac{328,5 + 74,8}{7\,272,3} \right)$ часток одиниці, а до кінця року знизився до $0,04 \left(\frac{230,7 + 115,2}{8\,228,5} \right)$ часток одиниці.

Розраховані коефіцієнти заносяться до табл. 11.5.

Таблиця 11.5

Оцінка ліквідності підприємства

Показники	На початок року	На кінець року
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,36	1,32
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,16	0,14
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,04

Коефіцієнт абсолютної ліквідності знизився з 0,06 початку року до 0,04 на кінець року, що свідчить про зниження ліквідності балансу підприємства. Але це не повинно піддати в паніку кредиторів, оскільки-

ки узагальнюючий показник ліквідності підприємства — коефіцієнт поточної ліквідності — все ще досить високий.

Приведений аналіз показників ліквідності балансу ґрунтується на даних бухгалтерської звітності. Більш точну оцінку ліквідності балансу в залежності від ступеня ліквідності активів і погашення боргових зобов'язань можна представити у вигляді додаткового розрахунку періоду трансформації активів і зобов'язань в грошові потоки. В якості критерію віднесення до тієї або іншої групи є середній термін оборотності кожної статті в днях у звітному періоді.

11.6. ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність платоспроможності та її значення для оцінки фінансового стану підприємства. Одним із основних показників, що характеризує фінансовий стан підприємства, є платоспроможність.

Під *платоспроможністю* ми розуміємо повне та своєчасне виконання підприємством своїх зобов'язань перед робітниками і службовцями, державним та місцевим бюджетами, постачальниками і підрядниками, банками і т. п.

Термін «платоспроможність», що є важливим компонентом фінансової стійкості підприємства, теж на сьогодні не має однозначного визначення. В «Економічному словнику» *платоспроможність* визначається як спроможність держави, юридичної або фізичної особи своєчасно і повністю здійснювати свої платіжні зобов'язання, які випливають з торгових, кредитних чи інших операцій грошового характеру¹. Якщо звернутися до фінансового словника, то в ньому *платоспроможність підприємства* трактується як наявність грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що потребує термінового погашення². Інша група авторів відмічає, що *платоспроможність підприємства* характеризується його можливістю і здатністю своєчасно та повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішнім партне-

¹ Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С. 233.

² Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. С. 411.

рами, а також державою¹.

Відповідно до Методичних рекомендацій № 14 *платоспроможність (ліквідність)* — один з основних якісних показників діяльності підприємства, що визначає спроможність підприємства здійснювати платежі, розраховуватися з боргами в необхідному обсязі та в зазначений термін наявними у нього коштами або такими, які безперервно поповнюються за рахунок його діяльності².

Як видно, у різних авторів трактування платоспроможності відрізняється. Проте глибинна сутність усіх цих визначень зводиться до того, що *платоспроможність* характеризує повне і своєчасне виконання підприємством своїх грошових зобов'язань перед робітниками і службовцями, бюджетом, постачальниками і підрядниками, банками і т. п. Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків не лише за короткостроковими зобов'язаннями, які потребують негайного погашення, але й за довгостроковими, в тому числі і за кредитами. Оскільки наявність грошових коштів на розрахунковому рахунку, як правило, свідчить про виконання усіх якісних та кількісних завдань плану, платоспроможність є однією із характеристик фінансового стану підприємства.

Платоспроможність визначається співвідношенням розмірів заборгованості та коштами, які перебувають у розпорядженні підприємства на даний конкретний момент часу.

Змістом поняття «платоспроможності», наряду із наявністю у підприємства коштів для сплати боргових зобов'язань, є їх використання. Між ними існує внутрішній взаємозв'язок, що виражається у певних кількісних пропорціях та цільовому призначенні коштів. Збалансованість цих пропорцій визначається, з погляду, платоспроможність підприємства.

Між платоспроможністю та фінансовою стійкістю існує тісний взаємозв'язок. Платоспроможність є зовнішнім проявом фінансової стійкості підприємства. В той же час від ступеня покриття коротко-

¹ Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 282.

² Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>.

строкових зобов'язань оборотними активами, строк яких перетворення в готівку відповідає строку погашення платіжних зобов'язань, залежить платоспроможність. Однак між цими показниками не має тотожності. Навіть при добрій роботі підприємство може у який-небудь момент не мати коштів для розрахунків власлідок порушення платіжної дисципліни покупцями його продукції або за іншими причинами, мова про які піде далі.

При оцінці платоспроможності важливо враховувати також і здатність підприємства погашати *майбутні* платежі на протязі певного проміжку часу. Така здатність характеризується наявністю коштів на розрахунковому рахунку, співвідношенням між власними та запозиченими засобами. Показниками, які дають можливість прогнозувати рівень платоспроможності підприємства на певний момент часу, є обсяг відвантаженої продукції, наявність матеріальних цінностей, які можуть бути об'єктом банківського кредитування, авансових платежів за поставки виробничих запасів.

Ліквідність та платоспроможність підприємства представляють собою прояви фінансової стійкості та тісно взаємопов'язані між собою. Проте, незважаючи на зовнішню схожість, між цими поняттями існує суттєва відмінність. Ліквідність — це необхідна і обов'язкова умова платоспроможності. Термін «ліквідність» в загальному вигляді характеризує здатність активів перетворюватися в грошові кошти. Ліквідність характеризує як поточний стан розрахунків, так і на перспективу. Показники ліквідності можуть характеризувати фінансовий стан як задовільний, однак по суті ця оцінка може бути помилковою, оскільки в оборотних активах значну частку можуть займати неліквідні активи і просрочена дебіторська заборгованість. Неліквіди, які напевно чи можуть бути використані в технологічному процесі і які не можна реалізувати значних фінансових втрат, а також невинуватена дебіторська заборгованість не виділяється в балансі окремо, тобто якісні показники є невідомими для широкого кола користувачів. Тому з формальних позицій показники активу балансу, цінність яких є сумнівною, також використовуються для оцінки ліквідності.

Отже, ліквідність балансу є основою (фундаментом) платоспроможності підприємства. Однак при встановленні ліквідності балансу не враховується час виконання поточних зобов'язань і забезпечень. В той же час термін «платоспроможність» характеризує здатність боржника своєчасно сплачувати свої зобов'язання. Платоспроможність може досягатися як за рахунок власних засобів, так і за рахунок пози-

чкових.

Отже, платоспроможність характеризується наявністю коштів на рахунку підприємства в обсязі, достатньому на дату платежу, а не наявність їх взагалі. Підприємство вважається *платоспроможним*, якщо воно здатне своєчасно виконати власні грошові зобов'язання. Якщо підприємство не забезпечує повну і своєчасну оплату всій його грошових зобов'язань, то підприємство є *неплатоспроможним*. Неплатоспроможність може бути як тимчасовою, так і довгостроковою, постійною. У випадку, якщо підприємство затримує одиничний платіж або несвоєчасно його сплачує, то така неплатоспроможність відноситься до тимчасової. Підприємство, яке на протязі тривалого часу систематично порушує платіжну дисципліну, допускає повторну несплату рахунків-фактур на протязі одного місяця або не сплачує зобов'язання по строковій позичці банку, вважається неплатоспроможним довгостроково.

Її причинами є невиконання плану реалізації продукції, несвоєчасне надходження платежів від контрагентів, високі витрати на виробництво продукції, нераціональна структура оборотних засобів та ін. У ринковій економіці довгострокова, хронічна неплатоспроможність зазвичай несе ризики усій господарській діяльності підприємства. Зокрема, це може призвести до зупинки виробництва внаслідок відсутності сировини та матеріалів, руйнування діючої системи матеріально-технічного постачання, втрати ринків збуту. Наслідками неплатоспроможності є відмова постачальників від відвантаження сировини, матеріалів та покупних напівфабрикатів. У відношенні до неплатоспроможних підприємств банки, крім кредитних і розрахункових санкцій, можуть застосовувати додаткові засоби впливу: припинення кредитування за всіма видами позик, підвищення процентних ставок, посилення вимог забезпечення. В кінцевому рахунку неплатоспроможність може призвести до банкрутства окремих юридичних осіб. Іншими словами, платоспроможність — це прояв фінансового стану підприємства на конкретну дату.

Ознаками стійкої фінансової неспроможності можуть уважатися (п. 3.3 Методрекомедацій № 14)¹:

¹ Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>.

збитковість діяльності протягом двох років;
відхилення показників ліквідності від граничного значення;
зупинення платежів, що триває понад три місяці, за наявності боргових зобов'язань, строки платежів за якими настали;
наявність значної (понад триста мінімальних розмірів заробітної плати) суми непогашених боргових зобов'язань, строки платежів за якими настали більше як три місяці тому;
наявність значної суми непогашених боргових зобов'язань, визнаних юридичною особою — боржником або підтверджені виконавчими документами;
наявність у підприємства значної суми непогашених штрафів, пені, неустойки, визнаних у судовому порядку, за невиконання умов договорів та недотримання вимог законодавства;
наявність заяви про порушення провадження у справі про банкрутство даної юридичної особи, прийнятої до розгляду господарським судом, або провадження у справі про банкрутство цієї юридичної особи.

Тільки постійна відсутність грошових коштів призводить до того, що підприємства стає «технічно неплатоспроможним», а це можна розглядати як першу ступінь на шляху до його банкрутства.

В залежності від періоду часу розрізняють поточну та перспективну платоспроможність підприємства. *Поточна платоспроможність* характеризує фактичний стан розрахунків підприємства за борговими зобов'язаннями і визначається на основі даних бухгалтерського обліку та звітності про грошові потоки станом на певну дату.

Перспективна платоспроможність характеризує можливість підприємства в майбутньому розрахуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями. Вона визначається на підставі фінансового плану підприємства або плану санації.

Показники оцінки рівня платоспроможності підприємства. Найбільш загальною ознакою стійкості фінансового стану і платоспроможності підприємства є:

- 1) наявність у достатньому обсязі коштів на рахунках і в касі;
- 2) відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Якщо підприємство своєчасно виконує фінансові зобов'язання перед робітниками та службовцями по заробітній платі, бюджетом за всіма платежами, постачальниками.

Наявність у достатньому обсязі коштів на рахунках і в касі підприємств свідчить про потенційну можливість підприємства сплатити

за борговими зобов'язаннями.

Про обсяги коштів на рахунках і в касі підприємства можна зробити висновок на основі наступних даних (табл. 11.6).

Таблиця 11.6

Розміри коштів на рахунках підприємства

(в грн)

	На початок місяця	На кінець місяця	Відхилення (+, -)
Готівка в національній валюті	2 500	2 580	+80
Готівка в іноземній валюті	540	810	+270
Поточні рахунки в національній валюті	54 230	51 360	-2870
Поточні рахунки в іноземній валюті	5 320	5 480	+160
Інші рахунки в банку в національній валюті	1 500	1 600	+100
Інші рахунки в банку в іноземній валюті	2 400	2 600	+200
Всього	66 490	64 430	-2 060

Як свідчать дані табл. 11.6, обсяг грошових коштів на рахунках в банках і в касі підприємства скоротилися за місяць на 2 060 грн, що свідчить про скорочення можливостей фінансувати свою діяльність. Головним фактором, який призвів до скорочення грошових коштів, стало зменшення коштів на поточних рахунках в національній валюті (на 2 780 грн). Зростання грошових коштів в іноземній валюті, в касі та на інших рахунках в банку за абсолютними розмірами було значно меншим, що і обумовило в цілому скорочення коштів у найбільш ліквідній формі.

Про неплатоспроможність підприємства свідчить наявність «хворих» рахунків: «Збитки», «Кредити, не сплачені в строк» (у національній та іноземній валютах), «Прострочена кредиторська заборгованість», «Векселі видані прострочені», «Заборгованість зі страхування», «Заборгованість із заробітної плати» та ін.

Про наявність простроченої кредиторської заборгованості можна зробити на основі наступних даних (табл. 11.7).

Як свідчать розрахунки, обсяг простроченої кредиторської заборгованості підприємстві зріс з 228,9 тис. грн на початок місяця до 444,2 тис. грн на кінець місяця, або на 215,3 тис. грн. Зростання простроченої кредиторської заборгованості відбулося головним чином за рахунок прострочення платежів за банківськими кредитами (на 70,1 тис. грн), постачальникам і підрядникам (134,3 тис. грн) і з податків і

Таблиця 11.7

Наявність простроченої поточної заборгованості

(в тис. грн)

	На початок місяця	На кінець місяця	Відхилення (+, -)
Короткострокові позики:			
прострочені позики в національній валюті	41,5	86,4	+44,9
прострочені позики в іноземній валюті	24,6	49,8	+25,2
Прострочена заборгованість за рахунками з постачальниками та підрядниками	51,6	185,9	+134,3
Прострочена заборгованість зі страхування	12,4	7,3	-5,1
Прострочена заборгованість із заробітної плати	86,2	46,1	-40,1
Прострочена заборгованість з податків і платежів	12,6	68,7	+56,1
Всього	228,9	444,2	+215,3

платежів.

Отже, наявність простроченої кредиторської заборгованості свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємства, а її зростання несе ризику до втрати платоспроможності.

Відносними показниками є різного роду коефіцієнти: загальної заборгованості, достатності грошових коштів, платоспроможності, оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості та ін.

Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними k_{wc} засобами показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів підприємства:

$$k_{wc} = \frac{\text{Власні оборотні засоби}}{\text{Оборотні активи}}. \quad (17.5)$$

Чим вищий даний показник, тим стійкішим є фінансовий стан підприємства. І навпаки, зниження коефіцієнта забезпеченості поточної діяльності власними оборотними засобами свідчить про погіршення фінансового стану підприємства.

Частка власних оборотних засобів в покритті запасів і затрат k_{wcs} представляє собою відношення власних оборотних засобів до величини запасів і затрат підприємства. Фактично цей показник є частковим випадком попереднього показника, коли у знаменнику приво-

диться лише частина оборотних активів — запасів і затрат. Розрахунок здійснюється за наступної формулою:

$$k_{wcs} = \frac{\text{Власні оборотні засоби}}{\text{Запас і затрати}}. \quad (11.6)$$

Рекомендована нижня межа питомої ваги оборотних засобів у покритті запасів і затрат складає 50 %. Економічна інтерпретація даного показника є достатньо очевидною: банки можуть надавати пільгове кредитування у випадку, коли більше половини запасів і вкладень у незавершене виробництво покривається за рахунок власних джерел підприємств.

Наведені показники є основними для оцінки платоспроможності. Разом з тим відомі й інші показники, що мають велику важливість в аналітичній роботі.

11.7. КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна сутність кредитоспроможності. Надання кредиту підприємствам, організаціям та населенню є однією із основних функцій банку в економіці. Банківський кредит використовується на фінансування модернізації та реконструкції підприємств, впровадження нової техніки та технології, витрат на капітальний ремонт основних засобів, на конструювання, розробку та впровадження нової продукції, фінансування незавершеного виробництва, виплати заробітної плати і т. п. Доходи від кредитних операцій займають основну частку в загальних доходах банківських установ. Однак надання кредиту в ринковій економіці завжди супроводжується кредитними ризиками, під яким розміють розмір очікуваних втрат (збитків) за активом внаслідок дефолту боржника/контрагента. Посилення конкуренції на кредитному ринку, необхідність забезпечення фінансової стійкості банку зумовлює зростання вимог надійності прийняття банками рішень про надання кредитів позичальникам. Банк, надаючи кредит позичальнику, повинен бути впевнений, що він його поверне. В іншому випадку це загрожує самому банку збитками та банкрутством. У такій ситуації визначення кредитоспроможності боржника для банку набуває важливого значення, оскільки виступає одним з інструментів мінімізації ризику в кредитних операціях банку.

Перед видачею кредиту банк оцінює кредитоспроможність позичальника з точки зору здатності його повернути позику.

Під *кредитоспроможністю* розуміють наявність у позичальника банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки¹. Сутність терміну «кредитоспроможність» означає можливість своєчасно і в повному обсязі позичальнику (підприємству) розрахуватися за своїми зобов'язаннями у зв'язку із поверненням кредиту, тобто повернути кредит та своєчасно сплатити відсотки за ним. Кредитоспроможність тісно пов'язана із платоспроможністю підприємства і показує, чи володіє підприємство здатністю при необхідності мобілізувати грошові кошти із різних джерел для погашення банківського кредиту. Фактично кредитоспроможність виступає як окрема складова частина загального терміну «платоспроможність».

Кредитоспроможність формується на основі управління власним та запозиченим капіталом і показує, наскільки ефективно підприємство використовує позичкові кошти.

Оцінка кредитоспроможності позичальника проводиться з метою отримання інформації для прийняття рішення про можливість та умови надання позики. Така оцінка позичальника дозволяє банку уникати високих ризиків при проведенні кредитних операцій. Оптимізація ризиків за кредитними операціями дозволяє банкам запобігати виникненню ситуацій із неповерненням основної суми боргу за кредитом та нарахованими за ним процентами. Якісна оцінка кредитоспроможності дозволяє досягти максимального результату щодо мінімізації кредитного ризику.

Оцінка кредитоспроможності є важливою і для позичальника, оскільки від неї залежить рішення банку про надання кредиту. Така оцінка дозволяє прогнозувати перспективну платоспроможність підприємства, а її аналіз тісно пов'язаний із аналізом платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Визначеним гарантом повернення кредиту є стабільна робота підприємства, прибутковість та високий рівень рентабельності виробничо-господарської діяльності підприємства, швидка оборотність його засобів.

Кредитоспроможність позичальника залежить від його платоспроможності та фінансової стійкості. Вона свідчить про те, як раціо-

¹ Арбузов С. Г., Колобов Ю. М., Міщенко В. І., Науменко С. В. Банківська енциклопедія Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. С. 248.

нально позичальник поєднує використання власних та позичкових коштів, будує взаємовідносини із контрагентами, бюджетом, банками. З метою прогнозування ризику непогашення кредиту банк попередньо вивчає стан фінансово-господарської діяльності позичальника, його платоспроможність.

Інформаційною базою для визначення кредитоспроможності позичальника є його фінансова звітність, матеріали державних та зовнішніх аудиторів, дані кредитних договорів, бізнес-плану, бухгалтерської та оперативної звітності.

Визначення кредитоспроможності боржника потребує розроблення банками відповідної методологічної основи для її кількісного виміру. Основними складовими частинами методичної основи оцінки кредитоспроможності є:

- визначення ознак кредитоспроможності позичальника;
- аналіз складових кредитного ризику та оцінка ступеня ризику.
- встановлення для позичальника лімітів кредитування.

Аналіз кредитних ризиків здійснюється за двома видами ризиків: позичальника та способу забезпечення позики.

Вирішальний вплив на кредитоспроможність позичальника є забезпечення кредиту. Серед основних інструментів зниження кредитного ризику є: встановлення для позичальника лімітів кредитування; диверсифікація кредитних операцій (кредитного портфелю); перспективне прогнозування розвитку кредитних ринків тощо.

Показники оцінки кредитоспроможності. В міжнародній практиці для оцінки кредитоспроможності позичальника використовуються ряд показників, які визначаються на основі даних фінансової звітності. До таких показників відносять: ліквідність балансу, питома вага власних засобів, коефіцієнт маневреності власних засобів, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, рентабельність реалізованої продукції та інші. Так, наприклад, американськими вченими Дж. Шимом, Дж. Сігелом, Б. Нідлзем, Г. Андерсеном і Д. Колдвелом запропонована наступна система показників оцінки кредитоспроможності: коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти прибутковості, коефіцієнти довгострокової платоспроможності, коефіцієнти, о ґрунтуються на ринкових критеріях¹. Американським вченим Е. Рідом була запропонована система із чотирьох груп коефіцієнтів, які

¹ Shim J. Financial management. New York, 1996. P. 94–118.

визначають ступінь кредитоспроможності: коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти оборотності, коефіцієнти залучення коштів, коефіцієнти прибутковості і рентабельності¹.

В Україні відсутня законодавча база щодо кількісної оцінки рівня кредитоспроможності позичальника. У зв'язку з цим банки самостійно розробляють внутрішньобанківські положення, а також встановлюють обґрунтовані значення показників оцінки фінансового стану боржників, що забезпечують своєчасну та адекватну оцінку кредитного ризику за активними банківськими операціями. Це положення розробляється з урахуванням законодавства України, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку, особливостей, видів, обсягів та складності здійснюваних операцій. Методики та процедури, визначені в додатку 1 Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями № 351² (далі — Положення № 351), є обов'язковими і мінімально необхідними для визначення банком у внутрішньобанківських положеннях.

Внутрішньобанківські положення щодо визначення розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями мають передбачати окремі методики оцінки фінансового стану та визначення класу боржника/контрагента, в тому числі який є учасником групи юридичних осіб під спільним контролем/групи пов'язаних контрагентів.

Перелік показників, які використовуються для оцінки фінансового стану позичальника, залежить від цілей аналізу, обсягу та виду кредиту, результатів його фінансово-економічної діяльності, виду забезпечення, стану взаємовідносин із клієнтом та інших факторів. Склад системи показників фінансового стану визначається банком самостійно.

Механізм оцінки фінансового стану позичальника складається із наступним чотирьох груп показників:

- 1) платоспроможність;
- 2) фінансова стійкість;
- 3) грошові потоки;
- 4) ефективність фінансово-господарської діяльності.

¹ *Reed E.* Commercial banks. New York: Cosmopolis, 1991. P. 176–182.

² Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text>.

Для оцінки кредитоспроможності боржника використовують наступну систему показників (рис. 11.1).



Рис. 11.1. Система показників, які часто використовуються для оцінки кредитоспроможності позичальника.

Результатом аналізу показників є віднесення боржника до однієї із груп (класів) кредитоспроможності:

клас (група) кредитоспроможних підприємств (високий рівень ліквідності, наявність ліквідного забезпечення, висока рентабельність продукції і т. п.);

клас (група) підприємств, що характеризується достатнім рівнем кредитоспроможності (ліквідність балансу та забезпеченість власними засобами не перевищують граничні значення, достатній рівень рентабельності продукції);

клас (група) некритоспроможних підприємств (неліквідність балансу, висока частка запозичених засобів, добра кредитна історія

боржника¹, низька рентабельність реалізованої продукції).

Застосування груп (класів) оцінки кредитоспроможності дозволяє оцінити ступінь кредитоспроможності та оцінити межі коливань цих показників, за яких укладення кредитного договору є доцільним.

Клас кредитоспроможності підприємства може встановлюватися або з урахуванням лише формалізованих показників кредитоспроможності, наприклад, з урахуванням груп фінансових коефіцієнтів, або з урахуванням неформалізованих показників діяльності підприємства.

Аналіз кредитоспроможності підприємства включає у собі два аспекти: по-перше, прогноз платоспроможності клієнта терміном дії кредитного договору на величину боргових зобов'язань за цим договором, і, по-друге, оцінку ступеня ризику банку щодо ймовірності не повернення позички у встановлені терміни. Оцінка цих позицій, є базою ранжування позичальників за рівнем їх надійності, істотно визначає основні параметри кредитного договору (розмір кредиту, рівень позичкового відсотка, терміни платежів).

Для перших двох груп банки надають кредити, як правило, за звичайними умовами. Для третьої групи кредити можуть бути надані лише при додаткових умовах. В якості додаткової умови найчастіше виступає наявність застави, що забезпечує банку повернення кредиту при неплатоспроможності боржника. Крім того, за відсутності застави банки можуть вимагати наявність гарантій інших фірм або страхових компаній.

Кредитоспроможність підприємства не може бути зведена лише до сукупності його фінансових характеристик, які відображаються за допомогою різних коефіцієнтів. У сучасних умовах найбільш перспективним методом є оцінка кредитоспроможності за допомогою фінансових та нефінансових параметрів позичальника.

Серед джерел інформації про стан кредитоспроможності підприємства важливого значення надають «нефінансові методи» оцінки². Їх роль полягає в тому, що вони дозволяють на основі дослідження якісних параметрів позичальника оцінити бажання і можливості підприємства повернути кредит та проценти за ним в строки, встанов-

¹ *Кредитна історія боржника/контрагента* — сукупність інформації щодо дисципліни виконання боржником/контрагентом своїх зобов'язань, уключаючи інформацію, отриману з Кредитного реєстру Національного банку.

² *Bessis J. Risk management in banking. 2nd ed. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd., 2010. pp. 367-389.*

лені договором кредитування.

Таким чином, кредитоспроможність представляє собою комплексною характеристикою, яка використовується банками для оцінки доцільності надання позичальнику позики.

На сьогодні відсутній єдиний класифікатор конкурентоспроможності. У розвинених країнах для цієї мети використовуються рейтинги фінансового стану, платоспроможності та кредитоспроможності фірм. Ці дані періодично публікуються і дають можливість кредиторів оцінити свої ризики за кредитними операціями.

Як свідчить практика, в теперішній час вітчизняні банки, ґрунтуючись на дослідженнях вітчизняних та зарубіжних економістів, починають більше уваги приділяти комплексній оцінці кредитоспроможності позичальника. Одночасно створюється клієнтська база, яка містить відомості про кредитну історію позичальників. Оцінка кредитоспроможності позичальника дозволяє прийняти банку зважене рішення щодо надання кредиту позичальнику, а потім проводити зважену політику відносно певного позичальника.

В минулому банку значну увагу приділяли забезпеченню кредитів, що пояснювалося незадовільним фінансовим станом боржників. В теперішній час значна увага приділяється таким факторам, як позитивна кредитна історія, ділова репутація позичальника, стабільність грошових потоків. Це свідчить про те, що вітчизняні банки, ґрунтуючись на власному досвіді, прийшли до висновку про недостатність визначення та оформлення кредитного забезпечення. Необхідна комплексна оцінка кредитоспроможності позичальника. Для зниження кредитного ризику необхідно врахувати галузеві особливості діяльності позичальника, стан ринкової кон'юнктури та перспективи її розвитку і передбачити всі можливі варіанти розвитку подій на період дії кредитного договору. Встановивши стійкі взаємовідносини із позичальником, банк може надати позичальнику відновлювальне кредитування в рамках довгострокових кредитних ліній або кредити під інвестиційні проекти, що дасть поштовх для розвитку підприємства.

Однією із головних проблем для банків є оцінка кредитоспроможності у довгостроковому періоді, особливо при інвестиційному кредитуванні. Відсутність методик оцінки кредитоспроможності позичальника у довгостроковому періоді обмежує коло позичальників, знижує потенційні доходи банку від кредитних операцій.

Для отримання інформації банк за кожним кредитом боржника формує кредитну документацію (справу) боржника із паперових

та/або електронних документів. Перелік вимог до кредитної документації (справи) боржника наведений в Положенні № 351.

Кредитна документація підприємства-позичальника повинна містити наступні відомості:

1) установчі та реєстраційні документи позичальника (інформація щодо юридичної структури боржника/групи, інформація про менеджмент боржника (для юридичних осіб);

2) документація щодо наданого кредиту;

3) документи щодо застави/забезпечення на підставі права довірчої власності (включаючи її/його моніторинг);

4) документація щодо моніторингу, супроводження кредиту;

5) інші документи.

Наведений перелік не є вичерпним та доповнюється на розсуд банку в залежності від типу позичальника, специфіки його виробничо-господарської діяльності та характеру кредитного ризику.

До складу документації щодо наданого кредиту відносять:

письмове клопотання (заява) боржника про надання кредиту;

бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування потреби в кредиті на відповідні цілі;

борг боржника з визначенням основних умов договору про надання кредиту (сума за договором, строк, залишок боргу, вид забезпечення за кредитом тощо);

наявність простроченої заборгованості;

інформація про стан виконання зобов'язань боржника перед банком за попередніми договорами, кредитну історію (за наявності);

договір про надання кредиту і додаткові договори до нього і т. п.

Інформація формується банком на паперових або електронних носіях. Приклад інформації за наданим кредитом, що формується банками відповідно до Положення № 351, наведено в табл. 11.8.

На основі наведеної інформації банк приймає управлінські рішення відносно кредитного ризику за відповідними кредитними операціями.

Важливою умовою правильної оцінки кредитоспроможності позичальника є врахування зовнішніх умов. Наявність ліквідного забезпечення, відмінна кредитна історія, низька частка позичкового капіталу в загальному обсязі балансу, висока рентабельність не гарантують повернення кредиту. Як свідчить практика, значна частина підприємств можуть втратити платоспроможність та мати негативний фінансовий стан внаслідок впливу зовнішніх факторів та неврахування

**Інформація за наданим кредитом/кредитною лінією, що оцінюється
на індивідуальній основі, станом на _____**

№ з/п	Показник	Дата 1	Дата №
1	2	3	...
1	Сума (ліміт) та валюта кредиту/кредитної лінії		
2	Фактична сума боргу за кредитом		
3	Клас боржника, визначений на підставі оцінки фінансового стану		
4	Скоригований клас боржника на фактори, визначені цим Положенням		
5	Ринкова вартість забезпечення, яке банк враховує з метою зменшення кредитного ризику ¹		
6	Обсяг сформованого резерву, який банк враховує з метою зменшення кредитного ризику		
7	Розмір кредитного ризику		

¹ Розподіл застави в розрізі боржників (за наявності спільної застави).

специфіки галузевої діяльності підприємств.

Оцінка кредитоспроможності позичальника дозволяє банку оцінити здатність підприємства виконувати своєчасно та в повному обсязі свої зобов'язання за кредитним договором, тобто погашати кредит та проценти за його використання. Така оцінка дозволяє банку суттєво знизити ризики неповернення коштів на стадії видачі позики позичальнику.

11.8. ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Фінансова стійкість є важливою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства. В загальному вигляді вона характеризує залежність суб'єкта господарювання від зовнішніх джерел фінансування.

Поняття «фінансова стійкість» підприємства є багатогранним, вони більш ширшим на відміну від понять «платоспроможність» і «кредитоспроможність», так як включає оцінку різних сторін діяльності підприємства. Вітчизняні економісти по-різному трактують сутність поняття «фінансова стійкість».

Фінансова стійкість — здатність підприємства своєчасно поповнювати виробничі запаси, вести розрахунки і здійснювати платежі за

рахунок власних джерел¹. По суті, фінансова стійкість характеризує стан рахунків підприємства, гарантує його постійну платоспроможність. Знання граничних меж зміни джерел фінансування дозволяє підприємству генерувати такі фінансові потоки, які б підвищували його стійкість. *Фінансова стійкість* характеризується станом фінансових ресурсів, їх розподілом і використанням, що забезпечує розвиток організації на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику². Незважаючи на деякі відмінності у визначенні, сутність фінансової стійкості полягає у здатності підприємства продовжувати свою діяльність незважаючи на вплив зовнішніх факторів.

При дослідженні фінансової стійкості відокремлено виділяється поняття «платоспроможність». Як свідчить вище наведені визначення, платоспроможність є невідомою характеристикою фінансової стійкості. Забезпечення запасів і затрат, а також ефективне їх використання є головною характеристикою фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає її зовнішнім проявом. Отже, платоспроможність виступає однією із форм фінансової стійкості.

Крім платоспроможності, характеристика фінансової стійкості включає аналіз співвідношення власних та запозичених засобів, темпи їх нагромадження, співвідношення між довгостроковими та короткостроковими зобов'язаннями, достатнім забезпеченням матеріальних оборотних засобів власними джерелами.

Таким чином, *фінансова стійкість* — це постійна платоспроможність підприємства на основі досягнення визначеного співвідношення величин власного та позичкового капіталу. Досягається за рахунок ефективного формування, розподілу і нагромадження фінансових ресурсів підприємства.

В основі оцінки фінансової стійкості підприємства лежить співвідношення між власним і позиковим капіталом. Власний капітал є основою фінансового забезпечення підприємства будь-якого виду економічної діяльності. В той же час без залучення позичкового капіталу є неможливим технічне переозброєння підприємства, швидке оновлення випуску нових виробів, своєчасне здійснення розрахунків.

¹ Бедринець М. Д., Довгаль Л. П., Ліснічук О. А. Фінансова діагностика: навч. посібник. Ірпінь: УДФСУ, 2021. С. 20.

² Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. Харків: Фактор, 2007. С. 414.

Висока залежність підприємства від зовнішніх джерел може критично вплинути на здатність підприємства самостійно погашати грошові зобов'язання перед кредиторами. Скорочення обсягів зовнішнього фінансування, значні за розмірами платежі по обслуговуванню та погашенню боргових запозичень значно звужують фінансові ресурси підприємства, що може призвести до порушень графіків надходження товарно-матеріальних запасів, зростання заборгованості по заробітній платі, податкам. Наслідком цих процесів може бути призупинка виробництва продукції, зростання непродуктивних витрат (штрафів, пені), загроза банкрутства.

Оцінка фінансової стійкості спрямована на мінімізацію ризиків для інвесторів та кредиторів. Її доцільно вимірювати показниками, які визначаються як співвідношення власних та позичкових джерел засобів, які використовуються для формування активів підприємства. Таким чином, *фінансова стійкість* — це фінансовий стан підприємства (організації) в процесі розподілу та використання ресурсів, що забезпечує її поступальний розвиток з метою зростання прибутку при збереженні платоспроможності. Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі усієї його діяльності.

В довгостроковому періоді одним із основних показників фінансової стійкості підприємства є чистий прибуток. Прибуток — основне внутрішнє джерело фінансових ресурсів підприємства. Чим вище обсяг згенерованого чистого прибутку, тим менша потреба в позичковому капіталі, і за інших рівних умов — вища фінансова стійкість підприємства. Прибуток виступає в якості захисного механізму, який захищає підприємство від загрози банкрутства. Хоча, як свідчить практика, така загроза може виникнути і в умовах прибуткової діяльності підприємства, особливо в короткостроковому періоді. За рахунок прибутку може швидко нарощені високоліквідні активи, погашена заборгованість перед кредиторами.

Для підтримання фінансової стійкості на належному рівні важливим є не тільки сам обсяг прибутку, але й рівень його відносно вкладеного капіталу або затрат підприємства, тобто рентабельність. Проте слід пам'ятати, що високий рівень рентабельності на практиці часто пов'язаний із підвищеним ризиком, а це значить, що існує висока ймовірність замість прибутку отримати значні збитки і втратити платоспроможність. Тому органам управління часто доводиться робити вибір: висока рентабельність або платоспроможність. Складність цього вибору полягає в тому, що досягнення високої рентабельності

потребує залучення позичкового капіталу, а отже зростає ризик погіршення фінансового стану. В той же час висока платоспроможність та ліквідність потребує від підприємства постійної наявності значної частини капіталу у грошовій формі, що стримує розвиток підприємства, тобто нарощування капіталу.

Фінансова стійкість спрямована одночасно і на підтримання раціонального співвідношення між власним та позичковим капіталом.

Показники оцінки фінансової стійкості. Для оцінки фінансової стійкості підприємства наукою та практикою вироблено спеціальні інструменти — економічні показники, призначення яких — кількісно вимірювати і оцінювати економічне явище.

Фінансова стійкість підприємства є складною системою, які складається із багатьох підсистем. Тому загальна оцінка фінансової стійкості підприємства представлена системою показників, які найбільш точно і комплексно характеризують стійкість його фінансового положення. Кожна група показників характеризує ту або іншу сторону фінансового стану, а застосування системи показників дозволяє дати йому комплексну оцінку.

На даний час розроблено велику кількість показників, які використовуються для оцінки фінансового стану підприємства. Проте їх чисельність ускладнює проведення аналізу, унеможлиблює стикування за деякими із них. Крім того, складно дати висновок про фінансову стійкість підприємства, оскільки зміна окремих показників часто відбувається у протилежних напрямках.

Для аналізу фінансової стійкості підприємства використовується система абсолютних та відносних показників.

Велике значення для оцінки фінансової стійкості підприємства мають *абсолютні показники*, які характеризують розміри того або іншого економічного явища. До них відносять: величина власного та позичкового капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості, власні оборотні активи, поточні фінансові інвестиції, заборгованість за кредитами банку, прострочена заборгованість тощо. На основі аналізу абсолютних показників можна мати попереднє уявлення про фінансову стійкість підприємства. Проте проведення якісної оцінки фінансового стану потребує застосування відносних показників.

Відносні показники відіграють виключно важливу роль в оцінці фінансового стану. У переважній більшості вони розраховуються як частка від ділення двох показників. Їх широке поширення обмовлене визначеними перевагами перед абсолютними показниками. Переваги

відносних показників полягають в тому, що, по-перше, відносні показники дозволяють співставити неспівставні за абсолютними даними об'єкти; по-друге, дати оцінку динаміки та структури досліджуваного явища; по-третє, полегшують сприйняття та аналіз даних. Вибір того або іншого відносного показника для оцінки фінансової стійкості залежить від поставленої задачі, терміну виконання та висхідних даних. Однозначних критеріїв оцінки фінансової стійкості підприємств, які були б загальноприйнятими, досі не існує.

Дослідження різних підходів до оцінки фінансового стану дозволяє нам зробити свій остаточний вибір на основних показниках, які на нашу думку, оптимально характеризують фінансову стійкість підприємства

Система показників оцінки фінансової стійкості підприємства включає:

I. Показники структури капіталу

коефіцієнт фінансової незалежності (автономії);
коефіцієнт фінансової залежності (заборгованості);
коефіцієнт співвідношення позичкового і власного капіталу;
коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів;
коефіцієнт довгострокової фінансової стійкості;
коефіцієнт поточної заборгованості.

II. Показники стану оборотних засобів

коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами;
коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами;
коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Розглянемо порядок визначення наведених коефіцієнтів.

Коефіцієнт фінансової незалежності (фінансової автономії або концентрації власного капіталу) k_n характеризує частку власних засобів підприємства у загальному обсязі джерел фінансування діяльності. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$k_n = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Всього за балансом}}. \quad (11.7)$$

Для виробничих підприємств мінімальне значення k_n повинно становити не менше 0,5. Зростання цього показника свідчить про збільшення фінансової стійкості, стабільності та незалежності підприємства від позикових коштів. Доповненням до коефіцієнта незалежності є коефіцієнт заборгованості.

Коефіцієнт фінансової залежності (заборгованості) k_6 показує, яку частину в загальному обсязі капіталу займають позикові засоби; характеризує структуру капіталу підприємства і оцінює ступінь залежності підприємства від кредиторів. Розраховується за формулою:

$$k_6 = \frac{\text{Короткострокові зобов'язання} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{і забезпечення} + \text{і забезпечення}} \cdot \text{Всього за балансом} \quad (11.8)$$

На основі даного коефіцієнту можна зробити висновок, наскільки залежно чи автономно підприємство від запозичень. Збільшення цього показника в динаміці свідчить про зростання частки позикових коштів під час фінансування підприємства. Чим він вищий, тим більша залежність підприємства від зовнішніх кредиторів. Граничне значення k_6 становить 0,5. В сумі ці два коефіцієнта (коефіцієнт фінансової незалежності та коефіцієнт фінансової залежності) дають 1.

Коефіцієнт співвідношення позичкового і власного капіталу (фінансового левериджу або плече фінансового важеля) $k_{\text{фл}}$ характеризує співвідношення між залученими і власними ресурсами і показує, скільки припадає позичкового капіталу на 1 грн власного капіталу. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$k_{\text{фл}} = \frac{\text{Короткострокові зобов'язання} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{і забезпечення} + \text{і забезпечення}} \cdot \text{Власний капітал} \quad (11.9)$$

Збільшення фінансового левериджу спричиняє підвищення рентабельності власного капіталу у випадку, коли рівень рентабельності капіталу перевищує процент, сплачуваний за залучення позичкового капіталу. В іншому випадку відбувається протилежний процес, який отримав назву «проїдання власного капіталу».

Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів $k_{\text{дз}}$ показує питому вагу довгострокових джерел фінансування в усіх довгострокових джерелах; розраховується за формулою:

$$k_{\text{дз}} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання і забезпечення}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання і забезпечення}} \quad (11.10)$$

Збільшення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від залучення зовнішнього довгострокового капіталу (зовнішніх інвесторів).

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень $k_{\text{дв}}$ показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів фінансується

зовнішніми інвесторами. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$k_{\text{дв}} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання і забезпечення}}{\text{Необоротні активи}}. \quad (11.11)$$

Збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів.

Коефіцієнт структури позикового капіталу $k_{\text{дк}}$ показує, яку частину в позиковому капіталі підприємства становлять довгострокові пасиви. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$k_{\text{дв}} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання і забезпечення}}{\text{Довгострокові зобов'язання і забезпечення} + \text{Короткострокові зобов'язання і забезпечення}}. \quad (11.12)$$

Коефіцієнт довгострокової фінансової стійкості $k_{\text{дфс}}$ визначається як відношення власного капіталу та довгострокових зобов'язань до загального обсягу активів підприємства:

$$k_{\text{дфс}} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання і забезпечення}}{\text{Всього за балансом}}. \quad (11.13)$$

Чим вища частка власного капіталу та довгострокових зобов'язань в капіталі підприємства, тим за інших рівних умов стійкішим є фінансова стійкість підприємства.

Коефіцієнт поточної заборгованості $k_{\text{пз}}$ характеризує питому вагу поточних зобов'язань підприємства у загальній величині капіталу; визначається як відношення поточної заборгованості (поточних зобов'язань і забезпечень) до загальної величини балансу підприємства. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$k_{\text{м}} = \frac{\text{Поточні зобов'язання і забезпечення}}{\text{Всього за балансом}}. \quad (11.14)$$

Чим значення коефіцієнту, тим більша частина капіталу сформована за рахунок поточних зобов'язань і забезпечень, тим нижчий рівень фінансової стійкості підприємства. Така структура фінансування капіталу підприємства несе в собі загрози для фінансової стійкості, будь-які раптові затримки в платежах за відвантажену продукцію може викликати відсутність коштів для погашення поточних зобов'язань.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами $k_{\text{об.з}}$ показує, яку частину становлять власні оборотні кошти в їх загальній сумі. Характеризує ступінь забезпеченості підприємства власними оборотними засобами, які необхідні для її фінансової стійкості. Роз-

рахунок здійснюється за формулою:

$$k_{об.з} = \frac{\text{Власні оборотні засоби}}{\text{Оборотні активи}} . \quad (11.15)$$

На основі аналізу $k_{об.з}$ робиться висновок про достатність власних оборотних засобів підприємства для фінансування його діяльності. Нижньою межею є значення $k_{об.з}$, рівного 0,1. Чим вище показник $k_{об.з}$ (близько 0,5), тим більш фінансово стійке підприємство, тим більше в нього можливостей самостійно без залучення коштів із зовнішніх джерел фінансувати свою діяльність. Коефіцієнт використовується як ознака неплатоспроможності (банкрутства) підприємства. Якщо коефіцієнт забезпеченості власними засобами на кінець звітного кварталу матиме значення менше 0,1, то це свідчить про наявність ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідає фінансовому стану потенційного банкрутства.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами $k_{з.вл}$ показує питому вагу виробничих запасів, сформованих за рахунок власних оборотних засобів. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$k_{з.вл} = \frac{\text{Власні оборотні засоби}}{\text{Запаси}} . \quad (11.16)$$

Рекомендована нижня межа цього показника становить 0,5, або 50 %.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу k_m характеризує питому вагу власних оборотних засобів у власному капіталі:

$$k_m = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Власний капітал}} . \quad (11.17)$$

Значення цього показника говорить про те, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів. Для нормального функціонування підприємства значення коефіцієнту маневреності власного капіталу коливається в межах від 0 до 1. Нормативне значення вважається 0,1.

Зіставлення власних оборотних засобів до власного капіталу певним чином характеризує стійкість структури власного капіталу підприємства, тобто тієї частини активу балансу, яка схильна до найчастіших змін у процесі поточної діяльності.

Розрахунок показників для оціни фінансової стійкості підприємства здійснюється переважно на основі фінансової звітності. Вихідні

дані для розрахунку наведено у табл. 11.9.

Таблиця 11.9

Вихідні дані для оцінки фінансової стійкості підприємства

(тис. грн)

Показники	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Власний капітал — всього	12 517,2	12 675,2
Позичковий капітал — всього	10 237,2	12 570,3
В том числі:		
короткострокові фінансові зобов'язання	7 051,8	9 275,1
довгострокові фінансові зобов'язання	3 185,4	3 295,2
Оборотні активи — всього	8 385,1	9 415,9
В тому числі:		
запаси	5 785,1	6 582,3
Баланс	22 754,4	25 245,5

Використовуючи вихідні дані, наведені у табл. 10.9 розрахуємо показники фінансової стійкості підприємства. Розрахунок показників здійснимо в тій же послідовності, яка склалася у нас в описі.

Власний оборотний капітал (*ВОК*):

на початок періоду $ВОК=8\,385,1 - 7\,051,8=1\,333,3$ тис. грн;

на кінець періоду $ВОК=9\,415,9 - 9\,275,1=140,8$ тис. грн.

Спостерігається негативна тенденція зростання фінансування більшої частини оборотних активів за рахунок поточних зобов'язань. На кінець року власний оборотний капітал склав 140,8 тис. грн проти 1333,3 тис. грн на початок року. Нестача власних оборотних засобів приводить до збільшення фінансування оборотного капіталу за рахунок короткострокових зобов'язань. Це свідчить про посилення фінансової залежності і нестійкості положення господарюючого суб'єкта.

Коефіцієнт незалежності (автономії) становить:

на початок періоду $k_{н0} = \frac{12\,712,2}{22\,754,4} = 0,550$ або 55,0%;

на кінець періоду $k_{н1} = \frac{12\,675,2}{25\,245,5} = 0,502$ або 50,2%.

Зниження частки власного капіталу свідчить про зростання довгострокових та поточних зобов'язань та забезпечень у структурі фінансування капіталу підприємства.

Коефіцієнт фінансової залежності:

$$\text{на початок періоду } k_{\text{фз}_0} = \frac{7\,051,8 + 3\,185,4}{22\,754,4} = 0,450 \text{ або } 45,0\%;$$

$$\text{на кінець періоду } k_{\text{фз}_1} = \frac{9\,275,1 + 3\,295,2}{25\,245,5} = 0,498 \text{ або } 49,8\%.$$

На початок звітнього періоду власний капітал підприємства склав 55,0 %, а питома вага позичкового капіталу — 45 %; на кінець звітнього періоду відповідно — 50,2 і 49,8 %. Така модель фінансування активів практично не забезпечує прийнятний рівень фінансової стійкості підприємства і може викликати проблеми в забезпеченні її платоспроможності та ліквідності, хоча і дозволяє вести операційну діяльність із мінімальною потребою у власному капіталі.

Коефіцієнт співвідношення позичкового і власного капіталу (фінансового левериджу або плече фінансового важеля) $k_{\text{фл}}$:

$$\text{на початок періоду } k_{\text{фл}_0} = \frac{7\,051,8 + 3\,185,4}{12\,517,2} = 0,818;$$

$$\text{на кінець періоду } k_{\text{фл}_1} = \frac{9\,275,1 + 3\,295,2}{12\,675,2} = 0,992.$$

Зростання коефіцієнту фінансового левериджу (з 0,818 до 0,992) свідчить про посилення залежності фінансування підприємства від позичкового капіталу.

Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів:

$$\text{на початок періоду } k_{\text{дз}_0} = \frac{3\,185,4}{12\,517,2 + 3\,185,4} = 0,203;$$

$$\text{на кінець періоду } k_{\text{дз}_1} = \frac{3\,295,2}{12\,675,2 + 3\,295,2} = 0,206.$$

Коефіцієнт довгострокової фінансової стійкості (фінансової незалежності):

$$\text{на початок періоду } k_{\text{дфс}_0} = \frac{12\,517,2 + 3\,185,4}{22\,754,4} = 0,690;$$

$$\text{на кінець періоду } k_{\text{дфс}_1} = \frac{12\,675,2 + 3\,295,2}{25\,245,2} = 0,633.$$

За рахунок власного і довгострокового позичкового капіталу фінансується значна частка капіталу підприємства (понад 63 %). Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності (або коефіцієнт фінансової стійкості) знизився з 69 % початку періоду до 63,3 % наприкінці періоду, або на 5,7 %, тобто відбувається зміна співвідношень джерел

фінансування капіталу підприємства, що характеризується негативно.

Коефіцієнт поточної заборгованості:

$$\text{на початок періоду } k_{\text{пз}_0} = \frac{7\,051,8}{22\,754,4} = 0,310;$$

$$\text{на кінець періоду } k_{\text{пз}_1} = \frac{9\,275,1}{25\,245,5} = 0,367.$$

У наведеному прикладі коефіцієнт поточної заборгованості на кінець періоду склав 0,367 проти 0,310 в базисному періоді, що характеризується негативно.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами:

$$\text{на початок періоду } k_{\text{об.з}_0} = \frac{1\,333,3}{8\,385,1} = 0,159;$$

$$\text{на кінець періоду } k_{\text{об.з}_1} = \frac{140,8}{9\,415,9} = 0,015.$$

Стан забезпеченості підприємства власними оборотними засобами погіршився. Якщо на початку звітної року питома вага власних оборотних засобів в загальному обсязі оборотних активів становила 15,9 %, тоді як на кінець року вона знизилася до 1,5 %. Скорочення частки власного оборотного капіталу у власному капіталі свідчить про зниження маневреності власного капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами

$$\text{на початок періоду } k_{\text{з.вл}_0} = \frac{1\,333,3}{5\,785,1} = 0,230;$$

$$\text{на кінець періоду } k_{\text{з.вл}_1} = \frac{140,8}{6\,582,3} = 0,021.$$

Коефіцієнт маневреності:

$$\text{на початок періоду } k_{\text{м}_0} = \frac{1\,333,3}{12\,517,2} = 0,107;$$

$$\text{на кінець періоду } k_{\text{м}_1} = \frac{140,8}{12\,675,2} = 0,011.$$

Зниження коефіцієнту маневреності свідчить про недостатність власних фінансових ресурсів для фінансування виробничих запасів.

Розраховані показники (коефіцієнти) заносимо до табл. 11.10. На основі аналізу показників можна зробити висновок про фінансову стійкість підприємства.

Показники фінансової стійкості підприємства

Показники	Рівень показника		
	на початок періоду	на кінець періоду	зміни (+, -)
Коефіцієнт фінансової незалежності, %	55,0	50,2	-4,8
Коефіцієнт фінансової залежності, %	45,0	49,8	+4,8
Коефіцієнт співвідношення позичкового і власного капіталу	0,818	0,992	+0,174
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,203	0,206	+0,003
Коефіцієнт довгострокової фінансової стійкості	0,690	0,633	-0,057
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,310	0,367	+0,057
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,159	0,015	-0,144
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами	0,230	0,021	-0,209
Коефіцієнт маневреності	0,107	0,011	-0,096

Значення показників, що характеризують структуру капіталу, характеризують негативні тенденції щодо збільшення частки позичкового капіталу. Коефіцієнт фінансової незалежності перебуває на межі рекомендованого діапазону нормативних значень. Зростання частки позичкового капіталу призвело до зростання співвідношення позичкового та власного капіталу. Зниження показника довгострокової фінансової стійкості на 5,7 % свідчить про зниження ролі власного капіталу та довгострокового позичкового капіталу у джерелах фінансування підприємства. Це погіршує фінансову стійкість підприємства, оскільки зростає питома вага короткострокових позичкових джерел фінансування.

Аналіз показників стану оборотних засобів свідчить, що ці показники рухаються у бік неприйнятних значень (рух від центру «коридору» до його кордонів). Такі зміни показників є негативними, то відповідний аспект фінансово-економічного становища підприємства можна дати оцінку «задовільно». Зниження коефіцієнту забезпечення запасів власними оборотними засобами свідчить про загрози у фінансуванні виробничих запасів, оскільки необхідність погашення поточних зобов'язань викличе дефіцит фінансових ресурсів. Як наслідок, зростають ризики скорочення обсягів закупівель запасів.

11.9. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У всіх галузях промисловості основним фактором покращення фінансового стану підприємств є здійснення передбачених планом завдань по впровадженню нової техніки та технології, технічному удосконаленню виробництва. Технічний прогрес і впровадження економічно ефективних, прогресивних засобів праці та способів виробництва, механізації та автоматизації виробничих процесів сприяє підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства і тим самим укріпленню їх фінансового стану. Звісно, що ефективність впровадження нових технічних засобів визначається багатьма факторами. Впровадження нової техніки та технології, нових матеріалів, удосконалення конструкторської виробів дозволяє різко знизити собівартість продукції, скоротити тривалість технологічного циклу виробництва і прискорити обіг засобів.

Одним із шляхів покращення фінансового стану підприємства — дотримання договірної дисципліни в організації матеріально-технічного постачання та збуту продукції. Основою досягнення даної задачі є дотримання термінів і розмірів поставок, інтервалів між поставками, розмірів та складу постійних запасів. З метою покращення платоспроможності підприємству доцільно здійснювати купівлю дрібних партій сировини, матеріалів та комплектуючих виробів не у виробників, які переважно здійснюють поставки великими партіями, а у підприємств, які продають дрібними партіями. Це дозволяє не заморожувати оборотні оборотні засоби.

Для забезпечення нормального процесу постачання виробництва товарно-матеріальними цінностями доцільно підприємству мати за будь-яким видом сировини та матеріалів не менше двох постачальників. Такий підхід, з однієї сторони, дозволить мінімізувати втрати від зривів поставок сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, а з іншої — дозволить знизити ціни на цю продукцію. Вибір постачальників може здійснюватися на основі конкурсного відбору. Крім того, доцільно здійснювати купівлю сировини у підприємств, які здійснюють продаж на умовах часткової предоплати. Це дозволить залучити в обіг кошти від реалізації отриманої із сировини продукції та зменшити платежі.

Поставки товарно-матеріальних цінностей доцільно здійснювати на основі укладання довгострокових угод, що дозволить при необхід-

ності отримати у них відстрочку платежів через побоювання втратити покупця.

Важливим напрямком покращення фінансового стану підприємств є зменшення витрат. Перш ніж приймати рішення щодо зменшення витрат поточного року, необхідно проаналізувати, наскільки є великим дефіцит коштів. Якщо сума відносно невелика, то усунути дефіцит можна за рахунок виваженого підходу до формування витрат поточного року. Скорочення витрат автоматично причинить збільшення прибутку і забезпечить чистий грошовий потік. Зниження витрат можна досягти наступними заходами: скорочення чисельності працівників; скорочення виробничих запасів; зменшення витрат, пов'язаних із управлінням та збутом продукції; ліквідація невиробничих витрат (фінансових санкцій, браку).

Для багатьох промислових підприємств надзвичайно важливого значення набуває встановлення економічно обґрунтованих цін на готову продукцію. Встановлення цін нижче собівартості призводить до появи збитків і, як наслідок, до виникнення дефіциту грошових надходжень. У зв'язку з цим своєчасне виявлення низькорентабельних та збиткових видів продукції, заміна їх на більш рентабельні види дозволяє досягти суттєвого покращення фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан підприємства у значній мірі залежить від форми розрахунків за поставлені товарно-матеріальні цінності. Особливе значення має оптимальне поєднання готівкових, безготівкових та бартерних розрахунків. Платежі готівкою рекомендується обмежувати особливими умовами закупівлі сировини, основних і допоміжних матеріалів і т. д. (пробні, разові закупівлі). Важливо максимально обмежувати використання бартерних розрахунків при постачанні товарно-матеріальних цінностей. Ця рекомендація відноситься і до такого виду постачання, як «давальницька сировина».

Стійкість фінансового стану підприємств у значній мірі залежить від економічно правильного обчислення розміру власних оборотних засобів і ефективності їх використання. Нерідко фінансові ускладнення виникають внаслідок нераціонального розміщення оборотних засобів. Якщо оборотні засоби вкладені в понаднормативні виробничі запаси, то підприємство навіть при забезпеченості запасів грошовими коштами буде відчувати нестачу їх для розрахунків за поточними зобов'язаннями. В тих випадках, коли утворення понаднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей витікає із перевиконання плану

виробництва, підприємство для їх купівлі може залучати банківський кредит.

В той же час наявність понаднормативних запасів, непрокредитованих банком, свідчить про наявність диспропорцій у розміщенні власних оборотних засобів. Для покращення фінансового стану необхідно проводити постійний аналіз використання запасів як в цілому, так і за окремими елементами. Практика свідчить, що фінансові ускладнення частіше всього виникають у випадку, коли на підприємствах виникають перевищення понаднормативних, не прокредитованих банком запасів за окремими статтями оборотних активів над сумами їх нестачі за окремими їх видами. В результаті того, що на підприємстві нагромаджуються понаднормативні запаси, при обмеженості фінансових ресурсів це виникає до затримок у розрахунках із поставачальниками та підрядниками, у погаєнні банківських кредитів.

Нарешті, укріпленню фінансового стану підприємства буде сприяти укріплення фінансового апарату підприємств та господарських організацій, покращенню фінансової та кредитної роботи, підвищенню кваліфікації фінансових працівників підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>.
2. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 219–236.
2. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. С. 167–187.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

3. Бедринець М. Д., Довгаль Л. П., Лісничук О. А. Фінансова діагностика: навч. посібник. Ірпінь: УДФСУ, 2021. 298 с.
4. Бланк І.О., Ситник Г. В., Андрієць В. С. Управління фінансами підприємств: підручник, 2-ге видання. Київ: КНТЕУ, 2017. 800 с.
5. Ковальчук Н. О., Федішин М. П., Жаворонок А. В., Абрамова А. С. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посібник. Чернівці:

- Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 224 с.
6. Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств: навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. С. 129–143.
 7. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Н. О. Ковальчук, Л. С. Гаватюк, Н. І. Єрмійчук; Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. 336 с.
 8. Фінансовий аналіз промислових підприємств: навч. посіб. / [Нусінов В. Я. та ін.; за заг. ред. Нусінова В. Я.]; ДВНЗ «Криворізь. нац. ун-т», Каф. обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств гірн.-металург. комплексу. Кривий Ріг: Роман Козлов [вид.], 2016. 509 с.
 9. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Вищоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 9–31.

Монографії та статті

10. Губа Є. Експрес-аналіз фінзвітності. Чи є динаміка зростання? *Довідник економіста*. 2018. № 4.
11. Денисенко М.П. Заходи покращення фінансового стану підприємства у сучасних умовах господарювання. *Економіка і держава*. 2019. № 12. С. 61–65. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2019.12.61>.
12. Захарова Н. Ю. Підходи до формування й оцінки фінансової стійкості підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2020. №10. С. 307–315.
13. Слободян Н. Г., Черняк В. А. Дослідження фінансового стану підприємства з використанням моделей банкрутства. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Випуск 3(20). С. 258–266.
14. Чепка В. В., Свідерська І. М., Гавриленко Ю. О. Фінансовий стан підприємства: теоретичні основи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 19–20. С. 96–102.
15. Яцух О. О., Захарова Н. Ю. Фінансовий стан підприємства та методи його оцінки. *Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Т. 29 (68). № 3. С. 174–181.

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

12.1. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Завдання фінансового планування для підприємства. *Фінансове планування* — процес наукового обґрунтування руху фінансових ресурсів і відповідних фінансових відносин. Фінансове планування представляє собою органічну частину всієї системи планування виробничо-господарської діяльності підприємств на промислових підприємствах. Необхідність фінансового планування обумовлена використанням фінансів для активного впливу на виробництво.

Фінансове планування відіграє важливу роль в організації безперервного процесу виробництва, підвищення ефективності використання виробничих фондів, грошових коштів, дотримання режиму економії, прискорення науково-технічного прогресу, а також в зростанні доходів його власників.

Показники фінансового плану витікають із завдань по обсягу виробництва, номенклатурі виробів, собівартості та інших розділів бізнес-плану і повинні створювати необхідні умови для успішного виконання господарських планів. Виробничий план відіграє провідну роль стосовно фінансового плану. Однак складання останнього не є механічним перерахуванням виробничих показників у фінансові.

Фінансове планування полягає у складанні фінансових планів підприємств. Воно охоплює найважливіші сторони фінансово-господарської діяльності підприємств, забезпечує взаємне узгодження окремих елементів виробничого плану, сприяє мобілізації та правильному напрямку коштів, необхідних для подальшого розвитку підприємства. Воно виходить з необхідності найбільш ефективного використання виробничих потужностей і нової техніки, раціонального витрачання матеріальних і грошових ресурсів, застосування передової технології виробництва, наукової організації праці, підвищення якості

продукції та охоплює всі сторони господарської діяльності. Підприємство за допомогою фінансового планування активно впливає на виробництво, встановлює науково обґрунтовані вартісні пропорції в розподілі грошових коштів, забезпечує відповідність між рухом матеріальних і фінансових ресурсів.

У процесі фінансового планування визначаються: витрати на реалізовану продукцію, валові доходи підприємств, грошові нагромадження, обсяг і джерела фінансування капітальних вложений і капітального ремонту основних фондів, потреба в оборотних засобах і джерела її покриття, розподіл і використання прибутку, взаємовідносини з бюджетом, а також із банками за довгостроковим і короткостроковим кредитами.

Фінансове планування забезпечує попередній контроль за утворенням та правильним використанням грошових ресурсів підприємств. У процесі фінансового планування обчислюються синтетичні, підсумкові показники, що дозволяють здійснювати контроль за ходом виконання кількісних і якісних показників виробничого плану, що значно покращує управління підприємством. Наприклад, виконання плану прибутку позитивно характеризує виробничо-фінансову діяльність підприємства в цілому. Успішне виконання плану накопичень, як правило, дає підставу зробити висновок про задовільні результати випуску та реалізації товарів, дотримання запланованого рівня матеріальних, трудових і грошових витрат на одиницю продукції і, отже, про ефективне ведення господарювання. У той самий час невиконання плану за одним чи кількома показниками свідчить про наявність недоліків у діяльності підприємства. Це зумовлює необхідність негайного проведення заходів для їх усунення. Аналіз отриманих результатів дозволяє встановити конкретні причини відхилень і вжити заходів для поліпшення роботи.

Фінансові плани сприяють повній ув'язці взаємних сторін діяльності підприємства: виробництва, постачання, збуту та ін. Вони відіграють важливу роль у управлінні підприємством. Такі показники, як прибуток, платежі до бюджету, обсяг фінансування капітальних вкладень сприяють досягненню поставленої мети підприємством.

В даний час підвищуються роль і значення фінансового планування, так як в сучасних умовах незмірно зростає обсяг грошових коштів, що надходять на підприємства і використовуються для своїх потреб. Тому воно нерозривно пов'язане з виробництвом та реалізацією продукції, оплатою рахунків постачальників матеріальних ресурсів,

виплати заробітної плати, сплати податків, відсотків за кредитами та інших зобов'язань підприємства.

Фінансове планування покликане забезпечити всі ланки підприємства необхідними фінансовими ресурсами, оптимальне розподілення доходів і нагромаджень, контроль гривнею за його господарською діяльністю.

Перед фінансовим плануванням на підприємствах ставляться *наступні задачі*:

обгрунтоване визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для його нормальної господарської діяльності (включаючи розширене відтворення основних фондів і нормованих оборотних коштів, погашення зобов'язання за кредитами та податками, утримання невиробничої сфери та ін.);

встановлення оптимальних пропорцій в розподілі грошових коштів на внутрішньогосподарські потреби, технічне переозброєння і розширене виробництво, матеріальне стимулювання працівників та виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом;

виявлення резервів та мобілізації ресурсів підприємства з метою підвищення економічної ефективності виробництва;

здійснення фінансового контролю над надходженням і використанням коштів підприємств.

При цьому особлива увага звертається на відповідність планових показників завданням підвищення ефективності виробництва, на раціональне використання внутрішньогосподарських резервів, на ліквідацію непродуктивних витрат і втрат.

Фінансові показники повинні також орієнтуватися на прогресивні норми використання всіх видів знарядь праці, сировини та матеріалів, застосування передової технології, впровадження нової техніки, наукової організації та підвищення продуктивності праці, зниження матеріаломісткості виробів. Підприємства повинні одержувати максимальну віддачу на кожну тисячу вкладених капітальних вкладень та основних фондів.

Найважливіші принципи фінансового планування — його наукова обгрунтованість і безперервність, тобто органічне поєднання поточного планування з перспективним. При фінансовому плануванні забезпечується в єдиному грошовому вимірі сумісність різнорідних за своєю натуральною формою елементів суспільного відтворення, встановлення і дотримання необхідних загальногосподарських пропорцій.

Удосконалення фінансового планування має бути в першу чергу спрямоване на виявлення внутрішньогосподарських резервів за рахунок більш раціонального та економного використання виробничих фондів, матеріальних і трудових ресурсів, шляхом органічної взаємодії виробничого та фінансового плану.

Невиконання плану щодо одного або кількох фінансових показників свідчить про наявність недоліків у діяльності підприємства. Виникає необхідність негайного проведення заходів щодо їх усунення. На основі аналізу отриманих результатів встановлюються конкретні причини відхилень і вживаються заходи для поліпшення роботи. Так, наприклад, при невиконанні плану прибутку через високу собівартість проводяться заходи, спрямовані на дотримання граничних норм витрати матеріальних і трудових ресурсів на виготовлення продукції, на зниження цехових витрат, адміністративних витрат, витрат на збут та ін.

У процесі фінансового планування застосовуються різні методи, а саме: метод економічного аналізу та синтезу, метод екстраполяції, метод прямого рахунку, нормативний метод, метод багатомовності, балансовий метод. Складання фінансового плану підприємства ґрунтується на балансовому методі. Взаємна ув'язка показників з доходів і витрат, і навіть цільове використання коштів забезпечується у процесі складання перевіркової таблиці («шахівниці»).

Найважливіші об'єкти фінансового планування. У реалізації поставлених вище завдань важливе значення має точне визначення об'єктів фінансового планування. Їх встановлення дозволяє на підприємстві досягати завдань, що стоять перед фінансовим плануванням. *Об'єктом* фінансового планування в промисловості є фінансова діяльність підприємства, що передбачає формування фондів грошових коштів, їх розподіл і використання для безперервного процесу виробництва, його розширення, технічного переозброєння та задоволення інших потреб підприємств.

Найважливішими *об'єктами фінансового планування* є:

виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), оскільки без правильного обліку та планування її неможливо скласти достовірний фінансовий план; формування та використання грошових накопичень, що виступає у формі прибутку;

поточний та перспективний обсяг оборотних засобів, визначення джерел приросту нормативу власних оборотних засобів, встановлення необхідного обсягу коштів, необхідних для покриття їх нестачі;

джерела фінансування капітальних вкладень, капітального ремонту, а також заходів щодо впровадження нової техніки, технології, організації виробництва та праці;

витрати, які пов'язані з оплатою рахунків постачальників та підрядників;

формування та розподіл грошових коштів, які пов'язані з іншою діяльністю підприємства (складання кошторисів доходів і витрат по експлуатації житлово-комунального господарства, за змістом медичних пунктів, дитячих таборів, будинків відпочинку та ін.);

взаємовідносини із бюджетом, постачальниками, банками.

Перелічені об'єкти знаходять своє відображення у системі фінансових планів, які розробляються на підприємствах.

На підприємствах залежно від цілей та тривалості запланованого періоду, розробляються такі види фінансових планів:

перспективний фінансовий план — план на п'ятиріччя з розбивкою по роках;

поточний фінансовий план — річний план з розбивкою по місяцях (кварталах);

оперативні фінансово-кредитні плани — плани, які розробляються на короткий період часу (на день, неділю, декаду, місяць). До них відносять платіжний календар, кредитна заявка, касовий план та ін.

Поліпшення фінансового планування, підвищення його збалансованості має сприяти виявленню та мобілізації господарських резервів, раціонального та ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємств.

12.2. ЗМІСТ ТА ПОРЯДОК РОЗРОБКИ ПЕРСПЕКТИВНОГО (П'ЯТИРІЧНОГО) ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Перспективний фінансовий план як складова частина перспективного бізнес-плану підприємства. Перспективне фінансове планування заключається в розробці фінансових планів на тривалий період.

Перспективний фінансовий план є частиною перспективних планів розвитку підприємства і розробляється на тривалий період (5 років і більше) на основі довгострокових планів з виробництва та реалізації продукції, прибутку та рентабельності, замовлень, платежів до бюджету, планів капітального будівництва. На відміну від річного у

п'ятирічному плані застосовуються більш укрупнені методи розрахунку деяких статей. При цьому окремі статті доходів і витрат, за якими відсутні проектні розрахунки, визначаються орієнтовно та уточнюються у річному фінансовому плані.

На підприємствах перспективні фінансові плани розробляються одночасно із перспективним бізнес-планом. Такий порядок дозволяє поліпшити управління фінансами підприємства та створює сприятливі передумови для широкого застосування у плануванні виробництва довгострокових економічних нормативів. Розробка перспективного фінансового плану в умовах ринку обумовлена необхідністю ретельної взаємопов'язання основних розділів бізнес-плану з фінансовими ресурсами підприємства, а також визначення його ефективності та фінансових взаємин з бюджетом, банками та іншими підприємствами та установами.

Фінансовий план розробляється підприємством самостійно з урахуванням даних розділів бізнес-плану. Для обґрунтування даних фінансового плану складається ряд таблиць, кошторисів та розрахунків (надходження коштів та результати від реалізації продукції; розподіл прибутку; розрахунок нормативу власних оборотних засобів та джерел їх покриття; план фінансування капітальних вкладень; кошторис витрат дитячих установ, житлово-комунального господарства, підготовка кадрів та ін.).

Основні задачі перспективного (на п'ятиріччя) фінансового плану: визначення фінансових можливостей виконання усіх технічних, економічних і соціальних завдань, які намічаються на перспективу; встановлення раціональних напрямів у розподілі фінансових ресурсів; найбільш повне виявлення та мобілізація фінансових ресурсів, економічній доцільності їх використання при фінансуванні виробництва та його розширення, соціального розвитку колективу підприємства відповідно до бізнес-плану, а також виконання зобов'язань перед бюджетом та банками.

Перспективний план складається у вигляді балансу доходів та витрат на весь період з розбивкою за роками. Він розробляється на основі планів виробництва та реалізації продукції, плану технічного розвитку виробництва та підвищення його ефективності, показників зростання продуктивності праці, завдань з прибутку і рентабельності, планів капітальних вкладень і матеріально-технічного постачання. Для обґрунтування усіх статей надходжень і витрат необхідно:

встановити висхідну базу планування, тобто шляхом аналізу

виконання фінансового плану за попередній період з урахуванням найважливіших виробничих показників визначити рівень досягнення фінансових завдань і дати оцінку наявності ресурсів та можливості їх мобілізації на плановий період;

здійснити на основі виробничої програми, кошторисів витрат, планів по труду та заробітній платі, плану капітальних вкладень, кошторисів невиробничої сфери та інших техніко-економічних завдань розрахунки, які обґрунтовують обсяг доходів за окремими джерелами і відповідно їх напрями (витрати);

збалансувати окремі розділи п'ятирічного фінансового плану.

На відміну від річного в перспективному фінансовому плані застосовуються більш укрупнені методи розрахунку окремих статей, наприклад, нормативи власних оборотних коштів визначаються за двома групами статей: що залежать від зростання виробничої програми і безпосередньо не залежить від зростання виробничої програми. При цьому окремі статті доходів та витрат там, де відсутні проектування за вихідними даними, визначаються орієнтовно та протягом п'ятиріччя уточнюються. В іншому (за змістом, формою, складом статей, порядком їх відображення і т. д.) перспективний (п'ятирічний) фінансовий план аналогічний річного фінансового плану, або балансу доходів та витрат промислового підприємства.

Інформаційна база та порядок розробки фінансового плану. Інформаційною базою, що використовується при розробці перспективного фінансового плану, є:

розрахункові дані, отримані в результаті аналізу господарської діяльності підприємства за попередній період;

показники підприємства, встановлені у перспективному бізнес-плані підприємства;

господарські договори та портфелі замовлень;

прогнози розвитку підприємства загалом на 5–10 років;

техніко-економічні норми та нормативи використання ресурсів, а саме: норми витрат сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива на виробництво продукції; норматив витрат на утримання адміністративно-управлінського персоналу; ставки податків зі сплати до бюджету; відсотки користування банківськими кредитами; орендні платежі за основні фонди та ін.

При складанні перспективного фінансового плану необхідно враховувати, що зростання обсягів виробництва має забезпечуватися насамперед за рахунок зростання продуктивності праці, зниження

матеріалоємності продукції при максимальному використанні внутрішніх резервів. Тому при розробці перспективного фінансового плану необхідно враховувати заходи, передбачені в інших розділах бізнес-плану і спрямовані на підвищення продуктивності праці, зниження матеріаломісткості продукції, що випускається, усунення вузьких місць у технологічних процесах, механізацію важких і трудомістких робіт, підвищення рівня наукової організації праці та виробництва.

Проект перспективного фінансового плану рекомендується розробляти в декількох варіантах з метою вибору найбільш оптимального рішення. З метою прискорення та зниження трудомісткості розробки фінансового плану використовуються економіко-математичні методи та ЕОМ. Розробка перспективного фінансового плану здійснюється в три етапи:

першому етапі визначаються основні показники, отримані під час аналізу виконання фінансового плану за минулий рік;

на другому етапі одночасно з іншими розділами бізнес-плану підприємства (плану виробництва та реалізації продукції, плану собівартості, плану капітальних вкладень, плану прибутку та ін) складається проект фінансового плану; цей проект надається керівництву підприємства на погодження;

на третьому етапі відбувається уточнення окремих показників перспективного фінансового плану.

Річні завдання перспективного фінансового плану використовуються як вихідна база для розробки річних балансів доходів і витрат.

12.3. ЗМІСТ ТА ПОРЯДОК СКЛАДАННЯ РІЧНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ

Значення річного фінансового плану. Основним документом фінансового планування на підприємстві є річний фінансовий план.

Фінансовий план (баланс доходів і витрат) підприємства — заключний розділ бізнес-плану, що відображає у вартісному вираженні результати виробничої, постачальницької, збутової та фінансової діяльності підприємства, взаємин з бюджетом, банками та іншими фінансово-кредитними організаціями. Розробляється на запланований рік з поквартальною (помісячною) розбивкою. Фінансовий план складається у формі балансу доходів і витрат на основі контрольних цифр плану з прибутку та її розподілу, платежів до бюджету, а також на основі планів виробництва та реалізації продукції, підвищення ефекти-

вності виробництва та зниження витрат. Баланс доходів і витрат є одним з розділів бізнес-плану, що синтезує і відображає у вартісному вираженні результаті всіх інших частин бізнес-плану. Він узагальнює всю діяльність підприємства у вартісних показниках, характеризуючи її з погляду утворення та використання грошових коштів, які відображають весь кругообіг взаємовідносин як усередині підприємства (виплата заробітної плати, розподіл прибутку), так і з державою (платежі до бюджету та асигнування з бюджету) та кредитною системою (отримання та погашення банківських позичок).

У річному фінансовому плані (балансі доходів і витрат) промислового підприємства конкретизуються показники перспективного фінансового плану. Він розробляється підприємством самостійно і затверджується його керівником. Водночас правильна розробка та виконання річних планів є необхідною умовою виконання показників перспективного плану. Річний фінансовий план не лише уточнює, а й конкретизує завдання перспективного фінансового плану, дає повнішу, розгорнуту програму фінансової діяльності підприємства у цьому році.

На відміну від плану прибутку баланс доходів і витрат характеризує не фінансові результати, а валові грошові доходи та витрати підприємства.

Основне завдання розробки фінансових планів — виявити наявні для підприємства диспропорції між надходженням і витратою коштів, і розробити заходи щодо їх усунення. Щоб забезпечити вирішення цього завдання, фінансові працівники підприємств повинні враховувати і відображати в планах намічвані організаційно-технічні заходи щодо поліпшення використання обладнання, матеріалів, робочої сили, обґрунтовувати потребу в залученні грошових коштів.

Шляхом зіставлення суми доходів і надходжень із сумою витрат і відрахувань виявляється перевищення доходів над витратами або навпаки. Перевищення витрат над доходами свідчить про нестачу у підприємства власних доходів на покриття всіх витрат.

При складанні фінансового плану підприємство має максимально виявити внутрішньогосподарські резерви та мобілізувати грошові ресурси на фінансове забезпечення розвитку виробництва, капітального будівництва, капітального ремонту, житлово-комунального господарства та соціально-культурних заходів, а також виконання зобов'язань перед фінансово-кредитною системою, мій та банками. Фінансовий план повинен сприяти забезпеченню стійкості фінансового стану під-

приємства, контролю за використанням його грошових коштів.

Баланс доходів і витрат може бути двох видів: плановий, що складається на плановий період; звітний (виконаний), що складається на основі даних річного бухгалтерського звіту. *Звітний фінансовий план* (баланс доходів і витрат) показує виконання балансу доходів і витрат підприємства за певний період. Він складається на основі даних бухгалтерської та статистичної звітності, оперативного обліку. Звітний фінансовий план є важливою передумовою та базою для розрахунку фінансових показників на запланований період. *Плановий фінансовий план* складається на плановий період і використовується для контролю за цільовим використанням коштів підприємства.

У балансі доходів і витрат знаходить відображення широкий комплекс фінансових взаємовідносин підприємства з робітниками і службовцями, фінансовою і кредитною системою, з іншими підприємствами та організаціями. Ось чому від того, наскільки він економічно обґрунтований і як виконується, багато в чому залежить фінансове становище підприємства, своєчасність виплати заробітної плати, виконання зобов'язання з платежів до бюджету і за розрахунками з постачальниками та підрядниками, розширення та вдосконалення основних фондів, приріст власних оборотних засобів, утворення в необхідних розмірах резервів, здійснення інших витрат.

Порядок складання фінансового плану. Найважливіша частина фінансової роботи промислового підприємства — складання фінансового плану. Його проєкт розробляється в жовтні-листопаді виходячи з завдань перспективного плану на відповідний рік і очікуваного виконання фінансового плану за поточний рік.

Техніка складання балансу доходів і витрат зводиться до перенесення з нього відповідних сум з попередньо розроблених кошторисів, планів і розрахунків за окремими статтями та видами діяльності, а також за окремими видами витрат і джерел фінансування.

Початку роботи зі складання фінансового плану передують ретельний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства за минулий період та визначення очікуваного виконання плану за поточний рік. При цьому вивчається можливість з мобілізації внутрішньовиробничих резервів, підвищення продуктивності праці та рентабельності виробництва, зниження собівартості продукції.

Потім проводяться розрахунок та обґрунтування, що виступають у якості обов'язкових додатків до фінансового плану. До них належать: план реалізації продукції в оптових цінах підприємства і за ви-

робничою собівартістю; кошторис витрат за виробництво; розрахунок балансового прибутку і рентабельності (загальної та розрахункової), план розподілу прибутку; план отримання позичок і оплата витрат з обслуговування та погашення кредитів; орендна плата за виробничі основні фонди та оборотні засоби; план фінансування капітальних вкладень з урахуванням усіх джерел фінансування; виручки від реалізації вибулого майна; розрахунок джерел погашення довгострокових позичок; кошторис витрат за змістом клубів, дитячих садків та ясел та інших об'єктів невиробничої сфери; кошторис витрат на науково-дослідні роботи, винахідництво, підготовку кадрів та ін.

Вихідними матеріалами розробки проекту фінансового плану є: бухгалтерський баланс останню дату; перспективний фінансовий план розвитку підприємства, дані річного бізнес-плану (кошторису витрат на виробництво продукції, плану прибутку, капітальних вкладень, кошторисів по невиробничій сфері та ін); виявлений попит на продукцію і насамперед господарські договори на постачання продукції, надання послуг; дані бухгалтерської звітності; нормативи відрахувань від прибутку, нормативи за ставками податків та зборів; відсоткові ставки за користування банківськими кредитами, а також основні показники, прийняті при складанні балансу доходів витрат підприємства, зокрема:

- товарна продукція в оптових цінах та за повною собівартістю;
- витрати на 1 грн товарної продукції та завдання щодо їх зниження (у відсотках до минулого року;
- обсяг продукції, що реалізується в оптових цінах підприємства;
- середня вартість основних виробничих фондів;
- рентабельність у відсотках до суми виробничих фондів та нормованих оборотних засобів;
- завдання щодо зниження собівартості будівельно-монтажних робіт та ін.

На підставі встановлених у плані показників (прибутку, рентабельності, платежів до бюджету та асигнувань з бюджету) підприємства розробляють баланс доходів і витрат. У межах встановлених платежів до бюджету та асигнувань з бюджету підприємства визначають суму витрат за статтями та власних ресурсів, що спрямовуються на фінансування капітальних вкладень та на інші цілі.

Складаючи фінансовий план, працівники фінансового відділу повинні передбачити ув'язування виробничих і фінансових показників, цільове використання коштів, стійкість фінансового стану, своє-

часне виконання зобов'язань перед бюджетом і банком.

Однією з основних умов складання фінансового плану є повна узгодженість і органічний взаємозв'язок технічних, економічних та фінансових показників планів підприємства. Така узгодженість впливає з єдності господарської діяльності підприємства і знаходить своє відображення в тому, що всі показники фінансового плану зводяться в єдиний бізнес-план. Показники фінансового плану впливають із завдань (за обсягом виробництва, номенклатурі виробів, собівартості продукції та ін), і повинні створювати необхідні умови для успішного виконання господарських планів.

Завдання щодо утворення грошових нагромаджень повинні впливати з обсягу та структури виробленої продукції та узгоджуватися зі зростанням продуктивності праці та зниженням собівартості продукції. Швидкість обороту засобів повинна відповідати умовам матеріально-технічного постачання та збуту, а також умовам розрахунків. Суми асигнувань на капітальне будівництво визначаються планом капітальних робіт. Це означає, що фінансове планування тісно взаємопов'язане з іншими розділами бізнес-плану підприємства. Взаємопов'язаність виробничих та фінансових показників забезпечується постійним зв'язком у роботі технічних, економічних та фінансових відділів підприємства.

Економічна обгрунтованість фінансового плану залежить від якості розробки та розрахунків натуральних і вартісних показників, які містяться в таблицях безпосередньо взаємопов'язаних з фінансовими показниками.

Доходи та витрати мають бути збалансовані. Якщо плановані витрати перевищують наявні доходи, передбачаються короткострокові і довгострокові кредити, мобілізація власних коштів, а також інші надходження. За рахунок цього забезпечується рівність доходів і надходжень. Оскільки фінансовий план повинен балансуватися, наявність відхилень за загальним обсягом фінансових коштів у звітному періоді і за планом свідчить чи про надлишок власних коштів, або про їх відволікання на позапланові цілі. Імобілізація оборотних засобів виникає за рахунок нецільового їх використання.

Численні господарської діяльності і неминучі зміни умов господарювання вимагають забезпечення нормальної роботи підприємств та закупівельних організацій наявності господарських резервів. *Фінансовий резерв* — грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємств і організацій для здійснення додаткових витрат, що

виникають, усунення тимчасових фінансових труднощів і забезпечення нормальних умов діяльності.

Досвід показує, що навіть у підприємств, що добре працюють, як з їхньої вини, так і з причин, які від них не залежать, виникають різного роду не передбачені планом витрати або затримки в надходженнях коштів. За відсутності фінансових резервів кожна така затримка коштів або витрати, навіть незначні за своїми розмірами, призводять до порушення платоспроможності підприємства, викликають сплату фінансових санкцій (штрафів і пені), застосування санкцій з боку фінансово-кредитних організацій. У результаті труднощі, що виникають для підприємства, значні в порівнянні з тією приватною і тимчасовою причиною, яка могла їх викликати. Такого роду тимчасові труднощі не виникають за наявності фінансових резервів. Кошти фінансового резерву можуть бути спрямовані підприємством на додаткові витрати, пов'язані з перевиконанням виробничої програми, сплати непередбачуваних витрат і платежів. У підприємствах утворення зазначених резервів може відбуватися за рахунок власних коштів та позикових коштів без шкоди для здійснення поточних платежів.

Джерелами утворення резервів на підприємстві можуть бути такі ресурси:

- а) виручка від ліквідації основних фондів, непотрібних та зайвих оборотних коштів;
- б) надплановий прибуток від продукції;
- в) надлишкові доходи від іншої операційної діяльності;
- г) економія, отримана від зниження цін на товарно-матеріальні цінності, що поставляються;
- д) резервний капітал;
- е) короткостроковий кредит банку.

Крім власних джерел утворення резервів, підприємства в необхідних випадках, особливо якщо труднощі виникли через непередбачені обставини, використовують кредити банків. Ці кошти мають тимчасовий характер і спрямовані на ліквідацію дефіциту коштів та інших порушень фінансового плану в тих випадках, коли на підприємстві коштів недостатньо для подолання труднощів, що виникли.

Слід зазначити, що в більшості випадків, особливо у промислових підприємств і будівельних організацій фінансові резерви в даний час нестійкі і за розмірами незначні, що іноді призводить до фінансових труднощів. У зв'язку з цим важливим завданням організації фінансової діяльності є створення необхідних резервів на підприємстві.

Планування сум прибутку, що спрямовується на погашення довгострокового кредиту, здійснюється виходячи зі строків погашення цього кредиту. Квартальні суми прибутку, необхідні для фінансування капітальних вкладень, встановлюються в плані фінансування капітальних вкладень.

У аналогічному порядку обчислюються квартальні суми прибутку й за іншими напрямками.

З метою зіставлення звітних даних з плановими в річній і квартальні фінансові плани вносяться уточнення, що випливають із договірних зобов'язань, а також у зв'язку зі змінами обсягу, асортименту та собівартості продукції, що виготовляється, та з інших причин, наприклад, внаслідок суттєвих розбіжностей між врахованою при зіставленні фінансового плану оцінкою очікуваного виконання за окремими показниками та звітними даними по ним.

Зіставлення доходної та видаткової частин фінансового плану дозволяє визначити надлишок або нестачу коштів за кварталами (місяцями) та загалом за роком. Особливість фінансового плану підприємства у тому, що з перевищенні запланованої суми витрат над сумою джерел коштів балансуючої статтею служить стаття, у якій відображається величина банківської позички, необхідна покриття сезонного нестачі коштів (по кварталах, по року).

Фінансовий план розробляється підприємством самостійно. Для обґрунтування даних фінансового плану складається ряд таблиць, кошторисів та розрахунків (надходження коштів та результатів від реалізації; розподіл прибутку; розрахунок нормативу власних оборотних засобів та джерел їх покриття; план фінансування капітальних вкладень, а також капітального ремонту; кошторису; витрат дитячих установ, житлово-комунального господарства, підготовки кадрів та ін.).

Проект фінансового плану, складений фінансовим відділом подається для розгляду. Відповідно до затверджених основних фінансових показників фінансовий відділ складає остаточний баланс доходів і витрат з поквартальною (помісячною) розбивкою, яка є розшифровкою річного фінансового плану і відображає послідовність його виконання. Після уточнень фінансовий план затверджується керівником підприємства. Затверджені показники доходної та видаткової частин балансу доходів і витрат доводяться до цехів, відділів та служб.

Складання фінансового плану передуює велика робота зі складання розрахунків з кожної статті балансу. Розрахунки за такими статтями,

як доходи від реалізації продукції, витрати на основне виробництво, капітальне будівництво, доходи та витрати по невиробничій сфері, витрати на обслуговування та погашення кредиту, і деякі інші, зводяться в особливі форми і додаються до балансу доходів та витрат.

Баланс доходів і витрат повинен формуватися таким чином, щоб було передбачено повне фінансове забезпечення фінансовими ресурсами встановлених за планом заходів.

Упорядкування планового балансу є заключним етапом фінансового планування. Для його складання попередньо проводяться розрахунки за окремими статтями. Порядок та методи розрахунку цих статей викладені в попередніх розділах підручника.

Зміст фінансового плану. Зміст фінансового плану залежить від масштабів діяльності підприємства, ступеня деталізації фінансових показників, стану планування.

Баланс доходів і витрат середніх та великих промислових підприємств (плановий, звітний) складається з чотирьох взаємопов'язаних розділів:

I. «Доходи та надходження коштів».

II. «Витрати та відрахування коштів».

III. «Кредитні взаємовідносини».

IV. «Взаємовідносини з бюджетом».

У кожному з розділів передбачаються основні статті, перелік яких доповнюється і змінюється в залежності від специфіки виробничої діяльності підприємства та завдань, які вирішуються в запланованому періоді.

У розділі I «Доходи та надходження коштів» відображаються грошові доходи від реалізації продукції; доходи від реалізації товарно-матеріальних цінностей; орендна плата; довгострокові кредити банку і деякі інші надходження (кошти батьків на утримання дошкільних установ, плата за договорами на науково-технічні роботи та ін.).

У розділі II «Витрати та відрахування коштів» показані усі витрати грошових коштів підприємства: на розширення і удосконалення виробництва (капітальні вкладення, капітальний ремонт, науково-дослідні роботи і т. п.); на фінансування поточних витрат виробництва (витрати на купівлю сировини, матеріалів, палива, електроенергії, малоцінних і швидкозношуваних предметів, виплата заробітної плати, оплата орендованих основних засобів); витрати на утримання невиробничої сфери (утримання дитячих садків, ясель, будинків відпочинку, гуртожитків, спортивних споруд і т. п.).

У розділі III «Кредитні взаємовідносини» характеризують отримання та погашення довгострокових кредитів, що використовуються на капітальні вкладення, а також короткострокових кредитів на купівлю товарно-матеріальних цінностей, виплату заробітної плати, проведення заходів з випуску нової продукції, підвищення якості, надійності та довговічності виробів і т. п. У цьому ж розділі відображена сума відсотків за користування банківських кредитів, а також інших платежів, пов'язаних з обслуговуванням та погашенням банківських кредитів.

У розділі IV «Взаємовідносини з бюджетом» відображають платежі до бюджету: податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок на обов'язкове державне страхування, єдиний податок, акцизний податок, екологічний податок та ін.; асигнування з бюджету на капітальні вкладення, науково-дослідні та досвідчені роботи, соціально-культурні заходи та інші статті.

На основі зіставлення суми доходів і надходжень із сумою витрат і відрахувань виявляється перевищення доходів над витратами чи навпаки). Перевищення витрат над доходами свідчить про нестачу підприємства власних доходів на покриття всіх витрат.

Зведена таблиця фінансового плану підприємства — баланс доходів і витрат — наведено у табл. 12.1 у скороченому вигляді і заповнена умовними даними.

Як свідчать дані табл. 12.1, в цілому плановий період надходження перевищували витрати та відрахування, тобто фінансовий план є збалансованим за витратами та надходженнями. В окремі квартали спостерігався дефіцит фінансових ресурсів, який покривався за рахунок короткострокового та довгострокового кредитів. Зокрема, у II кварталі на підприємстві виникне дефіцит фінансових ресурсів в розмірі 303,3 тис. грн. Для його покриття підприємству необхідно буде взяти короткостроковий кредит в розмірі 350 тис. грн. Це дасть змогу повністю профінансувати витрати та забезпечити певний резерв грошей (46,7 тис. грн). У III кварталі в результаті здійснення капітальних вкладень виникне дефіцит фінансових ресурсів, покрити який підприємство зможе за рахунок довгострокового кредиту 2700 тис. грн.

Разом з тим фінансовий план промислового підприємства містить необхідні фінансові резерви, за рахунок яких покриваються непередбачені затрати або недоотримання планового доходу. Розмір фінансових резервів визначається підприємством самостійно.

**Баланс доходів і витрат (фінансовий план) промислового підприємства
на 202__ р.**

(в тис. грн)

1	План за рік 2	В тому числі за кварталами			
		I 3	II 4	III 5	IV 6
I. Доходи і надходження коштів					
1. Наявність коштів на початок року	754,6	754,6	117,3	46,68	46,18
2. Доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	39016	8450	9020	9706	11840
Із них:					
а) від реалізації продукції звітного періоду	28836	6980	6600	6986	8270
б) від реалізації продукції минулих періодів	10180	1470	2420	2720	3570
3. Інші операційні доходи	525	120	135	130	140
4. Надходження від фінансової діяльності	40	10	10	10	10
5. Інші доходи і ресурси підприємства в тому числі:	5948,2	1419,8	1564,4	1549,5	1414,5
а) виручка від реалізації вибулого і надлишкового майна	15,4	5,4		10	
б) утримання об'єктів невиробничої сфери	5527,8	1381,9	1381,9	1382	1382
в) доходи від оренди майна	100	25	25	25	25
г) за договорами на науково-дослідні роботи	125			125	
д) доходи від виконання будівельних робіт	150		150		
е) інші надходження	30	7,5	7,5	7,5	7,5
Всього доходів і надходжень коштів	46283,8	10754,4	10846,7	11442,2	13450,7
II. Витрати і відрахування коштів					
6. Затрати на виробництво в тому числі:	18252,5	4331,5	4307,6	4568,8	5044,6
основні та допоміжні матеріали	9032,8	1854,6	2153,1	2389,7	2635,4
паливо	772,3	541,1	65,4		165,8
енергія	1147,6	265,8	278,3	298,1	305,4
основна і додаткова заробітна плата	7245,8	1658	1796,8	1865	1926
інші грошові витрати	54	12	14	16	12
7. Адміністративно-управлінські витрати	3503,3	865,4	873,9	851,7	912,3
8. Витрати на збут	1866	462,5	412,3	469,8	521,4

Продовження табл. 12.1

	План за рік	В тому числі за кварталами			
		I	II	III	IV
1	2	3	4	5	6
9. Інші операційні витрати	248,8	52,4	59,8	62,3	74,3
10. Капітальні вкладення	5159,7	543,8	685,3	3284,8	645,8
а) вартість обладнання, машин та агрегатів	1985,4			1985,4	
б) будівельно-монтажні роботи	584,3			584,3	
в) капітальний ремонт основних фондів	2590	543,8	685,3	715,1	645,8
11. Збільшення оборотних засобів в капітальному будівництві	330,9	125,8	115,1	65,4	24,6
12. Витрати на науково-дослідні роботи	100,0		100,0		
13. Витрати на утримання невиробничої сфери	8741	2185,3	2185,3	2185,2	2185,2
В с ь о г о витрат і відрахувань	38202,2	8566,7	8739,3	11488,0	9408,2
III. Кредитні взаємовідносини					
<i>Отримання кредитів</i>					
14. Довгостроковий кредит на капітальні вкладення	2700			2700	
15. Короткостроковий кредит на фінансування затрат	350		350		
В с ь о г о отримання кредитів	3050		350	2700	
<i>Погашення кредитів:</i>					
16. Погашення довгострокових кредитів на капітальні вкладення	337,5				337,5
17. Погашення короткострокових кредитів	350			350	
18. Сплата процентів за користування довгостроковим банківським кредитом	135				135
19. Сплата процентів за користування короткостроковим банківським кредитом	17,5			17,5	
20. Інші платежі по обслуговуванню і погашенню кредитів					
В с ь о г о погашення кредитів і процентів за користування кредитами	840			367,5	472,5

Продовження табл. 12.1

	План за рік	В тому числі за кварталами			
		I	II	III	IV
1	2	3	4	5	6
IV. Взаємовідносини із бюджетом					
<i>Платежі в бюджет:</i>					
21. Податок на додану вартість	5499,5	1157,7	1696,4	1498,7	1146,7
22. Акцизний податок	0				
23. Податок на доходи фізичних осіб	1304,2	298,4	323,4	335,7	346,7
24. Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування	1594,1	364,7	395,3	410,3	423,7
25. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	50	12,5	12,5	12,5	12,5
26. Податок на прибуток	254,6	254,6			
27. Інші податки і збори	34,1	7,8	8,5	8,7	9,1
Всього платежів до бюджету	8736,5	2095,8	2436,1	2265,9	1938,7
Перевищення платежів до бюджету над асигнуваннями з бюджету	8634,9	2070,4	2410,7	2240,5	1913,3
<i>Асигнування з бюджету на:</i>					
28. На державні капітальні вкладення					
29. На утримання дитячого садка	101,6	25,4	25,4	25,4	25,4
30. На інші витрати					
Разом асигнувань з бюджету	101,6	25,4	25,4	25,4	25,4
Перевищення асигнувань із бюджету над платежами до бюджету					
Загальний обсяг фінансових ресурсів					
Всього доходів, надходжень коштів, кредитів і асигнувань із бюджету	49435,4	10779,8	11222,1	14167,6	13476,1
Всього витрат, відрахувань коштів, погашених кредитів і платежів в бюджет	47778,7	10662,5	11175,4	14121,4	11819,4
Перевищення доходів над витратами	1866,8	117,3	46,7	46,2	1656,7

Взаємозв'язок між статтями фінансового плану. При складанні фінансового плану повинна забезпечуватися необхідна взаємозв'язок між окремими його статтями. Взаємозв'язок статей фінансового балансу проявляється в тому, що кожен вид витрат забезпечується фінансуванням за рахунок певних джерел, що залучаються до покриття

витрат у встановленій черговості.

У балансі доходів і витрат промислового підприємства всі розділи та статті фінансового плану тісно пов'язані між собою: кожен вид витрат покривається за рахунок строго певних джерел коштів і тільки при їх нестачі загальними доходами та надходженнями. Виняток будь-якої статті призводить до порушення рівноваги між відповідними розділами доходів та витрат. Так, наприклад, джерела фінансування капітальних вкладень мають відповідати сумі цих вкладень. Така ж відповідність має бути між плановою сумою приросту власних оборотних засобів і виділеними для цього джерелами, між сумою прибутку та її використанням та іншими статтями. Тому скорочення або виключення будь-якої статті призводить до порушення балансу фінансового плану.

Між чотирма розділами існує певний взаємозв'язок: підсумок доходів і надходжень коштів плюс підсумок отримання кредитів і асигнувань з бюджету завжди повинен дорівнювати підсумку витрат і відрахувань плюс підсумок погашення кредитів і платежів до бюджету.

Взаємозв'язок статей буває простим і складним. Прикладами простого взаємозв'язку можуть бути стаття «Податок на додану вартість», яка показує суми, сплачені з цього податку. Ця стаття пов'язана тільки з доходною статтею фінансового доходу «Податок на додану вартість» і знаходиться поза всякою залежністю від інших статей фінансового плану. Прикладом складного взаємозв'язку є стаття «Капітальні вкладення та капітальний ремонт основних фондів», яка пов'язана зі статтями «Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», «Дохід від реалізації вибулого або зайвого майна», «Довгостроковий банківський кредит».

Перевірка балансу доходів та витрат. Здійснюється наступним способом:

$$S_{\text{п}} + S_{\text{д}} + S_{\text{ас}} + S_{\text{н.к}} = S_{\text{р}} + S_{\text{п.к}} + S_{\text{пл}} + S_{\text{к}}, \quad (12.1)$$

де $S_{\text{п}}$ — залишок коштів (на розрахунковому рахунку, у касі) на початок планового періоду;

$S_{\text{д}}$ — доходи та надходження коштів;

$S_{\text{р}}$ — витрати та відрахування;

$S_{\text{ас}}$ — асигнування з бюджету;

$S_{\text{н.к}}$ — надходження короткострокових та довгострокових пози-

чок;

$S_{п.к}$ — платежі за кредитами (погашення кредиту та сплата процентів);

$S_{пл}$ — платежі податків та зборів до державного бюджету, місцевого бюджету та позабюджетних державних фондів;

S_k — залишок коштів наприкінці періоду (резерв грошових засобів).

Якщо сума витрат перевищує доходів підприємства, у фінансовому плані передбачається отримання кредитів.

Складання фінансового плану ґрунтується на балансовому методі. Для перевірки правильності взаємопов'язання окремих статей фінансового плану між собою і ступеня дотримання використання окремих видів доходів і надходжень за цільовим призначенням у практиці фінансового планування вдаються до складання спеціальної *перевірочної таблиці*, що отримала назву — шаховий баланс (див. табл. 12.1). *Перевірна (шахматна) таблиця* — документ, який дозволяє визначити джерело доходів та його розподіл на покриття майбутніх витрат, збалансувати фінансовий план загалом та її окремі розділи, встановити правильність фінансових відносин із бюджетом, банками, і навіть повноту власних фінансових ресурсів підприємства, спрямованих на власні потреби. Вона дозволяє встановити взаємозв'язки між окремими елементами доходів і витрат фінансового плану, перевірити рівень його збалансованості.

Перевірна таблиця до фінансового плану складається з двох частин: по горизонталі (рядки) наводяться джерела фінансування згідно з розділом «Доходи та надходження» (включаючи отримання банківських позичок та асигнувань з бюджету), а по вертикалі (графи) — на які цілі передбачаються витратити доходи та надходження згідно з розділом «Витрати та відрахування» (включаючи погашення кредиту та платежі до бюджету). Кожна клітина цієї таблиці (перетин горизонтальних рядків і вертикальних граф) вказує напрямок даних ресурсів на певний вид витрат. Наприклад, на перетин граfi «Виручка від реалізації продукції» з рядком «Зміст об'єктів невиробничої сфери» відображається частина виручки, яка спрямовується на фінансування об'єктів невиробничої сфери, що містяться на балансі підприємства. По горизонталі заповнюється підсумковий рядок, який визначає усі доходи і надходження: виручка від реалізації продукції, доходи від оренди, мобілізація внутрішніх ресурсів та інші надходження.

Шахматна таблиця складається на основі даних балансу доходів і

**Шахматна відомість направлення коштів і джерела фінансування до показників балансу
доходів і витрат _____ заводу**
(в тис. грн)

Джерела покриття Напрямки використання коштів	Наявність коштів на початок року	Доходи від реалізації продукції (з урахуванням податку на додану вартість)	Інші операційні доходи	Надходження від фінансової діяльності	Доходи від ліквідації вибувшого і надлишкового майна	Доходи від невиробничої сфери	Доходи від оренди майна	Доходи за договорами на науково-дослідні роботи	Доходи від виконання будівельних робіт	Інші надходження	Довгостроковий кредит	Короткостроковий кредит	Асигнування із бюджету на утримання дитсадків	Всього
Затрати на виробництво	754,6	17147,9										350		18252,5
Адміністративно-управлінські затрати		2848,3	525				100			30				3503,3
Витрати на збут		1801		40				25						1866
Інші операційні витрати		98,8							150					248,8
Капітальні вкладення		2444,3			15,4						2700			5159,7
Збільшення оборотних засобів у капітальному будівництві		330,9												330,9
Витрати на науково-дослідні роботи								100						100
Витрати на утримання невиробничої сфери		3111,6				5527,8							101,6	8741
Погашення довгострокових кредитів		337,5												337,5
Погашення короткострокових кредитів		350												350

Джерела покриття Напрямки використання коштів	Джерела покриття													
	Наявність коштів на початок року	Доходи від реалізації продукції (з урахуванням податку на додану вартість)	Інші операційні доходи	Надходження від фінансової діяльності	Доходи від ліквідації вибувшого і надлишкового майна	Доходи від невиробничої сфери	Доходи від оренди майна	Доходи за договорами на науково-дослідні роботи	Доходи від виконання будівельних робіт	Інші надходження	Довгостроковий кредит	Короткостроковий кредит	Асигнування із бюджету на утримання дитсадків	Всього
Сплата процентів за користування довгостроковими кредитами		135												135
Сплата процентів за користування короткостроковими кредитами		17,5												17,5
Податок на додану вартість		5499,5												5499,5
Податок на доходи фізичних осіб		1304,2												1304,2
Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування		1594,1												1594,1
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки		50,0												50,0
Податок на прибуток		254,6												254,6
Інші податки і збори		34,1												34,1
Всього	754,6	37359,3	525,0	40,0	15,4	5527,8	100,0	125,0	150,0	30,0	2700,0	350,0	101,6	47778,7

витрат підприємства та допоміжних розрахунків до нього: розподілу прибутку, визначення джерел фінансування капітальних вкладень, приросту власних оборотних коштів, резервних фондів та ін.

Перевірочна таблиця дозволяє визначити напрямки використання грошових доходів на покриття планових витрат. Після заповнення її необхідно перевірити. По вертикалі сума підсумків повинна бути рівною усім витратам, відрахуванням і платежам до бюджету, а по горизонталі — усім доходам, надходженням з урахуванням довгострокових кредитів і бюджетних асигнувань.

Практика виробила певну послідовність складання перевіркової таблиці. Спочатку заповнюється остання графа за вертикаллю «Всього витрат». У цій графі показуються всі витрати фінансового плану підприємства: витрати на закупівлю сировини, матеріалів, палива та інших предметів праці, на виплату заробітної плати, на здійснення капітальних вкладень і капітального ремонту, на погашення та обслуговування кредитів, на сплату податків, на фінансування невиробничої сфери і т. д. Потім заповнюється підсумкова графа по горизонталі «Усього доходів», де проставляються всі джерела надходження коштів: виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), доходи від реалізації майна, доходи від фінансової та інвестиційної діяльності, довгостроковий кредит, бюджетні асигнування. Тільки після цього заповнюються графи окремих видів витрат відповідними сумами джерел доходів.

Важливу роль грає послідовність напряму використання джерел фінансування на покриття кожного виду планових витрат. Наприклад, на капітальні вкладення насамперед спрямовується частина виручки у вигляді амортизаційних відрахувань; прибуток від основної діяльності. Відсутня частина покривається довгостроковими кредитами банку, а деяких випадках — асигнуваннями з бюджету. Підсумки по кожній графі та рядку повинні співпадати з даними по окремих розділах плану, а суми підсумків по всіх рядках і графах повинні відповідати загальному обсягу фінансових ресурсів, показаному в балансі доходів та витрат

У шахматній таблиці за кожною окремою статтею повинні бути встановлені доходні джерела, що направляються на їх покриття. При складанні перевіркової таблиці слід пам'ятати, ряд джерел має суворо цільове призначення. Наприклад, сплата податку на прибуток має своїм джерелом доходу чистий прибуток підприємства. Якщо за окремою статтю виникає перевищення витрат над доходами, для усу-

нення цього дефіциту використовуються інші власні джерела доходів.

У разі недостатності власних коштів для покриття всіх передбачених планом витрат у недостатній частині балансу доходів та витрат передбачаються надходження коштів за рахунок банківського кредиту. Розмір банківського кредиту можна визначити так:

$$S_{н.к} = S_p + S_{п.к} + S_{пл} + S_k - S_{п} - S_d - S_{ac}, \quad (12.2)$$

Таким чином, отриманий за перевіркою (шахматної) таблиці недолік власних коштів балансується за рахунок банківського кредиту, тобто кредит є до певної міри регулюючим ланкою.

Методика розподілу річних показників фінансового плану за кварталами (місяцями). Річні показники фінансового плану розподіляються за окремими кварталами (місяцями) з урахуванням сезонності надходжень і витрат, передбачених законодавством строків сплати податків і зборів, а також квартальних виробничих завдань. Показники річного балансу доходів і витрат розбиваються по кварталах (місяцях) виходячи з показників планів виробництва та реалізації продукції, отримання прибутку, капітального будівництва та технічного розвитку виробництва, планів капітального ремонту обладнання, а також планових термінів здійснення даних заходів.

Витрати та відрахування коштів по кварталах плануються виходячи із кошторису витрат на виробництво.

Тут, як правило, не може бути поділ річної програми на 4 (або на 12). Більше того, фінансові показники зазвичай не слідують точно за динамікою випуску продукції або виконання робіт. Так, норма рентабельності одиниці виробів (робіт), як правило, підвищується, а оборот коштів прискорюється з кварталу на квартал у міру освоєння нової техніки, впровадження організаційно-технічних заходів. Наприклад, якщо в 1-му кварталі було вироблено 3 тис. агрегатів і отримано 600 тис. прибутку, то в 4-му кварталі від виробництва 3300 агрегатів прибуток може становити не 660 тис. грн, а скажімо 720 тис. грн. Приріст прибутку виник за рахунок впровадження заходів щодо зниження собівартості продукції.

Витрати, пов'язані зі сплатою податків і зборів плануються виходячи з термінів сплати податків, встановлених податковим законодавством. Наприклад, з податку на прибуток термін сплати за 1 квартал посідає 20 травня, тобто на 2 квартал поточного року. Квартальні суми єдиного податку обчислюються виходячи з обсягу реалізації продукції та встановлених ставок платежів.

Квартальні суми, передбачені на сплату відсотків за банківський кредит, визначаються на основі спеціального розрахунку, виходячи з передбачуваного залучення кредитних ресурсів та відсоткових ставок за користування позиками банку. Квартальні суму рентних чи фіксованих платежів визначаються з урахуванням плану реалізації продукції і на встановлених норм чи ставок платежів з урахуванням термінів внесків до бюджету; квартальні суми, передбачені на сплату відсотків за кредит, — на основі спеціального розрахунку, що складається виходячи з запланованого використання кредитних ресурсів та ставок платежів за користування кредитом.

Квартальні суми доходів, необхідні покриття збитків від житлово-комунального господарства, витрат за господарське обслуговування культурно-побутових установ, дитячих установ, будинків відпочинку, гуртожитків та інших аналогічних витрат, відбиваються у спеціальних кошторисах.

У такому ж порядку визначається квартальні суми та за іншими статтями.

Поквартальний розподіл витрат за капітальні вкладення передбачається у плані капітального будівництва підприємства. У цьому плані показується як загальний обсяг капітальних вкладень, а й обсяг будівельно-монтажних робіт, виконуваних підрядним способом. Отримання довгострокових позичок банку на капітальні вкладення відноситься на той квартал, в якому передбачається їх надходження. На основі спеціальних розрахунків провадиться поквартальний (помісячний) розподіл інших джерел фінансування капітальних вкладень підприємства.

Квартальні витрати на капітальний ремонт та модернізацію обладнання визначаються на основі плану капітального ремонту. Відповідно до цього планом передбачаються відповідні джерела фінансування витрат з капітального ремонту обладнання.

Поквартальна розбивка доходів і надходжень коштів, витрат і відрахувань за всіма статтями фінансового плану складає основі спеціальних розрахунків.

Розподіл показників річного балансу доходів і витрат за кварталами означає, по суті, складання квартальних фінансових планів. У великих промислових підприємствах, а також на деяких середніх підприємствах, що мають значні коливання доходів і витрат, складаються також місячні фінансові плани.

12.4. ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ

12.4.1. Планування грошових доходів і надходжень

Розділ I «Доходи та надходження коштів» складається з наступних груп доходів: 1) залишки коштів на початок року в касі та на поточних рахунках; 2) дохід від продукції (товарів, робіт, послуг), включаючи непрямі податки; 3) інші доходи від операційної діяльності; 4) доходи від інвестиційної діяльності; 5) доходи від фінансової діяльності; 6) доходи майбутніх періодів; 7) інші прибутки. Розміри грошових доходів визначаються на підприємстві шляхом складання розрахунків по товарній та реалізованій продукції, внутрішнім та зовнішнім надходженням коштів.

Одним з основних грошових доходів підприємства служить дохід від реалізації продукції (робіт, послуг). Дохід від реалізації продукції включається не загальна сума товарів, відвантажених споживачам, а лише надходження коштів на розрахунковий рахунок у банку (касу підприємства) від її реалізації. Таким же порядком включаються до витратної частини балансу доходів та витрат витрати від експлуатації житлово-комунального господарства.

На промислових підприємствах дохід від реалізації продукції складається з двох частин: дохід від реалізації готової продукції і на прибуток від реалізації робіт або наданих послуг. У доходах від реалізації готової продукції враховуються доходи, отримані підприємством від реалізації готової продукції — готових виробів, напівфабрикатів та ін. У доходах від реалізації робіт і послуг враховуються надходження від реалізації робіт та наданих послуг, зокрема, дохід від орендних платежів за оренду об'єктів інвестиційної нерухомості.

В статтю «дохід від реалізації продукції» включаються суми грошових коштів від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг з урахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо). В дохід від реалізації продукції включаються всі грошові надходження, які будуть отримані підприємством упродовж планового періоду незалежно від обсягів поставок продукції.

Дохід від реалізації продукції можна поділити на дві частини:
доходи від реалізації продукції звітного періоду;
доходи від реалізації продукції минулих періодів.

Не включається до складу доходів вартість продукції, реалізована за бартером.

В дохід від реалізації продукції звітнього періоду включаються надходження за продукцію, яка вироблена і реалізована, та за яку на підприємство надійшли кошти від покупців. Основою визначення доходу від реалізації продукції звітнього періоду є умови договорів.

При визначенні суми доходу, одержуваного в запланованому році від реалізації товарної продукції (робіт, послуг), необхідно в розрахунку врахувати зміни обсягу товарної продукції в залежності від зміни її залишків на початок і кінець запланованого періоду та цін, які прийняті для визначення обсягу товарної продукції.

Так, дохід від нереалізованої на початок запланованого року залишків товарної продукції, що знаходиться на складах підприємства-постачальника, відвантаженої, але не оплаченої або яка перебуває на відповідальному зберіганні у покупців, визначається за оптовими цінами підприємства, що фактично склалося у 4 кварталі.

Вартість нереалізованих на кінець запланованого року очікуваних залишків товарної продукції на складах визначається в межах встановленого нормативу та відвантаженої продукції, термін оплати якої не настав, визначається за оптовими цінами за планом 4 кварталу.

У плановому балансі доходів та витрат дохід від реалізації продукції в оптових цінах підприємства, виготовленої у плановому періоді, становить 28836 тис. грн. Розрахунок здійснюється за наступною формою:

(в тис. грн)

Залишки готової продукції на складі та товарів відвантажених (включаючи товари, не сплачені в строк покупцями, і на відповідальному зберіганні) на початок планового року	
за виробничою собівартістю	670
в оптових цінах (з податком на додану вартість)	820
Випуск товарної продукції в плановому році:	
за виробничою собівартістю	24 450
в оптових цінах (з податком на додану вартість)	28 736
Залишки готової продукції на складі і товарів відвантажених на кінець планового року:	
за виробничою собівартістю	640
в оптових цінах (з податком на додану вартість)	720
Реалізація товарної продукції:	
за виробничою собівартістю	24 480
в оптових цінах (з податком на додану вартість)	28 836

Приклад розрахунку доходу від реалізації продукції наведено в

табл. 12.3.

Таблица 12.3

Порядок розрахунку доходу від реалізації продукції

Показники	Січень	Лютий
Обсяг продажу, шт.	93	111
Ціна реалізації, грн за одиницю	2 700	2 700
Доходи від продажу, грн	251 100	299 700
Заборгованість покупців на початок періоду, грн	–	50 220
Надходження виручки від реалізації, грн:		
продукції звітного періоду	200 880	239 760
продукції минулого періоду	–	50 052,4
Разом грошових надходжень, грн	200 880	289 980
Заборгованість покупців на кінець періоду, грн	50 220	59 940

Джерело: складено автором.

В доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) минулих періодів включаються суми погашення дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію. Обсяги надходжень плануються згідно з умовами договорів, а за їх відсутності — у загальному обсязі за даними звітного періоду.

До складу «Інших операційних доходів» включаються інші доходи від операційної діяльності підприємства у звітному періоді, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

В доходи від фінансової та інвестиційної діяльності включають доходи підприємства, отримані від фінансової та інвестиційної діяльності. До них відносять: доходи від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи. В доходи від участі в капіталі включають доходи від інвестицій, які здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства та облік яких ведеться за методом участі в капіталі. До інших фінансових доходів включають доходи, які виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивідендів, відсотків та інших доходів від фінансової діяльності, які не обліковуються на рахунку 72 «Дохід від участі в капіталі».

В доходи майбутніх періодів включаються суми одержаних доходів у звітному періоді, які підлягають включенню до доходів у майбутніх звітних періодах. Фактично ці доходи належать до авансових платежів і при визначенні фінансового результату не включаються до складу доходу.

До інших доходів включають доходи, які виникають в процесі діяльності, але не пов'язані з операційною та фінансовою діяльністю

підприємства, але виникають в нормальних умовах господарської діяльності і мають, як правило, постійний характер. При цьому не враховується вплив на доходи списання. До них належать: доходи від невиробничої сфери (плата за гуртожиток, внески батьків на утримання дитячих садків тощо). Надходження виручки від майна, що вибуло, приймаються у фінансовому плані за даними за минулий звітний період.

При визначенні доходів від іншої операційної діяльності слід при аналізі доходів базисного періоду розглянути його за всіма видами інших операційних доходів, з тим, щоб у планах підприємств враховувати доходи лише за нормальними, систематично повторюваним операціям, виключаючи випадкові доходи по разовим операціям.

Доходи від експлуатації житлово-комунального господарства, дитячих садків, гуртожитків та інших об'єктів невиробничої сфери розраховуються виходячи з плану надходжень доходів по цьому господарству. Джерелами цих коштів є надходження коштів за надані послуги.

У доходній частині балансу відображаються кошти батьків на утримання дітей у дитячих дошкільних установах, які перебувають на балансі підприємства. Наприклад, доходи від утримання дитячих садків визначаються виходячи з плати за одну дитину та кількості дітей у планованому році. Ці кошти становлю, як правило, близько 20–30 % усіх витрат на ці цілі.

У балансі доходів і витрат не плануються витрати підприємства на науково-дослідні роботи, передбачені організаційно-технічними заходами, оскільки вони відображаються у кошторисі витрат на виробництво.

12.4.2. Планування грошових витрат та відрахувань

У другий розділ «Витрати і відрахування» включаються всі грошові витрати планованого року на виробничі цілі, включаючи оплату праці, а також витрати на фінансування невиробничої сфери. У видатковій частині фінансового плану передбачаються наступні витрати і відрахування (табл. 12.3).

Витрати, пов'язані із основною діяльністю (витрати на виробництво продукції). До витрат на виробництво включаються всі витрати основного і допоміжного виробництва, які пов'язані з випуском і

Склад розділу фінансового плану «Витрати і відрахування»

Вид витрат	Склад витрат
Витрати на виробництво продукції	Матеріальні витрати (витрати сировини й матеріалів; витрати купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів; витрати палива й енергії; витрати тари й тарних матеріалів; витрати будівельних матеріалів; витрати запасних частин; інші матеріальні витрати); витрати на оплату праці (заробітна плата основна та додаткова); інші витрати
Адміністративні витрати	Витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, витрати на їх службові відрядження, витрати на утримання основних засобів (витрати, пов'язані з використанням власних службових автомобілів; витрати на оренду службових автомобілів), інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення (оренда, ремонт, комунальні послуги), охорона, юридичні, страхові, аудиторські, транспортні послуги, поштово-телеграфні, канцелярські витрати
Витрати на збут	Витрати пакувальних матеріалів, транспортування продукції, товарів за умовами договору, витрати на маркетинг та рекламу, витрати на оплату праці й комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту, ремонт та утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг
Капітальні інвестиції	Капітальне будівництво (затрати на будівельні та монтажні роботи); придбання основних засобів (обладнання (монтованого та немонтованого), транспортних засіб та ін.); придбання інших необоротних матеріальних активів; придбання нематеріальних активів (придбання прав користування природними ресурсами та майном, програмного забезпечення та баз даних, прав на комерційні позначення, на об'єкти промислової власності, в авторське право та суміжні з ним права, патенти, ліцензії, концесії тощо)
Фінансові інвестиції	Купівля акцій, цінних паперів, паїв, часток тощо
Витрати на утримання невиробничої сфери	Заробітна плата, опалення, витрати матеріалів, електроенергії та ін. засобів, які пов'язані із утриманням невиробничої сфери підприємства

Джерело: Непран А., Чуйко Н., Храпач К. Фінансове планування в управлінні промисловим підприємством. *Scientia Fruktuosa*. 2023. № 2(148). С. 88.

реалізацією продукції, а також послугами на сторону. До цієї групи включаються статті витрат, пов'язані поточної виробничої діяльністю: купівля сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів та інших елементів оборотних засобів, виплата заробітної плати працівникам підприємства, оплата послуг, що використовуються при виробництві товарів і послуг (послуги транспортних організацій, послуги зв'язку та ін.). Витрати на купівлю сировини, основних та допоміжних матеріалів, палива, інструментів, малоцінних і швидкозношуваних предметів, запасні частин для ремонту, на оплату робіт, виконаних для підприємства різними організаціями, пов'язані з виробництвом, передбачаються у фінансовому плані незалежно від того, чи будуть використані придбані матеріальні цінності і надані послуги протягом поточного року або залишаться наприкінці року у вигляді перехідних запасів. Витрати на придбання зазначених матеріалів та оплату послуг для підприємства плануються за місяцями (кварталами), виходячи і термінів купівлі цих матеріалів та оплати послуг, а не з термінів їх виробничого споживання.

Витрати визначаються в кошторисі без амортизаційних відрахувань¹, податків на заробітну плату², внутрішньозаводського обороту і вартості реалізованих на сторону відходів. Розмір витрат визначають на основі даних кошторису витрат на виробництво планового періоду з урахуванням коригування.

Адміністративні витрати та витрати на збут (невиробничі витрати). До адміністративних витрат відносяться витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. До витрат на збут відносяться витрати, пов'язаних із збутом (реалізацією, продажем)

¹ Виключення із кошторису витрат на виробництво амортизації пояснюється тим, що кругообіг основних засобів в натуральному і вартісному вираженні не співпадає. Як відомо, амортизаційні відрахування включаються у витрати виробництва та обігу і виступають в якості одного з складових собівартості продукції, що випускається. Після її реалізації грошові суми, які виражають вартість зношеної частини основних фондів, повертаються підприємству і можуть бути використані в подальшому з цілю їх часткового (капітальний ремонт) або повного (придбання, будівництво) відшкодування. Тобто, безпосередньо надходжень і витрат грошових фондів у розмірі амортизаційних відрахувань не відбувається.

² Згідно із законодавством України до складу податків на заробітну плату включаються: податок на доходи фізичних осіб, військовий збір, єдиний внесок на загальнообов'язкове соціальне страхування. Виключення податків на заробітну плату пояснюється тим, що ці податки включаються до третього розділу фінансового плану «Взаємовідносини із бюджетом». Їх включення призвело б до повторного рахунку.

продукції, товарів, робіт і послуг. Збутові витрати, в свою чергу, можуть бути поділені на три види — витрати по упаковці і сортуванню, витрати по зберіганню готової продукції і так названі чисті затрати обігу.

До третьої групи входять статті, що відображають *розширене відтворення основних виробничих фондів* підприємства. Ці витрати пов'язані з капітальними вкладеннями та капітальним ремонтом. Розмір спожитих коштів на капітальне будівництво і капітальний ремонт визначається обсягами цих робіт на планований рік. Річна сума витрат на капітальний ремонт розподіляється по кварталах з урахуванням графіка ремонту основних фондів.

У третю групу включають витрачання коштів на *погашення заборгованості за довгостроковими та короткостроковими банківськими кредитами та сплата відсотків* за всі види банківських кредитів.

До четвертої групи входять витрати на *утримання невиробничої сфери*, що перебуває на балансі підприємства. Витрати на утримання дитячих дошкільних установ, клубів, парків, спортивних споруд розраховуються за кошторисами, складеними відповідно до встановлених норм. По кожному виду витрат складається кошторис у межах запланованих джерел покриття. У нашому прикладі витрати на невиробничій сфері встановлені у розмірі 8 741 тис. грн.

До п'ятої групи включаються *інші витрати*, що не увійшли до попередніх. За статтею «Інші витрати» плануються: виплати робітникам та службовцям (на поховання, по інвалідності); витрати підготовки кадрів.

Витрати на підготовку кадрів плануються в балансі доходів і витрат у тому випадку, якщо працівники підприємств підвищують кваліфікацію з відривом від виробництва. Ці витрати визначаються на основі контингенту працівників підприємства, рекомендованих на навчання, та норм витрат на одну особу в запланованому періоді. Річна сума витрат на підготовку кадрів по кварталах розподіляється рівномірно відповідно до кошторису.

Доходи та витрати від експлуатації житлово-комунального господарства. У фінансовому плані враховуються також витрати та доходи від експлуатації житлово-комунального господарства підприємства. Доходи житлово-комунального господарства визначаються на основі діючих ставок квартирної плати та орендної плати, а також тарифів (водопостачання, каналізація, освітлення, опалення, газ та ін.).

Приблизний розрахунок доходів і витрат по житлово-комуналь-

ному господарству підприємства на запланований рік наведено нижче.

Доходи і витрати від експлуатації житлових домів

Середньорічна експлуатаційна житлова площа в m^2	17 540,0
Середньорічна площа нежитлових приміщень в m^2	3 126,0
Доходи — всього, в тис. грн	3 137,3
В тому числі:	
квартирна плата	2 650,6
орендна плата	486,7
Витрати — всього	4 328,8
В тому числі:	
опалення	2 790,6
освітлення	254,8
водопостачання, каналізація	189,6
затрати на поточний ремонт	241,5
витрати по управлінню житлового господарства	852,3
Перевищення витрат над доходами	1 191,5

Доходи і витрати гуртожитку

Середнє число ліжок в експлуатації	683,0
Загальна сума доходів (виходячи із вартості ліжко-місця за рік в 3500 грн), в тис. грн	2 390,5
Загальна сума витрат на утримання ліжок в тис. грн	4 412,2
В тому числі:	
опалення	2 640,4
освітлення	650,2
водопостачання, каналізація	186,9
затрати на поточний ремонт	254,1
витрати по управлінню гуртожитком	680,6
Перевищення витрат над доходами	2 021,7

При плануванні витрат по господарському утриманню будівель, споруд, гуртожитків, будинків відпочинку базою розрахунків служить останній річний звіт, за яким визначається обсяг витрат з урахуванням збільшення цих витрат у планованому році.

12.4.3. Планування кредитних та бюджетних взаємовідносин

Кредитні взаємовідносини. У процесі складання фінансового плану плануються не тільки доходи і витрати, а й кредитно-бюджетні взаємовідносини.

У дохідній частині розділу «Кредитні взаємовідносини» передбачається намічувані для отримання підприємством довгострокові та короткострокові кредити на: технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств; будівництво нових виробничих та невиробничих об'єктів; на купівлю сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива; на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи; на виплату заробітної плати; на покриття дефіциту коштів. Отримання довгострокових кредитів на технічне переозброєння та житлове будівництво, організацію та розширення виробництва нових виробів може плануватися при недостатності власних коштів.

Довгострокові кредити одна із джерел капітальних вкладень. Їх сума визначається у вигляді різниці між кошторисною вартістю будівництва і тією її частиною, яка покривається за рахунок амортизаційних відрахувань, прибутку та інших власних джерел підприємства.

У видатковій частині цього розділу виділяються витрати на погашення банківських кредитів, включаючи сплату відсотків за короткостроковими і довгостроковими позиками, а також інші витрати, пов'язані з обслуговуванням і погашенням кредитів. Погашення кредитів передбачається відповідно до виданих зобов'язань. Розмір погашається довгострокового кредиту на запланований рік обчислюється виходячи з суми кредитів і строків його погашення. Джерелами погашення кредиту виступають прибуток та амортизаційні відрахування. У розглянутому балансі доходів і витрат сума кредиту, що погашається в планованому році становить 687,5 тис. грн, джерело його погашення — виручка від реалізації продукції.

Сума погашення кредитів, одержуваних на здійснення заходів щодо випуску нової продукції, підвищення якості, надійності та довговічності виробів, визначається на основі кошторисно-фінансового розрахунку, виконаного підприємством для банку. У розрахунку показуються витрати, фінансові результати та терміни погашення. Джерелом погашення позичок служить додатковий прибуток (економія), отриманий в результаті здійснення прокредитованих заходів.

Сума сплачуваних відсотків за банківський кредит (довгостроковий і короткостроковий) обчислюється на підставі передбачуваних середньорічних кредитів та встановлених диференційованих ставок. У балансі доходів та витрат вона становить 152,5 тис. грн.

Підсумок фінансових взаємовідносин підприємства з фінансово-кредитною системою визначається як різниця між отриманими короткостроковими та довгостроковими кредитами та витратами по обслу-

говуванню та погашенню кредитів. Ця сума завжди повинна дорівнювати різниці між доходами і витратами з урахуванням взаємовідносин з бюджетом, що забезпечує збалансування доходів і витрат.

Потреба в банківському кредиті на виробничі цілі та строки його погашення визначається шляхом зіставлення по кожному кварталу прибуткового плану та видаткової. Сума перевищення витрат над надходженнями коштів за той або інший місяць (квартал) визначає розмір потрібного кредиту на відповідний місяць (квартал), а перевищення приходу над витратами — суму погашення кредиту. Зіставлення приходу коштів із витратами по кварталах показано у наведеному нижче прикладі (табл. 12.4).

Таблиця 12.4

Визначення потреби в банківському кредиті

	Всього за рік	В тому числі за кварталами			
		I	II	III	IV
Залишок коштів на початок року (квартала)	754,6	754,6	117,3	46,7	46,2
Надходження коштів	45 677,0	10 025,2	10 754,8	11 420,9	13 476,1
Витрати коштів	47 778,7	10 662,5	11 175,4	14 121,4	11 819,4
Перевищення доходів над витратами	1 820,2	117,3			1 702,9
Перевищення витрат над доходами	2 957,1		303,3	2 653,8	
Потрібно кредиту	3 050,0		350,0	2 700,0	
Погашення кредиту	687,5			350,0	337,5
Залишок коштів на кінець року (кварталу)	1 702,9	117,3	46,7	46,2	1 702,9

У наведеному прикладі витрати коштів на другий квартал перевищують їх надходження на 420,6 тис. грн, а з урахуванням залишку на початок року — на 303,3 тис. грн. Крім того, на кінець кварталу передбачено мінімально необхідний залишок коштів у межах суми готівки, яка може перебувати в касі підприємства відповідно до правил ведення касових операцій. У розглянутому прикладі ця сума передбачена в 46,7 тис. грн. Усього, таким чином, потреба в короткостроковому кредиті в першому кварталі визначається в сумі 350 тис. грн. Так само визначено потребу у кредиті у третьому кварталі.

У четвертому кварталі грошові надходження значно перевищують витрати і підприємство має можливість погасити кредити, отримані у першому та у другому кварталах.

Перевищення видаткової частини фінансового плану над доходною в цілому протягом року (з урахуванням залишку початку року) свідчить про потребну в короткостроковому кредиті на кінець року з погашенням наступного року. Сума такого кредиту, що надається установами банку, визначається тією частиною витрат, готової продукції, вартості запасів різних матеріальних цінностей, яка не покривається власними оборотними та прирівняними до них засобами.

Взаємовідносини із бюджетом. У розділі IV фінансового плану «Взаємовідносини з бюджетом» відображаються, з одного боку, у вигляді платежів до бюджету і, з іншого боку, — асигнування з бюджету (на капітальні вкладення, утримання дитячих установ). У першу групу входять статті, що відображають сплату податків і зборів у державний та місцевий бюджети (податок на прибуток, податок на майно, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб та ін). До другої групи включають статті, у яких враховуються асигнування, одержувані з державного або місцевого бюджетів.

Склад IV розділу фінансового плану «Взаємозв'язку з бюджетом» може бути поданий у табл. 12.5.

Таблиця 12.5

Склад розділу фінансового плану «Взаємовідносини з бюджетом»

Платежі до бюджету	Асигнування із бюджету
<p>I. <i>Загальнодержавні податки:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) податок на прибуток підприємств; 2) податок на доходи фізичних осіб; 3) податок на додану вартість; 4) акцизний податок; 5) екологічний податок; 6) рентна плата; 7) мито. <p>II. <i>Місцеві податки і збори:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) податок на майно; 2) єдиний податок; 3) збір за місця для паркування транспортних засобів; 4) туристичний збір. <p>III. Військовий збір.</p> <p>IV. Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.</p> <p>V. Фінансові санкції за порушення податкового законодавства (пеня, штрафи).</p> <p>VI. Інші податки, збори і платежі</p>	<p>I. <i>Цільове бюджетне фінансування:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) капітальних інвестицій; 2) поточних витрат (уже понесених або майбутніх). <p>II. <i>Пряме та цільове бюджетне субсидування.</i></p> <p>III. <i>Пільгове кредитування:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) надання кредитів; 2) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів підприємництва. <p>IV. <i>Пільгове субсидування.</i></p> <p>V. <i>Фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій.</i></p> <p>VI. Інші види державної підтримки</p>
Всього платежів до бюджету	Всього асигнувань із бюджету

Підсумок фінансових взаємин підприємства з бюджетом визначається як різниця між платежами до бюджету і асигнуваннями з бюджету і показується в останньому рядку IV розділу фінансового плану. На закінчення наводяться дані про загальний обсяг фінансових ресурсів, що підтверджують повне балансування доходів і витрат.

Розмір сплати податків і зборів та порядок внесення їх до бюджету визначено Податковим кодексом України та іншими законодавчими актами у сфері оподаткування.

Порядок розрахунку деяких податків при складанні фінансового плану підприємства подано у табл. 12.6.

Таблиця 12.6

Порядок розрахунку податкових зобов'язань при сплаті основних податків

Податок	Формула розрахунку	Позначення	Джерело даних
Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)	$ПДФО = \Phi_{зм} \cdot \frac{C_{ПДФО}}{100}$	$\Phi_{зм}$ — плановий фонд заробітної плати; $C_{ПДФО}$ — ставка податку (18 %).	
Єдиний внесок на загальнообов'язкове соціальне страхування (ЄСВ)	$ЄСВ = \Phi_{зн} \cdot \frac{C_{ЄСВ}}{100}$	$C_{ЄСВ}$ — ставка податку на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (22 %).	План з праці
Податок на прибуток ($P_{пр}$)	$P_{пр} = P \cdot C_n$	P — прибуток до оподаткування; C_n — ставка податку на прибуток (18 %).	План з прибутку
Податок на додану вартість (ПДВ)	$ПДВ = ПЗ - ПК$	$ПЗ$ — податкове зобов'язання; $ПК$ — податковий кредит.	Виробнича програма, кошторис затрат, план з інвестицій
Єдиний податок 3 група не платник податку на додану вартість (ЄП)	$ЄП = Д \cdot \frac{5}{100}$	$Д$ — доходи, що включаються до бази оподаткування; 5 — ставка податку.	Виробнича програма

Джерело: Непран А., Чуйко Н., Храпач К. Фінансове планування в управлінні промисловим підприємством. *Scientia Fruktuosa*. 2023. № 2(148). С. 89.

Строки сплати окремих податків здійснюється згідно з податкового законодавства України.

12.5. ОПЕРАТИВНІ ФІНАНСОВІ ПЛАНИ ПІДПРИЄМСТВ

Призначення і роль оперативних фінансових планів. Як відмічалось раніше, основним видом фінансового плану на підприємствах служить річний баланс доходів та витрат з поквартальним (помісячним) розподілом основних статей. Проте, як свідчить практика, нерідко виникають випадки, коли на підприємстві через нерівномірність потоків грошових надходжень та виплат може виникнути дефіцит грошових коштів. Це негативно впливає на платоспроможність підприємства. А це, в свою чергу, призводить до нестачі грошових коштів для підтримання поточної діяльності і забезпечення фінансових потреб підприємства оборотними засобами.

Тимчасовий дефіцит грошових коштів можуть стати причиною наступних проблем: дій зі сторони кредиторів; втрата надійних та вигідних постачальників; застосування фінансових санкцій (штрафів, пені), а також судових спорів; отримання необґрунтованих кредитів на невикладних умовах (за високими процентними ставками, під заставу майна); втрата покупцями довіри щодо отримання коштів. В результаті підприємство попадає в боргову яму, яка з кожним невірним кроком стає все глибшою та може призвести до банкрутства підприємства. При здійсненні контролю за виконанням балансу доходів та видатків важливе значення має оперативне фінансове планування.

Оперативне фінансове планування розширює та деталізує показники річного фінансового плану, оскільки не всі грошові обороти промислових підприємств відображаються у річному балансі доходів та видатків. *Оперативні фінансові плани* розробляються на місяць з розбивкою за декадами або неділями, а на передових підприємствах — по дням виходячи із показників балансу доходів та видатків за відповідний квартал. Це відвищує дієвість оперативних фінансових планів, дозволяє щоденно знати оборот грошових коштів підприємства і контролювати виконання основних показників його фінансово-господарської діяльності.

У зв'язку з цим важливого значення набуває складання оперативних планів і точне їх виконання. Слід відмітити, що на практиці не багато підприємств складають оперативні плани, що ускладнює оперативний вплив на фінансовий стан підприємства. Це негативно позначається на стані оборотних засобів, оскільки лише після закінчення місяця в бухгалтерському балансі фіксується іммобілізація оборотних засобів, прострочена кредиторська та дебіторська заборгова-

ність, наявність понаднормативних виробничих запасів та запасів готової продукції на складі.

Призначення і роль оперативних фінансових планів промислових підприємств полягає у визначенні послідовності та термінів здійснення окремих фінансово-економічних операцій або їх комплексу при найбільш раціональному маневруванні власними та позиковими грошовими ресурсами з метою досягнення стратегічних цілей підприємства. Оперативне фінансове планування дозволяє, по-перше, заздалегідь намітити заходи, які необхідні для подолання труднощів і диспропорцій між надходженнями та витратами грошових коштів; по-друге, дає можливість скорегувати річні та квартальні завдання у відповідності з ходом виконання плану і забезпечити не тільки виконання, але й перевиконання річної програми.

Оперативне фінансове планування включає складання місячного фінансового плану (платіжного календаря), кредитної заявки та касового плану.

12.5.1. Платіжний календар

Платіжний календар і порядок його складання. Планування грошових потоків на підприємстві не обмежується складанням балансу грошових доходів і витрат підприємства. Необхідно, крім того, мати план, який дозволяє більш оперативно управляти грошовими потоками і через нього впливати на виконання плану в більш короткі терміни. Основна мета управління грошовими потоками — забезпечити фінансову рівновагу підприємства в процесі його діяльності шляхом балансування грошових засобів та її синхронізації у часі¹. Механізмом, який дозволяє контролювати ліквідність підприємства і максимально раціонально використовувати грошові кошти, є платіжний календар.

Платіжний календар — план раціональної організації оперативної фінансової діяльності, в якому календарно пов'язані всі джерела надходжень (дохід від реалізації продукції, кредити банка та ін.) із витратами на здійснення фінансової діяльності підприємства. Це

¹ Работіна Т. Управління грошовими засобами. Впровадження платіжного календаря. *Довідник економіста*. 2010. № 6. С. 38.

основний фінансовий документ, який забезпечує оперативне управління надходженням та витрачанням грошових коштів підприємства. Платіжний календар представляє собою план руху грошових коштів за короткостроковий період. В місячних фінансових планах (платіжних календарях) відображаються надходження усіх грошових коштів на підприємства і всі їх витрати за день, п'ятиденку, декаду і місяць. Платіжний календар відображає грошові потоки усіх видів діяльності підприємства і охоплює як рух готівки, так і безготівкові розрахунки. При цьому досягається внутримісячна (внутрідекадна) ув'язка надходжень та платежів підприємства.

Зміст і форма платіжного календаря можуть бути різними залежно від масштабів і специфіки підприємницької діяльності та вимог органів управління. Основне завдання платіжного календаря — забезпечення своєчасної оплати необхідних платежів, виявлення та усунення касових розривів та забезпечення стійкого фінансового положення підприємства.

На основі аналізу грошових потоків платіжного календаря ухвалюють наступні управлінські рішення:

- встановлення пріоритетів першочерговості платежів;
- контроль термінів оплати розрахунків за товари (послуги);
- забезпечення вчасної оплати грошових зобов'язань;
- забезпечення виконання строків з оплати постачальникам;
- забезпечення резервів для покриття незапланованих виплат;
- попередження партнерів про можливі перебої з оплатою рахунків.

Платіжний календар є невід'ємною частиною бюджету руху грошових коштів, тісно пов'язаний із балансом грошових доходів та витрат підприємства. Він складається на основі оперативних планів виробництва та реалізації продукції, планів закупівель товарно-матеріальних цінностей. Між платіжним календарем і балансом доходів та витрат існує тісний зв'язок.

Одна із особливостей річного фінансового плану підприємства полягає в тому, що він розробляється по укрупненій номенклатурі доходів та витрат, в той час як платіжний календар — по детальній. Інша характерна риса полягає в тому, що в процесі складання річного фінансового плану підприємства чаще всього обмежуються даними про виробничу програму, яка виражена в укрупнених показниках на відміну від платіжного календарю, який базується на розрахунках по конкретній номенклатурі планових завдань. І нарешті, при річному

фінансовому плануванні показники фінансового плану взаємно ув'язані із показниками усіх інших розділів бізнес-плану.

На відміну від річного фінансового плану у платіжному календарі вказуються усі валові надходження коштів та валові витрати, відображаються взаємовідносини з покупцями і постачальниками, з державним бюджетом (податкові платежі та асигнування), кредитними установами (отримання та погашення кредитів, сплата процентів). Таким чином, платіжний календар охоплює рух усіх грошових коштів підприємства. Платіжний календар складається за усіма статтями грошових надходжень та витрат, які проходять через розрахунковий рахунок або касу підприємства. Він дозволяє визначити ступінь забезпеченості за рахунок виручки від реалізації продукції та інших надходжень платежі за усіма зобов'язаннями підприємства. Використовується органами управління підприємства для фінансового контролю за ходом виконання фінансового плану.

Складанню платіжного календаря передують глибокий економічний аналіз фінансово-господарської діяльності промислового підприємства. При цьому намічаються визначені заходи по виявленню внутрішніх резервів, виконанню і перевиконанню плану реалізації продукції і прибутку, підвищенню рентабельності, ліквідації непотрібних і понаднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, стягнення дебіторської заборгованості.

На підприємствах платіжний календар розробляється шляхом уточнення та конкретизації планових показників на черговий квартал і розбивки їх за місяцями. У практичній діяльності місячні показники розбивають на більші мілкі періоди (п'ятнадцятиднівки, декади, п'ятиднівки та дні). Для оцінки сбалансованості грошових надходжень та витрат, виявлення і мобілізації внутрішніх резервів фінансовий відділ тісно співпрацює із відділами службами підприємства, контролює хід виконання плану реалізації продукції, своєчасність розрахунків підприємства з постачальниками, банками, бюджетом, приймає заходи щодо зменшення запасів товарно-матеріальних цінностей, дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасно повідомляє органи управління про відставання у виконанні фінансового плану.

Черговий платіжний календар на плановий період розробляється фінансовим відділом спільно із бухгалтерією, а також з планово-економічним відділом. Організацію і координацію робіт зі складання фінансового плану очолює головний економіст підприємства, який

разом із начальником фінансового відділу підписує даний документ.

Працівники фінансового відділу перевіряють заявки на оплату та вносять їх в журнал заявок. Приклад журналу заявок наведено в табл. 12.7. В процесі внесення заявок на оплату працівник фінансового відділу, який вносить записи в журнал, повинен:

- перевірити заявку на наявність усіх необхідних віз;
- перевірити, чи не був рахунок оплачений раніше;
- порівняти суму, зазначену в заявці на платіж, з витратами в затвердженому плані платежів з урахуванням залишку грошових коштів за відповідною статтею;
- перевірити наявність і суму кредиторської заборгованості постачальнику, умови постачання;
- перевірити правильність рознесення заявок за статтями бюджету¹.

Щодня керівник фінансової служби проводить аналіз заявок на оплату, встановлює пріоритетність в оплаті. На основі банківських виписок звіряються платежі у платіжному календарю та банківських виписках. В журналі за кожною заявкою робиться надпис «Оплачено», «Не оплачено» або «Оплачено частково».

На підставі затвердженого календаря здійснюють оплати постачальникам і підрядчикам.

В платіжному календарі грошові витрати та надходження повинні бути збалансованими. Якщо грошові надходження перевищують витрати, в балансі відображаються грошові заощадження. В свою чергу, грошові витрати не повинні перевищувати планових надходжень за даний період (разом із залишками коштів та банківськими кредитами). При відсутності достатніх внутрішніх та кредитних можливостей для досягнення збалансування доходної та видаткової частини платіжного календарю, необхідно частину непершочергових витрат перенести на наступний календарний період.

На практиці платіжний календар розробляється на плановий та за звітний періоди. В платіжному календарі на плановий період відображаються суми, які заплановано підприємством отримати або виплатити. В платіжному календарі за звітний період відображаються щоденні фактичні надходження або платежі у розрізі кожного контр-

¹ Романова Д. Платіжний календар. Від розробки до впровадження. *Довідник економіста*. 2019. № 4. С. 10–22.

Фрагмент журналу заявок

№ заявки	Дата заявки	Стаття витрат грошових коштів	Контрагент (постачальник/підрядник)	Відповідальний відділ	Документ на оплату	Сума, грн	Договір	Граничний строк оплати	Статус	Оплата, факт	Борг
62	02.03.2024	1101 Сировина та упаковка	ТОВ «Кристал»	Відділ мат.-техн. заб	Рахунок № 413/9	47000,00	№ 84 від 04.01.2024	6.03.2024	Сплачено повністю	47000,00	–
63	03.03.2024	1109 Запчастини та інструмент	ТОВ «Фенікс»	Відділ мат.-техн. заб	Рахунок № 415/3	24000,00	№ 91 від 14.02.2024	04.03.2024	Сплачено частково	14000,00	4000,00
65	03.03.2024	1104 Виплата заробітної плати	Працівники підприємства	Бухгалтерія	Відомість на заробітну плату	340 000,00	–	03.03.2024	Сплачено повністю	340 000,00	–
66	03.03.2024	1105 Єдиний соціальний внесок	Працівники підприємства	Бухгалтерія	Відомість на заробітну плату	74800,00	–	03.03.2024	Сплачено повністю	74800,00	–
67	04.03.2024	1106 Оренда складів	ТОВ «Компас»	Бухгалтерія	Рахунок № 513/9	8500,00	№ 68 від 04.10.2023	08.03.2024	Сплачено повністю	8 500,00	–
67	05.03.2024	3103 Погашення позики	ВАТ «Укргазбанк»	Фінансовий відділ	Договір № 56	16500,00	№ 56 від 08.12.2023	06.03.2024	Сплачено повністю	16 500,00	–

агента, договору, документа на відвантаження продукції або за іншими підставами. Таким чином, в ньому відображаються фактичні платежі за договорами, виставленими або отриманими рахунками.

Вихідні дані для складання платіжного календаря. Платіжний календар за *звітний період* складається виходячи із конкретних даних оперативного обліку операцій по розрахунковому рахунку в банку, обліку даних розрахункових документів в банк, а також відомостей про стан строкових і прострочених платіжних вимог постачальників, перевірок виконання фінансових показників відділами, цехами, службами та підрозділами підприємства безпосередньо на місці. Крім того, для складання платіжного календаря використовуються дані графіків відвантаження продукції та здачі платіжних документів в банк на інкасо, оперативного обліку реалізації продукції, сплачених до бюджету податків і зборів, стану розрахунків з дебіторами і кредиторами.

Платіжний календар на *плановий період* складається на основі даних: річного фінансового плану, оперативних місячних планів реалізації продукції, оперативних місячних планів по прибутку, аналізу звітів та балансів, оперативних планів відділів головного механіка, головного енергетика, капітального будівництва, матеріально-технічного забезпечення, планових внесків до бюджету та ін.

Форма платіжного календаря. Підприємства обирають форму платіжного календаря та склад окремих його статей *самостійно* виходячи із власних потреб. Склад статей платіжного календаря залежить від розміру підприємства, джерел грошових надходжень та виплат, необхідного рівня деталізації.

Підприємства можуть складати платіжний календар за укрупненою та деталізованою номенклатурою окремих статей. Платіжний календар за укрупненою групою статей складають на невеликих та середніх підприємствах. В окремих статтях об'єднуються дані за декількома групами статей без їх деталізації. Платіжний календар за деталізованою номенклатурою складають переважно на середніх та великих підприємствах із значним обсягом обороту грошових коштів. При складанні деталізованих платіжних календарів планів зазначаються наступні основні реквізити: найменування контрагенту; статус терміновості платежу; стаття руху грошових коштів; документ (найменування, дата, номер), на основі якого надходять гроші або здійснюються платежі; дата операції; сума приходу або витрат; призначення платежу; залишок боргу контрагента (якщо це необхідно для оператив-

ного контролю).

Відмінності платіжного календаря від фінансового плану підприємства. Незважаючи на те, що і платіжний календар, і фінансовий план характеризуються грошові надходження та витрати за певній проміжок часу, між ними існує суттєві відмінності. Основні відмінності між платіжним календарем та балансом доходів та витрат підприємства можна звести до наступного.

1) *Період планування.* На підприємстві баланс доходів та витрат складається переважно на плановий рік із розбивкою за кварталами, а при необхідності — за місяцями. На менший період складати фінансовий план є недоцільним, оскільки його складання потребує значний матеріальних та трудових витрат. Складати його за окремими днями або декадами не має сенсу, оскільки розробити детальні фінансові плани за окремими днями або декадами на рік, а також виконати такі плани для підприємства майже не можливо. Платіжний календр складається на місяць, або на менший інтервал (на півмісяця, декаду, неділю або за окремий день). Причина полягає в тому, що чим більший період планування, тим відносно менше його точність. Крім того, зниження точності у розрахунках потребує відносно більшого корегування та внесення різного роду поправок. Тому доцільніше зменшити термін планування, ніж постійно вносити корективи у розроблений фінансовий план.

2. *Рівень деталізації.* У фінансовий план підприємства включаються усі надходження та витрати грошових коштів за плановий період. Проте рівень деталізації надходжень та виплат у фінансовому балансі значно нижчий, ніж у платіжному календарі. Це пов'язано із тим, що багато видів доходів та виплат, які мають спільні джерела або напрямки, групують за окремими видами. У зв'язку із цим у балансі доходів та витрат наведені зведені дані, які дають лише загальну уяву про обсяг надходжень або виплат грошових коштів у розрізі прийнятих статей. Наприклад, у балансі доходів та витрат підприємства надходження грошових коштів від реалізації продукції об'єднують в декілька груп (за продукцію, які відвантажена в минулому періоді; за продукцію, яка відвантажена в поточному періоді; попередня оплата праці). Тоді як у платіжному календареві приводиться більш детальний перелік грошових доходів та витрат за плановий період. В ньому міститься інформація за окремими контрагентами (постачальниками або покупцями), підстави для платежів.

3. *Ступінь точності даних.* Баланс доходів та витрат формується

на основі планових показників, які отримані переважно розрахунковим шляхом. На плановий рік складно точно встановити обсяги виробництва та реалізації продукції, ціни, витрати, податкові платежі. Складність точного визначення доходів та витрат на плановий рік полягає в тому, що на протязі року відбуваються зміни кон'юнктури ринку, ставок податків та порядок їх сплати, процентні ставки за кредитами тощо. У зв'язку із цим можуть виникнути суттєві відмінності між запланованими показниками фінансового плану та фактичним його виконанням. Чим більші ці відмінності, тим нижча точність фінансового плану. Платіжний календар складається на основі фактичних даних — платіжних інструкцій, накладних, актів виконаних робіт або актів звірок, виставленим рахункам або на основі договорів. Як наслідок, точність платіжного календаря значно вища, ніж фінансового плану.

4. *Коригування даних.* Баланс грошових доходів та витрат корегують лише у виняткових випадках, коли відбуваються суттєві зміни в основних факторах, які визначають його збалансованість. В інших випадках — це відхилення між плановими та звітними показниками фінансового плану. В процесі аналізу визначають відхилення звітних (фактичних) показників балансу доходу та витрат від планових, оцінюють їх вплив на ступінь його збалансованості. На основі цих показників розробляють заходи щодо усунення фінансових диспропорцій між надходженнями грошових коштів та їх виплатами. В платіжному календареві відображені точні дані щодо надходжень та платежів, адже на основі цих даних здійснюються платежі. Відхилення, які виявлені в процесі його фактичного виконання, мають бути скореговані.

5. *Одиниці вимірювання.* Показники фінансового плану виражаються, як правило, в тисячах гривень. В платіжному календареві показники статей грошових надходжень та виплат виражені в гривнях та в копійках. Така точність обумовлена наявністю первинних даних щодо руху грошових коштів на підприємстві.

6. *Частота складання.* Баланс доходів та витрат на підприємстві складається один раз на рік із поквартальною (помісячною) розбивкою. На менший період його складати нераціонально, оскільки це потребує значних матеріальних та трудових витрат. При цьому знижується точність розрахунків. Тобто, на протязі планового року складається один фінансовий план із поквартальною (помісячною) розбивкою. Платіжний календар можна складати на півмісяця, декаду, неділю, навіть на декілька днів. Це дозволяє мати оперативні дані щодо

грошових надходжень та виплат. Чим відносно менший період складання плану грошових надходжень та витрат, тим його показники за інших рівних умов є відносно точнішими.

7. *Джерела даних.* Основа даних для складання платіжного календаря — виписки з банківського рахунку, платіжні документи, відомості на виплату заробітної плати, дані договорів, акти виконаних робіт, акти звірок, звіти працівників з відрядження, акти інвентаризації тощо, в той час як основа фінансового плану — розрахункові матеріали та прогнознi дані.

8. *Пріоритети платежів.* У балансі доходів та витрат неможливо виділити пріоритети щодо здійснення окремих платежів. Більше того, якщо навіть буде встановлена черговість платежів, всеодно точність даних розрахунків буде низькою через непередбачувані обставини, з якими може зіткнутися підприємство на протязі планового року. При складанні платіжного календаря обов'язково враховують пріоритетність платежів, оскільки без цього практично неможливо здійснити корегування у строках та сумах платежів.

Приклад. Підприємство за першу декаду червня повинно здійснити наступні виплати: податок на додану вартість — 8 600 грн, лізинговий платіж — 12 400 грн, оплата матеріалів — 6 720 грн, попередня оплата за напівфабрикати — 5 240 грн, оплата за спожиту електроенергію — 2 650 грн, виплата заробітної плати — 54 800 грн, сплата єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування — 12056 грн. Загальна сума платежів — 102 466 грн.

При формуванні платіжного календаря до першочергових платежів віднесено:

- 1) сплата податку на додану вартість — 8600 грн;
- 2) виплата заробітної плати — 54800 грн;
- 3) сплата внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування — 12056 грн.
- 4) сплата лізингового платежу — 12400 грн.

Разом першочергових платежів — 87856 грн. Решта платежів (14 610 грн) є поточними і можуть піддаватися корегуванню як за сумами, так і за строками.

Статті доходів та виплат платіжного календаря. Порядок збалансування. Платіжний календар (місячний фінансовий план) включає два розділи: «Доходи і надходження» (або валові доходи і надходження коштів) і «Платежі» (або валові витрати). В першому розділі статті статті групуються за видами надходжень: перехідні залишки на розрахунковому рахунку, отримання коштів за реалізовану продукцію, реалізація надлишкових і непотрібних матеріалів, кредити банків під розрахункові документи в дорозі та ін. В другому розділі відображаються усі платежі підприємства: розрахунки з робітниками та

службовцями, органами соціального страхування; платежі в бюджет; платежі постачальникам; погашення кредитів банку та ін.

Фінансовий стан промислового підприємства вважається стійким, якщо на початок місяця відсутні неплатежі і доходна частина платіжного календаря забезпечує покриття усіх витрат. Якщо при плануванні витратна частина платіжного календаря перевищує дохідну, то слід знайти можливість збільшення грошових надходжень (наприклад, вишукується додаткові надходження від покупців (авансова оплата), отримання кредиту під розрахункові документи в дорозі) або скорочення окремих статей витрат. В усіх випадках доходи та витрати повинні бути збалансованими. В цьому полягає головна мета складання платіжного календарю.

Платіжний календар може мати різний вид та різний ступінь деталізації, але він повинен обов'язково містити дані про надходження та вибуття грошових коштів, залишки коштів на початок та кінець планового періоду.

Складанню платіжного календаря передують розрахунок грошових надходжень та виплат за окремими статтями. Лише після проведення попередніх розрахунків зведені показники заносяться до відповідних статей платіжного календаря.

Нижче приведена приблизна форма платіжного календаря (див. табл. 12.8). З метою спрощення розрахунків цифри платіжного календаря наведені в тис. грн.

В статті 1 платіжного календаря наведена сума, яка підлягає в даний період виплаті робітникам у формі заробітної плати та прирівняних до неї платежів (284,5 тис. грн). Вона обчислювалася наступним чином. Строк виплати заробітної плати за колективним договором — 4-е число. Нарахована сума заробітної плати — 261,4 тис. грн. До суми із виплати заробітної плати включаються кошти не лише для преміювання робітників, але й для виплати винагороди за підсумками року, а також надання єдиноразової соціальної допомоги робітникам. Крім того, на протязі першої половини місяця передбачається видача грошей у вигляді одноразових заохочень (наприклад, до ювілейної дати), а також працівникам, які виходять у відпустку і внескам на соціальне страхування. Припустимо, що загальна потреба в засобах на ці кошти становить 23,1 тис. грн. Всього за статтею 2 необхідно 284,5 тис. грн.

Відрахування на соціальне страхування (стаття 2) визначається виходячі із загального розміру заробітної плати (284,5 тис. грн) та

**Платіжний календар
підприємства _____ за червень 202_ р.**

(тис. грн)

Статті	Декади		
	I	II	III
Витрати			
1. Заробітна плата та прирівняні до неї платежі	284,5	293,1	275,4
2. Відрахування на соціальне страхування	62,6	64,5	60,6
3. Платежі до бюджету	98,3	102,7	75,3
4. Оплата поточних рахунків постачальників	792,4	405,9	527,4
5. Оплата простроченої заборгованості постачальникам	54,3	125,8	–
6. Погашення прострочених банківських кредитів	105,6		
7. Погашення кредитів під розрахункові документи в дорозі	–	462,6	–
8. Погашення строкових банківських кредитів	–	63,5	–
9. Сплата процентів за кредит	–	9,6	–
10. Інші грошові витрати	7,2	5,4	12,6
<i>Залишок коштів на розрахунковому рахунку та в касі на кінець періоду</i>	4,3	157,6	158,5
В с ь о г о	1 409,2	1 690,7	1 109,8
<i>Залишок коштів на розрахунковому рахунку та в касі на початок періоду</i>	5,2	4,3	157,6
Доходи і надходження			
11. Виручка від реалізації товарів та послуг (платежі покупців):	818,1	1642,4	945,0
а) за продукцію, відвантажену в минулому періоді	54,3	235,8	75,6
б) за продукцію, відвантажену в поточному періоді	763,8	1406,6	869,4
12. Від простроченої дебіторської заборгованості покупців	49,3	31,5	5,7
13. Реалізація надлишкових і непотрібних матеріальних цінностей	6,2	7,6	1,5
14. Отримання кредиту банку:	526,1	–	–
а) під залишки товарно-матеріальних цінностей	11,0	–	–
б) під розрахункові документи в дорозі	462,6	–	–
в) на тимчасові потреби	52,5	–	–
15. Інші надходження	4,3	4,9	–
В с ь о г о	1 409,2	1 690,7	1 109,8

Начальник планового відділу _____ (Підпис)
Начальник фінансового відділу _____ (Підпис)

ставки податку (22 %). Сума відрахувань на загальнообов'язкове соціальне страхування становитиме 62,6 тис. грн $\left(\frac{284,5 \times 22}{100}\right)$.

Платежі в бюджет (стаття 3) повинні бути відображені у відповідних рядках платіжного календаря. Розрахунок їх сум здійснюється в порядку, передбаченому в гл. 7.

Суми оплати прострочених рахунків, а також прострочених кредитів банків вносяться в платіжний календар на основі виписок із банківських рахунків. Сума рахунків постачальників, строк оплати яких настає у плановому періоді, визначається на основі розміру і строків оплати товарно-матеріальних цінностей, вказаних в укладених договорах, і наявності рахунків, строк оплати яких ще не настав. При визначенні суми рахунків постачальників, які підлягають сплаті в плановому періоді, необхідно врахувати можливість взаємозаліків між підприємствами. На покриття дебетового сальдо по взаємозаліками покупцю може бути наданий банківський кредит.

Погашення строкових зобов'язань за кредитами банків планується виходячи із строків кредиту, процентної ставки та інших витрат, пов'язаних із отриманням банківського кредиту. До інших витрат, які пов'язані із отриманням та обслуговуванням банківського кредиту, включають наступні платежі: страхування кредиту, плата за касове обслуговування тощо. В окрему статтю виділяються погашення кредитів під розрахункові документи в дорозі, в якій передбачається погашення цього виду кредиту.

Погашення кредитів під розрахункові документи в дорозі у II декаді (стаття 7) передбачається в сумі кредиту (462,6 тис. грн), отриманого в I декаді місяця.

Сума планових платежів банку обчислюється шляхом множення середньоденного планового платежу на кількість робочих днів у плановому періоді. Сплата процентів за банківський кредит (стаття 9) визначається на основі ставок процентів, які встановлюються банками за окремими видами кредитів. За статтею «Інші витрати» (стаття 10) відображаються витрати, які витікають із діяльності підприємства, але не враховані особливо статтями платіжного календаря.

В платіжному календарі можуть передбачатися кошти на фінансування капітальних вкладень та капітального ремонту. Їх розмір визначається на основі затверджених титульних списків на капітальне будівництво, кошторисів на ремонт будівель і споруд, а також оперативних планів на проведення капітальних ремонтів обладнання.

Основною статтею доходів платіжного календаря є суми, які надходять від здачі платіжних документів на інкасо за поставлену продукцію (товари, роботи, послуги) (стаття 11). Банк при видачі кредиту під розрахункові документи в дорозі зменшує його розмір на непрокредитовані елементи. Тому розмір кредиту слід враховувати із встановленого проценту синжки, який узгоджений з банком в плановому періоді. В номенклатуру надходжень платіжного календаря вводиться особлива стаття (див. ряд 11а платіжного календаря), в якій враховуються додаткові кошти, які надходять на розрахунковий рахунок підприємства за товари, реалізовані в минулих періодах. Для підприємств, які кредитуються банками за оборотом, в платіжний календар вводиться додаткові статті.

Планові надходження за продукцію, відвантажену в поточному періоді (ряд. 11б), визначаються на підставі здачі в банк платіжних документів на інкасо. Здача платіжних документів на інкасо планується виходячи із графіків відвантаження готової продукції, в якому визначається обсяг збуту на кожен день. Графік відвантаження продукції розробляється на основі даних виробничого відділу і цехів, а також термінів поставок, які встановлені в договорах із замовниками.

Надходження коштів покупців за простроченою заборгованістю (стаття 12 платіжного календаря) здійснюється на основі даних оперативного обліку розрахунків із дебіторами, аналізу заборгованості кожного дебітору, а також надходжень від коштів від примусового стягнення коштів дебіторів за рішеннями арбітражу.

Суми доходів від реалізації надлишкових або непотрібних матеріалів визначаються на основі власних можливостей, даних інвентаризацій, планів виробничої програми, оперативних планів матеріально-технічного постачання.

Якщо в результаті співвідношення запланованих платежів та надходжень з'являться від'ємні значення, то це означає, що необхідно або знайти додаткові кошти, або скоротити заплановані витрати, вікласти їх на майбутній період, коли з'являться кошти. Збалансування між грошовими надходженнями та виплатами коштів в основному здійснюється за рахунок кредитів банків, які отримуються на тимчасові потреби, на виплату заробітної плати і т. п.

Регулюючою статтею для визначення співвідношень між грошовими надходженнями і витратами платіжного календаря може бути приріст коштів на розрахунковому рахунку або в касі (у випадку перевищення надходжень над витратами) або зменшення залишків кош-

тів на розрахунковому рахунку (у випадку перевищення витрат над надходженнями).

На основі оперативних відомостей і документів (виписок із рахунків в банку, вимог, платіжних інструкцій, чеків і т. п.) фінансовий відділ складає звіт про виконання платіжного календаря. Дані про виконання платіжного календаря дозволяє керівникам підприємств застосовувати заходи щодо усунення недоліків у роботі окремих структурних підрозділів, слідкувати за виконанням показників плану, а також оперативно враховувати зміни у фінансовому стані підприємства і своєчасно проводити відповідні заходи щодо його покращення.

В приведеній таблиці в I декаді намічався значний розрив між платежами та надходженням коштів. Для його попередження були прийняті заходи до збільшення відвантаження готової продукції покупцям, що дало змогу додатково отримати кредит під розрахункові документи в дорозі. Крім того, були отримані кредити на тимчасові потреби. В результаті підприємство забезпечило грошовими ресурсами майбутні платежі. В II та III кварталах забезпечувалося наявність значних сум коштів на розрахунковому рахунку. Платежі поставщикам здійснювалися із поточної виручки.

У тих випадках, коли затрати, платежі і надходження коштів здійснюються нерівномірно і відхиляються від плану, платіжні календарі доцільно складати на більш короткі строки, наприклад, тільки на одну декаду, що надає їм більш оперативний, дієвий характер.

Ефективною формою контролю за виконанням фінансового плану є складання звіту про його виконання. На основі даних бухгалтерського обліку та звітності

У платіжному календарі враховуються у щоденному розрізі всі грошові надходження та виплати. Це дозволяє заздалегідь передбачати дні планованого періоду, в які грошові виплати підприємства будуть більшими від грошових надходжень, і, отже, завчасно вжити заходів до усунення цього розриву. Роль платіжного календаря полягає саме в тому, що на основі цього встановлюються фінансові перекося (касові розриви) та розрябляються заходи щодо їх усунення. Усунення касового розриву між грошовими виплатами і доходами здійснюється шляхом збільшення реалізації продукції, скорочення окремих видів витрат, а також перенесення їх на інші дати. При відсутності достатніх внутрішніх можливостей для досягнення збалансованості між грошовими надходженнями і виплатами використовується короткостроковий банківський кредит.

Приклад 1

Фінансовою службою підприємства був складений платіжний календар на першу половину квітня 2025 р. Результати у спрощеному вигляді наведені в табл. 12.9.

Таблиця 12.9

Попередній платіжний календар за перших три дні квітня 2025 р.

Стаття руху грошових коштів	Контрагент	Дні місяця		
		1-й	2-й	3-й
I. Залишок коштів на початок періоду		56,4	-18,5	-272,6
II. Надходження коштів		85,6	158,4	480,5
2.1. Оплата за продукцію	ТОВ «Фенікс»	85,6		315,4
2.2. Оплата за продукцію	ТОВ «Астра-М»		158,4	165,1
III. Платежі		160,5	412,5	130,1
3.1. Основні матеріали (втулки)	ТОВ «Компас»	115,4	65,4	25,6
3.2. Виплата заробітної плати	Працівники підприємства	20,0	241,1	72,6
3.3. Податок на доходи фізичних осіб	Податкова служба України	16,9	43,4	13,1
3.4. Єдиний соціальний внесок за загальнообов'язкове державне соціальне страхування	Податкова служба України	8,1	62,6	18,8
IV. Залишок на кінець періоду		-18,5	-272,6	77,8

В попередньому варіанті платіжного календаря встановлені очікувані надходження та виплати за перші три дні планового місяця. Аналіз даних засвідчив про наявність глибоких фінансових диспропорцій (касових розривів) між надходженнями коштів та виплатами. Перевищення грошових виплат над надходженнями за перший день склало 18,5 тис. грн, за другий — відповідно 272,7 тис. грн. Лише на третій день планового періоду передбачається перевищення грошових надходжень над виплатами. Тому, незважаючи на те, що на третій день підприємство матиме позитивне сальдо між надходженнями та виплатами, для фінансування усіх передбачених витрат грошей не вистачить. Справа в тому, що грошей підприємству за перші два дні не вистачить, щоб сплатити усі рахунки за поставлені матеріали та виплатити в повному обсязі заробітну плату. У зв'язку з цим необхідно внести корегування у попередній варіант платіжного календаря. Необхідно збільшити грошові надходження, зменшити виплати або перенести їх на пізніший період.

Наприклад, в процесі перемовин керівництвом підприємства вдалося попередньо домовитися із ТОВ «Фенікс» про те, що воно раніше здійснить оплату за поставлені товари. Однак ТОВ «Фенікс» раніше сплатити всю суму не може (401 тис. грн), його фінансові можливості дозволяють погасити лише 250 тис. грн. Із ТОВ «Астра-М» не вдалося домовитися про оплату раніше визначеного терміну. Інших джерел доходів підприємство не має.

В такому випадку збалансування між надходженнями та виплатами здійснюють за рахунок зменшення витратної частини. Остаточний варіант платіжного календаря з урахуванням корегувань надходжень та виплат наведено в табл. 12.10.

Остаточний варіант платіжного календаря за перших три дня квітня 2025 р.

Стаття руху грошових коштів	Контрагент	Дні місяця		
		1-й	2-й	3-й
I. Залишок коштів на початок періоду		56,4	17,9	8,8
II. Надходження коштів		105	393,4	226,1
2.1. Оплата за продукцію	ТОВ «Фенікс»	105	235	61
2.2. Оплата за продукцію	ТОВ «Астра-М»		158,4	165,1
III. Платежі		143,5	402,5	157,1
3.1. Основні матеріали (втулки)	ТОВ «Компас»	98,4	55,4	52,6
3.2. Виплата заробітної плати	Працівники	20,0	241,1	72,6
3.3. Податок на доходи фізичних осіб	Податкова служба України	16,9	43,4	13,1
3.4. Єдиний соціальний внесок за загальнообов'язкове державне соціальне страхування	Податкова служба України	8,1	62,6	18,8
IV. Залишок на кінець періоду		17,9	8,8	77,8

В остаточному варіанті платіжного календаря за перший день ТОВ «Компас» передбачено платіж на 17,0 тис. грн (115,4 – 98,4) менше, ніж передбачалося, за другий день — відповідно на 10,0 тис. грн (65,4 – 55,4). На цю суму (27,0 тис. грн) збільшується платіж, який буде здійснено третього дня планового періоду. Така зміна у строках сплати за поставлені матеріали в сумі 27,0 тис. грн забезпечить збалансування грошових надходжень та виплат за перші дні планового періоду.

Отже, розробка платіжного календаря дозволяє підприємству: оперативно управляти потоками грошових надходжень та витрат; передбачувати утворення фінансових перекосів (касових розривів) та своєчасно розробляти заходи до їх усунення.

Необхідною умовою побудови платіжного календаря на плановий період є наявність фінансових резервів. Їх наявність фінансових резервів забезпечує фінансування непередбачених витрат, а також дозволяє компенсувати скорочення грошових надходжень за окремими статтями, зокрема, від реалізації продукції. Розмір фінансових резервів визначається як різниця між грошовими надходженнями та виплатами за відповідний період. За планом обсяг фінансових резервів передбачався в сумі 35,5 тис. грн, фактично він становив 36,4 тис. грн, тобто зріс на 0,9 тис. грн.

Контроль виконання платіжного календаря. На підприємстві

обов'язок щодо складання платіжного календаря покладено на фінансовий відділ. Фінансовий відділ не тільки складає платіжний календар, а й організує його виконання за допомогою систематичного аналізу звітності, що відображає основні показники господарської та фінансової діяльності підприємства (виконання плану виробництва, реалізації, продуктивності праці, систематичного зниження собівартості, прибутку та ін.). Контроль повинен здійснюватися щоденно з метою своєчасного виявлення відхилень у грошових надходженнях та витратах та розробки заходів щодо усунення фінансових дисбалансів (розривів).

Успішність впровадження та використання на підприємстві такого інструменту, як платіжний календар, у значній мірі залежить від раціональності процесу обліку, руху та контролю платіжних документів. Ось чому етап регламентації цих процесів не менш важливий, ніж етап складання платіжного календаря.

14.5.2. Касовий план підприємства

Значення та порядок складання касового плану підприємства. Оперативний контроль за виконанням фінансового плану неможливий без правильної організації розрахунків підприємства з постачальниками сировини та покупцями продукції. Для організації постійного контролю за розрахунків та для своєчасного забезпечення підприємства грошовими коштами фінансовий відділ поряд із місячним оперативним фінансовим планом складає касовий план.

Касовий план підприємства — це план обороту готівкових грошових коштів (готівки), в якому відображаються надходження і виплати готівки через касу підприємства. Касовий план характеризує оборот готівки підприємства. В ньому встановлюється розмір та джерела надходження готівки в касу підприємства, розмір та цільове направлення видачі грошей.

Касовий план є важливим інструментом щоденного управління надходженнями та витрачанням готівки підприємства, контролю за платоспроможністю та недопущення касових розривів. Оскільки своєчасність забезпечення підприємства готівкою характеризує його платоспроможність, складання касового плану та контроль за його виконанням відіграє важливу роль у підвищенні платоспроможності підприємства. Раціональна організація касового планування

на підприємстві сприяє своєчасній виплаті заробітної плати працівникам підприємства, погашенню заборгованості кредиторам тощо.

Складання касового плану має свою специфіку. По касовому плану надходження готівки рівні витратам, тобто не передбачено нагромадження готівки в касі.

Фінансовий відділ разом спільно із бухгалтерією та іншими структурними підрозділами підприємства розробляється касовий план на кожен місяць і представляє його органам управління підприємства за 10–15 днів до початку планового місяця.

Касовий план складається із двох частин — приходної та витратної, кожна із яких ділиться на статті, які дозволяють побачити, із яких джерел надходять готівка в касу підприємства і на які хаходи вона витрачається. В приходній частині (доходи і надходження) показують надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), квартирна плата робітників, виручка за спецодяг, що підлягає оплаті, погашення дебіторської заборгованості за відвантажені товари готівкою, кредит банку тощо. У витратній частині касового плану відображаються: витрати на заробітну плату, включаючи виплати премій, витрати на відрядження, надання позик працівникам, на оплату товарно-матеріальних цінностей і та ін. Форму касового плану та його зміст підприємство визначає самостійно. Нижче наведено склад його статей (табл. 12.11).

Таблиця 12.11

Касовий план підприємства за березень 202_ р.

I. Витрати та платежі	Сума	II. Доходи та надходження	Сума
1. Прострочені кредити	5,4	1. Розрахунковий кредит	25,4
2. Заробітна плата з нарахуваннями	84,2	2. Зниження простроченої дебіторської заборгованості за товари відвантажені	58,4
3. Розрахунковий кредит	16,3	3. Відвантаження готової продукції на запланований період	128,6
4. Рахунки постачальників, які пред'явлені до оплати	57,6	4. Інші доходи	2,9
5. Кошти на відрядження	12,9		
6. Купівля товарно-матеріальних цінностей	34,7		
7. Інші платежі	2,5		
Всього	213,6	Всього	215,3
Перевищення приходу над витратами	1,7		

В касовому плані відображаються усі надходження та виплати

готівкою. За плановий період грошові виплати передбачаються в розмірі 213,6 тис. грн. Головним джерелом надходження готівки є платежі за відвантажену продукцію. Основна стаття витрат по касовому плану — видача грошей на заробітну плату і на інші види оплати праці. Питома вага виплат заробітної плати та рахунків постачальників становила відповідно 39,4 % та 27, % від загального обсягу грошових виплат. Значні кошти (34,7 тис. грн) передбачаються на закупівлю товарно-матеріальних цінностей. На відрядження передбачається виділити 12,9 тис. грн, що становить 6,0 % від обсягу виплат. Надходження готівки за плановий період передбачалася в сумі 189,9 тис. грн, що менше від обсягу грошових виплат. Для збалансування між надходженнями та виплатами готівки передбачалося отримання розрахункового кредиту в сумі 25,4 тис. грн. За разунок банківського кредиту вдалося збалансувати надходження та виплати готівки та забезпечити позитивне сальдо в сумі 1,7 тис. грн.

Поділ касового плану на статті надходжень та витрат дає можливість здійснювати контроль за надходженням і видачею готівки за окремими показниками та у необхідних випадках впливати на його виконання.

Починати підготовку до складання касового плану необхідно із отримання із бухгалтерії підприємства відомостей про фактичні надходження та виплати готівки за минулий місяць. Касовий план складається насамперед за витратами, потім визначаються доходи та надходження. Потім, використовуючи планові дані та відомості, визначають показники для II розділу плану «Надходження готівки (крім готівки, яка отримується в банку)». Необхідно враховувати, що підприємство, як правило, виручку, величина якої перевищує встановлений касовий ліміт, здає в касу банку.

Для визначення I розділу «Витрати та платежі» уточнюються дані у відділі праці та заробітної плати і бухгалтерії (в частині утримань із заробітної плати).

Суми премій, що виплачуються за спеціальними системами преміювання, одноразові заохочення, які не пов'язані з конкретними результатами праці, інші грошові виплати працівникам підприємства плануються в касовому плані того місяця, в якому вони фактично виплачуються. Якщо за якими-небудь причинами заробітна плата і премії виявилися частково невикладеними і числяться на рахунку депонентів, то відповідні суми тех необхідно врахувати в касовому плані.

Визначення виплат, пов'язаних із відрядженнями працівників

підприємства, а також господарсько-операційним витратам, здійснюється на основі кошторисів цих витрат. При обчисленні величини витрат на відрядження враховують кількість днів перебування працівника у відрядженні, вартість проїздних документів, вартість проживання, розмір добових.

При складанні II розділу «Доходи та надходження» враховуються надходження готівки від продажу товарів, надання платних послуг, кредиту банку, реалізації товарно-матеріальних цінностей.

Висхідні дані для складання касового плану. Для складання касового плану використовуються: дані плану по заробітній платі; план доходів та витрат житлово-комунального господарства в частині квартирної та комунальних платежів; виставлені та отримані рахунки, накази на відрядження, відомості про продаж надлишкових або непотрібних товарно-матеріальних цінностей, продаж матеріалів та палива робітникам і службовцям підприємства; зведення витрат на виробництво, які пов'язані із відрядженнями та господарсько-операційними закупками товарно-матеріальних цінностей; відомості про інші надходження та виплати готівки (плата батьків за утримання дітей у дитячий садках, які утримуються на балансі підприємства; виручка від реалізації путівок); відомості про утримання із заробітної плати податків, за товари, куплені в кредит, за харчування із заводської столової та інші відомості про перерахування.

Оперативний облік і контроль виконання касового плану покладається на фінансовий відділ підприємства. Фінансовий відділ проводить щоденний контроль за виконанням касового плану. Він контролює виконання плану за витратами готівки, а також виконання плану доходних надходжень. З цією метою ведеться касова книга та відомість оперативного обліку приходу та витрати готівки. На основі оперативного та бухгалтерського обліку щомісячно складається справа приходу та витрат готівки за напрямками, яка надається головному економісту для застосування заходів по забезпеченню виконання касового плану. На підставі справки по хід виконання касового плану органи управління підприємством приймають заходи щодо усунення виявлених недоліків (касових розривів) між грошовими надходженнями та виплатами коштів.

Фінансовий відділ також здійснює суворий контроль за використанням готівки по призначенню, зокрема, на виплату заробітної плати, витрати на відрядження, на закупівлю товарно-матеріальних цінностей тощо.

Витрати на виплату заробітної плати є основною статтею видачі готівки по касовому плану. Вони складають поряд із іншими формами оплати близько 90 % всієї видачі готівки із кас підприємств. Правильне використання фондів заробітної плати має велике значення. В деяких галузях промисловості заробітна плата складає більше половини собівартості продукції. Тому економне витрачання фондів заробітної плати є необхідною умовою зниження собівартості продукції.

В процесі контролю за витрачанням фондів заробітної плати на підприємстві особливу увагу повинні приділяти контролю за відповідністю витрачанням фондів заробітної плати продуктивності праці, за випередженням зростання продуктивності праці порівняно із зростанням середньої заробітної плати. Тільки за цих умов досягається відносна економія заробітної плати, знижується її витрат на одиницю продукції.

При контролі за заробітною платою розрізняють абсолютну перевитрату і відносну перевитрату і економію фондів заробітної плати. *Абсолютна перевитрата* — це частина нарахованої заробітної плати, яка перевищує її плановий рівень. Якщо нарахована заробітна плата менша планового фонду, то різниця становить *абсолютну економію*. Для виробничих підприємств абсолютна перевитрата ще не характеризує перевитрати або економію фонду заробітної плати. Для того, щоб зробити висновок про перевитрати або економію фонду заробітної плати в економічному значенні, необхідно врахувати ступінь виконання плану з виробництва та реалізації продукції.

Економічну характеристику витратам заробітної плати дає показник її відносної перевитрати або економії. *Відотною перевитратою* називається та частина нарахованої заробітної плати, яка перевищує плановий фонд заробітної плати, а *відотною економією* — її зменшення порівняно з цим фондом, скорегованим виходячи із рівня об'ємного показника (виконання плану випуску товарної продукції, реалізації і т. п.).

Фінансовий відділ здійснює попередній, поточний та наступний контроль за витрачанням коштів на оплату праці. При *попередньому контролі* фінансовий відділ аналізує дані про затверджений підприємством загальний фонд заробітної плати на рік із розбивкою по місяцям. Крім того, перевіряється видача коштів на заробітну плату на протязі останніх місяців в межах фактично нарахованої заробітної плати.

Поточний контроль здійснюється фінансовим відділом в процесі

видачі грошей на заробітну плату. Фінансовий відділ перевіряє законність та правильність оформлення пред'явлених документів; витрати заробітної плати при її видачі при остаточному розрахунку за місяць. Розмір нарахованої заробітної плати співставляється з виконанням плану.

При *наступному контролі* фінансовий відділ за документами і на місці перевіряє витрачання фондів заробітної плати і при необхідності вносить пропозиції, спрямовані на економію фондів заробітної плати, відшкодування перевитрат і надлишкових, незаконних виплат.

Фінансовий відділ також здійснює контроль за видачею готівки на закупівлю товарно-матеріальних цінностей, на відрядження, на господарські витрати і на інші витрати, за законністю і доцільністю цих витрат; перевіряє дотримання касової дисципліни підприємством, залишки і збереження отриманої із банку готівки, своєчасність здачі надлишкових грошей в каси банку і т. п.

Касовий план має важливе значення для фінансів підприємства, так як забезпечує цільове витрачання готівки, своєчасну її здачу в банк, суворе дотримання лімітів залишку готівки в касі підприємства.

12.6. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА СКЛАДАННЯМ ТА ВИКОНАННЯМ БАЛАНСУ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ

Контроль за виконанням фінансового плану — один з основних методів фінансового контролю за господарською діяльністю підприємства. Фінансовий контроль необхідний для здійснення фінансового планування, розробки і виконання балансу доходів та витрат підприємства. На підприємствах він здійснюється фінансовими відділами підприємств та організацій. Працівники фінансових відділів слідкують за тим, щоб фінансові та кредитні плани були економічно обгрутованими і обов'язково складеними до початку планового року з метою забезпечення ув'язки виробничих та фінансових показників, стійкості фінансового положення підприємства. До їх обов'язків відноситься доведення затвердженого фінансового плану і завдань, лімітів, норм і норматив до відповідних цехів (служб), відділів, господарств і підрозділів.

Фінансові служби підприємства постійно контролюють виконання планових фінансових показників, проведення заходів, які сприяють мобілізації доходів і найбільш раціональному використанню грошових коштів. Контроль фінансового плану здійснюється шляхом

систематичного співставлення отриманих фінансових результатів з показниками плану.

Виконання балансу доходів та видатків контролюється в процесі дослідження і аналізу бухгалтерського балансу, даних оперативної звітності, виписок з банку. Контроль за фінансовою діяльністю підприємства повинен бути всестороннім, охоплювати не лише фінансові, кредитні, але й виробничі показники.

Аналіз показників фінансового плану передбачає перевірку виконання його дохідних та видаткових статей. При аналізі виконання плану прибутку, наприклад, виявляють фактори, під впливом яких відбулося збільшення або зменшення прибутку порівняно з планом. Потім перевіряється правильність і своєчасність її розподілення.

В процесі контролю можуть бути виявлені і реалізовані додаткові внутрішньогосподарські резерви.

Контроль охоплює виконання наступних найважливіших показників:

- 1) планів відвантаження та реалізації продукції;
- 2) кошторису витрат на виробництво продукції;
- 3) кошторису витрат на збут та адміністративних витрат;
- 4) планових завдань з прибутку та рентабельності;
- 5) планових завдань щодо зниження собівартості продукції;
- 6) планів по капітальному будівництву та капітальному ремонту.

Успіх у виконанні фінансового плану у значній мірі визначається виконанням плану виробництва і реалізації продукції, зниження її собівартості, виконання інших планів підприємства (плану з оплати праці, плану із матеріально-технічного постачання і т. п.). Найбільш дієвий контроль за виконанням планів, в тому числі й фінансового, здійснюється на основі систематичного співставлення по кожному цеху та виробничій ділянці отриманих результатів із плановими показниками.

Велике значення має контроль за своєчасним надходженням виручки та утворення грошових нагромаджень. З цією метою фінансовий відділ підприємства повинен проводити постійне спостереження за своєчасним відвантаженням або передачею готової продукції покупцям, забезпечувати негайне складання розрахункових документів, відсилання їх в установи банку, слідкувати за оплатою рахунків у встановлені строки. При відхиленнях його фактичних сум виявляються причини та застосовуються заходи, які усувають затримки у відвантаженні виробів, сприяють скороченню часу на складання докумен-

тів та передачу їх для оплати, впливу на покупців-платників, які порушують договірні зобов'язання.

Здійснення своєчасного контролю за ходом виконання постачальниками своїх договірних зобов'язань з постачання матеріалів та покупних напівфабрикатів для потреб виробництва зміцнюють ритмічність випуску виробів у встановленій планом номенклатурі, а контроль за її відвантаженням у встановлені договорами терміни споживачам сприяє виконанню плану реалізації та своєчасності отримання виручки.

Виконання плану за капітальними вкладеннями пов'язано головним чином із ефективним використанням основних фондів та введенням в експлуатацію нових об'єктів у встановлені строки. Фінансові служби проводять контроль за виконанням плану по капітальним вкладенням, забезпеченням запланованого обсягу будівельно-монтажних робіт і своєчасною здачею завершених об'єктів, дотриманням кошторисного рівня затрат, попередженням розпорошення коштів на незавершене будівництво.

Контроль за виконанням планів по капітальному будівництву, капітальному ремонту передбачає перш за все перевірку забезпечення їх фінансовими ресурсами. На фінансування капітальних інвестицій повинні спрямовуватися внутрішньогосподарські джерела, а при їх недостатній частині — кредити банку та інші залучені кошти.

При контролі за виконанням прибутку аналізуються звітні дані, виявляються причини зміни нагромаджень і приймаються заходи для усунення недоліків.

Приріст власних оборотних засобів є необхідною умовою для нормальної діяльності підприємств. Контроль за утворенням і використанням оборотних засобів зводиться до постійного спостереження за виконанням плану приросту і збереженням власних ресурсів, своєчасним і повним отриманням короткострокових кредитів, станом товарно-матеріальних запасів, відвантажених товарів, дебіторської та кредиторської заборгованості.

Для контролю за виконанням фінансових планів використовуються платіжні календарі, які складаються на основі фінансових планів та оперативних даних за п'ятиденкам, декадам або іншим періодам. Вони дозволяють заздалегідь виявити відхилення від плану і утворена внаслідок цього нестача ресурсів, виявити джерела отримання додаткових грошових коштів, допомагають уникнути фінансових ускладнень, своєчасно розробити заходи, які сприяють виконанню фінансо-

вих планів.

Контроль за станом стійких пасивів здійснюється окремо за кожною статтею. У табл. 12.12 передбачено приклад визначення стану стійких пасивів на початок та кінець звітнього року, який показує, що планування стійких пасивів недостатньо обґрунтоване у частині резервів на покриття майбутніх платежів та витрат.

Таблиця 12.12

Види планованих стійких пасивів	Планувалося у покриття нормативів		Фактичні залишки		Нестача стійких пасивів	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
Заборгованість із заробітної плати та відрахуваннями на соціальне страхування	98	104	94	92	–	–
Резерв майбутніх платежів	20	24	23	25	3	1
Постачальники з невідфактурованих поставок та акцептованих платіжних інструкціях	75	77	98	101	23	24
Всього	193	205	215	218	26	25

При аналізі фінансового стану підприємства виявляють його платоспроможність, стан дебіторської та кредиторської заборгованості, з'ясовуються причини виникнення заборгованості постачаникам, банку за кредитами, фінансовим органам і намічаються заходи по відновленню нормальної платоспроможності і укріпленню фінансового положення підприємств.

Дієвість контролю над виконанням фінансового плану залежить від своєчасного виявлення відхилень щодо надходжень і витрачання коштів від планових значень і встановлення причин, що їх викликали. Щомісячний контроль, а також поточний облік руху коштів дозволяє повніше виявляти резерви щодо збільшення доходів підприємств.

Особливо ефективний фінансовий контроль за складанням балансу доходів та видатків промислового підприємства при складанні перевіркової (шахматної) таблиці. Вони складаються одночасно із фінансовим планом і відображають напрямки використання коштів та джерела покриття затрат. Крім того, вона дозволяє перевірити правильність використання доходних джерел і визначити суму кредиту.

Для встановлення контролю гривною, необхідні фінансові плани, які розраховані на більш короткий період і які мають більш оперативний характер. Такими планами є місячні фінансові плани з двохнедільною або декадною розбивкою. В оперативних фінансових планах передбачаються основні грошові витрати на майбутній період і джерела їх покриття.

Фінансові робітники підприємства, співставляючи доходи та надходження з витратами, зясовують фінансовий стан і при недостатності коштів на розрахунковому рахунку приймають заходи до усунення платіжного дефіциту.

Таким чином, забезпечення своєчасних розрахунків з фінансової, кредитної системою, своїми працівниками, постачальниками вимагає на кожному підприємстві наукової організації фінансового планування. Тільки в цьому випадку можливе раціональне маневрування грошовими ресурсами, збалансування доходів та витрат, активний вплив фінансових інструментів на виробництво.

ЛІТЕРАТУРА

1. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 02 березня 2015 року № 205. URL. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15#Text>.
2. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокуренько, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокуренька; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 237–247.
3. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2019. С. 381–412.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

4. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств: навч. посібник. 2-ге вид., розширене і доп. Полтава: РВ ПДАА. 2018. С. 224–245.
5. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. С. 187–235.
6. Білик М. Д., Бзялов Т. Е. Фінансове планування на підприємстві: навч. посіб. Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. Київ: ПанТот, 2015. 435 с.
7. Поддєрьогін А. М., Бабяк Н. Д., Білик М. Д. та ін. Фінансовий менеджмент: підручник; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін.

- 2-ге вид., перероб. Київ: КНЕУ, 2017. С. 418–472.
8. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Ви-соцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 352–389.
 9. Фінанси підприємств: навч. посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Фран-ка, 2020. С. 230–252.

Монографії та статті

10. Бланк І., Ситник Г. Планування грошових потоків підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 5. С. 31–46.
11. Вареник В. М., Ніколайчева Г. Ю. Оцінювання якості фінансових планів підприємства: алгоритм та методика. *Академічний огляд*. 2020. № 1(52). С. 73–78.
12. Докієнко Л. М. Фінансове планування та аналіз на підприємстві: сучасні глобальні тренди та перспективи розвитку.
13. Жукова Т. А., Грибініченко Р. А., Плікус І. Й. Фінансове прогнозування і планування як умова прийняття управлінських рішень. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2021. № 2. С. 9–15.
14. Непран А., Чуйко Н., Храпач К. Фінансове планування в управлінні про-мисловим підприємством. *Scientia Fruktuosa*. 2023. № 2(148). С. 78–91.
15. Петров В. Фінансове планування. Як оптимізувати грошові витрати? *Довідник економіста*. 2018. № 6.
16. Степура В. В. Оцінка ефективності системи інтегрованого фінансового планування. *Інтелект XXI*. 2020. № 2. С. 208–211.
17. Тешева Л. В., Хохлов М. П., Петрова І. М. Роль фінансового планування в сучасних умовах господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 314–320.

САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

13.1. САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна сутність та значення санації. В ринковій економіці підприємства через дію зовнішніх та внутрішніх факторів зазнають збитків, втрачають платоспроможність. Це може бути спричинене дією конкурентів, ненадійності постачальників, техніко-економічними та політичними факторами. У зв'язку із нестабільністю умов господарювання, настання несприятливих подій, які спричинені низкою факторів, будь-які підприємства можуть опинитися у фінансовій кризі. Не всі підприємства, які потрапили у скрутне фінансове положення, можна назвати повністю неплатоспроможними. Для значної частини таких підприємств кризове фінансове становище є тимчасовим явищем, яке при раціональній організації фінансово-економічної діяльності можна успішно подолати. Отже, різноманітні внутрішні та зовнішні загрози банкрутства обумовлюють необхідність та актуальність для будь-якого підприємства запровадження заходів аникризового управління.

Ефективним інструментом, який може запобігти оголошення суб'єкта господарювання банкрутом, відновити його платоспроможність, дозволити розрахуватись із кредиторами на прийнятних для усіх умовах є санація. Санація виступає базовим інструментом одного із фундаментальних стовпів ринкової економіки — інститута банкрутства. Саме вчасно вжиті санаційні заходи дозволяють підприємству-боржнику відновити свою платоспроможність, уникнути банкрутства та забезпечити оздоровлення його фінансового стану. Система врегулювання проблем заборгованості юридичних осіб у всьому світі спрямована на надання їм допомоги та недопущення банкрутства.

Санація — система заходів, які проводяться по покращенню фінансового положення підприємств з метою недопущення їх банкрутства або підвищення конкурентоздатності. Сутність санації поля-

гає у оздоровленні фінансового стану боржника та недопущення його банкрутства. Вона включає систему фінансово-економічних, виробничо-технічних та організаційно-правових заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності підприємства-боржника. Задоволення повністю або частково вимог кредиторів здійснюється шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, списання або відстрочення боргів, злиття з більш потужною у фінансовому плані компанією, випуску цінних паперів, зміни організаційно-правової або виробничої структур боржника. Зауважимо, що Кодекс з питань банкрутства (п. 1. ст. 4) зобов'язує засновників (учасників, акціонерів) боржника, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, центральні органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень своєчасно вживати заходів для запобігання банкрутству боржника.

В економічному словнику під санацією розуміють «систему заходів, які проводяться державою з метою запобігання банкрутства підприємств або підвищення їх конкурентоспроможності»¹. *Санація* — це сукупність заходів, які проводять на підприємстві за участю всіх зацікавлених суб'єктів з метою його оздоровлення, повного виходу з кризи і забезпечення стабільних прибутковості та конкурентоспроможності². Найбільш широке визначення санація надається у фінансовому словнику: *санація фінансова* — система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді³.

Головною метою проведення санації є відновлення платоспроможності підприємства, яке опинилося у кризовому стані, що несе потенційну загрозу його банкрутства. В процесі санації покриваються збитку та усуваються їх причини, створюються юридичні та фінансові

¹ Завадський Й. С., Осовська Т. Й., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2007. С. 277.

² Крупка М. І., Ковалюк О. М., Ковалеенко В. М. та ін. Фінансовий менеджмент: підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Крупки; Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. С. 391.

³ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. С. 516.

умови, які сприяють відновленню нормальної роботи підприємства. Від відновлення платоспроможності боржника виграють не тільки кредитори, яким виплачується заборгованість, але й держава та сам боржник. Боржник, звільняючись від боргів, зберігає свою організаційну та фінансову самостійність, виробничий та трудовий потенціал, можливість продовжити фінансово-економічну діяльність. Держава при цьому повертає платника податку, а отже отримує податкові платежі.

Санація означає фінансове оздоровлення підприємства, відновлення його платоспроможності. Разом з тим слід відзначити, що між поняттями «економічне оздоровлення» та «санація» існує відмінність, що обумовлена метою здійснення та засобами проведення. Метою санації є відновлення платоспроможності підприємства-боржника, погашення боргів кредиторів і, як наслідок, усунення підстав для визнання підприємства банкрутом. На відміну від санації, головна мета економічного оздоровлення підприємства є значно ширшою, вона включає крім відновлення платоспроможності підприємства-боржника, досягнення прибутковості як основи його стійкого розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Відмінності між економічним оздоровленням та санацією підприємства полягають також у регламентації процесів їх проведення. Так, проведення санації боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство (досудова санація), чи то розгляд її в судовому порядку вимагає обов'язкового затвердження, по-перше, плану санації, по-друге, результатів її реалізації господарським судом. В той же час економічне оздоровлення підприємства проводиться в межах антикризисного управління, і передбачає самостійність боржника в реалізації заходів по відновленню платоспроможності.

Процедуру санації як інструмента відновлення платоспроможності боржника в Україні не можна назвати затребуваною. Так, кількість справ за заявами про затвердження планів санації боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство скоротилося з 164 у 2019 р. до 7 у 2022 р¹. В той же час частка позитивного для проблемного підприємства результату вирішення проблеми неплатоспроможності (а це затвердження звіту санатора, мирової угоди, виконання

¹ Звіт судів першої інстанції про розгляд справ у порядку господарського судочинства. URL: https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka/

усіх зобов'язань перед кредиторами) протягом проаналізованого періоду становить лише 3,8–6,4 % від усіх справ, закінчених провадженням¹. Це у значній мірі обумовлене певним острахом для боржників застосування невідомої процедури, наявністю низки неврегульованих КУзПБ питань, а також відсутністю судової практики.

Санація є невідомою частиною антикризового управління на підприємстві.

Проведення санації вимагає узгодження умов провадження із сторонніми учасниками: кредиторами, інвесторами, банками та ін.

Для проведення санації необхідні фінансові ресурси. Санація може проводитися за рахунок коштів самого підприємства, власників, кредиторів, банків, а також коштів, залучених на фінансовому ринку (рис. 13.1).

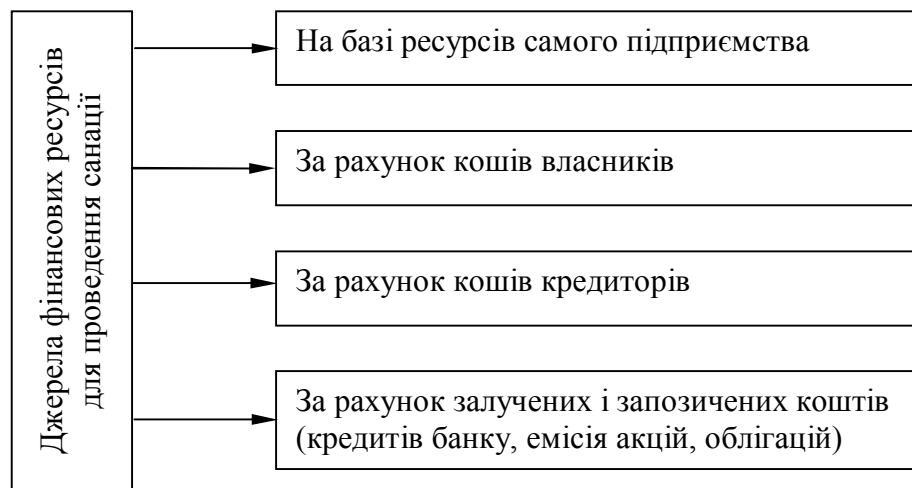


Рис. 13.1. Джерела фінансових ресурсів для проведення санації.

Санація може проводитися самим підприємством або банком, або державою. Фінансування санації може здійснюватися шляхом залучення коштів власника (власників) боржника. Власники підприємства можуть надати фінансові ресурси для проведення заходів із відновлення платоспроможності, зокрема, для погашення боргових зобов'язань перед кредиторами, бюджетом тощо. Така допомога може розцінюватися як безповоротна фінансова допомога, але може мати певні податкові наслідки для їх учасників.

¹ Дмитренко А. І. Санація як базовий інструмент економічного оздоровлення підприємства. *Scientia Fruktuosa*. 2023. № 6. С. 41.

Фінансування санації може здійснюватися за рахунок збільшення статутного капіталу підприємства. Порядок збільшення статутного капіталу залежить від організаційно-правової форми підприємства. Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства може відбуватися двома способами: шляхом підвищення номінальної вартості акцій або додаткової емісії акцій існуючої номінальної вартості.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства за рахунок додаткової емісії дозволяє сформувати фінансові ресурси, які можуть бути використані для фінансування заходів із проведення санації. Використовується переважно для фінансування заходів з проведення модернізації та технічної реконструкції підприємства. Проте, такий спосіб фінансування призводить до перерозподілу власності на підприємстві. В результаті додаткової емісії власник-акціонер може отримати контрольний пакет і, відповідно, владу над підприємством.

При отриманні кредиту під реалізацію плану санації обов'язковою умовою є наявність забезпечення. В якості забезпечення може виступати майно підприємства (майнові права, цінні папери) або гарантії (банку, фізичної або юридичної особи). Кредит для фінансування заходів з проведення санації розглядається банком як кредит із підвищеним ризиком, що фактично означає для позичальника встановлення більш високих процентних ставок.

Таким чином, санація є засобом фінансового оздоровлення неплатоспроможного боржника. Вона повинна забезпечити відновлення платоспроможності підприємства-боржника, підвищення прибутковості його діяльності. Своєчасне відновлення платоспроможності дозволяє запобігти банкрутству підприємства та зміцнити його фінансовий стан.

План санації. В системі антикризового управління для відновлення платоспроможності боржника складається план санації. План санації виступає тим документом, який дозволяє усіх учасникам (кредиторам, боржнику) проаналізувати поточне майбутнє фінансове становище боржника, визначити обґрунтованість та можливість досягнення запланованих заходів. Він представляє собою комплексну програму відновлення платоспроможності боржника.

Основна мета плану санації — відновлення платоспроможності боржника. Це здійснюється шляхом задоволення претензій кредиторів за рахунок фінансово-господарської діяльності боржника. Основними критеріями оцінювання успішності плану санації є відновлення платоспроможності, обсяги погашення грошових вимог кредиторів,

прибутковість (у довгостроковому періоді), приріст активів підприємства, який очікується в результаті реалізації плану санації (різниця між потенційною вартістю підприємства після проведення санаційних заходів та його вартість до санації).

В плані санації повинно знайти відображення:

заходи з відновлення платоспроможності боржника;

результати реалізації плану санації (зменшення заборгованості кредиторів, збільшення грошових потоків, відновлення платоспроможності боржника);

обсяг ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей; строки реалізації плану санації.

Розробляють план санації фінансовий або планово-економічний відділи підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, а також незалежні аудиторські та консалтингові фірми, керуючий санацією.

Зміст плану санації залежить від багатьох факторів: типу і масштабу підприємства, причин, які призвели до погіршення платоспроможності, обсягів необхідних ресурсів для досягнення поставлених цілей та джерел їх надходження, строків розробки тощо. Незважаючи на ці відмінності, план санації містить певні розділи, які є спільними при розробці плану санації будь-якого підприємства.

В *першому розділі* міститься інформація про боржника (організаційно-правова форма, вид діяльності, виробнича структура, коротка інформація про розвиток підприємства).

У *другому розділі* наведені результати аналізу факторів, які призвели до втрати платоспроможності. Такими причинами можуть бути: низька якість товарів і послуг, застаріле обладнання, відсутність організованих каналів збуту, велика дебіторська заборгованість і т. п. Аналіз причин фінансової кризи проводиться з метою розробки стратегії та тактики проведення санації.

На *третьому етапі* здійснюється планування фінансово-економічних, організаційно-технічних та правових заходів по відновленню платоспроможності боржника. До таких заходів відносять: організація випуску нової продукції, заміна обладнання, організація нових каналів збуту, скорочення дебіторської заборгованості, продаж боргів (факторинг), реорганізація боржника, отримання банківського кредиту, емісія цінних паперів, реалізація активів боржника, відстрочення сплати боргових зобов'язань кредиторам, зміна цінової політики. Встановлюються цільові орієнтири реалізації заходів. Основним якісним критерієм реалізації плану санації є запобігання банкрутства

боржника та відновлення його платоспроможності. В якості цільових орієнтирів можуть виступати: скорочення кредиторської заборгованості, просрочених податкових зобов'язань, заборгованості з оплати праці тощо.

На *четвертому етапі* визначають обсяги ресурсів, які необхідні для реалізації плану санації. Обсяг необхідних ресурсів залежить від суми заборгованості кредиторам підприємства-боржника, обраної стратегії санації, вартості реалізації окремих заходів тощо. Встановлюються джерела фінансування заходів із реалізації плану санації.

На *п'ятому етапі* здійснюється реалізації плану санації та контроль за виконанням заходів плану санації. В залежності від виду санації цей етап може здійснювати як органи управління підприємства-боржника (досудова санація), так і спеціально призначений судом зовнішній управляючий (керуючий санацією). Контроль за виконанням плану санації здійснюється як окремими структурними підрозділами відповідно до сфер їх відповідальності, так кредиторами або спеціально створеним відділом санації.

13.2. ВИДИ САНАЦІЇ

Санація як спосіб відновлення платоспроможності боржника передбачена положеннями Кодексу України з процедур банкрутства (далі — КУЗПБ).

Розрізняють два види санації: досудову та судову санацію. *Досудова санація*, або *санація боржника до відкриття провадження у справі* про банкрутство може здійснювати засновник (учасник, акціонер) боржника, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інші особи. Вона здійснюється шляхом вжиття управлінських, організаційно-господарських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів до відкриття провадження у справі про банкрутство.

Порядок і процедури здійснення «досудової» санації та санації в процедурі банкрутства дещо відрізняється. Її відмінність від судової санації полягає в тому, що вона проводиться без застосування витратного і тривалого розгляду судовими органами провадження у справі про банкрутство.

Проведення досудової санації має ряд переваг порівняно із судовою (табл. 13.1). Основною перевагою досудової санації є попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом та його лік-

Відмінності між судовою та досудовою санацією

Досудова санація	Судова санація
Захист підприємства від ініціації його банкрутства з боку кредиторів.	Звільнення членів виконавчого органу (керівник) боржника з посад.
Збереження оперативного контролю власника.	Перехід управління підприємством арбітражному керуючому.
Можливість проведення її власними силами без залучення державних судових органів.	Тривалість та суворість послідовності судових процедур прийняття рішень.
Мінімальні втрати часу через судові процедури.	Призначення господарським судом керуючого санацією боржника.
Залучення зовнішнього арбітражного керуючого не є обов'язковим.	Втрата можливості керівника до прийняття самостійних рішень.
Збереження свободи дій підприємства.	Обов'язкове узгодження умов її проведення з кредиторами кредиторами.
Не потребують участі кредиторів.	Високі судові витрати на проведення санації.

відації, а також можливість самостійно, без залучення державних органів, здійснити відновлення платоспроможності.

До основних критеріїв ефективності проведення санації відносять: платоспроможність, покриття поточних збитків, скорочення заборгованості, відновлення прибутковості, зміцнення позицій на ринку,

Проте в обох випадках успішність санації залежить від можливостей залучення фінансових ресурсів власників, інвесторів та кредиторів.

13.2.1. Санація до порушення справи про банкрутство (досудова санація)

Кодексом України з процедур банкрутства передбачено можливість проведення двох видів заходів щодо відновлення платоспроможності боржника: санації та санації боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство.

Відповідно до ст. 5 Кодексу України з питань банкрутства *санація боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство* — це система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати засновник (учасник, акціонер) боржника,

власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інші особи з метою запобігання банкрутству боржника шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до відкриття провадження у справі про банкрутство. Інакше кажучи, в процесі досудової санації можуть проводитися будь-які заходи, які не заборонені законодавством, що можуть сприяти відновленню платоспроможності боржника.

Головною метою санації до відкриття провадження у справі про банкрутство (досудової санації) є запобігання ліквідації боржника. Досягнення цієї мети здійснюється шляхом системи фінансово-економічних, виробничо-технічних та організаційно-правових заходів, які спрямовані на відновлення платоспроможності боржника, покриття поточних збитків та усунення їх причин, досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності у довгостроковому періоді. При цьому в якості мети не виділяється задоволення вимог кредиторів, хоча без цього недопустити ліквідації боржника практично не можливо.

Ініціатором досудової санації відповідно може бути підприємство-боржник, кредитори або група кредиторів, органи державної влади. Боржник за рішенням його засновників (учасників, акціонерів) має право ініціювати процедуру санації до відкриття провадження у справі про банкрутство. Крім того, проведення санації до провадження процедури банкрутства може передбачатися умовами договору, на підставі якого виникає грошове зобов'язання кредитора.

Зазначимо, що процедуру санації боржника до порушення провадження у справі про банкрутство може бути введено за наявності:

відповідної письмової згоди власників майна боржника;
плану санації, який повинен бути схвалений зборами кредиторів.

План санації має бути схвалений у кожній категорії незабезпеченими кредиторами, які володіють більше ніж *50 відсотками* від загальної суми незабезпечених вимог, включених до плану санації, у такій категорії. Якщо план санації передбачає участь у санації забезпечених кредиторів, такий план санації має бути схвалений у кожній категорії забезпеченими кредиторами, які володіють двома третинами голосів кредиторів від загальної суми забезпечених вимог, включених до плану санації, у такій категорії.

Збори кредиторів виступають основним елементом у процедурі досудової санації. Без рішення зборів кредиторів неможливо провести

саму процедуру санації до порушення справи про банкрутство.

План санації. Проведення досудової санації здійснюється відповідно до плану санації, який затверджується кредиторами. В Кодексі міститься перелік заходів, які повинні обов'язково бути в плані санації боржника до порушення справи про банкрутство.

У плані санації (п. 2. ст. 5) визначаються:

розміри, порядок і строки погашення вимог кредиторів, які беруть участь у санації;

заходи щодо виконання плану санації та нагляду за виконанням плану санації;

обсяг повноважень керуючого санацією (у разі його призначення).

Планом санації може бути передбачено:

поділ кредиторів, які беруть участь у санації, на категорії залежно від виду вимог та наявності (відсутності) забезпечення вимог таких кредиторів;

різні умови задоволення вимог для кредиторів різних категорій;

заходи з отримання позик чи кредитів;

До плану санації додається ліквідаційний аналіз, який свідчить про вигідність для кредиторів виконання плану санації порівняно з ліквідацією боржника. До плану санації може додаватися фінансовий аналіз, який підтверджує здатність боржника виконувати умови плану санації.

Боржник, який ініціює проведення досудової санації до відкриття провадження у справі про банкрутство, має право включати кредиторів до реєстру кредиторів та плану санації, здійснювати їх поділ на категорії у залежності від виду вимог до боржника. Це означає, що умови плану санації поширюються на грошові вимоги усіх кредиторів, які виникли до його затвердження загальними зборами кредиторів. Для схвалення плану санації боржник скликає збори кредиторів шляхом письмового повідомлення всіх кредиторів, які відповідно до плану санації беруть участь у санації. Боржник розміщує оголошення про проведення зборів кредиторів на офіційному веб-порталі судової влади України. Відповідно до п. 4 ст. 5 Кодексу збори кредиторів скликаються не раніше ніж через 10 днів після розміщення такого оголошення.

Якщо загальні збори приймуть рішення про схвалення плану санації, то боржник протягом п'яти днів з дня схвалення кредиторами плану санації подає до господарського суду за місцезнаходженням

боржника заяву про затвердження плану санації. До заяви має бути додано:

план санації;

документи, що підтверджують схвалення плану санації;

список кредиторів із зазначенням їх найменування або ім'я, місцезнаходження або місця проживання чи перебування, ідентифікаційного коду або реєстраційного номера облікової картки платника податків (за наявності) та суми заборгованості.

За подання заяви про затвердження плану санації справляється судовий збір.

В свою чергу господарський суд розглядає заяву про затвердження плану санації не пізніше одного місяця з дня прийняття відповідної заяви до розгляду. В ухвалі про прийняття заяви до розгляду зазначаються час і місце проведення судового засідання у справі та введення мораторію на задоволення вимог кредиторів, які включені до плану санації. Копії ухвали про прийняття заяви про затвердження плану санації надсилається боржнику та кредиторам.

При цьому господарський суд може відмовити у затвердженні плану санації боржника до порушення провадження справи про банкрутство, якщо:

при схваленні плану санації були допущені порушення законодавства, що могли вплинути на результат голосування загальних зборів кредиторів;

кредитор, який не брав участі в голосуванні або проголосував проти схвалення плану санації, доведе, що в разі ліквідації боржника у порядку, визначеному цим Кодексом, його вимоги були б задоволені в розмірі, що перевищує розмір вимог, які будуть задоволені відповідно до умов плану санації;

боржником були надані недостовірні відомості, що є суттєвими для визначення успішності плану санації.

В інших випадках господарський суд виносить ухвалу про затвердження плану санації та вводить мораторій на задоволення вимог кредиторів, які включені до плану санації.

Затверджений господарським судом план санації є обов'язковим для всіх кредиторів, вимоги яких включені до плану санації. На практиці часто трапляються випадку виникнення розбіжностей між сумами кредиторської заборгованості боржника, зазначеної у плані санації, та сумами, які обліковуються у кредитора. Відносно грошових сум, які не включені графіку погашення відповідно до плану досудо-

вої санації, то кредитор не позбавлений можливості на погашення даної заборгованості. Для цього такий кредитор має право довести обґрунтованість заявлених до боржника вимог в окремому судовому провадженні.

Проведення санації у досудовому порядку дає можливість боржнику без будь-якого ініціювання судових процедур банкрутства та відкриття провадження у справі про банкрутство розпочати процедуру санації з метою відновлення платоспроможності, а також повному або частковому задоволенню вимог кредиторів.

Таким чином, досудова санація — це реальна можливість фінансового оздоровлення та відновлення платоспроможності боржника без загрози визнання його банкрутом. Ця процедура дозволяє забезпечити дотримання балансу між інтересами держави, боржника і кредиторів. Для кредитора інтерес полягає в отриманні коштів, для боржника — у сплаті боргових зобов'язань та можливості працювати далі.

Строк проведення досудової санації. Тривалий час в Україні строк проведення досудової санації був обмежений. Зокрема, у попередньому Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» передбачалося, що план санації *не повинен перевищувати 12 місяців* з дня затвердження судом цього плану. Натомість КУзПБ були зняті обмеження щодо строків проведення досудової санації. В теперішній час дію норми, згідно з яких строки погашення вимог кредиторів визначаються планом санації. Відсутність обмежень учасників у строках проведення досанації робить можливим проведення її тривалий час. Це дозволяє боржнику, який ініціює проведення процедури досудової санації до відкриття провадження у справі про банкрутство, встановити прийнятний для нього строк реалізації заходів, передбачених планом досудової санації. Аналіз судової практики свідчить, що вказані зміни діють. Так, ухвалою ГС Київської області від 10 червня 2020 р. у справі №911/482/20 затверджено план санації боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство, де строки відновлення платоспроможності боржника складають 15 років¹. Отже, боржник, який ініціює

¹ *Алмаши І. М.* Переваги досудової санації суб'єктів господарювання. Правове забезпечення соціально орієнтованої економіки [Електронне видання]: Матеріали круглого столу (27 квітня 2021 року) / відп. ред. *Н.А. Мазаракі*. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. С. 7.

процедуру досудової санації, має право самостійно визначати строк реалізації заходів по відновленню платоспроможності, які передбачені планом досудової санації.

Переваги санації боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство перед судовими процедурами у справі про банкрутство:

1. *Оперативність*, яка полягає у встановленні чітких строків прийняття рішення процедури досудової санації до відкриття провадження у справі про банкрутство. Ухвалу про прийняття або відмову у прийнятті заяви про затвердження плану санації господарський суд приймає протягом п'яти днів з дня отримання заяви.

2. *Більша ефективність процедури врегулювання неплатоспроможності*. Врегулювання заборгованості на основі процедури досудової санації дозволяє задовольнити вимоги кредиторів у більшому обсязі, ніж через застосування до боржника процедури визнання його банкрутом.

3. *Значно менші судові витрати правового оформлення досудової санації* як для боржника, так і для кредиторів. Для кредитора, який ініціював повернення коштів через процедуру банкрутства, витрати становитимуть у розмірі сплати судового збору за подання заяви про відкриття провадження у справі про банкрутство (10 прожиткових мінімумів для працездатних осіб¹) та авансової винагороди (еквівалент трьох розмірів мінімальної заробітної плати арбітражного керуючого за три місяці виконання ним повноважень²). За подання ж заяви про ініціювання процедури досудової санації до відкриття провадження у справі про банкрутство боржник повинен сплатити судовий збір у розмірі лише два прожиткові мінімуми для працездатних осіб³.

4. *Можливість списання безнадійного податкового боргу* та встановлення відстрочок і розстрочок при погашення заборгованості за податками та зборами.

5. *Можливість встановлення для окремих категорій кредиторів різних умов та строків погашення боргів*. КУЗПБ не містить положень щодо обов'язку включення до плану санації вимоги усіх креди-

¹ Ставки судового збору за подання кредитором заяви про ініціювання процедури банкрутства передбачені пп. 9 частини ст. 4 другої Закону України «Про судовий збір». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3674-17#Text>.

² Відповідно до пп. 7 ст. 34 Кодексу України з процедур банкрутства.

³ Відповідно до пп. 8 частини другої Закону України «Про судовий збір».

торів. Це дає право боржнику самостійно обирати, яку заборгованість він не спроможний реально погасити без застосування процедури досудової санації, та вносить її до відповідного плану.

Таким чином, досудова санація до відкриття провадження у справі про банкрутство є дієвим інструментом досягнення компромісу між боржником і тими кредиторами, які мають бажання домовитися про повернення боргу.

13.2.2. Санація боржника (судова санація)

Судова санація. В системі заходів, що здійснюються під час провадження в справі про відновлення платоспроможності боржника — юридичної особи або визнання його банкрутом, важливе значення набуває санація (судова санація). Процедура санації боржника вводиться ухвалою господарського суду, яка набирає законної сили з дня її постановлення

Відповідно до п. 1. ст 50 Кодексу з процедур банкрутства під *санацією* розуміється система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямованих на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і активів та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Фізичні та юридичні особи, які бажають взяти участь у санації боржника, подають розпоряднику майна заяву про участь у санації боржника.

Мета судової і досудової санації однакова — запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації. Проте судова і досудова санація відрізняються часом проведення оздоровчих заходів, органом, здійснює проведення заходів з відновлення платоспроможності боржника, засобами погашення грошових вимог кредиторів. Головне спрямування санації (судової) полягає у задоволенні вимог кредиторів.

Етапи здійснення санаційної процедури у рамках провадження справи про банкрутство. Проведення судової санації здійснюється у певній послідовності:

1. Ухвала господарським судом рішення про санацію підприємст-

ва та призначення арбітражного керуючого санацією.

2. Розроблення керуючим санацією плану санації, подання його на розгляд зборам кредиторів.

3. Розгляд і схвалення плану санації зборами кредиторів.

4. Подання плану санації та протоколу засідання зборів кредиторів до господарського суду.

5. Затвердження господарським судом плану та форм санації боржника.

6. Реалізація заходів по відновленню платоспроможності, передбачених планом санації.

7. Подання звіту керуючого санацією на розгляд комітету кредиторів.

8. Затвердження звіту керуючого санацією комітетом кредиторів та формулювання клопотання до господарського суду про подальшу долю боржника.

9. Розгляд клопотання та винесення господарським судом рішення про долю боржника:

припинення санації у зв'язку з відновленням платоспроможності та закриття провадження у справі про банкрутство боржника;

продовження процедури санації;

визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

Введення процедури санації боржника. Для введення процедури санації боржника господарським судом із числа арбітражних керуючих призначається керуючий санацією боржника. *Керуючий санацією боржника* — арбітражний керуючий, призначений господарським судом для здійснення процедури санації боржника. В окремих випадках, передбачених КУЗПБ, керуючим санацією може бути обраний керівник боржника, Повноваження керуючого санацією боржника набувають законної сили з дня ухвали господарського суду про введення процедури санації та призначення керуючого санацією.

З моменту постановлення ухвали про введення процедури санації:

члени виконавчого комітету (керівник) боржника звільняються з посади у порядку, визначеному законодавством;

управління боржником переходить до керуючого санацією боржника;

зупиняються повноваження органів управління боржника — юридичної особи щодо управління та розпорядження майном борж-

ника, повноваження органів управління передаються керуючому санацією, крім повноважень, передбачених планом санації.

Відповідно до ст. 50 КУзПБ органи управління боржника протягом *15 днів* з дня прийняття рішення про введення процедури санації та призначення керуючого санацією *зобов'язані здійснити передачу* керуючому санацією бухгалтерської та іншої документації боржника, його печаток, штампів, матеріальних та інших цінностей.

Важливою особливістю процедури санації є те, за Кодекс (п. 9 ст. 50) надає право керуючому санацією у *тримісячний строк* з дня прийняття рішення про санацію відмовитися від правочинів боржника (крім вчинених правочинів, які є заходами плану санації та правочинів, передбачених статтею 37 Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки»), вчинених до відкриття провадження у справі про банкрутство, не виконаних повністю або частково, якщо:

виконання правочину завдає збитків боржнику;

правочин є довгостроковим (понад один рік) або розрахованим на одержання позитивних результатів для боржника в довгостроковій перспективі, крім випадків випуску продукції з технологічним циклом, що перевищує строки санації боржника;

виконання правочину створює умови, що перешкоджають відновленню платоспроможності боржника.

План санації. З метою відновлення платоспроможності боржника керуючий санацією розробляє план санації. План санації повинен містити заходи та строки відновлення платоспроможності боржника. Платоспроможність вважається відновленою за умови погашення вимог кредиторів згідно з реєстром вимог кредиторів. Наголосимо, що Кодекс визначає обов'язковість в плані санації пункту про *забезпечення погашення заборгованості боржника з виплати заробітної плати*.

Орієнтований час розробки плану санації — 3 місяці. Після розробки план санації подається для розгляду на збори кредиторів. На зборах кредиторів схвалюють план санації. Схвалений кредиторами план санації подається на розгляд до господарського суду, який постановляє ухвалу про введення процедури санації.

У плані санації обов'язково зазначається розмір вимог кожного класу кредиторів, які були б задоволені у разі введення процедури ліквідації боржника. Обов'язковою умовою затвердження плану санації є погашення заборгованості з виплати заробітної плати (ст. 51 КУзПБ).

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника, які

містить план санації, можуть бути:

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочення, розстрочення або прощення боргу чи його частини;
- виконання зобов'язання боржника третіми особами;
- задоволення вимог кредиторів в інший спосіб, що не суперечить КУЗПБ;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- реструктуризація активів боржника відповідно до вимог КУЗПБ;
- продаж частини майна боржника;
- виконання зобов'язань боржника власником боржника та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- відчуження майна та погашення вимог кредиторів шляхом заміщення активів;
- звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі виконання плану санації;
- одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно з планом санації, що відшкодовується відповідно до вимог КУЗПБ позачергово за рахунок продажу майна боржника;
- одержання позик та кредитів, придбання товарів у кредит;
- інші заходи з відновлення платоспроможності боржника.

Якщо план санації ухвалений загальними зборами кредиторів, то господарський суд виносить ухвалу про введення процедури санації. При цьому суд із числа арбітражних керуючих призначає керуючого санацією. При цьому господарський суд за заявою керуючого санацією знімає арешт з майна боржника чи інші обмеження щодо розпорядження його майном, якщо такі арешт чи обмеження перешкоджають виконанню плану санації, господарській діяльності боржника та відновленню його платоспроможності.

В процесі розгляду плану санації суд з'ясовує розмір задоволених вимог кредиторів, у тому числі кредиторів, які проголосували проти схвалення плану санації, зокрема через незадоволеність у розмірах задоволених вимог у разі проведення процедури ліквідації порівняно з тим розміром, що передбачається планом санації. Судом з метою встановлення економічної доцільності проведення заходів з відновлення платоспроможності надається оцінка фінансово-економічного стану боржника. В процесі розгляду плану санації визначається об-

грунтованість плану санації щодо оздоровлення фінансово-економічного стану боржника та відновлення його платоспроможності та задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів, а також розміру задоволених вимог кредиторів порівняно з процедурою ліквідації.

КУзПБ передбачена певна сукупність умов, які підлягають включенню до плану санації. Після розгляду та схвалення кредиторами з дотриманням порядку, передбаченого ст. 52 КУзПБ, план санації подається до суду для затвердження. Невідповідність плану санації вимогам законодавства та недотримання порядку його схвалення є підставою для відмови у його схваленні.

Завершення санації. Завершення процедури санації відбувається у зв'язку із закінченням строку проведення процедури або за наявності обставин, що є підставою для дострокового припинення процедури судової санації.

За 15 днів до закінчення строку проведення процедури санації, визначеного планом санації, а також за наявності підстав для припинення процедури санації керуючий санацією зобов'язаний подати зборам кредиторів письмовий звіт і повідомити кредиторів про час і місце проведення зборів кредиторів.

Звіт керуючого санацією повинен містити:
відомості про виконання плану санації;
баланс боржника на останню звітну дату;
розрахунок прибутків і збитків боржника;
відомості про наявність у боржника грошових коштів на рахунках та про стан розрахунку з кредиторами;
відомості про дебіторську заборгованість боржника на дату подання звіту та про нереалізовані права вимоги боржника;
відомості про стан кредиторської заборгованості боржника на дату подання звіту.

До звіту керуючого санацією додаються докази задоволення вимог конкурсних кредиторів згідно з реєстром вимог кредиторів.

Одночасно із звітом керуючий санацією вносить одну з таких пропозицій про:

прийняття рішення про припинення процедури санації у зв'язку з відновленням платоспроможності боржника;

звернення до закінчення строку процедури санації до господарського суду з клопотанням про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;

звернення до господарського суду з клопотанням про затвердження схвалених зборами кредиторів змін до плану санації та продовження строку процедури санації.

Звіт керуючого санацією має бути розглянутий зборами кредиторів не пізніше 10 днів з дня його надходження та не пізніше закінчення строку процедури санації, визначеного в плані санації. За результатами розгляду звіту керуючого санацією збори кредиторів приймають рішення про звернення до господарського суду з клопотанням про:

закриття провадження у справі у зв'язку з виконанням плану санації і відновленням платоспроможності боржника;

припинення процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;

схвалення змін до плану санації та продовження строку процедури санації.

Якщо зборами кредиторів не прийнято жодного з рішень, визначених ч. 5 ст. 57 Кодексу, або таке рішення не подано до господарського суду протягом 15 днів з дня закінчення строку процедури санації, господарський суд розглядає питання про закриття провадження у справі про банкрутство або про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

Таким чином, судова санація представляє собою сукупність законодавчо встановлених заходів, які можуть призвести до відновлення платоспроможності боржника. В той же час процедура ініціювання санації не може бути використана боржником для ухиляння від сплати кредиторам своїх боргових зобов'язань.

13.3. ЗАХОДИ ПО ВІДНОВЛЕННЮ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БОРЖНИКА

Санація зводиться до сукупності заходів, спрямованих на проведення фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання. Залежно від глибини кризових явищ підприємство може застосовувати різний набір антикризових заходів. Застосування окремого заходу визначається його впливом на відновлення платоспроможності боржника, наслідками.

До основних способів відновлення платоспроможності боржника та недопущення його банкрутства відносять:

1) отримання банківських кредитів;

- 2) продаж майна, яке не використовується, або передача його в оренду;
- 3) списання, пролонгування або відстрочення заборгованості;
- 4) випуск нових цінних паперів для мобілізації грошового капіталу боржника.
- 5) надання дотацій (субсидій);
- 6) звільнення від сплати певних податків;
- 7) викуп державою акцій підприємств, що перебувають на межі банкрутства;
- 8) реорганізація капіталу, переоцінка активів;
- 9) зменшення дебіторської заборгованості (рефінансування дебіторської заборгованості);
- 10) переоформлення короткострокових кредитів у довгострокові;
- 11) використання зворотнього лізингу;
- 12) зміна організаційно-правової форми боржника шляхом злиття, приєднання підприємств, що перебувають на межі банкрутства;
- 13) трансформація боргів у власність;
- 14) вихід із інвестиційних проектів,
- 15) продаж об'єктів незавершеного виробництва, розпродаж виробничих запасів;
- 16) укладення мирових угод із кредиторами.
- 17) провадження інноваційних технологій, модернізація обладнання.

Отримання додаткових кредитів банку підвищує платоспроможність боржника, дозволяє йому сплатити прострочені боргові зобов'язання. Негативними наслідками такого способу фінансування є зниження рівня фінансової незалежності боржника через зростання питомої ваги позичкового капіталу в структурі балансу. Крім того, боржник несе додаткові витрати у вигляді сплати процентів, величина яких, як правило, значно вища порівняно із кредитами за нормальними умовами кредитоспроможності. Застосування даного способу вимагає наявності у боржника першокласного кредитного забезпечення. Відсутність такого забезпечення фактично обмежує використання кредиту як способу фінансування плану санації.

Пролонгація та реструктуризація заборгованості. Пролонгація як засіб відновлення платоспроможності дає можливість боржнику продовжити дію договору (кредитного або будь-якого іншого). Це дозволяє боржнику мати певний запас часу для погаення боргових зобов'язань. Реструктуризація боргу представляє собою одну із форм

реорганізації боргу, під час якої боржник і кредитори домовляються про відстрочення виплат за борговим зобов'язаннями за основною сумою боргу, термін яких настав або повинен наступити в певний період часу. З метою реструктуризації боргу складається новий графік платежів боржника.

Списання заборгованості означає відмову кредитора від своїх вимог до боржника. Фактично списання заборгованості прирівнюється до надання безповоротної фінансової допомоги боржникові. На цей захід вимушено йдуть великі кредитори, які зацікавлені у збереженні довгострокових фінансових відносин із боржником.

Одним із найбільш реальних засобів відновлення платоспроможності є *конверсія (трансформація) боргів у власність*. Сутність такого способу відновлення платоспроможності полягає в тому, що боржник здійснює обмін корпоративних прав на боргові вимоги. В результаті такої операції зменшується обсяг боргових зобов'язань на величину корпоративних прав, покращується структура балансу боржника. Конверсія боргу у власність може здійснюватися шляхом емісії нових корпоративних прав, викупу часток (паїв) та їх подальшого обміну на боргові вимоги. Здійснюється, як правило, великими кредиторами. Для власників конверсія боргу у власність має небезпеку втрати контролю над підприємством. Після конвертації боргу кредитор має можливість брати активну участь в управлінні підприємством, впливати на прийняття останнім стратегічних рішень, а в окремих випадках — отримати контроль над підприємством.

З метою мінімізації ризиків виникнення неповернутої дебіторської заборгованості на підприємстві розробляються заходи, які можуть включати: оцінка платоспроможності дебіторів; надання товарних кредитів виключно в рамках кредитної політик підприємства; прийняття заходів по збиранню простроченої дебіторської заборгованості в рамках діючого законодавства (від припинення поставок готової продукції до подання в суд); факторинг, тобто продажу факторинговим компаніям дебіторської заборгованості.

Продаж об'єктів незавершеного виробництва, розпродаж виробничих запасів дозволяє отримати грошові кошти для розрахунку за борговими зобов'язаннями. Проте такий спосіб відновлення платоспроможності несе в собі ризики призупинки процесу виробництва через відсутність виробничих запасів та фінансових втрати при продажу об'єктів незавершеного виробництва та виробничих запасів. На практиці використовується рідко.

13.4. БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

13.4.1. Роль інституту банкрутства в економіці

Інститут банкрутства. В процесі господарської діяльності нерідко виникають випадки, коли підприємство не в змозі своєчасно сплатити боргові зобов'язання. Це потребує розробки механізму, який би, з одного боку, забезпечував захист інтересів кредиторів, а з іншого — надавав би можливість підприємству поновити свою господарську діяльність. Державним механізмом вирішення проблеми щодо погашення боржником своїх зобов'язань перед кредиторами є інститут банкрутства.

Інститут банкрутства представляє собою сукупність правових норм та державних органів, що регулюють фінансові відносини відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. В процесі захисту інтересів кредиторів через механізм інституту банкрутства можуть бути прийняті наступні рішення: припинення господарської діяльності та примусовий розпродаж майна підприємства-боржника або пошук способів і державної підтримки щодо збереження його життєдіяльності шляхом фінансового оздоровлення (санації).

Інститут банкрутства є невід'ємною частиною правової системи будь-якої держави з ринковою економікою. Неспроможність підприємства-боржника вчасно повернути кредит, розрахуватися із працівниками, оплатити рахунки постачальників за поставлені товарно-матеріальні цінності виникли одночасно з появою товарно-грошових відносин. Результатом є неплатоспроможність боржника — припинення виконання зобов'язань, частини грошових зобов'язань або обов'язків по оплаті боргових зобов'язань, що обумовлена недостатністю грошових коштів у підприємства. До підприємства-боржника можуть застосовуватися наступні заходи: санація (відновлення платоспроможності) боржника; ліквідація боржника.

В процесі ліквідації боржника здійснюється примусовий розпродаж його майна. Процес примусового розпродажу майна підприємства-боржника повинен здійснюватися під державним наглядом, щоб забезпечити погашення боргових зобов'язань перед кредиторами та захистити боржника від несумлінних кредиторів.

Кількість проваджень про банкрутство є важливим економічним індикатором розвитку національної економіки.

Використання механізму інституту банкрутства дозволяє забез-

печити досягнення наступних задач:

захист інтересів кредиторів. Інститут банкрутства спрямований на захист інтересів кредитора та забезпечує йому за допомогою держави повернення коштів. Досягається шляхом державної підтримки його фінансового оздоровлення або через механізм примусової реалізації майна боржника. У другому випадку шляхом продажу майна покриваються повністю або частково боргові зобов'язання перед кредиторами. Пріоритетність реалізації майна встановлюється з урахуванням інтересів держави, виду та ступеня захисту окремих кредиторів;

усунення з ринку неефективних підприємств. Через механізм ліквідації боржника ринок звільняється від неефективних суб'єктів господарювання, які не в змозі своєчасно погашати свої боргові зобов'язання. В результаті місце боржника на ринку займають інші, більш успішні конкуренти, які мають стійкий фінансовий стан та ефективно здійснюють підприємницьку діяльність. Звільняючи ринок від таких суб'єктів, держава захищає інших економічних суб'єктів від фінансових втрат. Саме через інститут банкрутства підприємство поступається примусова заміна одних власників на інших за умови, що вони спроможні поновити господарську діяльність на ринку;

захистит інтересів боржника від несумлінних кредиторів. Захищаючи боржника, держава через суд може відхилити необгрунтовані претензії окремих кредиторів, визнати недійсними або анулювати угоди, які призвели до банкрутства боржника;

створення умов для відновлення платоспроможності боржника. Неплатоспроможність боржника може бути результатом збігу обставин та негативних факторів. З метою відновлення платоспроможності боржника розробляється план санації, який дозволяє реорганізувати виробництво, відстрочити погашення боргових зобов'язань і таким чином забезпечити фінансову стійкість. При його реалізації є можливість відновити платоспроможність боржника та забезпечити погашення ним боргових зобов'язань. Через низку процесуальних можливостей здійснюється врегулювання спорів між кредиторами і боржником, надається можливість підприємству, що опинилося у кризовій ситуації, виправити помилки, відновити платоспроможність;

забезпечення зростання ефективності економіки. Загроза банкрутства суттєво впливає на економічні рішення суб'єктів господарювання, змушуючи їх приймати виважені, обгрунтовані та ефективні управлінські рішення, забезпечувати своєчасне погашення боргових зобов'язань, підтримувати оптимальне співвідношення між власним

капіталом і залученими (запозиченими ресурсами).

Для того, щоб інститут банкрутства ефективно виконував свої функції, необхідно забезпечити рівність прав, зобов'язань та відповідальності суб'єктів господарювання. Банкрутство повинно поширюватися на усіх без винятку суб'єктів господарювання незалежно від організаційно-правових форм господарювання, розміру підприємств та організацій, величини вимог кредиторів.

Отже, інститут банкрутства — це юридичний засіб розв'язання економічної проблеми, пов'язаної із неможливістю боржника розрахуватися за своїми зобов'язаннями перед кредиторами і продовжувати фінансувати свою діяльність. Як свідчить світова практика, банкрутство — неминуче явище не тільки для країни, що розвивається, але і для будь-яких з розвинених країн.

Національна система банкрутства. У кожній країні з ринковою економікою створена та успішно функціонує національна система банкрутства, яка враховує специфіку економічного розвитку країни, спрямованість на підтримку кредиторів або боржника. Національна система банкрутства включає: законодавчу базу; спеціалізовану судову систему (господарські суди, арбітражні суди); фахівців із антикризового управління (арбітражний керуючий, керуючий реалізацією, керуючий реструктуризацією та ін.); державні органи, які виступають у якості кредитора (податкові органи); органи з державного управління у справах про банкрутство (Департамент із санації і банкрутства Міністерства економіки України, Департамент нотаріату, банкрутства і функціонування центрального органу Міністерства юстиції тощо).

У США першим офіційним документом про банкрутство є рішення Конституційного Конвенту в 1787 р. про наділення Конгресу повноваженнями з вирішення спорів між кредиторами і боржниками. У Франції історію законодавства про неспроможність розпочато з 1807 р., коли були визнані заходи щодо кримінальної відповідальності до боржників. В Англії в 1914 р. було ухвалено закон про банкрутство¹.

В історії сучасної України першим нормативним документом з регулювання відносин між боржником і кредиторами є Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (1992 р.). Проте створена на початку 1990-х років проце-

¹ *Боронос В. Г., Плікус І. Й.* Управління фінансовою санацією підприємств: підручник. Суми: Сумський державний університет, 2022. С. 188–189.

дура банкрутства мала ряд суттєвих недоліків, основними серед яких були: можливість боржникам ухилятися від виконання своїх зобов'язань перед кредиторами, висока вартість процедури банкрутства та низька її ефективність. Тривалість процедури банкрутства в Україні становить в середньому 2,9 роки (2016, 2017, 2018). Для порівняння: США і Велика Британія — 1 рік, Німеччина — 1,2 роки, Ірландія — 3 місяці¹. Вартість процедури банкрутства в Україні в середньому становить 40,5 % від вартості майна боржника. У Великій Британії вона складає 6 %, у США — 10 %, у Німеччині — 8 %². Крім того, недоліком цієї процедури було те, що процедура продажу майна боржника не завжди дозволяла продавати його майно за найвищою ціною і не забезпечувала надійну захищеність права власності покупця. В результаті виникла необхідність до кардинальної перебудови процесуальних процедур з питань банкрутства.

З 21 жовтня 2018 р. в Україні був прийнятий Кодекс України з процедур банкрутства³ (далі — КУЗПБ), а Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» втратив свою чинність. Цей закон визначає умови та порядок відновлення платоспроможності боржника — юридичної особи або визнання його банкрутом з метою задоволення вимог кредиторів та застосування до нього ліквідаційної процедури. Ліквідаційна процедура здійснюється з метою повного або часткового задоволення вимог кредиторів. Крім того, окремі питання процедури банкрутства регулюються Господарським процесуальним кодексом України, Цивільним кодексом України, а також іншими законами України.

З прийняттям КУЗПБ зазнали зміни в правилах визначення юрисдикції спорів з питань банкрутства. Відповідно до КУЗПБ розгляд усіх майнових та низки немайнових вимог у межах однієї судової процедури банкрутства сконцентровано в судах господарської юрисдикції. Законодавством не передбачено щодних винятків щодо спорів, розгляд яких концентрується у межах справи про банкрутство. Це зроблено задля повного та комплексного вирішення усіх правових

¹ Актуальна судова практика Верховного Суду в справах про банкрутство. Верховний суд України. 2021. URL: https://supreme.court.gov.ua/userfiles/media/new_folder_for_uploads/supreme/Banas-ko_2021_11_16.pdf.

² Там же.

³ Кодекс України з процедур банкрутства: Закон України від 18.10.2018 р. № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>.

проблем неплатоспроможної особи (як фізичної, так і юридичної), яка може бути визнана банкрутом (ліквідована) унаслідок такої процедури. Господарський суд, у провадженні якого перебуває справа про банкрутство, наділений процесуальними повноваженнями скасовувати арешт або інші обмеження щодо розпоряджання майном боржника, накладені судами інших юрисдикцій, для забезпечення приватноправових інтересів третіх осіб.

Однією із важливих нововведень КУзПБ стало забезпечення «концентрації» усіх майнових спорів у межах відкриття провадження у справі про банкрутство боржника. Об'єднання усіх майнових спорів у межах справи про банкрутство здійснено для забезпечення судового контролю за діяльністю боржника, залучення всього майна боржника до ліквідаційної маси та проведення інших заходів. Такий підхід забезпечив повноту розрахунків із кредиторами та скорочення строків визнання боржника банкрутом.

Позитивним моментом є захист прав кредиторів. Із запровадженням нових змін у процедурі банкрутства відбулося значне прискорення судових проваджень про банкрутство, підвищилася їх ефективність. КУзПБ знято обмеження щодо суми боргу, необхідної для подання кредитором заяви про відкриття провадження у справі про банкрутство. Варто відмітити, що до мінімуму було зведено підстави для порушення судом справи про банкрутство. Якщо раніше необхідно було мати докази безспірності вимог у виді рішення суду про стягнення боргу, що набрало законної сили та відкрите виконавче провадження, то з прийняттям КУзПБ кредитор може одразу ініціювати відкриття провадження у справі про банкрутство боржника, якщо боржник не своєчасно погашає свої боргові зобов'язання.

По суті, національне законодавство з питань банкрутства спрямоване на досягнення компромісу між майновими інтересами боржника і кредиторів. Боржнику надається можливість поновити свою діяльність, а кредиторами — задовольнити їх фінансові вимоги.

Банкрутство підприємства. У випадку, якщо підприємство-боржник не здатне вчасно та в повній мірі розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями, воно може бути визнано судом банкрутом.

Під *банкрутством* розуміється визнана господарським судом неспроможність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями. У фінансовому словнику *банкрутство* визначається як визнана господарським судом неспро-

можність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури¹. В економічному словнику *банкрутство* трактується як неспроможність юридичної особи (суб'єкта підприємницької діяльності) задовольнити вимоги кредиторів і виконати зобов'язання перед бюджетом у встановлений для цього термін, що пов'язано з недостатністю активів у ліквідній формі².

Відповідно до ст. 1 Кодексу з процедур банкрутства *банкрутство* — визнана господарським судом нездатність боржника, крім страховика або кредитної спілки, відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури або процедури погашення боргів боржника³. Боржник вважається банкрутом з моменту введення процедури його ліквідації в межах процедури відкриття провадження у справі про банкрутство боржника.

Від банкрутства підприємства-боржника, що відповідає вимогам, наведеним в КУЗПБ, слід відрізнити:

фіктивне банкрутство — завідомо неправдива офіційна заява громадянина-засновника (учасника) або службової особи суб'єкта господарської діяльності, а так само громадянина — підприємця про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом, якщо такі дії завдали великої матеріальної шкоди кредиторам або державі⁴;

доведення до банкрутства — умисне, з корисливих мотивів, іншої особистої заінтересованості або в інтересах третіх осіб вчинення громадянином — засновником (учасником) або службовою особою суб'єкта господарської діяльності дій, що призвели до стійкої

¹ Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. С. 49.

² Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С. 21.

³ Кодекс України з процедур банкрутства: Закон України від 18.10.2018 р. № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>.

⁴ Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства (див.: п. 4 розділу I): Наказ Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>.

фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі чи кредитору¹.

Встановлення ознак фіктивного банкрутства і доведення до банкрутства здійснюється відповідно до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених наказом Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14. У цих випадках міра відповідальності за допущення банкрутства підприємства встановлюється у відповідності до Кримінального кодексу України.

Загроза неплатоспроможності виникає у випадку, коли дотримуються дві умови: наявність несплачених у визначений строк грошових зобов'язань боржника і недостатнього обсягу активів боржника при задоволенні вимог такого кредитору для задоволення вимог інших кредиторів. Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, мають місце в разі, коли на початку і наприкінці звітного кварталу присутні ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття і коефіцієнт забезпечення власними засобами наприкінці звітного кварталу менші за їхні нормативні значення — 1,0 та 0,1 відповідно.

Законодавством з питань банкрутства передбачено застосування таких процедур до боржника:

досудові: засоби по антикризовому управлінні, досудова санація;

судові: розпродаж майна боржника, мирова угода, санація відновлення платоспроможності, ліквідація.

Сторони процедури банкрутства. Странами у справі про банкрутство (неплатоспроможність) є: конкурсні кредитори (голова комітету кредиторів), забезпечені кредитори, боржник (банкрут).

Боржник — юридична особа або фізична особа, яка неспроможна виконати свої грошові зобов'язання, строк виконання яких настав.

Кредитор — юридична або фізична особа, яка має вимоги щодо грошових зобов'язань боржника. В якості кредиторів можуть виступати підприємства-контрагенти, фінансово-кредитні установи, а також контролюючий орган, який уповноважений відповідно до податкового законодавства здійснювати заходи щодо забезпечення пога-

¹ Кримінальний кодекс України. Закон України від 05.04.2001 № 2341-III, ст. 131. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.

шення податкового боргу та недоїмки зі плати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Крім того, кредиторами у справі про банкрутство можуть бути також інші комерційні організації та державні органи, які мають вимоги щодо грошових зобов'язань боржника (наприклад, адміністратор за випуском облігацій).

В свою чергу, кредитори поділяються на декілька груп в залежності від ступеня забезпеченості майна боржника: *забезпечені кредитори* — кредитори, вимоги яких до боржника або іншої особи забезпечені заставою майна боржника; *конкурсні кредитори* — кредитори за вимогами до боржника, що виникли до відкриття провадження у справі про банкрутство і виконання яких не забезпечено заставою майна боржника; *поточні кредитори* — кредитори за вимогами до боржника, що виникли після відкриття провадження у справі про банкрутство.

Невідомою складовою національної системи банкрутства є інститут арбітражних керуючих. *Арбітражний керуючий* — фізична особа, яка отримала відповідне свідоцтво та інформація про яку внесена до Єдиного реєстру арбітражних керуючих України.

На кожному етапі процесу банкрутства із числа арбітражних керуючих призначаються:

керуючий реалізацією — арбітражний керуючий, призначений господарським судом у справі про неплатоспроможність фізичної особи для здійснення реалізації майна банкрута та задоволення вимог кредиторів;

керуючий реструктуризацією — арбітражний керуючий, призначений господарським судом у справі про неплатоспроможність фізичної особи для здійснення реструктуризації боргів боржника;

керуючий санацією — арбітражний керуючий, а у випадках, передбачених КУзПБ, — керівник боржника, призначений господарським судом для здійснення процедури санації боржника;

ліквідатор (керуючий ліквідацією) — арбітражний керуючий, призначений господарським судом для здійснення ліквідаційної процедури.

Учасники у справі про банкрутство (неплатоспроможність) крім визначених вище сторін, можуть бути:

уповноважена особа засновників (учасників, акціонерів) боржника — особа, уповноважена вищим органом управління боржника представляти інтереси засновників під час провадження у справі про

банкрутство з правом дорадчого голосу;

представник працівників боржника — особа, уповноважена загальними зборами (конференцією), на яких присутні не менш як дві третини штатної чисельності працівників боржника, або відповідним рішенням первинної профспілкової організації боржника (а за наявності кількох первинних організацій — їх спільним рішенням) представляти інтереси працівників боржника під час провадження у справі про банкрутство з правом дорадчого голосу.

Крім того, учасниками у справі про банкрутство можуть бути Національний банк України, Фонд державного майна України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, представник органу місцевого самоврядування, представник працівників боржника, уповноважена особа засновників (учасників, акціонерів) боржника.

13.4.2. Процедура банкрутства підприємства

Процедура розгляду справи про банкрутство. Врегулювання неплатоспроможності через процедуру банкрутства в Україні має певні особливості. Процес розгляду справ про банкрутство відбувається в певній послідовності відповідно до норм Кодексу України з процедур банкрутства.

Розгляд усіх майнових справ, стороною якої є боржник у справі про банкрутство, відбувається виключно у господарському суді за правилами, передбаченими Господарським кодексом України (ч. 1 ст. 7 КУзПБ). Справа про визнання боржника банкрутом розглядається у господарським судом з місцезнаходженням боржника. Це значить, в господарських судах концентрується усіх майнових та немайнових вимог в межах однієї процедури банкрутства. Такі зміни в порядку розгляду процедури про банкрутство зроблені з метою повного та комплексного вирішення усіх правових питань з неплатоспроможного боржника (юридичної особи), який може бути визнаний банкрутом.

Кредитори можуть подати заяву про відкриття провадження у справі про банкрутство у випадку, якщо боржник не виконає свої боргові зобов'язання у строк, незалежно від їх суми та терміну прострочення.

Порушення справи про банкрутство боржника здійснюється в два етапи: прийняття заяви про банкрутство до розгляду і відкриття про-

вадження у справі.

Відкриття справи про банкрутство. Відповідно до КУзПБ ініціювати процедуру банкрутства може як сам боржник, так кредитор. В окремих випадках ініціатором може виступати Національний банк України, а стосовно боржника — державного підприємства або господарського товариства, у статутному капіталі якого більше 50 відсотків акцій (часток) належать державі, — також органом (суб'єктом), уповноваженим управляти державним майном. З метою ініціювання процедури банкрутства будь-який із суб'єктів звертається до господарського суду із заявою.

Відкриття провадження у справі про банкрутство юридичної особи розпочинається з подачі боржником або кредитором (кредиторами) заявки в господарський суд. Заява про відкриття провадження у справі про банкрутство боржник або кредитор подають у *письмовій формі*. В заяві відповідно до ст. 34 КУзПБ повинна міститися: 1) найменування господарського суду, до якого подається заява; 2) інформація про боржника (найменування боржника, його місцезнаходження, ідентифікаційний код юридичної особи); 3) інформація про кредитора (ім'я або найменування кредитора, його місцезнаходження або місце проживання, ідентифікаційний код юридичної особи або реєстраційний номер облікової картки платника податків, або серію та номер паспорта (для фізичних осіб); 4) виклад обставин, що є підставою для звернення до суду; 5) перелік документів.

В залежності від того, хто подає заяву (кредитор або боржник), вона може містити додаткові відомості. Перелік відомостей передбачений КУзПБ.

У випадку, якщо ініціатором відкриття справи про банкрутство є *боржник*, останній подає крім заяви додає: бухгалтерський баланс боржника на останню звітну дату; докази загрози неплатоспроможності; перелік кредиторів боржника, вимоги яких визнаються боржником; перелік майна боржника із зазначенням його балансової вартості та місцезнаходження, а також загальна балансова вартість майна; інші документи, які передбачені ч. 4 ст. 34 КУзПБ. При попередньому розгляді справи судом перевіряється неплатоспроможність боржника або її загроза (ч. 2, 3 ст. 8, ч. 1, 3 ст. 39 КУзПБ). Результатом попереднього розгляду заяви є прийняття рішення про відкриття справи про банкрутство.

Якщо ініціатором відкриття провадження у справі про банкрутство є кредитор, він подає до заяви: докази сплати судового збору, крім

випадків, коли згідно із законом судовий збір не підлягає сплаті; довіреність або інший документ, що засвідчує повноваження представника, якщо заяву підписано представником; докази авансування винагороди арбітражному керуючому трьох розмірів мінімальної заробітної плати за три місяці виконання повноважень; докази надсилання боржнику копії заяви і доданих до неї документів.

Кредитор подає заяву про відкриття провадження у справі про банкрутство до господарського суду за місцезнаходженням боржника на дату подання кредитором заяви. Територіальна адреса боржника визначається за місцезнаходженням боржника відповідно до відомостей у Єдиному державному реєстрі на дату подання кредитором заяви про відкриття провадження у справі про банкрутство. Зміна боржником зареєстрованого місцезнаходження після подання кредитором заяви про відкриття провадження у справі про банкрутство (неплатоспроможність) не впливає на зміну територіальної підсудності господарського суду.

Крім загальних правил, нормами КУзПБ передбачено додаткові вимоги щодо змісту заяви боржника і кредиторів, а також доданих до них документів. У випадку невідповідності поданої заяви передбаченим вимогам, нормами КУзПБ встановлені правові наслідки для заявника: повернення заяви про відкриття провадження у справі про банкрутство без розгляду або залишення цієї заяви без розгляду.

Після з'ясування наявності в особи права на звернення до суду із заявою про відкриття провадження у справі про банкрутство боржника господарський суд перевіряє дотримання процесуальних процедур. До них відноситься: оформлення заявки про відкриття провадження у справі про банкрутство відповідно до вимог, визначених КУзПБ; процесуальна дієздатність заявника; сплата судового збору у розмірі, передбаченому законодавством.

Основою для відкриття провадження у справі про банкрутство юридичної особи відповідно до норм КУзПБ є неплатоспроможність боржника, ознакою якої є неспроможність боржника виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами незалежно від його розміру та строку невиконання. Це означає, що відкрити провадження у справі про банкрутство може кредитор, борг перед яким становить навіть 1 грн без граничного часу. Якщо вимоги кредиторів задоволені боржником у повному обсягу до підготовчого засідання суду, то суд відмовляє у відкриття провадження у справі про банкрутство.

В процесі відкриття справи про банкрутство суд на підготовчому засіданні:

1) отримує загальну інформацію про стан майна та заборгованості боржника;

2) встановлює неплатоспроможність боржника або її загрозу (при ініціюванні справи боржником);

3) встановлюються перші дані пасиву шляхом визнання безспірних грошових вимог ініціюючого кредитора та можливість їх погашення за рахунок активів боржника до відкриття справи про банкрутство.

Підготовче засідання суду проводиться не пізніше *14 днів* з дня постановлення ухвали про прийняття заяви про відкриття провадження у справі, а за наявності поважних причин (здійснення сплати грошових зобов'язань кредиторам тощо) — не пізніше 20 днів. За наслідками розгляду заяви господарський суд виносить *ухвалу про відкриття провадження у справі про банкрутство* або про відмову у такому відкритті (у випадках, встановлених КУзПБ).

У разі відкриття провадження у справі про банкрутство формують збори кредиторів та ухвалюють відповідне рішення про подальші судові процедури.

При відкритті провадження у справі про банкрутство до юридичної особи застосовують наступні судові процедури банкрутства:

розпорядження майном боржника;

санація;

ліквідація.

Процедура розпорядження майном. Важливою судовою процедурою банкрутства, від результативності якої значною мірою залежить ступінь задоволення вимог кредиторів, є розпорядженню майном боржника. Під *розпорядженням майном* розуміється система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням і розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження, ефективного використання майнових активів боржника, здійснення аналізу його фінансового стану, а також визначення наступної процедури (санації чи ліквідації). Це основна процедура, від якої залежить повнота погашення боржником своїх зобов'язань перед кредиторами.

Основними завданнями процедури розпорядження майном полягають у: 1) виявленні та збереженні майнових активів боржника; 2) виявленні кредиторів; 3) складенні та затвердженні реєстру грошових вимог кредиторів (формування пасиву); 4) формуванні представ-

ницьких органів кредиторів (збори та комітет кредиторів); 5) прийнятті рішення про перехід на наступну стадію процедури банкрутства¹.

Розпорядником майна боржника відповідно до ст. 1 КУзПБ є арбітражний керуючий. *Арбітражний керуючий* — фізична особа, яка отримала відповідне свідоцтво та інформація про яку внесена до Єдиного реєстру арбітражних керуючих України. У своїй діяльності він повинен співпрацювати із керівником боржника, незважаючи на конфлікт інтересів. Якщо арбітражним керуючим будуть встановлені факти неправочинного відчуження майна керівником боржника, то він повинен звернутися до господарського суду з позовом при визнання таких правочинів (договорів) недійсними. Якщо керівником або виконавчими органами боржника не вживаються заходи щодо збереження майна боржника, або створюються перешкоди діяльності арбітражного керуючого, то повноваження керівника боржника та виконавчих органів його управління можуть бути припинені. Крім того, припиняються вони у випадку інших порушень законодавства.

Головною метою процедури розпорядження майном боржника є забезпечення майнових інтересів кредиторів. Досягнення цієї мети здійснюється через встановлення вартості активів і пасивів боржника, ефективне використання його майна, налагодження діалогу з кредиторами. Слід зазначити, що майно боржника в процесі розпорядження майном постійно перебуває в русі, оскільки ініціювання процедури банкрутства не призупиняє господарську діяльність боржника.

Обов'язки розпорядника майна закріплені у ч. 3 ст. 44 КУзПБ. З поміж іншого, до них належать такі: вести реєстр вимог кредиторів; вживати заходів для захисту майна боржника; проводити аналіз фінансово-господарського стану боржника, встановлювати за результатами його проведення наявність або відсутність ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства; здійснювати розкриття кредиторам інформації щодо фінансового стану боржника та ходу провадження у справі; не пізніше двох місяців з дня відкриття провадження у справі про банкрутство провести інвентаризацію майна боржника та визначити його вартість.

Відповідно до КУзПБ судові процедури банкрутства мають стро-

¹ Поляков Б. М. Право неспроможності (банкрутства) в Україні : підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Ін Юре, 2011. С. 290.

ковий характер. Процедура розпорядження майном боржника вводиться строком до 170 календарних днів (ст. 44 КУзПБ). Недотримання встановлених КУзПБ строків тягне наслідки, які встановлені КУзПБ, виходячи з мети провадження та/або стадії, на якій відбулось таке порушення.

За результатами підсумкового засідання господарський суд повинен прийняти одне із рішень щодо подальшої судової процедури банкрутства. Відповідно до ч. 2 ст. 49 КузП господарським судом приймається ухвала:

введення процедури санації і затвердження плану санації;
визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури.

Необхідною умовою встановлення вартості майна боржника, оцінки його фінансового стану є доступ до внутрішніх його документів. Без виконання цієї умови встановити дійсний стан неплатоспроможності боржника, виявити ознаки банкрутства неможливо.

В процесі розпорядження майном боржника для задоволення вимог кредиторів важливо встановити їх реальну кількість. Для встановлення реальної кількості кредиторів арбітражний керуючий може скористатися такою процедурою, як виклик кредиторів. Законодавством встановлені часові обмеження для кредиторів щодо доказу фактів, що підтверджують їх вимоги. Відповідно до ст. 45 КУзПБ у конкурсних кредиторів є 30 днів для пред'явлення грошових вимог до боржника з дня офіційного оприлюднення оголошення про відкриття провадження у справі про банкрутство. Для встановлення фактів заборгованості кредитор, крім заяви, надає до суду документи, що підтверджують їхні вимоги. Крім конкурсних кредиторів, про свої додаткові вимоги мають право заявити ініціюючий кредитор, забезпечені кредитори, а також привілейовані кредитори.

Забезпечені кредитори зобов'язані подати заяву з грошовими вимогами до боржника під час провадження у справі про банкрутство в частині вимог, що є незабезпеченими, або за умови відмови від забезпечення.

Ліквідаційна процедура. З моменту відкриття ліквідаційної процедури у справі про визнання боржника банкрутом останній набуває статусу банкрута. При встановленні неспроможності боржника розраховатися за своїми зобов'язаннями не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури, застосовується судова процедура, яка отримала назву ліквідація банкрута.

Ліквідація банкрута — це судова процедура, яку вводять у разі підтвердження неплатоспроможності боржника та відсутності застосовуваних заходів, спрямованих на запобігання визнанню боржника банкрутом.

Ліквідацію банкрута здійснює *ліквідатор* — арбітражний керуючий, призначений господарським судом для здійснення ліквідаційної процедури. Відповідно до законодавства з процедур банкрутства ліквідатор наділений широкими правами щодо розпорядження майна боржника. Зокрема, ліквідатор формує ліквідаційну масу майна, приймає у своє відання майно банкрута, забезпечує його збереження. КУЗПБ дає повноваження ліквідатору щодо визначення початкової вартості майна банкрута, продає майно банкрута для задоволення вимог, внесених до реєстру вимог кредиторів. Крім визначених вище повноважень, ліквідатор: має право отримувати кредит для виплати вихідної допомоги працівникам, які звільняються внаслідок ліквідації банкрута; подає до суду заяви про визнання недійсними правочинів (договорів) боржника та ін. Перелік повноважень ліквідатора визначено ст. 61 КУЗПБ.

Головним завданням ліквідатора є погашення грошових зобов'язань перед кредиторами шляхом продажу майна банкрута, оскільки це єдине джерело отримання коштів. Кошти від реалізації майна зараховуються на єдиний ліквідаційний рахунок банкрута у банківській установі, який призначений для розрахунку з кредиторами.

Перед початком продажу майна банкрута ліквідатор зобов'язаний провести інвентаразацію його активів та встановити його початкову вартість. Після проведення інвентаризації та отримання згоди на продаж майна ліквідатор здійснює продаж майна банкрута. Продаж майна банкрута здійснюється:

- на аукціоні;
- через електронну торгову систему;
- безпосередньо ліквідатором;
- продаж на комісійних умовах через організацію роздрібної торгівлі.

Реалізація майна банкрута на аукціоні здійснюється як у вигляді єдиного майнового комплексу, так і окремо за видами (лотами). Через організацію роздрібної торгівлі здійснюється продаж майна, яке швидко псується, а також виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, ринкова вартість яких не перевищує однієї мінімальної заробітної плати. КУЗПБ дозволяє ліквідатору реалізову-

вати майно бункрута й іншим способом.

Ліквідатор зобов'язаний щомісяця надавати комітету кредиторів звіт про свою діяльність, інформацію про фінансовий стан і майно боржника, про напрямки використання майна боржника та іншу інформацію на вимогу комітету кредиторів.

Визнання боржника банкрутом має певні наслідки для його господарської діяльності. З дня ухвали господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:

господарська діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції;

строк виконання всіх грошових зобов'язань банкрута вважається таким, що настав;

припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), процентів та інших економічних санкцій за всіма видами заборгованості банкрута;

здійснюється продаж майна боржника;

скасовуються арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом та ін.

Практично наслідком відкриття ліквідаційної процедури є припинення діяльності банкрута та реалізація його майна з метою задоволення вимог кредиторів.

КУЗПБ встановлена черговість щодо задоволення вимог кредиторів:

у *першій черзі* задовольняються вимоги щодо виплати заробітної плати працівників, виплати вихідної допомоги; вимоги кредиторів за договорами страхування; витрати кредиторів на проведення аудиту¹; витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та ін.;

у *другій черзі* — вимоги щодо виплати із зобов'язань, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров'ю громадян, шляхом капіталізації у ліквідаційній процедурі відповідних платежів;

у *третьій черзі* — вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів); вимоги центрального органу виконавчої влади, що здійснює управління державним резервом;

¹ У випадку, якщо аудит проводився за рішенням господарського суду за рахунок їхніх коштів (ст. 64 КУЗПБ).

у четвертій черзі — вимоги кредиторів, не забезпечені заставою;
у п'ятій черзі — вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного капіталу підприємства;
у шостій черзі — усі інші вимоги.

Вимоги кожної наступної черги задовольняються у міру надходження на рахунок коштів від продажу майна банкрута після повного задоволення вимог попередньої черги. Законодавством передбачені вийнятки із даного правила.

КУЗПБ встановлюється термін, протягом якого ліквідатор здійснює ліквідацію боржника. Цей термін не повинен перевищувати 12 місяців. Суб'єкт підприємницької діяльності вважається ліквідованим із моменту виключення його з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кодекс України з процедур банкрутства: Закон України від 18.10.2018 р. № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>.
2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>.
3. Методичні рекомендації щодо вартості чистих активів акціонерних товариств: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 17.11.2004 № 485. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0485312-04#Text>.
4. Про фінансову реструктуризацію: Закон України від 14.06.2016 № 1414-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-19#Text>.
5. Боронос В. Г., Плікус І. Й. Управління фінансовою санацією підприємств: підручник. Суми: Сумський державний університет, 2022. 459 с.
6. Сокурєнко В. В., Швець Д. В., Бортник С. М., Ткаченко С. О. Фінанси підприємств: підручник / за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків: ХНУВС, 2022. С. 248–266.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

Навчальні посібники, словники

7. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств: навчальний посібник. 2-ге вид., розширене і доп. Полтава: РВ ПДАА. 2018. С. 246–293.
8. Глушченко С. В., Івахненко С. В. Антикризове управління на підприємств-

- ві: фінансово-організаційні аспекти: Конспект лекцій. Київ: НаУКМА, 2020. 92 с.
9. Зеліско І. М. Управління фінансовою санацією підприємства: навчальний посібник. Київ: 2016. 355 с.
 10. Кривов'язюк І. В. Антикризове управління підприємством: навч. посібник. 3-тє видання, доповн. і переробл. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 394 с.
 11. Крутова А. С., Лачкова Л. І., Лачкова В. М. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посібник. Харків: Видавець Іванченко І. С., 2017. 189 с.
 12. Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств: навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці: Чернівец. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. С. 157–172.
 13. Фінансовий менеджмент: підручник / [А. М. Поддєрьогін, Н. Д. Бабяк, М. Д. Білик та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 2-ге вид., перероб. Київ: КНЕУ, 2017. С. 473–513.
 14. Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко, А. І. Мярковського; ДННУ «Акад. фін. управління». Вид. 2-ге, переробл. й доповн. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 2013. С. 49, .
 16. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 380–398.

Монографії та статті

18. Бондаренко С. Кодекс з процедур банкрутства. Перший погляд. *Довідник економіста*. 2018. № 11. С. 8–11.
19. Дмитренко А. І. Санація як базовий інструмент економічного оздоровлення підприємства. *Scientia Fruktuosa*. 2023. № 6. С. 38–48.
20. Ситник Г. В., Блакита Г. В., Н. М. Гуляєва та ін. Економічна безпека підприємництва в Україні: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. 284 с.
21. Зубко Т. Л. Економічна безпека підприємства: виклики ХХІ сторіччя: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 420 с.
22. Козка О. За крок до банкрутства. Санація як спосіб уникнути банкрутства. *Довідник економіста*. 2017. № 3. С. 40–46.
23. Нусінов В. Я., Олюха В. Г., Буркова Л. А., Шепелюк В. А. Запобігання банкрутству підприємств як складова сталого розвитку. *Економіка та право*. 2021. № 4. С. 18–31.
24. Петров В. Антикризове управління. Стратегія і тактика. *Довідник економіста*. 2018. № 7. С. 22–31.
25. Соколова Л. В., Верясова Г. М., Соколов О. Є. Порівняльний аналіз застосування моделей оцінки кризового стану промислових підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 3(20). С. 357–364.

ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

- СТАВЕРСЬКА**
Тетяна Олександрівна — канд. екон. наук, доц., завідувачка кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету.
- ЛАРИНА**
Тетяна Федорівна — д-р екон. наук, професор кафедри економіки та бізнесу Державного біотехнологічного університету
- ЛИТВИНОВ**
Анатолій Іванович — д-р екон. наук, проф., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету
- АНДРЮЩЕНКО**
Ірина Сергіївна — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету
- БАЛАМУТ**
Ганна Сергіївна — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри економіки та бізнесу Державного біотехнологічного університету
- ГОРОДЕЦЬКА**
Тетяна Едуардівна — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри транспортних технологій і логістики Державного біотехнологічного університету.
- ГОРОХ**
Олександр
Володимирович — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету
- ЄВДОКІМОВА**
Марина Олександрівна — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету.
- ЖИЛЯКОВА**
Олена Валеріївна — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету.
- ЛИСАК**
Галина Георгіївна — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету.
- МАКОГОН**
Віталій Вікторович — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету.
- МАЛІЙ**
Олена Григорівна — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету.
- НАГАЄВА**
Галина Олександрівна — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державного біотехнологічного університету.
- НЕПРАН**
Андрій Володимирович — канд. екон. наук, доц., доцент кафедри економіки і підприємництва Харківського національного автомобільно-дорожнього університету.
- ТІМЧЕНКО**
Ольга Дмитрівна — доцент кафедри економіки та бізнесу Державного біотехнологічного університету.

Навчальне видання

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

Підручник

За науковою редакцією
кандидата економічних наук *Т. О. Ставерської*
кандидата економічних наук *А. В. Непрана*

Відповідальний за випуск *Т. О. Ставерська*.
В авторській редакції.
Комп'ютерна верстка *А. В. Непран*.

Підп. до друку 24.06.2024 р. Формат 60x84 1/16.
Формат 60x84 ^{1/16}. Друк цифровий.
Ум. друк. арк. 52,7. Наклад 300 прим. Зам.№ 24-06.

Видавництво та друк

ФОП Іванченко І. С.

пр. Тракторобудівників, 89-а/62, м. Харків, Україна, 61135.

тел.: +038 (050/093) 40-243-50.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої діяльності до державного реєстру
видавців, виготовників та розповсюджувачів видавничої продукції

ДК № 4388 від 15.08.2012

