

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ

«ЛАДИЖИНСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ

ВІННИЦЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»

«Фінанси підприємств»

**Методичні вказівки з виконання забезпечення самостійної
роботи студентів спеціальності**

071 «Облік і оподаткування»

галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема1 Основи організації фінансів підприємства Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи. Фінансовий менеджмент та його роль в управлінні фінансами підприємств	4
2	Тема2 Формування капіталу підприємства Джерела формування власних ресурсів підприємства Механізм розробки політики формування власного капіталу	4
3	Тема 3 Фінансові аспекти формування та використання необоротних активів. Ремонт основних засобів та джерела його фінансування. Відтворення необоротних активів підприємства. Оренда основних засобів.	4
4	Тема 4 Оборотні активи та джерела їх формування.. Кругооборот, функції та принципи організації оборотних коштів Нормування оборотних коштів	4
5	Тема 5 Організація грошових розрахунків підприємства Розрахунково-платіжна дисципліна Система електронних платежів	4
6	Тема 6 Формування витрат підприємства Функції управління витратами підприємства Система «директ-костинг»	4
7	Тема 7 Формування і розподіл прибутку Сутність і методи обчислення рентабельності	4
8	Тема 8 Оподаткування підприємств Єдиний податок IV групи Місцеві податки та збори	4
9	Тема 9 Кредитування підприємств Оцінення кредитоспроможності підприємства Забезпечення виконання зобов'язання	4
10	Тема 10 Фінансове планування на підприємствах. Оперативний фінансовий план надходження коштів і здійснення платежів. Касовий план	4
11	Тема 11 Оцінювання фінансового стану підприємства Послідовність комплексного оцінювання фінансового стану підприємства Принципи та методи оцінки вартості майна підприємств	4
12	Тема 12 Фінансова санація і банкрутство підприємства. Класична модель санації Розробка плану санації	4
	Всього	48

Рекомендована література

Базова

1. Непочатенко О.О Фінанси підприємств. Навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури 2019р. - 328с.
<http://www.dit.edukit.zp.ua/Files/downloads/%D0%9E.%D0%9E.%20%D0%9D%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D1%87%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%A4%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2.%20.pdf>
2. Подерьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник. – 4-те вид., перерод. та доп. – К.: КНТЕУ, 2002. – 571 с.,іл.
<https://kpdi.edu.ua/biblioteka/%D0%A4/%D0%A4%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%20%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B4%D1%94%D1%80%D1%8C%D0%BE%D0%B3%D1%96%D0%BD%20%D0%90.%D0%9C..pdf>
3. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
<https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/2356/1/%D1%84%D1%96%D0%B%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2.pdf>

Електронні ресурси

1. Офіційний сайт Верховної ради України – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Державного казначейства України – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/>
5. Офіційний сайт міністерства фінансів України – режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

Допоміжна

1. Бернар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352с.
2. Власова Н.О., Круглова О.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 271с.
3. Кірейцева Г.Г. Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій.- Київ: ЦУЛ, 220. – 268с.
4. Волошина, С.В. В 68 Капітал підприємства: формування та використання [Текст] : курс лекцій для студентів ступеня «бакалавр» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підпр. і торгівлі ; С.В. Волошина. – Кривий Ріг : [ДонНУЕТ], 2017. – 59 с.
http://elibrary.donnuet.edu.ua/1439/1/Voloshina_KL_2017_13.pdf

Тема1

Основи організації фінансів підприємства

1. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи

Фінансова діяльність підприємства – це процес під час якого суб'єкт господарювання формує, розподіляє, перерозподіляє та використовує фінансові ресурси для задоволення поставлених цілей.

Фінансова діяльність підприємства спрямована на вирішення таких завдань:

- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів

Фінансова робота – це система економічних заходів по визначенню фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для забезпечення виконання планів економічного і соціального розвитку підприємства, здійснення контролю за їх цільовим та ефективним використанням.

Основними принципами фінансової роботи є: фінансова незалежність, самооплатність, реальна економічна відповідальність, зацікавленість підприємства в результатах своєї діяльності, формування системи фінансових фондів і резервів.

Як правило, фінансова робота на підприємстві організовується фінансовим відділом, що є самостійним структурним підрозділом. Порядок організації фінансової служби підприємства регламентується його основним внутрішнім правовим документом – **статутом**.

Саме статут визначає фінансові особливості конкретної комерційної структури, які формуються під впливом таких чинників:

- масштаби та особливості статутної діяльності підприємства;
- фінансові взаємовідносини підприємства з бюджетом з приводу сплати податків та обов'язкових відрахувань
- умови та методи формування капіталу;
- інтенсивність інвестиційних процесів на підприємстві;
- характер розподільчих відносин;
- міра фінансової відповідальності підприємства перед акціонерами та вищими організаціями;

- наявність відокремлених структурних підрозділів, філій, дочірніх підприємств;

- належність підприємства до складу вертикальних фінансово-організаційних утворень (асоціацій, фінансово-промислових груп та ін.).

2.Фінансовий менеджмент та його роль в управлінні фінансами підприємств

Предметом фінансового управління є регулювання фінансових потоків.

Об'єктом управління фінансами підприємства є фінансові відносини у сфері грошового обігу, фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх ланках фінансово-господарської роботи підприємства.

Значення управління фінансами підприємств полягає в такій організації роботи фінансових служб, яка дає змогу залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку.

Структура фінансового управління – упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів системи, що визначає розподіл праці і службових обов'язків між фінансовими підрозділами і працівниками апарату управління з підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень.

Побудова ефективної системи управління підприємством передбачає створення відповідної фінансової служби

Під фінансовою службою підприємства розуміють самостійний структурний підрозділ, який виконує певні функції в системі управління підприємством.

Залежно від обсягів діяльності підприємства та складності вирішуваних завдань фінансова служба може бути різною. На малих підприємствах функції фінансового управляючого можуть здійснюватися власником підприємства, його директором або ж головним бухгалтером.

На середніх підприємствах функції фінансового управління, як правило, покладаються на декілька фахівців, що можуть працювати як фінансовий сектор в економічному структурному підрозділі або ж як окремо відособлений фінансовий відділ.

На великому підприємстві може бути створене фінансове управління на чолі з фінансовим директором або фінансовим менеджером підприємства

Функціонування будь-якої системи управління фінансами підприємства має бути в рамках чинних законодавчих актів і нормативної бази.

Враховуючи, що ринок передбачає роботу підприємства в умовах конкуренції, сьогодні ділова стратегія підприємств націлена на досягнення стратегічних конкурентних переваг.

Таким чином, управління фінансами підприємств (**фінансовий менеджмент**) забезпечує його господарську діяльність фінансовими ресурсами, вирішує існуючі фінансові протиріччя у фінансових відносинах, здійснює контроль за дотриманням фінансової дисципліни, націлений на подальший розвиток підприємства, на досягнення його стратегічних цілей.

Категорія «менеджмент» застосовується для характеристики трьох понять: системи економічного управління, органу управління, форми підприємницької діяльності.

Найчастіше під менеджментом (управління) розуміють систему економічного управління виробництвом, яка включає сукупність принципів, методів, форм і прийомів управління].

Фінансовий менеджмент як спеціалізована сфера управління фінансами підприємства виник у кінці XIX – на початку XX століття. Саме в цей період у промислово розвинених країнах, головним чином у США, розпочався бурхливий розвиток таких галузей, як електроенергетика, зв'язок, залізничний транспорт, які вимагали не просто технічних проектів, але й обґрунтування економічної ефективності, оскільки для реалізації даних проектів необхідні були значні кошти.

Фінансовий менеджмент – процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та оптимізації обороту його грошових коштів

На основі фінансового менеджменту здійснюється управління всією фінансово-господарською діяльністю підприємства, формування і використання усіх видів його фінансових ресурсів із застосуванням методів та важелів фінансового механізму, тобто формується мистецтво управління фінансовою діяльністю підприємства

Функції фінансового менеджменту визначають формування структури керівної системи..

- Планування у фінансовому менеджменті - Прогнозування
- Функція організації у фінансовому менеджменті -Регулювання
- - Координація - Стимулювання у фінансовому менеджменті
- Контроль у фінансовому менеджменті

Запитання для самоконтролю

- 1) Розкрийте зміст фінансової роботи на підприємстві.
- 2) Перерахуйте головні завдання фінансової роботи на підприємстві.
- 3) Обґрунтуйте сутність поняття «фінансовий менеджмент».
- 4) Що є предметом та об'єктом управління фінансами?
- 5) Назвіть функції фінансового менеджменту
- 6) У чому полягає відмінність між стратегією і тактикою фінансового менеджменту

Тема2 Формування капіталу підприємства

5 Джерела формування власних ресурсів підприємства

Класифікація джерел формування власних фінансових ресурсів (ВФР):

I. Внутрішні джерела:

1. *Чистий прибуток підприємства.* Йому належить основне місце серед джерел, оскільки він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно і зростання ринкової вартості підприємства.

2. *Амортизаційні відрахування* від використовуваних власних основних засобів і нематеріальних активів. Відіграють певну роль, особливо на підприємствах з високою вартістю основних засобів і нематеріальних активів, проте суму власного капіталу підприємства вони не збільшують, а лише є засобом його реінвестування.

3. *Інші внутрішні джерела* формування власних фінансових ресурсів. До них відносять резерви, накопичені підприємством. Ці джерела не відіграють помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства.

II. Зовнішні джерела:

1. *Залучення підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків в статутний фонд) або акціонерного капіталу (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій).* Належить основне місце серед зовнішніх джерел.

2. *Отримання підприємством безоплатної фінансової допомоги.* Така допомога зазвичай надається окремим державним підприємствам.

3. *Інші зовнішні джерела формування власних фінансових ресурсів.*

До них входять: безкоштовно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу.

Політика формування власних фінансових ресурсів – це частина загальної стратегії формування капіталу підприємства, яка полягає в забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку.

6.Механізм розробки політики формування власного капіталу

Розробка політики формування власних фінансових ресурсів (ВФР) підприємства здійснюється за наступними основними етапами:

1. Аналіз формування власних фінансових ресурсів підприємства у попередньому періоді. Його метою є виявлення потенціалу формування власних фінансових ресурсів та його відповідності темпам розвитку підприємства.

Аналіз проводять поетапно:

1) Визначається загальний обсяг формування власних фінансових ресурсів, відповідність темпів приросту власного капіталу темпам приросту активів і обсягів реалізації продукції підприємства, динаміка питомої ваги власного капіталу.

2) Вивчаються джерела формування власних фінансових ресурсів, а саме: - співвідношення зовнішніх і внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів; - вартість залучення власного капіталу з різних джерел.

3) Оцінюється достатність власних фінансових ресурсів, сформованих на підприємстві в попередній період.

Критерієм такої оцінки виступає показник «коефіцієнт самофінансування розвитку підприємства» (К сф).

$K_{сф} = ВФР : П_{вфр} + \Delta A$, де:

де К сф - коефіцієнт самофінансування розвитку підприємства;

ВФР - власні фінансові ресурси;

ΔA – приріст активів підприємства;

$P_{вфр}$ - обсяг витрачання власних фінансових ресурсів підприємства на цілі споживання.

2. Визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах.

$P_{вфр} = P_k \times P_{ввк} : 100 - ВК_p + P_{рс}$, де:

$P_{вфр}$ - загальна потреба у власних фінансових ресурсах в плановому періоді;

P_k - загальна потреба в капіталі на кінець планового періоду;

$P_{ввк}$ - планова питома вага власного капіталу у загальній його сумі,;

$ВК_p$ - сума власного капіталу на початок планового періоду;

$P_{рс}$ - сума прибутку, що спрямовується на споживання в плановому періоді.

3. Оцінка вартості залучення власного капіталу з різних джерел.

Проводиться в розрізі основних його елементів. Результати такої оцінки використовуються для вибору джерел залучення власного капіталу.

4. Забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел. Оскільки основними плановими внутрішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів є сума чистого прибутку і амортизаційних відрахувань, то в першу чергу слід передбачити можливість їх зростання за рахунок різних резервів. На цьому етапі слід дотримуватись наступного критерію (тобто необхідності максимізації сукупної суми резервів):

$$\text{ЧП} + \text{АВ} \rightarrow \text{ВФР max}$$

Ця сума має максимізувати власні фінансові ресурси

5. Забезпечення необхідного обсягу залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.

Обсяг залучення із зовнішніх джерел розраховується за формулою:

$$\Delta \text{ВФР зовн} = \text{П вфр} - \Delta \text{ВФР внутр}, \text{ де:}$$

$\Delta \text{ВФР зовн}$ - потреба в залученні власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел;

П вфр - зальна потреба у власних фінансових ресурсах в плановому періоді;

$\Delta \text{ВФР внутр}$ - сума власних фінансових ресурсів, яка планується до залучення із внутрішніх джерел

. Забезпечення потреби у власних фінансових ресурсах за рахунок зовнішніх джерел планується за рахунок залучення додаткового пайового капіталу (власників або інших інвесторів), додаткової емісії акцій або за рахунок інших інвесторів.

6. Оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів.

Процес цієї оптимізації ґрунтується на наступних критеріях:

а) забезпечення мінімальної сукупної вартості залучення власних фінансових ресурсів;

б) забезпечення збереження управління підприємством первинними його засновниками.

Ефективність розробленої політики формування власних фінансових ресурсів оцінюється за допомогою коефіцієнту самофінансування розвитку підприємства в майбутньому періоді.

Успішна реалізація розробленої політики формування власних фінансових ресурсів пов'язана з рішенням наступних завдань: - забезпечення максимізації формування прибутку підприємства з урахуванням допустимого рівня фінансового ризику; - формування ефективної політики розподілу прибутку (дивідендної політики) підприємства; - формування ефективної амортизаційної політики; - формування та ефективного здійснення політики

додаткової емісії акцій (емісійної політики) або залучення додаткового пайового капіталу.

Питання для самоперевірки:

- 1) Назвіть внутрішні джерела формування власних ресурсів підприємства.
- 2) Назвіть зовнішні джерела формування власних ресурсів підприємства.
- 3) Що відносять до інших внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів
- 4) Що відносять до інших зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів
- 5) Назвіть етапи розробки політики формування власних фінансових ресурсів підприємства.

Тема 3

Фінансові аспекти формування та використання необоротних активів.

1. Ремонт основних засобів та джерела його фінансування

Підприємства підтримують свої основні засоби в робочому стані та забезпечують їхнє функціонування завдяки їх поліпшенню й за допомогою системи технічного обслуговування та системи планово-попереджувального ремонту.

У процесі експлуатації основних засобів підприємство несе витрати, пов'язані з:

- ремонтом основних засобів;
 - технічним обслуговуванням;
 - модернізацією;
 - реконструкцією;
- іншими заходами з підтримки основних засобів у робочому стані.

Ремонт – це комплекс робіт, спрямованих на підтримання об'єктів матеріальних необоротних активів у робочому стані чи відновлення їхніх первісних технічних характеристик (заміна несправних деталей, агрегатів, вузлів, усунення недоліків, налагодження тощо).

Поточний ремонт – це комплекс операцій або операція з часткової заміни окремих запасних частин, деталей, дрібний ремонт окремих частин, побілка стін, ремонт дверей, підлог та інший ремонт з підтримання основних засобів у робочому стані, які не збільшують первісну вартість. Виконується поточний ремонт без проекту та без відповідних дозволів на виконання робіт.

Капітальний ремонт – це комплекс ремонтно-будівельних чи монтажних робіт, за якого здійснюється розбирання будівель, споруд, устаткування та інших об'єктів для відновлення або заміни найважливіших чи всіх зношених деталей та вузлів і який проводиться з періодичністю понад один рік.

Технічне обслуговування – це комплекс операцій або операція з підтримки працездатності чи справності об'єкта під час його використання за призначенням способом його періодичного огляду (мастильні й очищувальні роботи, перевірка рівня працездатності тощо) та ремонтних робіт невеликої вартості, що не збільшують первісну вартість об'єкта.

Модернізація, модифікація, побудова, дообладнання – це розширення окремих будівель і споруд, технічне переобладнання інших об'єктів, запровадження нової техніки й технології, механізація та

автоматизація виробництва, які, кожен окремо чи в сукупності, збільшують первісну вартість об'єкта основних засобів. Для проведення цих робіт обов'язковими є також наявність проектно-кошторисної документації та відповідних дозволів органів державного контролю й нагляду.

2. Відтворення необоротних активів підприємства

Відтворення необоротних активів засобів – це процес безперервного їх поновлення у зв'язку з фізичним зносом або так званім «моральним» старінням, спричиненим розвитком новітніх технологій, до настання повного фізичного спрацювання. В економічній літературі розрізняють просте та розширене відтворення основних засобів

Просте відтворення основних засобів здійснюється в тому самому обсязі, в якому відбувається заміна окремих зношених частин або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто тоді, коли постійно відновлюється попередня виробнича потужність. Просте відтворення основних засобів передбачає їх відновлення в тому самому обсязі, у якому вони були зношені та вибули

Просте відтворення основних виробничих засобів може здійснюватися у двох формах:

- 1) заміна зношених або застарілих основних засобів;
- 2) капітальний ремонт діючих основних засобів.

Розширене відтворення – це таке відтворення, яке передбачає розширення діючих основних засобів за рахунок збільшення їх кількості та поліпшення або придбання більш продуктивних та економічних основних засобів. Існують такі типи розширеного відтворення: екстенсивне й інтенсивне. Екстенсивне здійснюється шляхом залучення до процесу виробництва додаткових працівників, природних ресурсів, основного капіталу. Інтенсивне – через застосування прогресивних технологій, підвищення якості робочої сили, упровадження провідних форм і методів організації виробництва.

Нове будівництво – будівництво підприємства, цеху, корпусу на нових будівельних майданчиках за окремо затвердженим проектом; передбачає розширення виробничих площ, значне збільшення потужності. Використовується нове будівництво для організації випуску нової продукції, під час диверсифікації виробництва, переміщення виробництва на іншу територію, відкриття нових покладів корисних копалин тощо.

Технічне переоснащення передбачає здійснення заходів щодо впровадження нових технік і технологій на окремих ділянках, механізації й

автоматизації виробництва, заміни застарілого обладнання, які здійснюються згідно з планом технічного розвитку підприємства без розширення виробничих площ.

Розширення підприємства – це спорудження других і наступних черг, додаткових виробничих комплексів, цехів, комунікацій, допоміжних і обслуговуючих виробництв на території підприємства.

3. Оренда основних засобів

У загальноприйнятому розумінні оренда є одним із видів договору майнового найму між різними суб'єктами щодо передачі – прийняття певного майна в тимчасове користування на погоджені між ними умови.

Оренда – це угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.

Залежно від умов, на яких власність передається в користування орендарю орендодавцем, оренда поділяється на операційну і фінансову

Операційна оренда – оренда, що не передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигід, пов'язаних з правом власності на об'єкт оренди.

Фінансова оренда – це оренда, за якою передаються в основному всі ризики та винагороди, пов'язані з правом власності на актив. Право власності може з часом передаватися або не передаватися.

Оренда – це одна з форм економічних відносин, що укладаються на добровільній основі між рівноправними партнерами – орендарем та орендодавцем, на обумовлених умовах договору, та являють собою процес тимчасового обміну частин права володіння об'єктом власності (землею, майновими комплексами, основними засобами та іншим майном), а саме права користування і розпорядження на еквівалентний його вартості розмір орендної плати.

За договором оренди одна сторона (орендодавець) передає другій стороні (орендареві) за плату на певний строк у користування майно для здійснення господарської діяльності.

До відносин оренди застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України (ЦКУ) з урахуванням особливостей, передбачених Господарським кодексом України (ГКУ).

Предметом договору найму може бути річ, яка визначена індивідуальними ознаками і зберігає свій первісний вигляд при неодноразовому використанні (неспоживна річ). Крім того, нормами п. 3 ст. 283 Господарського кодексу України встановлено, що об'єктом оренди у сфері господарювання може бути і нерухоме майно (будівлі, споруди,

приміщення), і інше окреме індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення .

П(С)БО 14 «Оренда» регламентує основні терміни, пов'язані з орендними операціями.

Строк оренди – період дії невідмовної орендної угоди, а також період продовження цієї угоди, обумовлений на початку строку оренди. Початок строку оренди – дата, яка настає раніше: дата підписання орендної угоди або дата прийняття сторонами зобов'язань щодо основних положень угоди про оренду.

Мінімальні орендні платежі – платежі, що підлягають сплаті орендарем протягом строку оренди (за вирахуванням вартості послуг та податків, які підлягають сплаті орендодавцю, і непередбаченої орендної плати), збільшені: – для орендаря – на суму його гарантованої ліквідаційної вартості; – для орендодавця – на суму його гарантованої ліквідаційної вартості.

Строком корисного використання (експлуатації) активу вважається розрахунковий період, що залишився з початку строку оренди, не обмежений строком оренди, протягом якого очікується отримання підприємством економічних вигод, втілених в активі. \

Непередбачена орендна плата – це частина орендної плати, яка не зафіксована конкретною сумою та розраховується із застосуванням показників, інших ніж строк оренди (це обсяг продажу, рівень використання, індекс інфляції та цін тощо).

Супутні витрати орендодавця – супутні витрати, пов'язані з орендованим активом, які сплачуються орендодавцем і підлягають відшкодуванню орендарем (витрати на технічне обслуговування, поточний ремонт, податок на нерухомість, страхові платежі тощо).

Гарантована ліквідаційна вартість – частина ліквідаційної вартості, яка гарантується до сплати орендодавцю орендарем чи третьою стороною (гарантом). Теперішня (дисконтована) вартість мінімальних орендних платежів розраховується з застосуванням орендної ставки відсотка.

Орендна ставка відсотка – це ставка відсотка, за якої теперішня вартість суми мінімальних орендних платежів та негарантованої ліквідаційної вартості дорівнює справедливій вартості об'єкта фінансової оренди на початку строку оренди.

Питання для самоперевірки:

- 1) В чому суть поточного ремонту?
- 2) Що являє собою капітальний ремонт?
- 3) Які роботи передбачає технічне обслуговування?
- 4) Що таке модернізація?
- 5) Які є види відтворення необоротних активів підприємства
- 6) В чому суть оренди основних засобів
- 7) Які є види оренди?

Тема 4

Оборотні активи та джерела їх формування.

4. Кругообіг, функції та принципи організації оборотних коштів

Оборотні кошти опосередковують рух оборотних активів.

Кругооборот оборотних коштів і створення нової вартості відбувається за схемою: $G - T \dots B \dots T' - G'$, де G – гроші, що авансуються; T – предмети праці, засоби праці, робоча сила; B – виробництво; T' – готова продукція (товар); G' – кошти, отриманні від реалізації створеної продукції.

У процесі операційного циклу оборотні активи на виробничих підприємствах у своєму русі послідовно проходять три стадії кругообороту:

- на першій стадії ($G - T$), яка отримала назву підготовчої (забезпечувальної), грошові кошти авансуються на придбання товарно-матеріальних цінностей, тобто відбувається зміна грошової форми оборотних активів на товарну;

- на другій стадії ($T \dots B \dots T'$), яка іменується виробничою, відбувається продуктивне споживання оборотних активів (предметів праці) у виробничому процесі і створюється нова продукція, тобто відбувається перехід оборотних коштів зі сфери обігу в сферу виробництва продукції. На цій стадії кругообороту авансована вартість знову змінює свою форму – з товарної вона переходить у виробничу форму, а потім знов у товарну;

- на третій стадії ($T' - G'$), яка називається реалізаційною, відбувається реалізація новоствореної продукції, після чого оборотні активи знову повертаються до вихідної форми – грошової, тобто відбувається зміна товарної форми оборотних активів на грошову. За рахунок одержаних доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства відновлюють авансовані оборотні кошти.

Сутність оборотних коштів, як і кожної економічної категорії, найповніше виявляється в їхніх функціях.

З досліджень змісту кругообороту авансованої вартості в процесі розширеного відтворення, а також ролі оборотних коштів у здійсненні цього процесу виокремлюють дві їх економічні функції:

- *забезпечення безперервності операційного процесу;*
- *економічний вплив на цей процес.*

Організація оборотних активів підприємств ґрунтується на певних принципах.

По-перше, всі підприємства для здійснення операційної діяльності використовують певну суму оборотних активів для того, щоб мати можливість безперервно провадити господарську діяльність.

По-друге, підприємства самостійно управляють оборотними коштами, що передбачає оперативну самостійність у формуванні оборотних коштів та їх авансування в оборотні активи з метою забезпечення прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності підприємства.

По-третє, формування раціональної структури оборотних коштів, що забезпечує стійке фінансове становище підприємства, означає, що основна частина оборотних коштів формується за рахунок власних фінансових ресурсів, а додаткова потреба в них – за рахунок позичених і залучених, що сприяє більш ефективному їх використанню.

По-четверте, оптимальна потреба в оборотних коштах, яка б забезпечила безперервність процесу кругообороту капіталу та інвестування в окремі елементи оборотних активів, визначається шляхом планування. Це передбачає не тільки розробку норм на тривалий час і щорічних нормативів, але і їх коригування відповідно до змін в господарській діяльності: зміна обсягів виробництва, цін на сировину та матеріали; постачальників і споживачів; форм розрахунків, які використовуються.

По-п'яте, раціональна організація оборотних коштів передбачає їх чітко цільове застосування. Це вимагає використання цієї частини капіталу підприємства виключно на обслуговування господарського обороту і недопущення його відволікання на різного роду втрати і збитки, несвоєчасні платежі і затрати, включно з погашенням податкових зобов'язань.

По-шосте, за наявності, раціональним інвестуванням та ефективністю використання оборотних коштів здійснюється контроль. Це передбачає проведення аналізу ефективності кругообороту оборотних коштів з метою виявлення недоліків та пошуку резервів прискорення їх кругообороту.

По-сьоме, за збереження оборотних активів працівники підприємства несуть матеріальну відповідальність, а за поліпшення їх використання – матеріально заохочуються. На жаль, такий принцип організації оборотних коштів не набув широкого практичного застосування.

5. Нормування оборотних коштів.

Одним із напрямів підвищення ефективності використання оборотних коштів є планова організація їхнього кругообороту, тобто їх нормування

Нормування оборотних коштів – це визначення мінімальної потреби в них з метою формування оборотних активів, необхідних для забезпечення безперервної діяльності підприємства за умови гарантування його фінансової стійкості.

Потреба в оборотних коштах визначається шляхом нормування оборотних активів, необхідних для здійснення господарської діяльності, адже за абсолютною величиною оборотні кошти є рівними оборотним активам ($OK = OA$).

Процес нормування оборотних коштів охоплює розробку і встановлення норм за окремими складовими оборотних активів (сировини, матеріалів, готової продукції, пального тощо) і розрахунок нормативу оборотних коштів у грошовому виразі на кожному підприємстві.

Норма оборотних коштів – показник, що характеризує відношення належних підприємству залишків планових оборотних активів (сировини, матеріалів, готової продукції, пального, незавершеного виробництва тощо) до певного показника діяльності підприємства, від якого залежить величина залишку (розхід сировини, матеріалів тощо).

Основними методами розрахунку потреби в оборотних коштах є:

- метод прямого рахунку;
- метод коефіцієнтів (економічний);
- дослідно-статистичний (аналітичний) метод.

Нормування оборотних коштів прямим методом здійснюється в певній послідовності:

1. Визначають норми запасів за статтями нормованих оборотних коштів (у днях, відсотках або гривнях).

2. Розраховують одноденне витрачання матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих, палива тощо), виходячи із кошторису витрат на виробництво. Визначаючи одноденні витрати незавершеного виробництва, виходять із суми витрат на

виробництво продукції. Щодо готової продукції, відповідно, беруть для розрахунку виробничу собівартість товарної продукції.

3. Обчислюють норматив оборотних коштів за кожною статтею в грошовому вираженні множенням одноденних витрат окремого виду запасів у грошовому вираженні на відповідну норму запасу в днях.

4. Розраховують сукупний норматив, або загальну потребу в оборотних коштах, підприємства шляхом підсумовування нормативів за окремими статтями.

5. На заключному етапі нормування визначають норми і нормативи за окремими статтями оборотних коштів для підрозділів підприємств, де використовуються матеріальні цінності та виготовляється продукція.

Метод коефіцієнтів (економічний метод) – метод, за яким норматив оборотних коштів визначають як співвідношення між темпами зростання обсягів виробництва і величиною нормованих оборотних коштів у базовому році. Метод коефіцієнтів передбачає визначення загальної потреби в оборотних активах і оборотних коштах за допомогою коефіцієнта завантаження обороту оборотними активами і прогнозованого обороту з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за формулою:

$$ОА_{пл} = Д_{пл} \times КЗОА \times С ,$$

де ОА_{пл} – величина планових оборотних активів;

Д_{пл} – дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на плановий період часу;

КЗОА – коефіцієнт завантаження обороту оборотними активами;

С – корегуючий коефіцієнт збільшення чи зменшення завантаження обороту плановими оборотними активами.

Дослідно-статистичний (аналітичний) метод визначення потреби в оборотних активах ґрунтується на здійсненні розрахунків з урахуванням фактичних середніх залишків оборотних активів та прогнозованих змін у плановому періоді (зміна обсягів реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; прогнозний темп інфляції; внутрігосподарські резерви прискорення оборотності оборотних активів у процесі операційної діяльності).

Цей метод є ефективним при визначенні потреби в оборотних активах на конкурентоспроможних, високорентабельних, фінансово стійких підприємствах, які стабільно працюють упродовж останніх 3–5 років, адже на таких підприємствах вже існує переважно добре налагоджений процес кругообороту оборотних активів.

Питання для самоконтролю

- 1) Скільки стадій кругообороту проходять оборотні кошти
- 2) Яким є порядок нормування оборотних коштів для формування виробничих запасів?
- 3) Якими показниками характеризується оборотність оборотних коштів підприємства?
- 4) Як обчислити суму вивільнення (залучення) оборотних коштів унаслідок прискорення (сповільнення) їх обертання?
- 5) За якими показниками можна оцінити ефективність використання оборотних коштів підприємства?

Тема 5

Організація грошових розрахунків підприємства

1. Розрахунково-платіжна дисципліна

Всі підприємства, організації та установи повинні правильно організовувати зберігання та витрачання грошових коштів, своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями з постачальниками за податками з працівниками, тобто дотримуватись **розрахунково – платіжної дисципліни**.

Розрахунково-платіжна дисципліна це зобов'язання суб'єктів господарювання дотримуватися встановлених правил проведення розрахунків.

Дотримання розрахункової дисципліни сприяє прискоренню кругообороту коштів і зміцненню фінансового стану підприємства.

Порушення розрахункової дисципліни може бути наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства, а також складного фінансового становища підприємств.

За порушення підприємствами розрахунково-платіжної дисципліни до них можуть бути вжиті **санкції – примусова міра покарання**.

Договірні - спрямовані на забезпечення повного виконання господарських угод

Банківські - застосовуються за порушення кредитної дисципліни, за незадовільний стан обліку та звітності, нецільове використання кредитних ресурсів, несвоєчасне повернення отриманих кредитів і т.д.

Фінансові - застосовуються за порушення фінансової дисципліни. Застосовуються державними органами, податковими організаціями (штрафи).

Дані санкції можуть бути у формі пені або штрафів чи неустойок

Неустойка — грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторові у разі порушення боржником зобов'язання.

Види неустойки: штраф і пеня.

Штраф — неустойка, що обчислюється у відсотках суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання.

Наприклад: У разі несвоєчасної поставки товару — штраф у розмірі 10% ціни недопоставленого товару.

Пеня — неустойка, що обчислюється у відсотках суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання.

Наприклад: За прострочення платежів пеня у розмірі 0,5% суми простроченого платежу за кожен день прострочення, але не більше подвійної облікової ставки НБУ.

6. Система електронних платежів

Проведення електронних розрахунків за допомогою Інтернету дозволяють здійснити повний цикл комерційних відносин в єдиному середовищі електронної комерції.

Загальні засади функціонування платіжних систем в Україні визначені в Законі України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні». Відповідно до статті 1 цього Закону *платіжна система* – платіжна організація, учасники платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів. Проведення переказу коштів є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система.

Потрібно зазначити, що у більшості розвинутих країн платіжна система складається з кількох самостійних систем, кожна з яких задовольняє вимоги окремої платіжної сфери. Виходячи з того, яку роль відіграють платіжні системи відповідно до характеру здійснюваних платежів, розрізняють:

- системи міжбанківських розрахунків, які призначені для здійснення платіжних трансакцій між банками, обумовлених виконанням платежів їхніх клієнтів або власних зобов'язань одного банку перед іншим;
- внутрішньобанківські платіжні системи створюються, щоб забезпечити найбільш сприятливі умови щодо проходження платежів між установами, що належать до однієї групи;
- системи «клієнт-банк» використовуються банками, які пропонують платіжні послуги своїм клієнтам на базі сучасних технологій. Так, нині все більшого поширення набуває банківське обслуговування вдома, або «домашній банк»;
- системи масових платежів, які широко використовуються у розвинених державах світу. Незважаючи на те, що традиційні безготівкові платіжні інструменти (чеки, платіжні доручення тощо) достатньо розповсюджені, останнім часом усе ширше впроваджується система масових (споживчих) платежів з використанням пластикових карток.

Платіжні системи поділяються на:

- внутрішньодержавні платіжні системи;
- міжнародні платіжні системи.

Внутрішньодержавна платіжна система - платіжна система, в якій платіжна організація є резидентом та яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення переказу коштів виключно в межах України.

Міжнародна платіжна система - платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу.

Правила внутрішньодержавної платіжної системи та міжнародної платіжної системи, платіжною організацією якої є резидент, мають бути узгоджені платіжною організацією цієї платіжної системи з Національним банком України.

Електронні платіжні системи (англ. *Electronic Payment Systems*) – системи призначені для здійснення платіжних операцій у всесвітній мережі Інтернет. Це сукупність нормативних актів, договірних документів, фінансових та інформаційно-технічних засобів, а також учасників (банків, процесінгових центрів, підприємств сфери торгівлі та послуг, які здійснюють еквайєринг, страхових компаній), які роблять можливим функціонування системи фінансових взаєморозрахунків у Інтернеті. Наприклад, оплачувати мобільний зв'язок, комунальні послуги, кабельне або супутникове телебачення, послуги Інтернет-провайдерів, а також різноманітні покупки в Інтернет-магазинах.

Такі системи є електронними версіями традиційних платіжних систем і за схемою оплати поділяються на:

- кредитні (які працюють з кредитними картками);
- дебетові (які працюють з електронними чеками і цифровою готівкою);
- електронні гроші.

Згідно НБУ учасниками платіжної системи можуть бути банки України і небанківські фінансові установи, які мають ліцензію на переказ коштів без відкриття рахунків і які на підставі договору з платіжною організацією надають послуги користувачам платіжної системи з переказу коштів за допомогою цієї системи. НСМЕП є внутрішньодержавною, банківською, багатомітентною платіжною системою, яка забезпечує проведення розрахунків за товари і послуги та інші операції за допомогою платіжних смарт-карток за технологією, що розроблена Національним банком України.

Система електронних платежів Національного банку України (СЕП) - загальнодержавна платіжна система, що забезпечує здійснення розрахунків міжбанківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання,

оброблення, передавання та захисту інформації. Система електронних платежів – власність Національного банку України, вона забезпечує розрахунки між банківськими установами в національній валюті України.

На сьогоднішній день електронні гроші різних платіжних систем стали майже загальноприйнятим способом розрахунків в онлайн. На Заході, звичайно, цей процес розвинутий набагато більше. Там, наприклад, гроші систем E_Gold і PayPal стали чимось на зразок офіційних грошових валют мережі. Щодня через рахунки крупних фірм і простих користувачів у цих системах проходять сотні тисяч доларів: за допомогою E_Gold і PayPal купують устаткування, автомобілі, здають в оренду приміщення і т.д. Це вважається цілком нормальною практикою, не кажучи вже про такі мережні операції, як купівля в електронних магазинах або оплата послуг хостингу¹.

Питання для самоконтролю

- 1) У якій черговості здійснюється списання коштів при одночасному надходженні кількох розрахункових документів до установи банку?
- 2) Які санкції застосовуються за порушення розрахунково-платіжної дисципліни
- 3) Дайте визначення поняттю неустойка
- 4) Що являє собою штраф?
- 5) Як розрізняють платіжні системи відповідно до характеру здійснюваних платежів?
- 6) Хто є учасниками платіжної системи?

Тема 6

Формування витрат підприємства

1. Функції управління витратами підприємства

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями та носіями з метою постійного контролю рівня витрачання ресурсів і стимулювання економії.

Суб'єктами управління витратами виступають керівники та фахівці підприємства і виробничих підрозділів (виробництв, цехів, відділів, ділянок тощо). Окремі функції й елементи управління витратами виконуються службовцями підприємства за їхньої активної участі.

Об'єктами управління є витрати на розробку, виробництво, реалізацію, використання (експлуатацію) й утилізацію продукції (робіт, послуг).

Управління витратами на підприємстві припускає виконання усіх функцій, що властиві управлінню будь-яким об'єктом, тобто розробку (прийняття) і реалізацію рішень, а також контроль за їхнім виконанням.

Прогнозування і планування витрат здійснюють на стадії розробки (прийняття) управлінського рішення. Перспективне (довгострокове) планування передбачає підготовку інформації щодо очікуваних витрат під час освоєння нових ринків збуту, організації розробки і випуску нової продукції, збільшенні (нарощуванні) потужності підприємства. Поточне (короткострокове) планування конкретизує реалізацію довгострокових планів. Планування витрат здійснюється з метою визначення необхідного рівня витрат для забезпечення ефективної роботи підприємства, а також обчислення прибутку, який буде отримано за певного рівня і структури витрат

Організація визначає порядок управління витратами на підприємстві, відповідальних осіб, строки, види інформації і документів, способи організації. Визначаються місця виникнення витрат, центри витрат і центри відповідальності за їх дотримання.

Координація і регулювання (контроль) витрат передбачає поточне порівняння фактичних витрат з плановими, виявлення відхилень і прийняття оперативних заходів, щодо їх ліквідації.

Мотивація полягає у пошуку способів взаємодії з персоналом та впливу на нього з метою дотримання планових витрат та виявлення можливої економії ресурсів. Мотивування здійснюється як через матеріальні, так і моральні фактори.

Облік витрат полягає у спостереженні, ідентифікації, вимірюванні та реєстрації фактів витрачання ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства. На підприємствах облік організовується за економічними елементами витрат, за статтями калькуляції, за місцями виникнення витрат та центрами відповідальності.

Аналіз витрат допомагає оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства. Проміжний аналіз спрямований на поточне регулювання процесу виконання плану витрат. Досягнуті результати порівнюються з планом, фіксуються відхилення, на які слід звернути увагу, робляться певні висновки для забезпечення відповідних заходів. Підсумковий аналіз пов'язаний з оцінюванням реалізації планових завдань у цілому. За його результатами розробляються стратегічні заходи з удосконалення системи управління витратами на підприємстві.

Основні принципи управління витратами, що обумовлені практикою зводяться до наступного:

- системний підхід до управління витратами(оцінка ефективності за слабкою ланкою);
- єдність методів, що використовуються на різних рівнях управління витратами;
- управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу виробу – від створення до утилізації;
- органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції;
- недопущення зайвих витрат; – широке впровадження ефективних методів зниження витрат(нормативний метод обліку затрат, оперативний аналіз);
- удосконалювання інформаційного забезпечення про рівень витрат;
- підвищення зацікавленості виробничих підрозділів підприємства у зниженні витрат.

1. Система «директ-костинг»

Важливою й актуальною проблемою розвитку методу управління прибутком є впровадження в практику директ-костинга, заснованого на обчисленні перемінної собівартості і тому змінившого систему виробничого обліку.

Директ-костинг - це система обліку собівартості продукції, яка базується на поділі загальних витрат підприємства на постійні, які не залежать від кількості продукції, виробленої за одиницю часу, і перемінні витрати, що змінюються, прямо пов'язані з кількістю продукції, виробленої за одиницю часу. Тільки перемінні витрати утягуються в обчислення собівартості виробів. Постійні витрати враховуються на рахунку прибутків і збитків

Основою директ-костинга, який часто називають методом «усіченої» (неповної) собівартості, є чіткий поділ витрат на перемінні і постійні, при цьому постійні витрати рахуються витратами періоду і не розподіляються між виробами, а прямо відносять на результат, як слідство цього, загальні витрати швидше відносять на результат при директ-костингу, чим при методі повної собівартості, залишки ж готової продукції оцінюються тільки за змінними витратами.

Класичний директ-костинг будується на таких принципах:

- витрати підрозділяються по елементах на постійні і перемінні;
- собівартість зроблених і реалізованих виробів обчислюється тільки на основі перемінних витрат;
- під маржинальним прибутком розуміється надлишок виторгу від реалізації в порівнянні з перемінними витратами;
- постійні витрати відшкодовуються за рахунок маржинального прибутку для визначення результату діяльності і рентабельності підприємства.

Особливістю директ-костингу є можливість вивчення взаємозв'язку між обсягом виробництва, витратами і прибутком. Аналіз різноманітних можливих рішень, прийнятих в умовах конкуренції, дозволяє вибрати найбільш ефективне з них. Наприклад, коли маржинальний прибуток дозволяє відшкодувати суму постійних витрат, підприємство досягає порога рентабельності, або «точки беззбитковості», або точки критичного обсягу виробництва, того обсягу виробництва, при якому розмір виторгу від реалізації продукції дорівнює її повної собівартості, тобто фінансовий результат дорівнює нулю. Якщо підприємство виробляє визначений

асортимент виробів, то метод директ-костингу дозволяє виміряти «внесок» кожного виробу у відшкодування постійних витрат і формування загального рівня рентабельності [3].

Таким чином, використовуючи даний метод, можна говорити про розширення системи управління прибутком. Принцип «витрати - випуск» став діяти не тільки на самому підприємстві, але і за його межами, тобто в маркетинговому аспекті, відзеркалюючи витрати, реалізацію, результати по сегментах ринку і створюючи базу для прийняття вже стратегічних рішень на основі принципу «продукт-ринок». Використання ієрархії сегментів призвело

до відбитка в обліку декількох видів маржинального прибутку. Обчислення багатоступінчастого маржинального доходу дозволяє одержувати вичерпну інформацію для прийняття різноманітних управлінських рішень, таких як: формування і вибір асортименту продукції, зняття з виробництва постарілої і підготуванню до виробництва нової продукції.

В умовах ринкової економіки цей метод дає можливість проводити політику розвитку торгівлі в залежності від заданих орієнтирів на основі визначення мінімального обсягу реалізації. На підставі всього цього можна підтверджувати, що директ-костинг розширює аналітичні можливості обліку, інтегруючи облік і аналіз. Директ-костинг називають «управлінням собівартістю», «управлінням прибутком», «управлінням підприємством», з'єднуючі облік, аналіз і прийняття управлінських рішень у єдину систему.

Система «директ-костинг» припускає розподіл витрат на постійні і перемінні, що дозволяє одержувати інформацію про витрати майбутніх періодів і аналізувати асортимент продукції, оцінювати витрати при різноманітній продуктивності. Отже, можна припустити, що прогнозування майбутніх витрат і прибутків, а також використання даних про витрати майбутніх періодів для прийняття рішень стає можливим тільки в системі калькуляції собівартості по перемінних витратах. При методі «директ-костинг» прибуток залежить від обсягу реалізації, інформація про прибуток може служити для оцінки роботи менеджера, тоді як при повному розподілі витрат менеджер може змінювати рівень запасів для зміни прибутку. Система «директ-костинг» дозволяє уникнути капіталізації постійних накладних витрат у неліквідних запасах.

Тема 7

Формування і розподіл прибутку

1. Сутність і методи обчислення рентабельності

Рентабельність – відносний показник, що характеризує рівень прибутковості діяльності підприємства і визначається як співвідношення отриманого прибутку та понесених витрат.

Розкрити сутність рентабельності допомагають функції, які вона виконує: – *оціночна*. Рентабельність – відносний показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства та відображає рівень прибутковості підприємства;

– *стимулююча*. Показник рентабельності як оціночний показник стимулює підвищувати ефективність праці та використання ресурсів;

– *регулююча*. За допомогою рентабельності відбувається регулювання темпів відтворення.

Показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп:

- показники рентабельності активів (капіталу);
- показники рентабельності продукції;
- показники рентабельності реалізації.

До показників рентабельності продукції відносять:

Рентабельності активів — розраховується як відношення прибутку та активів підприємства.

Рентабельності капіталу - — розраховується як відношення прибутку та вартості капіталу підприємства.

Рентабельність окремих виробів — розраховується як відношення прибутку від виробу до собівартості самого виробу.

Рентабельність реалізованої продукції — розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції.

Рентабельність виробництва— розраховується як відношення прибутку від реалізації до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів.

Показники рентабельності визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат, або частку товарної продукції в її собівартості.

Показники рентабельності можна розраховувати і за окремими структурними підрозділами, і за видами діяльності.

Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні,

інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу споріднених підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції

Питання для самоконтролю

1. Опишіть сутність показника рентабельності (прибутковості).
2. Назвіть види рентабельності підприємства та охарактеризуйте порядок їх розрахунку.

Тема 8

Оподаткування підприємств

1.Єдиний податок

Єдиний податок (ЄП) — податок, що сплачують суб'єкти господарської діяльності на спрощеній системі оподаткування, основний підприємницький податок.

ФОП I групи - ЄСВ становитиме 1474,0грн. на місяць (22% розміру мінімальної заробітної плати), єдиний податок - 268,40 грн. на місяць (не більше 10% прожиткового мінімуму для працездатних осіб станом на 01 січня 2023 року);

ФОП II групи - ЄСВ становитиме 1474,0грн. на місяць (22% розміру мінімальної заробітної плати), єдиний податок - 1340,0 грн. на місяць (20% мінімальної заробітної плати станом на 01 січня 2023 року);

ФОП III групи - ЄСВ становитиме 1474,0грн. на місяць (22% розміру мінімальної заробітної плати), а єдиний податок – відсоткова ставка 5% доходу, або 3% доходу у разі сплати ПДВ.

На час дії воєнного стану для платників ЄП III групи діє пільгова ставка 2% (неплатники ПДВ).

Оскільки мінімальна заробітна плата встановлена незмінна на рік, то весь 2023 рік діятимуть: мінімальний розмір ЄСВ за місяць - 1 474 грн., максимальний розмір ЄСВ за місяць - 22 110 грн.

Максимальні обсяги доходу протягом календарного року для ФОП – платників єдиного податку не повинні перевищувати:

I група - 1 118 900 грн. (167 мінімальних заробітних плат),

II група - 5 587 800 грн. (834 мінімальні заробітні плати),

III група (3% та 5%) - 7 818 900 грн. (1 167 мінімальних заробітних плат).

ФОП зобов'язаний дотримуватись встановлених лімітів максимального обсягу доходу, оскільки це одна з умов перебування на спрощеній системі оподаткування. У разі порушення граничних обсягів річного доходу, підприємці мають перейти на сплату інших податків і зборів (на загальну систему оподаткування).

розмір мінімальної заробітної плати - 6700 грн. на місяць або 40,46 грн. у погодинному розмірі (такий розмір застосовується з 01 жовтня 2022 року). Протягом 2023 року підвищення розміру мінімальної заробітної плати Законом не передбачено.

- розмір прожиткового мінімуму:

2 684 грн. - для працездатних осіб,

2.Єдиний податок IV групи

Платники єдиного податку четвертої групи це сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 % .

Податок розраховується за формулою:

$$П = \frac{S_{\text{с.г угідь}} * S_{\text{грошову оцінку}} * C_{\text{ставку податку}}}{100}$$

Ставки податку:

0,95 —для ріллі,сіножатеї,пасовищ;

0,57 – для багаторічних насаджень;

2,43 – для земель водного фонду і ставків;

6,33 – для закритого ґрунту.

Податок сполучається поквартально:

I кв. – 10%

II кв. – 10%

III кв. – 50%

IV кв. – 30%

Тема 9

Кредитування підприємств

1. Оцінка кредитоспроможності підприємства

Кредитоспроможність - фінансовий стан підприємства., який дає змогу отримати кредит і своєчасно його повернути.

У світовій банківській практиці під час вирішення питання про надання кредиту оцінка кредитоспроможності здійснюється за такими найважливішими напрямками (CAMPARI) *кампарі*

С - характер клієнта, особисті якості;

А - здатність до повернення позики;

М - маржа (дохідність);

Р - мета, на яку будуть витрачені гроші;

А - розмір позики;

Р - умови погашення позики;

І - страхування ризику непогашення позики.

Кредитоспроможність підприємства оцінюється перед наданням позики, а далі щоквартально на основі показників, які відображають розміщення і джерела обігових коштів, результати фінансової діяльності, а також наявність чи відсутність у минулому році кредитних відносин підприємства з банком, розмір і строки надання позик.

Для оцінювання фінансового стану підприємства враховуються показники його діяльності:

- обсяг реалізації продукції;

- прибутки і збитки;

- рентабельність;

- ліквідність;

- грошові потоки (рух коштів на рахунках клієнтів);

- склад і динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості.

Фінансові коефіцієнти – коефіцієнти, які надають можливість оцінити фінансовий стан і ефективність роботи підприємства.

До фінансових коефіцієнтів відносять: коефіцієнт заборгованості, ліквідності, оборотності, прибутковості, витрат, окупності інвестицій або активів, окупність власного капіталу.

Коефіцієнт заборгованості показує, наскільки діяльність підприємства фінансується за рахунок позичених коштів, дає уявлення про кредитоспроможність підприємства та рівень фінансового ризику. Якого можуть зазнати кредитори: чим нижчий коефіцієнт заборгованості, тим краще вони захищені від втрат.

Коефіцієнт ліквідності свідчить про здатність підприємства виконати короткострокові зобов'язання. Розрізняють загальну, термінову та абсолютну ліквідність.

Коефіцієнт оборотності свідчить наскільки ефективно підприємство використовує свої активи.

Коефіцієнт прибутковості показує загальну ефективність (результативність) діяльності підприємства.

Коефіцієнт витрат показує прибутковість підприємства щодо обсягів реалізації продукції, його зниження може вказувати на зниження цін на продукцію або на меншу ефективність виробництва

2.Кредитний договір. Особливості погашення кредиту

Зміст кредитного договору визначається підприємством і банком самостійно.

У ньому вказуються мета кредитування, умови, порядок надання позики, способів забезпечення кредиту, відсоткові ставки за кредит, права і відповідальність сторін та інші умови.

Неодмінною умовою укладення договору кредитування є надання підприємством застави, переважно рухомого і нерухомого майна.

Угода про заставу складається в письмовій формі і передбачає деталізацію заставних вимог: розмір, строки виконання зобов'язань з повернення кредиту.

Відповідно до договору банк бере зобов'язання надати підприємству визначену суму грошових коштів в обумовлений строк. Підприємство зобов'язується: використати отримані кошти на визначені в договорі цілі, своєчасно погасити позику, сплатити

Кредитний договір містить такі розділи.

I. Загальні положення.

II. Права та обов'язки позичальника.

III. Права та обов'язки банку.

- IV. Відповідальність сторін.
- V. Порядок погашення суперечок.
- VI. Термін дії договору.
- VII. Юридичні адреси сторін.

Після укладення кредитної угоди банк відкриває підприємству позиковий рахунок, на який зараховує відповідну суму кредиту

Порядок погашення кредиту – це спосіб погашення основної його суми і нарахованих відсотків.

Кредит погашають повністю після закінчення терміну кредитної угоди або поступово, частинами, відсоток нараховується на суму непогашеного кредиту.

Умови погашення кредиту обумовлюються під час підписання договору підприємства з банком,

У разі несвоєчасного погашення боргу за кредитами і відсотками та надання банком відстрочення погашення кредиту, він має право на застосування штрафних санкцій у розмірах, передбачених кредитною угодою. Якщо позичальник відмовляється від сплати боргів за позичками, банк стягує їх у претензійно-позивному порядку.

Питання для самоконтролю

Тема 10

Фінансове планування на підприємствах

4.Оперативний фінансовий план надходження коштів і здійснення платежів. Касовий план

У підвищенні ефективності виробництва велику роль відіграє оперативне управління.

Водночас ефективність управління виробничими процесами, регулювання розрахунків з працівниками підприємства, покупцями та постачальниками, ланками фінансово-кредитної системи (бюджетом, централізованими позабюджетними фондами, установами банків та ін.), забезпечення платоспроможності підприємства значною мірою залежать від організації оперативного фінансового планування, яке передбачає складання насамперед платіжного календаря.

Платіжний календар – це документ, у якому відображаються поточні надходження коштів підприємства на певний період. Платіжний календар призначений для встановлення розмірів поточних витрат і надходжень коштів, послідовності й термінів виконання підприємством усіх розрахунків на певний період. Цей календар дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечувати своєчасне виконання розрахунків і платіж них зобов'язань, встановлювати зміни та рівень платоспроможності, фінансування нормальної господарської діяльності підприємства у відповідному періоді.

Платіжний календар складається на короткі проміжки часу – місяць, 15 днів, декаду. Найдоцільніше складати платіжний календар на місяць з подекадним розбиттям.

Платіжний календар має два розділи.

У першому розділі вказуються всі види витрат (платежів) підприємства за плановий період: на виплату заробітної плати і прирівняних до неї платежів; суми податків і платежів, що сплачуються до бюджету та позабюджетних фондів; на оплату рахунків постачальників за товарно-матеріальні цінності й надані послуги, виконані роботи з капітального будівництва та капітального ремонту; суми сплачуваної простроченої кредиторської заборгованості; суми кредитів і відсотків, що погашаються за ними; інші види платежів.

У другому розділі відображаються залишки коштів за рахунками в банках та в касі підприємства, а також очікуваних надходжень коштів з різноманітних джерел: виручка від продажу основних фондів і товарно-матеріальних цінностей; надходження від погашення дебіторської заборгованості, з централізованих джерел, у вигляді кредитів банків та ін.

Формуючи платіжний календар, використовують: дані обліку операцій за рахунками в банках та в касі підприємства; планові дані про строки випуску і продажу продукції, надання послуг; договори з постачальниками на поставки матеріальних ресурсів; відомості про термінові і прострочені платежі постачальникам та підрядникам; встановлені відповідно до чинного законодавства строки виплати заробітної плати працівникам підприємства; узгоджені з податковим органом (встановлені законодавством) строки сплати відповідних податків та платежів у бюджет та позабюджетні фонди; кредитні договори з банками; затверджені розміри видачі; строки погашення кредиту та розмір сплати за нього; дані про стан дебіторської та кредиторської заборгованості тощо.

Відношення між розділами календаря – надходженнями та витратами коштів – має бути таке, що забезпечує їхню рівність або перевищення надходжень коштів над їх витратами. Зайві кошти в цьому разі залишаються на поточному рахунку підприємства, і це означає стійкість його фінансового стану та платоспроможність у наступному періоді.

Перевищення витрат над надходженнями коштів свідчить про зменшення можливості підприємства щодо покриття наступних витрат, і тому підприємство мусить відшукати резерви збільшення обсягів грошових надходжень за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції, вжиття заходів із прискорення розрахунків за неї, стягнення дебіторської заборгованості, скорочення відповідних видів витрат або перенесення їх оплати на наступні періоди тощо.

Попри все, незалежно від співвідношення дохідної і видаткової частин платіжного календаря, його формування та використання в оперативному управлінні підприємства дають можливість здійснювати контроль за надходженням коштів та їх цільовим використанням, що сприяє укріпленню розрахунковоплатіжної й фінансової дисципліни.

Платіжний календар

<https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/2356/1/%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2.pdf>

Тема 11

Оцінювання фінансового стану підприємства

1. Послідовність комплексного оцінювання фінансового стану підприємства

Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства.

До показників задовільного фінансового стану підприємства можна віднести:

- стійку платоспроможність; ефективне використання капіталу;
- своєчасну організацію розрахунків;
- наявність стабільних фінансових ресурсів.

Показники незадовільного фінансового стану підприємства:

- неефективне розміщення коштів;
- брак власних оборотних коштів;
- наявність стійкої заборгованості за платежами;
- негативні тенденції у виробництві.

До найзагальніших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники доходності й рентабельності. Велике значення мають аналіз структури доходів підприємства та оцінювання взаємозв'язку прибутку з показниками рентабельності. Важливо проаналізувати зв'язок прибутку підприємства з формуючими прибуток факторами.

Доходність підприємства характеризується абсолютними і відносними показниками.

Абсолютний показник доходності – це сума прибутку або доходів.

Відносний показник – рівень рентабельності (Р).

$$P = \Pi : C \times 100 \%,$$

де Π – прибуток від реалізації продукції (грн);

C – собівартість продукції (грн).

1. Показники, розраховані на підставі поточних витрат (вартості продажу).

Розраховуються на базі даних бухгалтерського обліку прибутків та збитків і становлять систему таких показників:

1) коефіцієнт граничного рівня валового прибутку (K_1):

$$K_1 = \text{ВП} : \text{ЧОП} = 1 - \text{Впр} : \text{ЧОП},$$

де ВП – сума валового прибутку;

Впр – вартість продажу (реалізації продукції);

ЧОП – чистий обсяг продажу (реалізації).

2) коефіцієнт граничного рівня прибутку від основної операційної діяльності (K2)

$$K2 = \text{Под} : \text{ЧОП} ,$$

де Под – сума прибутку, отриманого від основної діяльності

3) коефіцієнт граничного рівня прибутку від усієї діяльності підприємства – операційної, фінансової, інвестиційної (K3):

$$K3 = \text{П} : \text{ЧОП} ,$$

де П – сума прибутку до виплат за довгостроковими зобов'язаннями і податкових виплат

4) коефіцієнт граничного рівня чистого прибутку (K4):

$$K4 = \text{ЧП} : \text{ЧОП} ,$$

де ЧП – сума чистого прибутку після виплати відсоткових сум

2. Показники, розраховані у зв'язку з використанням виробничого капіталу (виробничих активів).

Розраховуються як відношення прибутку і коштів, вкладених у підприємство засновниками, акціонерами та інвесторами.

1) Коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів (K6):

$$K6 = \text{ЧП} : \text{ВА} ,$$

де ВА – середньорічна величина всіх виробничих активів підприємства.

2) коефіцієнт віддачі від інвестиційного капіталу (K7):

$$K7 = \text{П} : \text{СА} ,$$

де СА – середньорічна сума всіх активів підприємства за мінусом короткострокових зобов'язань.

3) коефіцієнт віддачі на акціонерний капітал (K8):

$$K8 = \text{ЧП} : \text{СК} ,$$

де СК – середньорічна сума власного капіталу, представлена акціонерним капіталом.

2. Принципи та методи оцінки вартості майна підприємства

Відповідно до положень Національного стандарту № 1 оцінка майна має проводитися з дотриманням таких принципів:

- 1) корисності;
- 2) попиту і пропозиції;
- 3) заміщення;
- 4) очікування;
- 5) граничної продуктивності внеску;
- 6) найбільш ефективного використання.

Принцип корисності ґрунтується на тому, що майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача. Під корисністю слід розуміти здатність майна задовольняти потреби власника або користувача протягом певного часу.

Принцип попиту та пропозиції відображає наявне співвідношення попиту та пропозиції на подібне майно. Відповідно до цього принципу під час проведення оцінки враховуються ринкові коливання цін на аналогічне майно та інші фактори, що можуть вплинути на спів відношення попиту та пропозиції на подібне майно.

Принцип заміщення передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає в тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку.

Принцип очікування передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування та розпорядження ним.

Принцип внеску (граничної продуктивності) передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційним їх внеску у загальний дохід. Вплив окремого фактора вимірюється як частка вартості об'єкта оцінки або як частка вартості, на яку загальна вартість об'єкта оцінки зменшиться у разі його відсутності.

Принцип найбільш ефективного використання полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання.

Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною.

При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними.

Для проведення оцінки майна застосовуються такі основні методичні підходи:

- 1) витратний (майновий);
- 2) дохідний;
- 3) порівняльний.

Основними методами витратного підходу є метод прямого відтворення та метод заміщення.

Метод прямого відтворення полягає у визначенні вартості відтворення з подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення).

Метод заміщення полягає у визначенні вартості заміщення з подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення). За допомогою методів прямого відтворення та заміщення визнається залишкова вартість заміщення (відтворення).

Крім зазначених методів, для розрахунку величини зносу покращень об'єктів оцінки можуть використовуватися методи розбивки або строку життя.

Метод розбивки передбачає обґрунтування та визначення величини кожного виду зносу, що наявний в об'єкті, оцінки окремо.

Метод строку життя базується на обґрунтованому припущенні про залишковий строк економічного життя. При застосуванні цього методу всі наявні види зносу об'єкта оцінки вважаються повністю врахованими.

Метод прямої капіталізації доходу застосовується у разі, коли прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація чистого операційного доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації.

Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошових потоків) застосовується у разі, коли прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта оцінки є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується у часі.

Тема 12

Фінансова санація і банкрутство підприємства

1. Класична модель санації
2. Розробка плану санації