**Дисципліна: «Фінанси підприємства»**

**Зміст**

Фінанси підприємств як ланка фінансової системи.

Формування чистого прибутку у відповідності із фінансовою звітністю підприємства.

Сутність фінансових відносин та функції фінансів підприємств.

Чистий прибуток та напрями його використання.

Грошові фонди та фінансові ресурси підприємства.

Рентабельність: економічний зміст та динаміка на підприємствах основних галузей економіки.

Основи організації фінансів підприємств.

Особливості розрахунку показників рентабельності продукції у відповідності із формами фінансової звітності.

Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи підприємства.

Розподілений прибуток підприємства: економічний зміст, джерела формування та напрямки використання.

Зміст та завдання управління фінансами підприємств.

Нерозподілений прибуток підприємства: економічний зміст, джерела формування, напрямки використання та відображення у фінансовій звітності.

Сутність грошових розрахунків підприємств.

Безготівкові і готівкові розрахунки підприємства.

Аналіз стану та ефективності використання основних засобів за системою фінансових показників.

Касові операції підприємства.

Амортизаційні відрахування як джерело власних фінансових ресурсів підприємства.

Банківські рахунки та порядок їх відкриття.

Амортизаційна політика держави в сучасних економічних умовах.

Основні форми безготівкових розрахунків та принципи їх організації.

Особливості методів і норм податкової та економічної амортизації.

Розрахунково-платіжна дисципліна на підприємстві.

Капітальні вкладення як джерело розширеного відтворення основних засобів.

Акредитивна та чекова форми безготівкових розрахунків на підприємстві.

Сучасна інвестиційна політика та напрями інвестиційної діяльності підприємства.

Розрахунки платіжними дорученнями та платіжними вимогами-дорученнями: порядок виконання, загальні ознаки та відмінності.

Економічний зміст, норми нарахувань та порядок визначення у відповідності з чинним законодавством

Вексельна форма розрахунків на підприємстві.

Економічний зміст та взаємозв’язок показників стану виробничих фондів: первісна вартість, залишкова вартість, знос, норма амортизації, сума амортизаційних відрахувань.

Порядок розрахунків в умовах застосування переказного векселя.

Фінансова стратегія підприємства.

Складові грошових надходжень підприємства.

Завдання та методи фінансового планування на підприємстві.

Формування ціни реалізації продукції підприємства за складовими.

Зміст фінансового плану підприємства та порядок його складання.

Формування (планування) виручки від реалізації продукції.

Оперативне планування на підприємстві.

Доходи від фінансово-інвестиційної діяльності підприємства.

Класифікація та порядок розрахунку основних показників фінансового стану підприємства.

Формування валового та чистого доходу підприємства.

Санація підприємства: економічна сутність та випадки, коли приймаються рішення про її проведення.

Доходи підприємства: види, особливості формування та відображення у фінансовій звітності.

Характеристика системи показників ліквідності і платоспроможності підприємства, порядок їх розрахунку.

Характеристика системи показників фінансової стійкості та структури капіталу підприємства, порядок їх розрахунку.

Непрямі податки: економічний зміст, порядок визначення при формуванні ціни реалізації продукції та відображення у фінансовій звітності.

Характеристика системи показників ділової активності підприємства, порядок їх розрахунку.

Поняття податків з юридичної особи, їх склад та елементи: об’єкти оподаткування, податкові ставки, джерела сплати.

Характеристика системи показників прибутковості підприємства, порядок їх розрахунку.

Загальнодержавні податки і збори з юридичних осіб: склад, порядок визначення та сплати основних податків до бюджету.

Характеристика системи показників ринкової активності підприємства, порядок їх розрахунку.

Прибуток як результат фінансової діяльності підприємства: види та динаміка.

Характеристика системи показників оцінки майнового стану підприємства, порядок їх розрахунку.

Фактори, що впливають на формування прибутку підприємства.

Фінансові джерела санації підприємств.

Методи розрахунку прибутку від реалізації продукції.

Розроблення плану санації підприємства.

Банкрутство підприємств: підстави та наслідки.

Внутрішні джерела фінансової стабілізації.

**Фінанси підприємств як ланка фінансової системи**

Фінанси підприємств як складова частина фінансової системи займають визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід - основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, фінансова стійкість країни.

До фінансів належать такі групи фінансових відносин:

\* пов'язані з формуванням статутного фонду суб'єктів господарювання;

\* пов'язані з утворенням та розподілом грошових доходів: виручки, валового та чистого доходу, прибутку, грошових фондів підприємств;

\* що виникають у підприємств з державою з приводу податкових та інших платежів у бюджет та цільові фонди, бюджетного фінансування, одержання субсидій;

\* які виникають між суб'єктами господарювання у зв'язку з інвестуванням у цінні папери та одержанням на них доходів здійсненням пайових внесків та участю в розподілі прибутку від спільної діяльності, одержанням і сплатою штрафних санкцій;

\* які формуються в підприємств з банками, страховими компаніями у зв'язку з одержанням та погашенням кредитів, сплатою відсотків за кредит та інші види послуг, одержанням відсотків за розміщення та зберігання коштів, а також у зв'язку зі страховими платежами та відшкодуваннями за різними видами страхування;

\* що формуються в підприємств у зв'язку з внутрішньовиробничим розподілом доходів.

Отже, об'єктом фінансів підприємств є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням та використанням грошових фондів. Суб'єктами таких відносин можуть бути підприємства та організації, банківські установи та страхові компанії, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання які є юридичними особами. За умов ринкової економіки, коли підприємства мусять самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, значно зростає роль фінансів підприємств. До найважливіших завдань останніх належить забезпечення стабільності економіки та суспільного життя в країні. Це досягається в процесі оптимізації розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту як на рівні підприємств, так і на загальнодержавному рівні. На макроекономічному рівні фінанси підприємств забезпечують формування фінансових ресурсів країни через бюджет та позабюджетні фонди.

Важливою є роль фінансів підприємств у забезпеченні збалансованості в економіці країни матеріальних та грошових фондів, призначених для споживання та нагромадження. Забезпечення такої збалансованості великою мірою впливає на стабільність національної валюти, грошового обігу, стану розрахунково-платіжної дисципліни в народному господарстві.

**Формування чистого прибутку у відповідності із фінансовою звітністю підприємства**

У формуванні прибутку можна виділити два етапи. Перший етап - це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки в цілому. Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох, чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

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

Прибуток, що залишався в розпорядженні підприємства, не дорівнював чистому прибутку. Чинні нормативні акти визначали, що за рахунок прибутку підприємства повинні були сплачувати штрафи в таких випадках:

за порушення господарських договорів із суб'єктами господарювання;

за несвоєчасне подання в податкову адміністрацію необхідних розрахунків;

за затримку перерахування коштів до бюджету і державних цільових фондів;

за приховування прибутку від оподаткування, заниження інших податків;

за недотримання встановлених лімітів забору води або використання води без укладання відповідної угоди (це стосується використання води з державних водогосподарських систем);

за прострочені банківські позички;

за невиконання квоти зі створення робочих місць для інвалідів;

за інші порушення.

З урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання у різних сферах економіки стягувалися за рахунок прибутку й інші штрафи. Особливо це стосувалося комерційних банків, страхових компаній. Отже, чистий прибуток - це частина прибутку, що залишався в підприємства після сплати податків та можливих штрафів (унаслідок застосування фінансових санкцій).

**Сутність фінансових відносин та функції фінансів підприємств**

Фінанси-сукупність економічних відносин, пов'язаних з утворенням та використанням грошових коштів підприємства в процесі його господарської діяльності.

Функції фінансів підприємства:

*Оперативна*- утворення грошових доходів та фондів у процесі господарської діяльності підприємства, обслуговування грішми усіх видів діяльності підприємства.

*Розподільч-*розподіл отриманих грошових коштів між окремими напрямками їх використання, підтримання певних пропорцій у використанні грошових коштів

*Контрольна*-фінансовий контроль за усіма аспектами господарсько-фінансової діяльності підприємства шляхом оцінки ефективності їхнього здійснення.

Загальна фінансова система країни: Державні фінанси, Фінанси суб'єктів господарювання, Фінанси домашніх господарств.

Державні фінанси -сукупність економічних відносин, що виникають у реальному грошовому обороті при формуванні, розподіленні та використанні централізованих фондів фінансових ресурсів.

Фінанси підприємств-основа фінансової системи країни; вони обслуговують процес створення та розподілу суспільного продукту та національного доходу.

Приватні фінанси-економічні відносини, що виникають при реальному обігу грошей у секторі домашніх господарств.

*Роль фінансів підприємства у загальній фінансовій системі країни:*

- Формування фінансових ресурсів, що концентруються державою для централізованого фінансування суспільних потреб;

- Формування необхідного фінансового базису для забезпечення безперервності виробничого процесу;

- Реалізація соціальних завдань розвитку суспільства (частина сформованих на підприємстві фінансових ресурсів іде на споживання);

- Створення умов для ефективного використання грошових накопичень громадян шляхом надання можливості інвестування у фінансові інструменти, що емітовані окремими підприємствами;

- Сприяння раціоналізації грошового обороту, забезпечення його ефективного їх використання у процесі функціонування економіки;

- Забезпечення збалансованості в економіці країни матеріальних і грошових фондів, призначених на споживання і нагромадження.

**Чистий прибуток та напрями його використання**

Визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Отримання і сплата штрафів тепер враховуються при визначенні прибутку від іншої операційної діяльності, тобто в процесі формування прибутку. Отже, сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку, як це мало місце раніше.

Згідно з прийнятими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це мало місце раніше. Передбачено облік використання чистого прибутку на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду, інші напрямки використання.

Використання чистого прибутку підприємство могло здійснювати через попереднє формування цільових грошових фондів або спрямовуючи кошти безпосередньо на фінансування витрат. Можливий також був розподіл чистого прибутку частково через попереднє формування цільових фондів, а частково шляхом безпосереднього фінансування витрат.

Чистий прибуток розподіляється в:

* резервний фонд
* фонд розвитку виробництва
* фонд соціальних потреб
* фонд заохоченя
* виплати дивідендів

За рахунок чистого прибутку підприємство формувало ряд цільових фондів, кошти яких спрямовували на фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб. Використання чистого прибутку на виплату дивідендів здійснювалося безпосередньо.

Принципове значення в розподілі чистого прибутку мало досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Ці фонди умовні, безпосередньо на підприємстві вони не утворювалися, а їхню величину можна було встановити на підставі розрахунків використання прибутку на фінансування певних витрат чи заходів. За адміністративної системи управління економікою здійснювалось державне регулювання співвідношення фондів нагромадження і споживання.

**Грошові фонди та фінансові ресурси підприємства**

Грошові фонди - це частина грошових коштів, які мають цільове спрямування. До грошових фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний фонд (на державних підприємствах), резервний фонд та інші.

Статутний фонд використовується підприємством для інвестування коштів в оборотні та основні фонди. Фонд оплати праці - для виплати основної та додаткової заробітної плати працівникам. Амортизаційний фонд - для фінансування відтворення основних і позаоборотних активів. Резервний фонд - для покриття збитків, подолання тимчасових фінансових ускладнень.

Кошти підприємства використовують не тільки у фондовій формі. Так, використання підприємством коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється в нефондовій формі. У нефондовій формі підприємства також одержують дотації та субсидії, спонсорські внески.

Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств. Таким чином, до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених - отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку Перехід на ринкові умови господарювання, запровадження комерційних засад у діяльність підприємств, приватизація державних підприємств потребують нових підходів до формування фінансових ресурсів. Так, нині важливе місце в джерелах фінансових ресурсів належить пайовим та іншим внескам фізичних та юридичних осіб, членів трудового колективу. Водночас значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від галузевих структур, обсяги бюджетних субсидій від органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичкових коштів у формуванні фінансових ресурсів підприємств. Усе це змушує підприємства виявляти ініціативу та винахідливість, нести повну матеріальну відповідальність.

Обсяг виробництва, його ефективність зумовлюють розмір, склад та структуру фінансових ресурсів підприємства. У свою чергу, від величини фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально-економічний розвиток підприємства. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя підприємства: платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість.

Пошук фінансових джерел розвитку підприємства, забезпечення найефективнішого інвестування фінансових ресурсів набуває важливого значення в роботі фінансових служб підприємства за умов ринкової економіки.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливе значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів.

**Рентабельність: економічний зміст та динаміка на підприємствах основних галузей економіки**

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як рентабельність. У найширшому, найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих видів її; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність - це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Різні варіанти рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Обчислення рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг) може грунтуватися на показниках прибутку від їх випуску або реалізації. При цьому поточні витрати можуть братися в таких варіантах: собівартість продукції (виробнича); собівартість продукції за виключенням матеріальних витрат (заново створена вартість); вартість продукції в цінах виробника (вартість за мінусом непрямих податків). Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися: загальний прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності. При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна визначати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

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

**Основи організації фінансів підприємств**

Класифікація підприємств як об'єктів фінансового управління:

- Залежно від форми власності: Приватні Колективні Державні;

- Залежно

від обсягів діяльності та чисельності робітників: Великі Середні Малі;

- Залежно від рівня агрегування майна: Автономні підприємства, Об'єднання;

- Залежно від основної мети діяльності: Комерційні, Некомерційні.

*Сфери вияву особливостей фінансової діяльності підприємств різних організаційно-правових форм:*

- Формування статутного фонду.

- Формування власних фінансових ресурсів.

- Розподіл прибутку.

**Особливості розрахунку показників рентабельності продукції у відповідності із формами фінансової звітності**

Показники рентабельності – характеризують здатність підприємства генерувати необхідний прибуток у процесі своєї господарської діяльності і визначають загальну ефективність використання активів та вкладеного капіталу.

1) Коефіцієнт рентабельності сукупних активів(Ра): Ра = ЧП / Ас, де Чп – чистий прибуток.

2) Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Рвк): Рвк = ЧП / ВКс

3) Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції (Роб): Роб = ЧП / ВР, де ВР – виручка від реалізації продукції.

4) Коефіцієнт рентабельності поточних витрат (Рвит): Рвит = ЧПо / ВО, де ЧПо – чистий прибуток від операційної діяльності, ВО – витрати обігу.

5) Коефіцієнт рентабельності інвестицій (Рі): Рі = ЧПі / ІР, де ЧПі - чистий прибуток від інвестиційної діяльності, ІР – сума інвестиційних ресурсів.

Факторинй аналіз активів підприємства може бути досліджений за допомогою моделі «Дюпон-каскад».

**Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи підприємства**

Фінансова діяльність - це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів.

Фінансову діяльність підприємства спрямовано на вирішення таких основних 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 підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;

- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;

- оперативна, поточна фінансово-економічна робота.

Фінансове прогнозування та планування є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи підприємства. На цій стадії фінансової роботи визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

За ринкових умов підприємство самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Метою складання фінансового плану є визначення фінансових ресурсів, капіталу та резервів на підставі прогнозування величини фінансових показників: власних оборотних коштів, амортизаційних відрахувань, прибутку, суми податків.

Планування виручки є необхідним для розробки плану прибутку від реалізації продукції, визначення суми планових платежів у бюджет. Від обґрунтованості та правильності розрахунку виручки великою мірою залежить також реальність основного джерела надходження коштів та розмір запланованого прибутку.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства - це діагноз його фінансового стану, що уможливлює визначення недоліків та прорахунків, виявлення та мобілізацію внутрішньогосподарських резервів, збільшення доходів та прибутків, зменшення витрат виробництва, підвищення рентабельності, поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Матеріали аналізу використовуються в процесі фінансового планування та прогнозування.

Підприємство має опрацювати таку систему показників, з допомогою якої воно змогло б із достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості підприємства. Аналітичну роботу підприємства можна поділити на два блоки:

1) аналіз фінансових результатів та рентабельності;

2) аналіз фінансового стану підприємства.

Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг;

- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової інвестиційної діяльності;

- аналіз та оцінка використання чистого прибутку;

- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;

- аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових потоків;

- аналіз та оцінка впливу інфляції на фінансові результати;

- факторний аналіз показників рентабельності.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

- аналіз та оцінка складу та динаміки майна;

- аналіз фінансової стійкості підприємства;

- аналіз ліквідності балансу;

- комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

**Розподілений прибуток підприємства: економічний зміст, джерела формування та напрямки використання**

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

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

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

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

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

Прибуток, що залишався в розпорядженні підприємства, не дорівнював чистому прибутку. Чинні нормативні акти визначали, що за рахунок прибутку підприємства повинні були сплачувати штрафи в таких випадках:

за порушення господарських договорів із суб'єктами господарювання;

за несвоєчасне подання в податкову адміністрацію необхідних розрахунків;

за затримку перерахування коштів до бюджету і державних цільових фондів;

за приховування прибутку від оподаткування, заниження інших податків;

за недотримання встановлених лімітів забору води або використання води без укладання відповідної угоди (це стосується використання води з державних водогосподарських систем);

за прострочені банківські позички;

за невиконання квоти зі створення робочих місць для інвалідів;

за інші порушення.

З урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання у різних сферах економіки стягувалися за рахунок прибутку й інші штрафи. Особливо це стосувалося комерційних банків, страхових компаній. Отже, чистий прибуток - це частина прибутку, що залишався в підприємства після сплати податків та можливих штрафів (унаслідок застосування фінансових санкцій).

**Зміст та завдання управління фінансами підприємств**

Фінансовий механізм підприємства - це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності. Оптимальна взаємодія фінансових відносин досягається використанням усіх фінансових категорій (виручка, прибуток, амортизація, оборотні кошти, кредит, бюджет, податки), нормативів, різного роду стимулів, пільг, санкцій та інших фінансових важелів.

До головних завдань фінансового менеджменту належать: виявлення фінансових джерел розвитку виробництва; визначення ефективних напрямків інвестування фінансових ресурсів; раціоналізація операцій із цінними паперами; налагодження оптимальних стосунків із фінансово-кредитною системою, суб'єктами господарювання.

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.

Мобілізуючи кошти інших власників для покриття витрат на власному підприємстві, фінансисти повинні мати чітке уявлення про мету інвестування ресурсів і давати рекомендації щодо форм залучення коштів. Для покриття короткострокової та середньострокової потреби у фінансових ресурсах доцільно використовувати позички банків. Здійснюючи великі капітальні вкладення, можна скористатися додатковою емісією цінних паперів. Однак таку рекомендацію можна дати лише тоді, коли фінансисти ґрунтовно дослідили фінансовий ринок, проаналізували попит на різні види цінних паперів, урахували можливі зміни кон'юнктури й упевнені в порівняно швидкій та вигідній реалізації цінних паперів підприємства.

На підставі маркетингового дослідження підприємство вирішує такі три проблеми: які товари, роботи, послуги слід виробляти та в якій кількості? Як мають бути вироблені ці товари? Хто отримає, придбає чи зможе використати ці товари та послуги? Фінансисти зобов'язані визначити обсяг та джерела фінансових ресурсів, необхідних для інвестування у виробництво і реалізацію продукції, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, страховими організаціями, цільовими фондами, суб'єктами господарювання.

**Нерозподілений прибуток підприємства: економічний зміст, джерела формування, напрямки використання та відображення у фінансовій звітності**

Нерозподілений прибуток — це частина чистого прибутку, яка не розподіляється, а утримується банком, як правило, з метою реінвестування в його діяльність. Зазначений прибуток є джерелом власного капіталу внутрішнього походження. Він створюється як залишок чистого прибутку після нарахування дивідендів, відрахувань у загальні резерви, резервний капітал та в інші фонди (резерви), створені відповідно до рішень загальних зборів учасників (засновників, учасників) банку або згідно з чинним законодавством. У фінансовому обліку нерозподілений прибуток включає результат минулих років, результат минулого року, що очікує затвердження зборами акціонерів (засновників) та результат поточного року. Чим більші значення нерозподіленого прибутку, тим краще. Проте слід мати на увазі, що результат поточного року може бути відкоригований у бік зменшення за результатами аудиторських перевірок і до цього моменту не може бути сплачений у вигляді дивідендів. Натомість від’ємне значення результатів минулих років та поточного року означає, що банк у той чи інший період мав збитки, тобто «проїдав» свій власний капітал.

Здійснюючи аналіз нерозподіленого прибутку як джерела власного капіталу, необхідно поєднувати його з аналізом фінансових результатів діяльності банку, а також враховувати методи визначення дивідендів, які використовує банк, здійснюючи дивідендну політику. Слід враховувати також форми виплати дивідендів, обмеження на їх виплату, які встановлюються чинним законодавством та Національним банком України, а також діючий порядок виплати та оподаткування д Залишений нерозподіленим за звітний рік прибуток (або непокритий поточними доходами збиток) перераховують на рахунок «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)». На цьому рахунку сума обліковуватиметься, допоки не постане потреба використовувати прибуток або до моменту покриття збитків відповідними коштами.

На підприємствах у процесі використання нерозподіленого | прибутку можуть створюватися різні фонди економічного стимулювання (заохочення, на соціальні потреби тощо), спеціального призначення (резервний, охорони праці тощо).

Для бухгалтерського обліку зазначених щойно коштів передбачено такі субрахунки (у рахунку нерозподіленого прибутку):

«Економічного стимулювання»;

«Спеціального призначення».

За кредитом перелічених субрахунків відображається надходження коштів (нарахування, відрахування, надходження тощо), за дебетом — використання (нарахування виплат, наприклад, допомоги за тимчасовою непрацездатністю, виплата допомоги (на новонародженого), перерахування коштів для одержання цінностей тощо).

Відрахування у фонди відображують бухгалтерським записом:

Дебет рахунка «Нерозподілений прибуток».

Кредит рахунка «Фонд економічного стимулювання» (за видами фондів).

Фонд матеріального заохочення використовують на: преміювання, оплату виконаних особливо важливих робіт, надання одноразової допомоги, виплату винагороди робітникам за загальними підсумками роботи підприємства тощо.

Фонд соціального розвитку використовується на поліпшення культурно-побутового і медичного обслуговування робітників підприємства, на оздоровчі заходи (придбання путівок до санаторію і будинку відпочинку, придбання медикаментів для медичних пунктів тощо).

До фондів спеціального призначення, що утворюються відповідно до діючих положень, належать:

фонд в орендовані основні засоби розвитку науки і техніки;

фонд в орендовані основні засоби;

фінансовий резерв;

фонд уцінки товарів;

фонд фінансової підтримки тощо.

Фонди спеціального призначення облічують на субрахунках «Фонди спеціального призначення». По кожному окремому фонду рух відображують за відповідними субрахунками.

При операціях, пов'язаних з утворенням фондів, у бухгалтерському обліку роблять такий запис:

Дебет рахунка «Нерозподілений прибуток»

Кредит рахунка «Фонди соціального призначення» (за відповідними субрахунками).

Аналітичний облік утворення та використання коштів по кожному окремому фонду ведуть за статтями кошторису відповідно до діючих положень. ивідендів

**Сутність грошових розрахунків підприємств**

**Грошові розрахунки п-ва** → сукупність платежів, що здійснюються п-вом в процесі його ГД та провадяться в грошовій формі.

**Класифікація грошових розрахунків:**

*1) за об’єктом розрахунків*: • за товарними та • нетоварними операціями;

*2) за формою організації*: • безготівкові, • готівкові;

*3) за місцем проведення*: • міські, • міжміські, • міжнародні;

*4) за способом реалізації продукції*: • прямі, • транзитні;

*5) за способом платежу*:

• гарантовані, • негарантовані,

• шляхом списання коштів;

• шляхом заліку взаємних вимог (кліринг);

• з відстрочкою платежу.

**Безготівкові і готівкові розрахунки підприємства**

**Готівкові (касові) операції п-ва** → операції, пов’язані з прийняттям (отриманням) та видачею готівки.

**Підстави для отримання готівки** з розрахункового рахунку:

1) виплата зарплати персоналу;

2) виплата матеріального заохочення персоналу;

3) виплати на відрядження;

4) оплдлата заг-госп витрат;

5) на інші цілі (оплата рахунків).

Отримання готівки з розрахункового рахунку здійснюється з використанням **грошового чеку** → розпорядження банку видати уповноваженій особі зазначені в чеку суму ГК.

Усім п-вам, які мають рахунки в банках і здійснюють касові операції з готівкою, встановлюються **ліміти залишку готівки в касі** → граничний обсяг ГК, який п-во може зберігати в касі; встановлюється банком за місцем відкриття рахунку. При обґрунтуванні ліміту враховується:

• обсяг готівкових розрахунків;

• відстань п-ва від банку;

• режим та специфіка роботи п-ва;

• встановлені строки і порядок передачі готівки в банк.

Розрахунки готівкою п-вами всіх видів діяльності та форм власності здійснюються з оформленням таких **документів**:

- актів виконання робіт;

- ПКО, ВКО;

- договорів купівлі-продажу,

- квитанцій;

- касових або тоарних чеків;

- податкових накладних, якщо п-во є платником ПДВ;

- інших документів, що засвідчують факти діяльності, які підлягають оплаті.

**Безготівкові розрахунки п-ва** → грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, тобто шляхом списання ГК з рахунку платника і їх переказу на рахунок отримувача коштів.

**Принципи організації безготівкових розрахунків**:

1) Обов’язковість зберігання ГК п-вами та установами на рахунках в банку (крім перехідних залишків у касі).

2) Свобода вибору п-вом установи банку для відкриття всіх видів рахунків.

3) Свобода вибору п-вом форми розрахунків та їх закріплення у договорах та угодах.

4) Можливість списання ГК з рахунку виключно за розпорядженням власника рахунку (крім безспірного списання заборгованості в бюджет).

5) Обов’язковість повідомлення податкових органів про відкриття п-вом рахунків у банках.

6) Терміновість здійснення платежів.

7) Здійснення платежів в межах наявних залишків ГК.

8) Обов’язковість переведення готівкових коштів, отриманих за товари, роботи на рахунки в банку.

В системі безготівкових розрахунків використовуються такі розрахункові документи:

**1) Платіжне доручення** → письмове доручення власника рахунку перерахувати відповідну суму ГК зі свого рахунку на рахунок отримувача.

**2) Платіжна вимога-доручення** → комбінований розрахунковий документ, який складається з 2 частин. Верхня частина – вимога п-ва-постачальника до п-ва-покупця сплатити вартість товару. Нижня частина – доручення покупця (платника ГК) банку, який його обслуговує, переказати належну суму коштів з його рахунку на рахунок постачальника

**3) Розрахунковий чек** → док-т стандартної форми, що містить письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) своєму банку (банку-емітенту) переказати зазначену в чеку суму ГК з свого рахунку на рахунок пред’явника чека (отримувача коштів).

**4) Акредитив** → розрахунковий документ, що містить доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально здепонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар за умовами, передбаченими в акредитиві.

Залежно від того, де акумулюються ГК або чиїми коштами спочатку здійснюється сплата постачальнику, застосовують такі **види акредитива**:

• **покритий акредитив** → за яким для здійснення платежів завчасно бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рах-ку в банку-емітенті, або виконуючому банку;

• **непокритий акредитив** → оплата за яким, у разі тимчасової відсутності коштів на рахунках платника, гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту або гарантії;

Акредитиви бувають:

• **відзивний** → А, який банк-емітент має право замінити або відізвати (анулювати) на вимогу покупця без попереднього погодження з постачальником;

• **безвідзивний** → А, який може бути замінений або анульований тільки за згодою бенефіціара, на користь якого він був відкритий. Якщо на А не зазначено, яким він є, то він вважається безвідзивним.

**5) Вексель** → письмове безумовне зобов’язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці.

**6) Інкасове доручення** → доручення банку від особи-кредитора здійснити від його імені дії по отриманню від особи-боржника платежу та/або акцепту платежу.

**Аналіз стану та ефективності використання основних засобів за системою фінансових показників**

У процесі виробництва основні засоби зношуються фізично і старіють морально. Ступінь фізично Показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи, які характеризують: 1) забезпечення підприємства основними засобами; 2) стан основних засобів; 3) ефективність використання основних засобів го зносу основних засобів визначається в процесі нарахування амортизації.

До показників, які характеризують **забезпеченість підприємства основними засобами**, належать: фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства.

Фондомісткість є величиною зворотною до фондовіддачі. Цей показник дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. За нормальних умов фондовіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість - до зменшення. Забезпеченість підприємства основними виробничими засобами визначається рівнем фондоозброєності праці. Останню розраховують як відношення вартості основних виробничих засобів до чисельності працівників підприємства. Отже, збільшення рівня фондоозброєності є позитивним фактором.

Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства визначається як відношення вартості основних виробничих засобів (за вирахуванням суми їхнього зносу) до вартості майна підприємства.

**Стан основних виробничих засобів** характеризують через такі коефіцієнти: зносу основних засобів; придатності; оновлення; вибуття (приросту) основних засобів (див. рис. 8.3).

Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Коефіцієнт зносу визначається відношенням суми зносу основних засобів до балансової вартості основних засобів.

**Кз = Зо/Фк**

де Кз - коефіцієнт зносу основних засобів;

Зо - сума зносу основних засобів;

Фк - балансова вартість основних засобів.

Показник зносу основних засобів може визначатись також у відсотках на початок і на кінець звітного періоду і дає змогу оцінити стан основних засобів.

Коефіцієнт придатності основних засобів розраховується за формулами:

**Кп=1-Кз або Кп=100%-Кз**

де Кп - коефіцієнт придатності основних засобів;

Кз - коефіцієнт зносу основних засобів.

Коефіцієнт придатності показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

Коефіцієнти оновлення та вибуття розраховуються за формулами:

**Ко = Фу / Фк;**

**Кв = Фв / Фк,**

де Ко - коефіцієнт оновлення основних засобів;

Фу - вартість введених основних засобів за звітний період;

Кв - коефіцієнт вибуття основних засобів;

Фв - вартість виведених основних засобів за звітний період.

Коефіцієнт вибуття показує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто ступінь вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для дальшого використання. Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних засобів перевищує вартість вибулих основних засобів. Для цього розраховується коефіцієнт приросту основних засобів.

**Кр = (Фу-Фв)/Фк,**

До показників, які характеризують **ефективність використання основних засобів**, належать: фондовіддача, рентабельність основних засобів, сума прибутку на одну гривню основних засобів.

Найбільш загальним показником, який характеризує ефективність використання основних засобів, є фондовіддача.

**Фв = Вп / Фк**

де Фв - фондовіддача основних засобів;

Вп - вартість виробленої продукції за звітний період;

Фк - балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду.

Відносним показником ефективності використання основних засобів є рентабельність. Цей показник визначається за формулою:

**Рф = (Пз/Фк)\*100%,**

де Рф - рентабельність основних засобів;

Пз - загальний прибуток за звітний період;

Фк - балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду.

Абсолютним показником ефективності використання основних засобів є сума прибутку на одну гривню основних засобів.

До показників ефективності використання основних засобів можна також віднести показник питомої ваги активної частини основних засобів у їх загальній сумі.

**Касові операції підприємства**

Касові операції підприємства пов'язані як з прийняттям, так і з видачею готівки. Порядок ведення касових операцій регламентується НБУ і поширюється на всі підприємства незалежно від форм власності і виду діяльності, а також на фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності (крім банків і підприємств зв'язку).

Усі підприємства, які мають поточні рахунки в банку, зобов'язані саме там зберігати свої кошти. Отримувати готівку з власного рахунка, як зазначалось, підприємства можуть не тільки на заробітну плату, матеріальне заохочення, на відрядження та загальногосподарські витрати, а й на інші цілі (розрахунки за сировину, матеріали, товари тощо).

Отримання готівки з поточного рахунка здійснюється з використанням грошового чека. Виписуючи грошовий чек, підприємство тим самим дає розпорядження банку видати вповноваженій особі зазначену в чекові суму готівки. При оформленні чека не допускається виправлень, які можуть поставити під сумнів його достовірність.

Розрахунки готівкою підприємствами всіх видів діяльності та форм власності проводяться з оформленням таких документів: податкових накладних, прибуткових і видаткових касових ордерів, касового або товарного чека, квитанції, договору купівлі-продажу, актів про закупівлю товарів, виконання робіт (надання послуг) або інших документів, що засвідчують факти якоїсь діяльності, що підлягає оплаті.

Форми податкової накладної, ведення книг обліку придбання та продажу товарів (робіт, послуг), порядок їх заповнення, а також систему обліку цих операцій визначає Державна податкова адміністрація.

Усім підприємствам, які мають рахунки в установах банків і здійснюють касові операції з готівкою, встановлюються ліміти залишку готівки в касі. Підприємства мають право тримати в своїх касах готівку в межах лімітів. Ліміти касових залишків за необхідності протягом року можуть бути переглянуті. До встановлення ліміту каси на поточний рік діє ліміт попереднього року.

Здачу надлишкової готівки підприємства проводять у порядку та у строки, встановлені відповідною установою банку. Ця готівка зараховується на їхні рахунки. Коли ліміту залишку готівки взагалі не встановлено, усю наявну в касі готівку наприкінці дня треба здати в банк.

Приймання готівки касами підприємств проводиться за відповідно оформленими (підписаними головним бухгалтером або особою, ним уповноваженою) прибутковими касовими ордерами. Видача готівки касами підприємств здійснюється за видатковими касовими ордерами або за належно оформленими платіжними (розрахунково-платіжними) відомостями.

Усі надходження й видачі готівки в національній валюті підприємства реєструють у касовій книзі.

Приймання та облік готівки підприємствами сфери торгівлі, громадського харчування та послуг, тобто здійснення розрахунків з населенням, проводиться із застосуванням електронних контрольно-касових апаратів або товарно-касових книг. Порядок застосування ЕККА визначається Державною податковою адміністрацією. Кожне підприємство, що має касу, веде тільки одну касову книгу. Якщо підприємства мають підрозділи, які здійснюють касові операції з готівкою, незалежно від того, виділено ці підрозділи на самостійний баланс чи ні, вони повинні також вести касові книги.

Записи до касової книги проводяться касиром після одержання або видачі грошей за кожним прибутковим касовим ордером і видатковим документом. Щоденно, наприкінці робочого дня касир виводить залишок грошей у касі на наступне число і передає до бухгалтерії як звіт. Контроль за правильним веденням касової книги покладається на головного бухгалтера підприємства.

На кожному підприємстві у встановлені керівником строки (але не рідше одного разу на квартал) проводиться ревізія каси. Залишок готівки в касі звіряється з даними обліку за касовою книгою.

**Амортизаційні відрахування як джерело власних фінансових ресурсів підприємства**

Амортизація - це процес поступового перенесення вартості основних виробничих засобів і нематеріальних активів з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення згідно з нормами амортизаційних відрахувань, установленими законодавчими актами. Амортизаційні відрахування включаються до складу валових витрат, що беруться для обчислення оподатковуваного прибутку.

За рахунок амортизаційних відрахувань фінансуються витрати:

\* на придбання основних засобів та нематеріальних активів для власного виробничого використання, у тім числі на самостійне виготовлення основних засобів для власних виробничих потреб (включно з витратами на виплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних засобів);

\* на здійснення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших способів поліпшення основних засобів.

Безпосередньо відносяться до складу валових витрат звітного періоду:

\* витрати на придбання основних засобів або нематеріальних активів з метою їх наступної реалізації іншим підприємствам чи використання таких основних засобів у виробництві інших основних засобів, призначених для такої реалізації;

\* кошти та витрати на утримання основних засобів, що перебувають на консервації.

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

Відповідно до чинного законодавства суб'єктам підприємницької діяльності пропонується як базу для нарахування амортизації застосовувати залишкову вартість основних виробничих засобів, скориговану на суму капітального ремонту понад суми, віднесені на витрати виробництва з поправкою на індекс інфляції.

Підприємства мають право самостійно застосовувати метод прискореної амортизації. Завдяки прискореній амортизації зменшуються втрати від морального старіння основних виробничих засобів.

Сутність прискореного методу нарахування амортизації полягає в тім, що без скорочення встановлених нормативних строків служби основних засобів підприємствам дозволяється протягом двох років проводити амортизаційні відрахування в підвищених розмірах, але з відповідним зниженням їх у наступні роки.

Унаслідок зростання амортизаційних відрахувань знижується розмір оподатковуваного прибутку, а отже, і величина податку на прибуток. Одночасно зменшується прибуток від реалізації товарної продукції.

Суми амортизаційних відрахувань звітного періоду визначаються множенням норм амортизації на балансову вартість груп основних засобів на початок звітного періоду.

**А = (Ба \* Н) / 100%,**

де А - сума амортизаційних відрахувань, грн.;

Ба - балансова вартість відповідної групи основних засобів на початок звітного періоду, грн.;

Н - норма амортизаційних відрахувань до балансової вартості кожної з груп основних засобів, %.

**Банківські рахунки та порядок їх відкриття**

Згідно з чинним законодавством України всі вільні грошові кошти підприємства повинні в обов'язковому порядку зберігатися в банку, причому підприємства можуть самостійно обирати установу банку, в якій зберігатимуться кошти.

Безготівкові розрахунки передбачають рух коштів по рахунках в банках юридичних чи фізичних осіб. Тому доцільно розглянути питання щодо видів рахунків та порядку їх відкриття.

Банки можуть відкривати поточні, депозитні, бюджетні, позикові рахунки, субрахунки для філій, представництв тощо. Найбільш поширене сьогодні використання поточних та депозитних рахунків.

Поточні рахунки відкривають суб'єктам підприємницької діяльності для зберігання коштів і здійснення всіх видів операцій за цими рахунками відповідно до чинного законодавства України.

Депозитні рахунки відкривають підприємствам, фізичним особам на підставі укладеного депозитного договору між клієнтом і банком. Зберігання коштів на депозитному рахунку передбачає виплату відсотків згідно з договором.

Законодавством не обмежується кількість відкритих рахунків у банку: одне підприємство може мати їх декілька.

Порядок відкриття рахунків

Для відкриття поточних рахунків підприємства надають банку такі документи:

• заяву на відкриття рахунку встановленого зразка, підписану керівником та головним бухгалтером;

• копію свідоцтва про державну реєстрацію в органі державної влади чи іншому уповноваженому органі, засвідчену нотаріально;

• копію належним чином зареєстрованого статуту, завірену нотаріально чи органом реєстрації (підприємства, які діють на підставі засновницького договору, подають нотаріально засвідчену копію цього договору);

• копію документа, який підтверджує поставлення підприємства на податковий облік, завірену податковим органом, нотаріально або уповноваженим працівником банку;

• картку із зразками підписів осіб, яким надано право розпорядження рахунком і підписання розрахункових документів, завірену нотаріально або вищою організацією.

До картки включається також зразок відбитка печатки підприємства. Новостворені підприємства, які ще не мають печатки, та фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності можуть не подавати відбиток печатки;

• довідку про реєстрацію в органах Пенсійного фонду, в якій зазначається найменування установи банку;

• копію довідки про внесення підприємства до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчену нотаріально або органом, що видав довідку;

• документ, що підтверджує реєстрацію підприємства як платника соціальних страхових внесків, або його копію, засвідчену нотаріально або органом, що його видав, чи уповноваженим працівником банку.

Перелік документів, що подаються філіями, підрозділами, фізичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності, дещо інший від вищенаведеного.

Банк зобов'язаний відкрити поточний рахунок не пізніше десяти днів з моменту подання повного пакета документів.

Між банком та клієнтом укладається договір на розрахунково-касове обслуговування, який є підставою для здійснення банком розрахунків відповідно до потреб підприємства.

**Амортизаційна політика держави в сучасних економічних умовах**

Сучасний стан національної економіки України знаходиться в умовах її активного та постійного реформування. Економічна реформа потребує пожвавлення господарського життя з метою забезпечення економічного зростання держави. Досягти цього можна на основі фінансової стабілізації, структурної перебудови, приватизації тощо.

Зміна економічних умов відтворення основних фондів в українській економіці зробило актуальною задачу дослідження ринкової системи амортизації в аспекті зміни фінансово-економічного змісту формування та подальшої реалізації амортизаційної політики підприємства. Це обумовлено тим, що гнучка амортизаційна політика держави і окремих підприємств є одним з основних факторів відновлення економічного зростання в умовах інвестиційної кризи, спаду виробництва та інфляції. Однак, в теперішній час відсутня цілеспрямована державна амортизаційна політика, не розроблена концепція відновлення, ефективного накопичення і використання фінансових ресурсів. Як наслідок, на рівні підприємств система амортизації розглядається як другорядна у розв’язанні задач відтворювального характеру, оновлення фінансових ресурсів. Така ситуація характерна для багатьох підприємств України.

Амортизаційна політика є однією із головних частин загальної політики управління виробничими витратами на промислових підприємствах, яка полягає в інтенсивності оновлення основних фондів з поступовою експлуатацією їх у процесі виробничої діяльності. На сьогоднішній день на багатьох підприємствах використовується зношуваний виробничий потенціал, який функціонує тільки за допомогою величезних витрат на ремонт. Так, амортизаційна політика не є єдиною причиною такого положення, але її роль у такому становищі досить велика.

Механізм амортизації повинен вирішувати відразу три взаємопов’язані головні задачі: відшкодування понесених витрат по створенню на підприємстві власного виробництва; накопичення грошових засобів; використання накопичених грошових засобів на цілі відтворення, оновлення та розширення власного виробництва на підприємстві.

Важливими моментами при формуванні амортизаційної політики на підприємствах є норма амортизації та проблема вибору оптимального методу нарахування амортизації. Практика зарубіжного досвіду показує, що в світі існують певні закономірності при встановленні норм амортизації. Необхідно встановлювати таку норму амортизації, яка буде враховувати ступінь завантаження основних фондів, їх змінність, відповідати технічному рівню основних засобів і характеру їх використання; розробити систему граничної межі для норм амортизації – “від...” і “до...”, після чого підприємства самі собі будуть вибирати оптимальний термін використання основних фондів, враховуючи власні можливості, аналітичні прогнози і т.д.

На сьогоднішній день не використовується повністю потенціал амортизаційного фонду як джерело інвестиційних ресурсів. Це пов’язано з недосконалістю сучасної нормативно-правової бази регулювання нарахування, резервування та використання амортизаційного фонду, відсутністю системи страхування підприємств від знецінення амортизаційних відрахувань через інфляцію, невирішеністю питань правової відповідальності суб’єктів управління підприємствами за нецільове використання вивільнених від оподаткування амортизаційних ресурсів.

**Основні форми безготівкових розрахунків та принципи їх організації**

В системі безготівкових розрахунків використовуються такі розрахункові документи:

**1) Платіжне доручення** → письмове доручення власника рахунку перерахувати відповідну суму ГК зі свого рахунку на рахунок отримувача.

Схема документообігу:

Платник-покупець укладає з одержувачем-постачальником угоду.

Одержувач-постачальник відвантажує платнику продукцію і виставляє рахунок-фактуру за продукцію, роботи, послуги.

Платник-покупець передає платіжне доручення на право списання суми платежу банку-платника.

Банк платника списує з його рахунку кошти і надає платнику витяг з поточного рах-ку про списання ГК.

Банк платника передає електронним зв’язком або надсилає банку одержувача платіжне доручення про зарахування платежу на поточних рахунок одержувача-постачальника.

Банк одержувача передає постачальнику витяг з поточного рах про зарахування на розрахунковий рахунок платежу.

***Переваги***: • відносно простий і швидкий документооборот; • прискорення руху ГК; • можливість використання даної форми розрахунків за нетоварними операціями.

**2) Платіжна вимога-доручення** → комбінований розрахунковий документ, який складається з 2 частин. Верхня частина – вимога п-ва-постачальника до п-ва-покупця сплатити вартість товару. Нижня частина – доручення покупця (платника ГК) банку, який його обслуговує, переказати належну суму коштів з його рахунку на рахунок постачальника.

Схема документообігу:

Одержувач-постачальник відвантажує платнику продукцію.

Разом з документами на відвантажувань продукцію постачальник виписує ПВД на оплату і пересилає її, поза банком, платнику.

Платник перевіряє відповідність цих документів договірним зобовязанням, заповнює ту частину ПВД, яка підтверджує його згоду на здійснення платежу і передає їх у свій банк для оплати (переказу коштів).

Банк покупця спиує з його рахунку кошти з врученням виписки про це з його поточного рахунку і надсилає ПВД в банк постачальника.

Банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника з врученням виписки про це з його розрахункового рахунку.

***Переваги***: • відповідає фін та госп інтересам постачальників та покупців; • прискорення оформлення розрахункових документів; • платіж здійснюється за згодою платника після попередньої перевірки розрахункових і товарно-транспортних док-тів постачальника.

**3) Розрахунковий чек** → док-т стандартної форми, що містить письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) своєму банку (банку-емітенту) переказати зазначену в чеку суму ГК з свого рахунку на рахунок пред’явника чека (отримувача коштів).

Схема документообігу:

Постачальник відвантажує покупцю продукцію.

Покупець подає банку покупцю заяку на придбання чекової книжки, після чого банк видає йому чекову книжку з депонуванням суми ліміту.

Покупець передає чек на оплату продукції постачальнику.

Постачальник передає банку постачальника документи на оплату і реєстр чеків.

Банк постачальника направляє чек для оплати в банк покупця.

Банк покупця списує ГК з рахунку платника і повідомляє про це платника.

Банк платника переказує банку постачальника ГК.

Банк постачальника зараховує ГК на його розрахунковий рахунок і повідомляє постачальника про зарахування ГК на його розрахунковий рахунок.

***Переваги***: • відносна швидкість розрахунків; • відносна швидкість надходження коштів на рахунок постачальника, що сприяє зменшенню дебітор заборгованості.

**4) Акредитив** → розрахунковий документ, що містить доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально здепонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар за умовами, передбаченими в акредитиві.

Залежно від того, де акумулюються ГК або чиїми коштами спочатку здійснюється сплата постачальнику, застосовують такі **види акредитива**:

• **покритий акредитив** → за яким для здійснення платежів завчасно бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рах-ку в банку-емітенті, або виконуючому банку;

• **непокритий акредитив** → оплата за яким, у разі тимчасової відсутності коштів на рахунках платника, гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту або гарантії;

Акредитиви бувають:

• **відзивний** → А, який банк-емітент має право замінити або відізвати (анулювати) на вимогу покупця без попереднього погодження з постачальником;

• **безвідзивний** → А, який може бути замінений або анульований тільки за згодою бенефіціара, на користь якого він був відкритий. Якщо на А не зазначено, яким він є, то він вважається безвідзивним.

Схема документообігу:

Покупець-платник подає до свого банку заяву на відкриття акредитива.

Банк покупця відкриває акредитив і повідомляє банк позичальника про відкриття акредитива постачальнику на конкретну суму.

Банк постачальника, одержавши повідомлення, інформує постачальника і банк-емітент про відкриття акредитива.

Постачальник відвантажує товар покупцю після чого передає ТТН й грошово-розрах док-ти своєму банку для сплати.

Покупець повідомляє банк про виконання умови акредитива, тобто надає наказ на відкриття акредитива.

Банк покупця переказує банку постачальнику суму коштів з акредитива.

Банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника і повідомляє про це свого клієнта.

***Переваги***: • надійність (гарантує оплату); • відносно проста форма розрахунків.

**5) Вексель** → письмове безумовне зобов’язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці. ***Класифікація***:

*1) залежно від суб’єкта, що здійснює оплату*:

• **простий**: Векселедавець (покупець) передає вексель. Власник векселя пред’являє вексель до акцепту. Векселедавець погашає вексель і передає його ремітенту (власник векселя). Ремітент вручає погашений вексель векселедавцю.

• **переказний**: П-во А трасирує переказний вексель на користь банку з метою погашення кредиту. Банк надає п-ву суму кредиту. П-во А відвантажує товар п-ву Б. Банк пред’являє п-ву Б вексель для акцепту. Трасат сплачує гроші банку за векселем.

*2) залежно від емітенту*: • казначейський, • приватний;

*3)залежно від угоди, що обслуговується*: • фінансовий, • товарний (комерційний);

*4) за наявністю застави*: • забезпечений, • незабезпечений;

*5) залежно від порядку платежу*: • на пред’явника, • строковий;

*6) за місцем платежу*: • доміцільований, • недоміцільований.

***Переваги***: • векселі не знецінюються; • векселі перебувають в обігу визначений договором час; • векселі скорочують потребу в готівці; • векселі зменшують витрати грошового обігу і прискорюють його.

**6) Інкасове доручення** → доручення банку від особи-кредитора здійснити від його імені дії по отриманню від особи-боржника платежу та/або акцепту платежу.

Схема документообігу:

Виникнення зобов’язань (особа-кредитор → особа-боржник).

Особа-кредитор виписує інкасове доручення і спрямовує його через банк кредитора та банк боржника особі-боржнику.

Особа-боржник дає акцепт чи відмову від акцепту інкасового доручення.

Особа-боржник подає заяву про відмову від акцепту в банк боржника.

Банк боржника подає акцептоване інкасове доручення в банк кредитора та здійснює перерахування коштів на рахунок особи-кредитора.

Банк кредитора зараховує кошти на розрахунковий рахунок особи-кредитора і повідомляє особу-кредитора про це.

**Особливості методів і норм податкової та економічної амортизації**

Амортизація виконує дві узагальнюючі функції: податкову (фіскальну) та економічну.Податкова (фіскальна) функція виявляється через податкову амортизацію, яка є елементом податкової політики держави. Ця функція амортизації реалізується завдяки нормам статті 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Основні фонди й амортизація виділяються у контексті самого закону про прибутокЕкономічна функція амортизації виявляється через механізм економічної амортизації і полягає в тому, що завдяки амортизації кошти з необоротних активів перетворюються в оборотні. Ця функція амортизації безпосередньо витікає з бухгалтерського (фінансового) облікуІснує шесть методів амортизації. До них належать:

метод прямолінійного списання;

метод зменшення залишкової вартості;

метод прискореного зменшення залишкової вартості;

кумулятивний метод;

виробничий метод;

метод, передбачений податковим законодавством.

Методи нарахування амортизації умовно можна поділити на два види:

Прямолінійний метод амортизації за ПБО-7 полягає у тому, що «річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об’єкта основних засобів.

Нарахування амортизації проводиться щомісячно.”

Метод зменшення залишкової вартості

Суть даного методу полягає в визначенні річної суми амортизації об’єкту основних засобів виходячи з залишкової вартості такого об’єкту на початок звітного року чи з початкової вартості по введених на протязі року об’єктам. Річна сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом множення залишкової вартості об’єкта основних засобів на річну норму амортизації:

За ПБО-7 це метод, „за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об’єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об’єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об’єкта на його первісну вартість.

Нарахування амортизації проводиться щомісячно.”

Метод прискореного зменшення залишкової вартості

Цей метод є різновидом методу зменшення залишкової вартості.

Норма амортизації в цьому випадку розраховується аналогічно нормі амортизації при використанні прямолінійного методу нарахування амортизації, тобто використовується подвійна ставка амортизаційних відрахувань, розрахована методом прямолінійного списання.

Даний метод нарахування амортизації не припускає обов'язкової „наявності” ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів. При цьому дотримується правило, при якому сума амортизації останнього року розраховується таким чином, щоб залишкова вартість об'єкта в кінці експлуатаційного періоду була не менша його ліквідаційної вартості.

Кумулятивний метод

Річна сума амортизації в цьому методі визначається як добуток амортизуючої вартості й кумулятивного коефіцієнта:

Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишилась до кінця строку корисного використання об'єкта, на суму чисел років корисного використання цього об'єкта.

Виробничий метод

Для окремих видів основних засобів нарахування амортизації здійснюється на підставі сумарної кількості виробленої продукції об'єктом за весь період його експлуатації у відповідних одиницях виміру (одиницях виробленої продукції, відпрацьованих годинах, кілометрах пробігу та ін.).

Місячна сума амортизації визначається виходячи з фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) і виробничої ставки амортизації.

Виробнича ставка амортизації обчислюється співвідношенням амортизуючої вартості об'єкта основних засобів і плануючого обсягу продукції (робіт, послуг) за весь строк корисного використання такого об'єкта основних засобів. Як ми вже відзначали, вартістю об'єкта основних засобів, що амортизується, є первісна вартість, зменшена на його ліквідаційну вартість.

Методи, передбачені податковим законодавством

Порядок нарахування амортизації в податковому обліку регламентований ст. 8 й 9 Закону про податок на прибуток й полягають в наступному: принципи й механізм нарахування амортизації єдині для всіх платників податку на прибуток незалежно від форми власності й органзаційно-правової форми господарювання;передбачено спрощену класифікацію основних фондів по групах;при визначенні балансової вартості основних фондів враховуються витрати на ремонт, реконструкцію, модернізацію й інші види поліпшення основних фондів, а також фактично нарахована сума амортизації;стосовно груп 2, 3 й 4 основних фондів використовається груповий метод визначення балансової вартості відповідної групи й розрахунку амортизаційних відрахувань;установлено єдині для кожної групи основних фондів (і для всіх платників) норми амортизаційних відрахувань.

**Розрахунково-платіжна дисципліна на підприємстві**

Розрахункова дисципліна передбачає зобов'язання суб'єктів господарювання дотримуватися встановлених правил проведення розрахункових операцій.Розрахункова дисципліна базується на виконанні основних принципів здійснення грошових розрахунків.Дотримання розрахункової дисципліни сприяє прискоренню кру-гообороту коштів і зміцненню фінансового стану підприємства. Порушення розрахункової дисципліни може бути наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства, а також складного фінансового становища підприємствПлатіжна дисципліна передбачає здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та у встановлені строки.Отже, забезпечення розрахунково-платіжної дисципліни залежить від фінансового стану суб'єктів господарювання і водночас впливає на їх фінансовий стан.За порушення підприємствами розрахунково-платіжної дисципліни до них можуть бути вжиті санкції.Санкцію в господарських відносинах слід розглядати як примусову міру покарання, що застосовується за порушення встановленого порядку здійснення господарсько-фінансової діяльності. Застосування санкцій спрямовано на зміцнення договірної, кредитної, розрахункової, фінансової дисципліни і поліпшення роботи економічного суб'єкта.Залежно від того, які суб'єкти застосовують санкції, останні поділяються на договірні, банківські (кредитні), фінансові.Договірні санкції спрямовані на забезпечення повного й безумовного виконання господарських угод. Такі санкції застосовуються у вигляді сплати неустойки, яка визначається у відсотках до суми невиконаного зобов'язання.Банківські (кредитні) санкції застосовуються до підприємств за порушення ними кредитної дисципліни; за незадовільний стан обліку і звітності; нецільове використання кредитних ресурсів; порушення планових строків уведення об'єктів, на які отримано кредит, в експлуатацію; за несвоєчасне повернення отриманих кредитівКрім санкцій, до суб'єктів підприємницької діяльності може бути застосований і адміністративний штраф. Його слід розглядати як вид адміністративного стягнення, яке застосовується до особи за здійснення нею правопорушення, передбаченого Кодексом про адміністративні правопорушення.До адміністративних стягнень належать:- конфіскація предмета, грошей, отриманих унаслідок здійснення адміністративного правопорушення;- позбавлення спеціальногоправа, яке надано окремому громадянину;- виправні роботи;- адміністративний арешт;- попередження тощо.Так, умисне ухилення від сплати податку на прибуток, що здійснила посадова особа підприємства, незалежно від форми його власності, якщо ці дії призвели до ненадходження в бюджет коштів у значних розмірах, карається виправними роботами строком до двох років або позбавленням права обіймати певні посади, чи штрафом до трьохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (на сьогодні це становить 5100 грн.). "Значний розмір" ненадходження суми податку трактується як сума, що у сто і більше разів перевищує встановлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

**Капітальні вкладення як джерело розширеного відтворення основних засобів**

Капітальні вкладення - це витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів. За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів.Для визначення розміру капітальних вкладень на підприємстві складається бюджет капітальних витрат, тобто обрахунок запланованих витрат на капітальні вкладення. Бюджет капітальних витрат включає такі дані: первісну вартість усіх основних засобів на початок планового періоду; наявність невикористаних амортизаційних відрахувань на початок планового періоду; суму амортизаційних відрахувань, яку буде нараховано протягом планового періоду; орієнтовний підрахунок вартості устаткування, яке підлягає заміні або продажу протягом планового періоду; орієнтовну суму амортизаційних відрахувань на придбані основні засоби протягом планового періоду; вартість основних засобів та суму амортизаційних відрахувань, яка буде в підприємства на кінець планового періоду.Вихідними передумовами розробки бюджету капітальних вкладень є: а) календарний план реалізації інвестиційного проекту; б) бюджетні заявки на виконання окремих видів робіт і придбання матеріалів, механізмів, устаткування, розроблених виконавцями окремих функціональних блоків проекту; в) загальна стратегія фінансування інвестиційного проекту; г) попередній графік потоку інвестиційних витрат, складений на етапі розробки бізнес-плану проекту; д) фінансовий стан інвесторів проекту.Бюджет капітальних вкладень включає два розділи: І розділ - "Капітальні витрати", II розділ "Надходження коштів".Під час розробки розділу "Капітальні витрати" передбачається здійснити такі розрахунки: 1) виділення із загального обсягу інвестиційних витрат тієї частини, яка належить до поточного періоду. Це здійснюється в тому разі, коли тривалість реалізації інвестиційного проекту перевищує один рік; 2) уточнення обсягу інвестиційних витрат поточного року з урахуванням корективів, які вносяться підрядчиком у технологію робіт; 3) уточнення обсягу і структури капітальних витрат у зв'язку зі зміною індексу цін після затвердження показників бізнес-плану проекту; 4) уточнення первісного обсягу капітальних витрат з урахуванням резерву фінансових коштів, передбачених у контракті з підрядчиком на покриття непередбачених витрат. Обсяг цього резерву в процесі розробки бюджету капітальних вкладень має визначитися з урахуванням тільки тих витрат, які відображені в первісній оцінці інвестиційних ризиків.

**Акредитивна та чекова форми безготівкових розрахунків на підприємстві**

**Безготівкові розрахунки п-ва** - грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, тобто шляхом списання ГК з рахунку платника і їх переказу на рахунок отримувача коштів.

**Розрахунковий чек -** док-т стандартної форми, що містить письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) своєму банку (банку-емітенту) переказати зазначену в чеку суму ГК з свого рахунку на рахунок пред’явника чека (отримувача коштів).

Схема документообігу:

Постачальник відвантажує покупцю продукцію.

Покупець подає банку покупцю заяку на придбання чекової книжки, після чого банк видає йому чекову книжку з депонуванням суми ліміту.

Покупець передає чек на оплату продукції постачальнику.

Постачальник передає банку постачальника документи на оплату і реєстр чеків.

Банк постачальника направляє чек для оплати в банк покупця.

Банк покупця списує ГК з рахунку платника і повідомляє про це платника.

Банк платника переказує банку постачальника ГК.

Банк постачальника зараховує ГК на його розрахунковий рахунок і повідомляє постачальника про зарахування ГК на його розрахунковий рахунок.

***Переваги***: • відносна швидкість розрахунків; • відносна швидкість надходження коштів на рахунок постачальника, що сприяє зменшенню дебітор заборгованості.

**4) Акредитив** → розрахунковий документ, що містить доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально здепонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар за умовами, передбаченими в акредитиві.

Залежно від того, де акумулюються ГК або чиїми коштами спочатку здійснюється сплата постачальнику, застосовують такі **види акредитива**:

• **покритий акредитив** → за яким для здійснення платежів завчасно бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рах-ку в банку-емітенті, або виконуючому банку;

• **непокритий акредитив** → оплата за яким, у разі тимчасової відсутності коштів на рахунках платника, гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту або гарантії;

Акредитиви бувають:

• **відзивний** → А, який банк-емітент має право замінити або відізвати (анулювати) на вимогу покупця без попереднього погодження з постачальником;

• **безвідзивний** → А, який може бути замінений або анульований тільки за згодою бенефіціара, на користь якого він був відкритий. Якщо на А не зазначено, яким він є, то він вважається безвідзивним.

Схема документообігу:

Покупець-платник подає до свого банку заяву на відкриття акредитива.

Банк покупця відкриває акредитив і повідомляє банк позичальника про відкриття акредитива постачальнику на конкретну суму.

Банк постачальника, одержавши повідомлення, інформує постачальника і банк-емітент про відкриття акредитива.

Постачальник відвантажує товар покупцю після чого передає ТТН й грошово-розрах док-ти своєму банку для сплати.

Покупець повідомляє банк про виконання умови акредитива, тобто надає наказ на відкриття акредитива.

Банк покупця переказує банку постачальнику суму коштів з акредитива.

Банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника і повідомляє про це свого клієнта.

***Переваги***: • надійність (гарантує оплату); • відносно проста форма розрахунків.

**Сучасна інвестиційна політика та напрями інвестиційної діяльності підприємства**

Як показують розрахунки за тривалий період часу, у середньому приблизно одну третину обсягу фінансових коштів підприємств різних галузейекономіки України становлять інвестиції (одноразові капітальні витрати).

Інвестиції— це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність (для одержання прибутку). Той, хто має капітал і вкладає його у ту чи ту комерційну справу, називається інвестором, й сам процес вкладення капіталу — інвестуванням (довгостроковим фінансуванням). У будь-якій підприємницькій діяльності інвесторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, тобто як підприємства, так і окремі власники капіталу. Для сутнісно-змістової характеристики інвестицій істотне теоретичне і практичне значення має визначення різновидів інвестицій за окремими ознаками, тобто за їхнім функціонально-елементним складом.

Таким чином, інвестиціями вважаються ті економічні ресурси, які направлені на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату

Інвестиційна політика – комплекс урядових рішень, що визначають основні напрямки використання капіталовкладень в економіку, різні її сфери та галузі. Інвестиційна політика визначається станом економіки, основним завданням народного господарства у виробництві; науково-технічному і соціальному розвитку країни. Ситуація в інвестиційній політиці є своєрідним барометром стану справ в економіці. Якщо інвестиційній процес ослаблений, то немає того каталізатора, який необхідний для кардинальної перебудови народного господарства. При цьому і сам по собі інвестиційний комплекс виявляється “втягнутим” в економічну кризу в числі перших, а виходить з неї – в числі останніх.

Інвестиційна політика держави здійснюється через механізм де¬ржавного регулювання. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні обумовлений законом України “Про інвестиційну діяльність”.

Основні напрями інвестицій — це вкладення коштів у рухоме і нерухоме майно (будівництво виробничих будівель, споруд, об’єктів соціальної сфери, придбання техніки, обладнання, устаткування, поповнення оборотних фондів тощо); придбання акцій, облігацій, інших цінних паперів, цільові грошові (банківські) вклади; придбання або створення нематеріальних активів (науково-технічна продукція, «ноу-хау», інтелектуальні цінності, майнові права тощо); придбання часток у капіталі інших підприємств та цілісних майнових комплексів (дочірніх підприємств, інших господарських одиниць).

Відповідно до розглянутих напрямів інвестицій їх класифікують на такі три групи:

виробничі інвестиції — вкладення у виробничі ресурси: основні засоби і предмети праці;

фінансові інвестиції — вкладення коштів у цінні папери, цільові банківські вклади, депозити, придбання паїв тощо;

інтелектуальні інвестиції — вкладення коштів у об’єкти інтелектуальної власності. Якщо інвестиції здійснюються з метою створення новин або їх впровадження у виробництво, то такі інвестиції називають інноваційними.

**Розрахунки платіжними дорученнями та платіжними вимогами-дорученнями: порядок виконання, загальні ознаки та відмінності**

**Платіжне доручення** - це письмове доручення власника рахунка перерахувати відповідну суму зі свого рахунка на рахунок отримувача коштів.

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках щодо місцевих, а також міжміських поставок за товари (роботи, послуги). Вони забезпечують максимальне наближення строків отримання товарно-матеріальних цінностей і здійснення платежу, прискорюють обертання оборотних коштів; запобігають виникненню кредиторської заборгованості в покупців.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються також за нетоварними операціями. Це платежі до бюджету, цільових державних фондів; платежі кредитним установам, за банківськими позичками.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються за такою схемою (рис. 2.1).

Покупець

(платник коштів)

Постачальник

(отримувач коштів)

Банк покупця

Банк постачальник

***Рис.2.1. Розрахунки платіжними дорученнями***

1 - постачальник відвантажує продукцію (виконує роботи, послуги); 2 - постачальник виставляє рахунок-фактуру за продукцію, роботи, послуги; 3 - покупець подає до банку, що його обслуговує, платіжне доручення; 4 - банк покупця списує з його рахунка кошти; 5 - банк покупця повідомляє покупця - власника рахунка про списання коштів; 6 - банк покупця передає електронним зв'язком або надсилає платіжне доручення на відповідну суму до банку постачальника; 7 - банк постачальника (отримувача коштів) зараховує кошти на рахунок постачальника; 8 - банк постачальника повідомляє постачальника про надходження коштів на розрахунковий рахунок випискою з розрахункового рахунка

Розглянута форма розрахунків об'єднує розрахунки платіжними дорученнями і платіжними вимогами-дорученнями.Платіжні вимоги-доручення - це комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин. Верхня частина - вимога підприємства-постачальника до підприємства-покупця сплатити вартість товару, виконаних робіт, послуг. Нижня частина - доручення покупця (платника грошових коштів) банку, який його обслуговує, переказати належну суму коштів з його рахунка на рахунок постачальника. Цей розрахунковий документ заповнює постачальник (отримувач грошових коштів) і направляє покупцеві (платнику коштів). Покупець (платник коштів), коли він згоден оплатити товар (роботи, послуги), заповнює нижню частину цього документа і направляє його у свій банк (банк, який його обслуговує) для переказу акцептованої суми на розрахунковий рахунок постачальника.Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями застосовуються переважно в міжміських розрахунках за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги, їх не застосовують стосовно розрахунків претензійного характеру навіть тоді, коли вони випливають із реальних відносин щодо поставки товарів і надання послуг.Позитивні її якості полягають у такому: вона більше відповідає фінансовим та господарським інтересам постачальників і покупців; зміцнює договірні відносини в господарстві; прискорює оформлення розрахункових документів; платіж здійснюється за згодою платника після попередньої перевірки розрахункових і товарно-транспортних документів постачальника.

**Вексельна форма розрахунків на підприємстві**

Безготівкові розрахунки п-ва → грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, тобто шляхом списання ГК з рахунку платника і їх переказу на рахунок отримувача коштів.Вексель → письмове безумовне зобов’язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці. Класифікація:1) залежно від суб’єкта, що здійснює оплату:• простий: Векселедавець (покупець) передає вексель. Власник векселя пред’являє вексель до акцепту. Векселедавець погашає вексель і передає його ремітенту (власник векселя). Ремітент вручає погашений вексель векселедавцю.• переказний: П-во А трасирує переказний вексель на користь банку з метою погашення кредиту. Банк надає п-ву суму кредиту. П-во А відвантажує товар п-ву Б. Банк пред’являє п-ву Б вексель для акцепту. Трасат сплачує гроші банку за векселем.2) залежно від емітенту: • казначейський, • приватний;3)залежно від угоди, що обслуговується: • фінансовий, • товарний (комерційний);4) за наявністю застави: • забезпечений, • незабезпечений;5) залежно від порядку платежу: • на пред’явника, • строковий;6) за місцем платежу: • доміцільований, • недоміцільований.Переваги: • векселі не знецінюються; • векселі перебувають в обігу визначений договором час; • векселі скорочують потребу в готівці; • векселі зменшують витрати грошового обігу і прискорюють його

**Економічний зміст та взаємозв’язок показників стану виробничих фондів: первісна вартість, залишкова вартість, знос, норма амортизації, сума амортизаційних відрахувань**

Планування відтворення основних фондів, амортизації, використання резервів підвищення фондовіддачі зумовлюють необхідність організації обліку й оцінювання основних фондів. Облік основних фондів здійснюється у натуральних та вартісних показниках.

Кожний об'єкт основних фондів обчислюється у натуральних одиницях (штуках), які характеризують певні його параметри (продуктивність, вагу, габарити тощо). Натуральні показники основних фондів використовуються для розрахунку виробничих потужностей, складання балансів устаткування, визначення технічного стану основних фондів.

**Первісна вартість основних фондів** — це фактична собівартість основних фондів, сплачена (передана) на дату їх придбання (створення). Первісна вартість складається з таких витрат:

•суми, що сплачують постачальникам засобів праці (продавцям) та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт;

•реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкти основних фондів;

•суми ввізного мита;

•суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних фондів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);

•витрати зі страхування ризиків доставляння основних фондів;

•витрати на установлення, монтаж, налагодження основних фондів;

•інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних фондів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Первісна вартість основних фондів, придбана в обмін, дорівнює їх справедливій вартості.

**Залишкова вартість основних фондів** визначається як різниця між вартістю, за якою об'єкт основних фондів був занесений на баланс підприємства, та сумою зносу, тобто тієї частини вартості основних фондів, яку вони в процесі виробництва перенесли на вартість готової продукції. Залишкова вартість основних фондів на час їх вибуття з експлуатації, обумовленого зношенням, називається ліквідаційною вартістю.

Основні фонди в процесі експлуатації піддаються зносу. Знос основних фондів — це втрата ними своєї вартості. **Розрізняють два види зносу — фізичний та моральний.**

**Фізичний знос** — це поступова втрата основними фондами своєї первісної споживної вартості, яка обумовлена не тільки їх функціонуванням, а й їх бездіяльністю (руйнування від зовнішнього, атмосферного впливу, корозії). Унаслідок фізичного зносу основних фондії погіршуються їх техніко-економічні та соціальні характеристики -знижується продуктивність, збільшуються експлуатаційні витрати, змінюється режим роботи тощо. На фізичний знос впливають якість основних фондів, їх технічна досконалість (конструкції, вид і якість матеріалів); особливості технологічного процесу (величина швидкості та сили різання, подання тощо), режим роботи, організація догляду, якісті і своєчасність ремонту, якість перероблюваної сировини, ступінь захи щеності від зовнішніх умов (вологості, кислотності, атмосферних опадів) тощо.

**Моральний знос**, як правило, настає раніше фізичного зносу, тобто основні фонди, які ще можуть бути використані, економічно вже не ефективні. Моральний знос -це зменшення вартості основних фондів під впливом підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці (скорочення суспільно необхідних витрат на їх відтворення), а також у результаті створення нових, більш продуктивних і економічно вигідних машин та устаткування, ніж ті, що перебувають в експлуатації.

Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів підприємства відраховують певні суми грошей відповідно до розмірів їх зносу (фізичного та морального), які включають до собівартості новоствореної продукції. Ці відрахування називаються амортизаційними. Після реалізації створеної продукції частина грошової суми, що відповідає перенесеній вартості основних фондів, відокремлюється і накопичується до повної величини, яка в основному відповідає первісній вартості основних фондів**. Накопичені амортизаційні відрахування і є джерелом відновлення основних фондів**

Амортизаційні відрахування здійснюють за певними нормами відносно балансової вартості об'єкта основних фондів. **Норма амортизації** — це встановлений річний відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів. Норма амортизації розраховується за формулою:

де ОФП — балансова (первісна) вартість об'єкта основних фондів, грн.;

Л — ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів, гри.;

Тн -амортизаційний період (нормативний термін, або термін корисної експлуатації основних фондів).

**Порядок розрахунків в умовах застосування переказного векселя**

Переказний вексель (тратта) - це документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: кредитора (трасанта), боржника (трасата) і отримувача платежу (ремітента). Такий вексель виписує та підписує кредитор (трасант).

Трасант - особа, що видає тратту, тобто переказує свій платіж на іншу особу. Переказний вексель означає наказ трасату - особі-боржнику векселедавця - сплатити в установлений термін визначену у векселі суму третій особі (ремітенту) або пред'явнику тратти.

Ремітент - власник переказного векселя. Ним може бути підприємство або банк, що утримує на свою користь відповідний відсоток від суми платежу - комісійну винагороду за надану банком послугу щодо переказу вказаної у векселі суми у встановлений термін з рахунка векселедавця на рахунок власника векселя.

Суть цих відносин полягає в такому: трасант виписує (трасирує) вексель на трасата з вимогою сплатити відповідну суму ремітенту у відповідному місці у відповідний строк.

Підприємство А отримує кредит в установі банку для виробництва відповідної продукції. Споживачем цієї продукції є підприємство Б. Відносини трьох сторін (банк, підприємство А і підприємство Б) можуть бути оформлені переказним векселем за такою схемою

Підприємство А

(трасант)

Банк

(ремітент)

***Рис.2.8. Переказний вексельний обіг***

Підприємство Б

(трасант)

1 - підприємство А трасирує переказний вексель на користь банку з метою погашення кредиту; 2 - банк надає підприємству суму кредиту; 3 - підприємство А відвантажило товар підприємству Б; 4 - банк пред'являє підприємству Б вексель для акцепту; 5 - трасат сплачує гроші банку за векселем.

Розглянемо цю схему. Підприємство А трасирує переказний вексель з пропозицією до підприємства Б сплатити банку відповідну суму, тобто суму кредиту, яку підприємство А взяло в установі банку на відповідний строк.

Переказний вексель передається підприємством А банку з метою погашення отриманого кредиту. За згоди банку прийняти такий вексель кредит буде вважатися погашеним. А підприємство А з цього моменту несе умовну відповідальність перед трасатом за платіж за векселем. Банк пред'являє підприємству Б вексель для акцепту. У разі його акцепту підприємство Б стає прямим боржником за переказним векселем.

**Фінансова стратегія підприємства**

Розробка фінансової стратегії - це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику.

Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства.

Фінансова стратегія підприємства забезпечує:

\* формування та ефективне використання фінансових ресурсів;

\* виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;

\* відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;

\* визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Завданнями фінансової стратегії є:

- визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;

- визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;

- фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;

- вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;

- розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, цінова, амортизаційна, дивідендна, інвестиційна.

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Важливе значення для формування фінансової стратегії має врахування факторів ризику. Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи та інших непередбачуваних обставин.

**Складові грошових надходжень підприємства**

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів. Укладання коштів у виробництво з метою виготовлення товарів і отримання виручки від їх продажу характеризує кругообіг коштів підприємств.

Забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат виробництва й обігу, своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку є найважливішою стороною діяльності підприємств.

Вхідні грошові потоки підприємств за їхніми джерелами можна поділити на внутрішні та зовнішні. Коли кошти надходять з будь-яких джерел на самому підприємстві, вони належать до внутрішніх. Надходження коштів за рахунок ресурсів, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання зовнішніх джерел. Структура вхідних грошових потоків залежить від сфери діяльності та організаційно-правової форми підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою 60-70 % фінансових ресурсів надходить на підприємства за рахунок внутрішніх джерел.

Внутрішні грошові надходження згідно з чинною практикою обліку і звітності включали (рис. 3.1):

1) виручку від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;

2) виручку від іншої реалізації;

3) доходи від фінансових інвестицій;

4) доходи від інших позареалізаційних операцій.

Відповідно грошові надходження підприємств згідно з національними положеннями (стандартів) бухгалтерського обліку, що введені з 2000-го року в Україні тепер включають:

- Доходи від основної (операційної) діяльності - виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

- Доходи від іншої операційної діяльності (реалізація оборотних активів, іноземної валюти; від операційної оренди, операційних курсових різниць; одержані пені, штрафи, неустойки; від списання кредиторської заборгованості; одержані гранти, субсидії, інші доходи).

- Доходи від фінансових операцій: від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства, одержані дивіденди, одержані відсотки за облігаціями, інші доходи.

- Доходи від іншої звичайної діяльності: реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів; ліквідації необоротних активів; неопераційних курсових різниць; безоплатно отриманих оборотних активів; уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій.

- Доходи від надзвичайних подій: відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи.

Отже, грошові надходження підприємств відіграють значну роль у процесі кругообігу коштів. Відшкодовуючи авансовані у виробництво вкладення, формуючи доходи і грошові фонди, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва і реалізації продукції, удосконалення та розширення власного господарства, збільшення власного капіталу.

**Завдання та методи фінансового планування на підприємстві**

За ринкової економіки значно підвищується матеріальна відповідальність керівника підприємства за його фінансовий стан. Саме тому зросло значення перспективного, поточного та оперативного фінансового планування для забезпечення стійкого фінансового стану та підвищення рентабельності підприємств.

Фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообороту виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Отже, основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

\* забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;

\* установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями;

\* визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціонального його використання;

\* виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;

\* здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Фінансове планування дає змогу розв'язати такі конкретні питання:

які грошові кошти може мати підприємство в своєму розпорядженні; які джерела їх надходження;

чи достатньо фінансових ресурсів для виконання накреслених завдань;

яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;

як повинен здійснюватися розподіл та використання прибутку на підприємстві;

як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування.

У фінансовому плануванні використовується балансовий метод. Його зміст полягає в тім, що не тільки балансуються підсумкові показники доходів і витрат, а для кожної статті витрат зазначаються конкретні джерела покриття. При цьому використовуються різні способи: нормативний, розрахунково-аналітичний, оптимізації планових рішень, економіко-математичного моделювання.

За використання розрахунково-аналітичного методу планові показники розраховуються на підставі аналізу фактичних фінансових показників, які беруться за базу, та їх зміни в плановому періоді.

Оптимізація планових рішень полягає в розробці варіантів планових розрахунків для того, щоб вибрати з них найоптимальніший. Відтак можуть використовуватися різні критерії вибору:

\* максимум прибутку (доходу) на грошову одиницю вкладеного капіталу;

\* економія фінансових ресурсів, тобто мінімум фінансових витрат;

\* економія поточних витрат;

\* мінімум вкладення капіталу за максимально ефективного результату;

\* максимум абсолютної суми одержаного прибутку.

**Формування ціни реалізації продукції підприємства за складовими**

Ринкове ціноутворення — це процес встановлення цін на товари та послуги, які реалізують на ринку.

Ціна — грошовий вираз вартості товару. Вона відображає його споживчу корисність в конкретних ринкових умовах.

Ринкова ціна забезпечує динамічну рівновагу між попитом та пропозицією, між суспільною вартістю товару і її грошовим виразом.

Встановлення ціни на доцільному рівні, а також прогнозування динаміки цін світового ринку неможливо без врахування основних ціноутворюючих факторів. Їх можна виділити в три групи.

1. Фактори, що впливають на обсяг пропозиції товару:

1.1. Рівень поточних витрат на виготовлення товару.

1.2. Науково-технічний прогрес.

1.3. Ступінь монополізації пропозиції товару.

1.4. Цінова політика виробника товару.

2. Фактори, що впливають на обсяги попиту:

2.1. Корисність товару.

2.2. Науково-технічний прогрес.

2.3. Фінансові можливості покупців товару.

2.4. Зміна цін споріднених товарів.

2.5. Ступінь монополізації попиту.

2.6. Рівень конкуренції на даному сегменті ринку.

3. Фактори зовнішнього впливу (щодо покупців і продавців):

3.1. Фаза економічного циклу в економіці країни.

3.2. Інфляція.

3.3. Короткочасні коливання попиту і пропозиції.

3.4. Заходи державного регулювання і контролю цін.

3.5. Спосіб збуту товару.

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропонування на ринку.

На окремі види продукції, робіт і послуг держава встановлює фіксовані чи регульовані ціни. Тоді виручка від реалізації продукції залежить від рівня прейскурантних цін.

За умов ринкової економіки існують вільні, фіксовані і регульовані ціни.

Фіксовані ціни встановлюються адміністративно (державою), переважно на послуги першої необхідності і на товари, які монопольно виготовляються державою (газ, електроенергія та ін.). Регульовані ціни встановлюються регулюванням рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. При цьому державою встановлюються індикативні ціни - мінімальний і максимальний рівні цін. У решті випадків користуються вільними цінами, тобто цінами, які склалися на ринку під впливом попиту і пропозицій за домовленістю сторін - постачальників і споживачів.

Установлюючи вільні ціни, за основу беруть собівартість і прибуток (планову рентабельність). Потім додають акцизний збір (для підакцизної продукції) і податок на додану вартість.

Розрахунок ціни продукції можна здійснити за такими формулами:

Ц1 = С + П

де Ц1 - ціна продукції (ціна виробника продукції); С - собівартість продукції; П - прибуток.

Ц2 = С + П + ПДВ,

де Ц2 - ціна продукції з податком на додану вартість; ПДВ - податок на додану вартість.

Ц3 = С + П + АЗ + ПДВ,

де - Ц3 ціна продукції з акцизним збором і податком на додану вартість; A3 - акцизний збір.

Відтак повну роздрібну ціну продукції можна розрахувати за формулою:

Ц4 = С + П + A3 +ПДВ + ТН,

де Ц4 - роздрібна ціна продукції; ТН - торгова націнка.

**Зміст фінансового плану підприємства та порядок його складання**

Фін план → елемент бізнес-плану п-ва, який відображає прогнозний стан його фін ресурсів на перспективний період і використовується для управління поточною та стратегічною фін діяльністю.

Мета розроблення фін плану → визначення прогнозного обсягу фін ресурсів, джерел їх утворення та напрямків використання, контроль за цільовим використанням коштів та виявлення резервів збільшення власних фін ресурсів.

Види фін планів: • стратегічні, • тактичні, • оперативні.

Мета розроблення плану доходів та витрат → визначення суми чистого прибутку п-ва, який формується у плановому періоді, а також узагальнення та координація в часі обсягів доходів та витрат п-ва.

План доходів та витрат складається на рік паралельно з розбивкою на квартали і зазвичай включає такі найважливіші показники:

1) обсяг виробництва (реалізації) → визначається на основі виробничої програми:

Min ОВ в т.беззбитковості = Постійні витати : (Ціна реалізації од. продукції – Сер. змінні витрати на од .продукції)

Цільовий ОВ → визначається, виходячи з необхідного п-ву обсягу чистого прибутку та можливості реалізації продукції при визначеній асортиментній та ціновій політиці.

2) виручка від реалізації продукції → визначається на основі цін на продукцію та планового обсягу реалізації.

3) ПДВ, Акцизний збір

4) Чистий дохід від реалізації = Виручка від реалізації продукції ─ ПДВ, Акцизний збір

5) Витрати на виробництво → собівартість реалізованої продукції, яка може бути визначена шляхом коригування собівартості виготовленої продукції на зміну залишків готової продукції п-ва. Складові елементи виробничих витрат визначаються методом прямого розрахунку по окремих видах витрат.

6) Валовий прибуток (збиток) = Чистий дохід від реалізації ─ Витрати на виробництво

7) Інші операційні доходи, ІОД (• реалізації іноземної валюти; • реалізації інших ОА, крім фін інвестицій; • операційна оренда активів; • операційна курсова різниця; • одержані штрафи, пені, неустойки; • списання кредиторської заборг-ті; • одержані гранти та субсидії);

8) Витрати на управління та збут, АВ+ВЗ

9) Інші операційні витрати, ІОВ (• собівартість реалізованої іноземної валюти; • собівартість реалізованих вироб запасів; • операційна оренда активів; • втрати від операційної курсової різниці; • визнані штрафи, пені, неустойки; • втрати від знецінення запасів; • нестачі і втарти від псування цінностей; • сумнівні та безнадійні борги);

10) Прибуток (збиток) від операційної д-ті = Валовий прибуток +ІОД─ АВ ─ ВЗ ─ ІОВ

11) Доходи від фінансової діяльності, ДФ

12) Витрати від фінансової діяльності, ВФ

13) Доходи від інших видів діяльності, ДІ

14) Витрати від інших видів діяльності, ВІ

15) Прибуток (збиток) від звичайної д-ті до оподаткування = ПОД + ДФ + ДІ – ВФ - ВІ

16) Податок на прибуток від звичайної діяльності, ПнП

17) Прибуток (збиток) від звичайної діяльності = ПЗДдоО - ПнП

18) Надзвичайний прибуток (збиток)

19) Податок з надзвичайного прибутку

20) Чистий прибуток ( соц розвиток, виробничий розвиток, заохочення, дивіденди, інші цілі).

**Формування (планування) виручки від реалізації продукції**

Для фінансової діяльності підприємства будь-якого галузевого спрямування та частина його валового доходу, що являє собою виручку від реалізації (як власної товарної продукції, так і іншої реалізації), має величезне значення під кутом зору забезпечення умов для нормальної життєдіяльності. З цього погляду особливий інтерес для підприємств має обсяг реалізації продукції, за якою завершені розрахунки з покупцями, тобто за якою одержані кошти за відвантажену (відпущену) продукцію покупцям або завершені розрахунки в інший спосіб (бартер, залік тощо). Саме обсяг такої реалізації є важливим об'єктом внутрішнього господарського планування. Маючи план обсягів виручки (причому бажано не тільки на рік, квартал, а й на місяць, декаду, тиждень), підприємство одержує інструмент, що дає змогу володіти ситуацією щодо управління своїми фінансовими ресурсами. Зокрема, він дає можливість мати інформацію про те, скільки й коли підприємство матиме змогу за рахунок грошей, що надходять від покупців і компенсують минулі витрати, вкладати їх у відповідні нові витрати; в які строки воно зможе розраховуватися з бюджетом, з постачальниками, та ін. Дуже важливо, що обсяг реалізації визначає суму прибутку й валового доходу підприємства. Отже, на плануванні виручки від реалізації базується все фінансове планування підприємства.

Обсяг виручки від продажу (реалізації) у тому розумінні цього терміна, яке йому надається в чинному законодавстві (відвантаження продукції, виконання робіт, надання послуг без прив'язки до факту їх оплати покупцями), головним чином залежить від обсягу виробництва товарів і послуг, асортименту продукції, що виробляється і реалізується, її якості, скорочення складських залишків готової продукції. Обсяг виручки від реалізації продукції, за яку завершені розрахунки з покупцями, крім указаних факторів, залежить також від зростання або, навпаки, зменшення перехідних залишків продукції, відвантаженої (відпущеної) покупцям, але не оплаченої ними. Тобто по суті від стану роботи з організації розрахунків між покупцями й замовниками, бо якщо відбуватиметься зменшення цих залишків, то, природно, збільшуватиметься обсяг виручки від реалізації, і навпаки.

До залишків нереалізованої, а також реалізованої, але не оплаченої продукції належать:

залишки готових виробів на складах підприємства;

відвантажені (відпущені) товари, виконані роботи, надані послуги, які не оплачені покупцями, бо не настав строк їх оплати;

відвантажені (відпущені) товари, виконані роботи, надані послуги, не оплачені в строк покупцями;

товари на відповідальному зберіганні у покупців, що трапляється тоді, коли покупець, одержавши товар, відмовляється від його оплати за мотивами якості, комплектності, строків відвантаження або інших порушень господарських угод щодо поставки товарів.

Планування обсягу реалізації і надходження виручки від реалізації фінансова служба підприємства здійснює з залученням відповідної інформації, якою володіють інші функціональні підрозділи - планово-економічний відділ, відділ збуту, бухгалтерія.

Плановий обсяг виручки від реалізації товарної продукції (Р) обчислюється за всіх відомих методів планування з використанням так званого «рівняння товарного балансу» за формулою:

Р=Ои+Т-Ок, (5.1)

де Г - обсяг товарної продукції на рік (квартал, місяць тощо) за планом підприємства;

Ои і Ок - перехідні залишки нереалізованої, а також реалізованої, але не оплаченої продукції відповідно на початок і на кінець планового періоду**.**

**Оперативне планування на підприємстві**

Оперативне фінансове планування необхідне підприємству з метою контролю за фактичним надходженням грошових коштів на поточний рахунок та витрачанням коштів у процесі господарської діяльності, виконання поточного фінансового плану. Це пов'язано з тим, що фінансове забезпечення підприємницької та інвестиційної діяльності відбувається за рахунок власних та залучених коштів, що потребує повсякденного ефективного контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів.

Річний фінансовий план (план доходів та витрат грошових коштів) характеризує обсяг фінансових ресурсів, необхідних для фінансово-господарської діяльності. Він є орієнтиром для фінансової роботи підприємств у плановому році.

Виконання фінансового плану здійснюється безпосередньо в процесі фінансово-господарської діяльності, забезпечуючи стабільну платоспроможність підприємства через оперативне фінансове планування. З цією метою доцільно складати баланс грошових надходжень - оперативний фінансовий план.

Баланс надходжень коштів показує, коли в підприємства виникають тимчасово вільні кошти, а коли воно має додаткову потребу в них. Це дає фінансовому менеджеру можливість тимчасово вільні фінансові кошти вкласти на депозитні рахунки комерційних банків або інвестувати в цінні папери для одержання доходів, а в періоди, коли виникає додаткова потреба, - забезпечити залучення коштів.

Оперативне фінансове планування полягає в складанні та виконанні платіжного календаря. Його складають на квартал із розбивкою по місяцях або на місяць із розбивкою по декадах. У платіжному календарі відображається весь грошовий оборот підприємства, основна частина якого проходить через поточний, валютний, позиковий та інші рахунки підприємства в банку. У платіжному календарі відбито рух грошових коштів відповідно до їх надходження та використання.

**Доходи від фінансово-інвестиційної діяльності підприємства**

Важливий напрямок фінансової діяльності підприємства за ринкової економіки - це раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних напрямків інвестування коштів, які даватимуть підприємству додатковий прибуток. Прибуткове інвестування грошових коштів здійснюється на фінансовому ринку.

Купуючи акції, облігації інших підприємств, необхідно виходити з того, що інвестувати треба тільки надлишкові фінансові ресурси. При цьому в підприємства мають бути готівкові кошти на випадок надзвичайних обставин. Ця готівка може бути у формі грошового залишку на банківських рахунках або у високоліквідних цінних паперах (державних облігаціях, казначейських зобов'язаннях).

Перш ніж придбати акції (облігації) будь-якого підприємства, необхідно всебічно вивчити його діяльність, проаналізувати його фінансові результати. Цінність акцій визначається тими доходами, котрі очікуються підприємством у майбутньому, а не рівнем дивідендів, обіцяних у рекламних проспектах. В Україні поки що відсутнє ефективне державне регулювання випуску й торгівлі цінними паперами. Немає необхідної інформації, котра б забезпечувала прийнятну міру ризику операцій із цінними паперами.

Тимчасово вільні грошові засоби підприємства можуть вкладати на депозитні рахунки в комерційні банки під обумовлений відсоток.

Підприємство має право здавати в оренду нерухоме майно (будівлі, споруди, обладнання, техніку та інше) за відповідну плату або здійснювати фінансовий лізинг.

Лізинг - це форма довгострокової оренди, яка передбачає передачу права користування майном іншому суб'єкту підприємницької діяльності на платній основі і на визначений угодою строк. Об'єктом лізингу є матеріальні цінності, які входять до складу основних засобів. У лізинговій угоді беруть участь три сторони: підприємство-постачальник, лізингова фірма (підприємство-орендодавець), орендатор, який отримав нерухоме майно і користується ним протягом визначеного часу. Важливим аспектом лізингового договору є лізингова плата. Лізингова плата залежить від виду основних засобів, строку лізингу та інших умов договору.

Як правило, сума лізингової плати є фіксованою і вноситься однаковими частинами протягом усього терміну дії договору. Однак за високої інфляції в договорі можна передбачати можливість періодичного збільшення лізингового відсотка.

Крім цього, підприємства можуть одержувати додаткову курсову різницю на валютні рахунки чи операції в іноземній валюті.

Отже, за ринкової економіки результати фінансово-інвестиційної діяльності і позареалізаційних операцій є постійними джерелами грошових доходів і формування прибутку підприємств.

**Класифікація та порядок розрахунку основних показників фінансового стану підприємства**

***Фінансовий стан підприємства*** – комплексне поняття, яке характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і ефективність використання фінансових ресурсів.

***Елементи, що визначають фінансовий стан***:

- показники фінансової стійкості (визначаються структурою капіталу);

- показники ліквідності та платоспроможності (визначаються достатністю ГК та збалансованістю грошового обороту);

- показники ділової активності (передбачають оцінк коефіцієнтів оборотності та періодів обороту капіталу);

- показники прибутковості.

У цілому таблиця 9.3 включає 65 показників, призначених для детальної та всебічної оцінки фінансового стану підприємства. Однак це не означає, що систематичний аналіз фінансового стану підприємства завжди має здійснюватись за всіма цими показниками.

**Формування валового та чистого доходу підприємства**

Виручка від реалізації продукції у відтворювальному процесі матеріального виробництва відіграє важливу роль як одна з ланок нового кругообігу коштів підприємства.За рахунок грошових надходжень від реалізації продукції передовсім відшкодовується вартість матеріальних витрат на виробництво - використаної сировини, напівфабрикатів, матеріалів, електроенергії, палива та ін., а також перенесена частина вартості основних фондів (амортизаційні відрахування).

Таким чином, утворюються економічні умови для нового виробничого циклу. Залишок виручки становить валовий дохід.

"Валовий дохід є та частина вартості... і виміряна частина валового продукту..., котра залишається після відрахування частини вартості і виміряної частини всього виробленого продукту, який заміщує вкладений у виробництво і спожитий у ньому постійний капітал. Валовий дохід дорівнює, таким чином, заробітній платі...+ прибуток + рента".

Валовий дохід - це грошовий вираз вартості знов створеної продукції. Він визначається як різниця між виручкою та матеріальними витратами й амортизаційними відрахуваннями у складі собівартості реалізованої продукції. Валовий дохід є важливим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. У процесі відтворення валовий дохід поділяється на оплату праці й на чистий дохід. Оплата праці - це витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати, які виражають у грошовій формі вартість необхідної праці.

За будь-якої форми суспільного виробництва праця поділяється на дві частини - необхідну й додаткову працю. Продукт останньої завжди призначений для задоволення суспільних потреб. Додатковий продукт - це продукт, створений працею людей на підприємствах, котрий виступає як чистий дохід (грошова форма додаткового продукту).

Чистий дохід - є додаткова вартість, що й відрізняє чистий дохід від валового доходу, тому що останній включає в себе заробітну плату, перший же не включає її.

Чистий дохід реалізується у вигляді акцизів, податку на додану вартість, відрахувань у фонди пенсійного й соціального страхування, інші державні цільові фонди тощо. Значна частина чистого доходу реалізується у формі прибутку. Таким чином, чистий дохід є найважливішим джерелом фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й держави. У цьому зв'язку ніяк не можна погодитись з думками авторів стосовно того, що прибуток як економічна категорія являє собою чистий дохід, утворений додатковою працею, а отже, поняття "прибуток" і "чистий дохід" є однозначними .

Водночас за економічним змістом прибуток - це грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, тобто частини чистого доходу, отриманого підприємством.

**Санація підприємства: економічна сутність та випадки, коли приймаються рішення про її проведення**

***Санація підприємства* –** система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, і спрямована на оздоровлення фін.-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації п-ва, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

***Фінансово-економічні передумови банкрутства***: серйозні порушення фін. стійкості п-ва; істотна незбалансованість у часі обсягів грошових потоків п-ва; тривала неплатоспроможність п-ва, викликана низькою ліквідністю його активів.

***Види банкрутства п-ва*: реальне (просте)** – пов’язане з реальною втратою активів у рез-ті господарсько-фін. дія-ті без злого наміру, особистої або корпоративної корисливості; **фіктивне (навмисне)** – є результатом навмисних дій керівництва і (або) його власників щодо «виведення» активів, штучного створення ситуації неплатоспроможності з метою привласнення коштів п-ва, його партнерів та кредиторів.

***Кризові явища в дія-ті під-ва, що викликають загрозу банкрутства обумовлені****:* ***дією механізму ринкової саморегуляції*** (погіршенням кон’юнктури ринку, зростанням цін на ресурси, зниженням пропозиції, погіршенням умов доступу до окремих видів ресурсів); **неефективним управлінням дія-тю п-ва** (незадовільним керівництвом, відсутністю планування, недостатністю фін контролю, недостатністю маркетингових зусиль, незбалансованістю у діях).

***Стадії роз-ку кризи на підприємстві*:**

**1.Прихована криза** – зниження ефек-ті дія-ті, погіршення показників прибутковості обороту та капіталу, тривалості ОЦ та ФЦ; зниження ринкової вартості п-ва та його акцій; отримання збитків по окремих операціях.

**2. Криза платоспроможності** – періодичний та все більш тривалий дефіцит ГК; затримка в оплаті поточних платежів; поява простроченої кред. заборгованості та непогашених кредитів; сплата екон-х санкцій за порушення термінів виконання зобов’язань.

**3. Юридичне банкрутство** – неможливість виконання зовнішніх зобов’язань впродовж одного місяця з моменту їх виникнення; звертання до арбітражу кредиторів під-ва; відкриття справи про банкрутство з ініціативи п-ва або його кредиторів.

**Доходи підприємства: види, особливості формування та відображення у фінансовій звітності**

Дохід є спонукальним мотивом і джерелом діяльності підприємства. Підприємство приводить у рух усі виробничі фактори - капітал, працю, природні ресурси - для створення продукту, його наступної реалізації та утворення доходу.

Загальний дохід підприємства - це сума доходу, отриманого фірмою від продажу певної кількості продукції. (Кількість проданого товару залежить від попиту на нього). Таким чином, TR=PxQ, де TR (Total Revenue) - загальний дохід підприємства або виручка підприємства, P (Price) - ціна, Q (Quanting) - кількість проданої продукції. Розрізняють такі види доходу: валовий і чистий.

Валовий дохід підприємства становить грошову виручку від реалізації продукту (виконання робіт чи послуг), інших матеріальних цінностей і майна підприємства (включаючи основні фонди) тощо, зменшену на суму постійних витрат підприємства. Якщо від валового доходу підприємства відняти ще й змінні витрати, то одержують суму чистого доходу підприємства.

Чистий дохід підприємства - це прибуток підприємства.

Дохідність підприємства є одним із найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Такий показник визначає мету підприємницької діяльності. Крім керівництва фірми і колективу, він цікавить вкладників капіталу (інвесторів, кредиторів), а також державні органи, і передусім — податкову службу, фондові біржі, що здійснюють купівлю-продаж цінних паперів.

Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою низки показників, що поділяються на абсолютні та відносні. До абсолютних показників належить прибуток підприємства, що іноді ототожнюють з поняттям "дохід", а до відносних — рентабельність підприємства.

дохід є виручкою підприємства від реалізації продукції, надання послуг та виконання робіт без врахування податку на додану вартість та акцизний збір.

Дохід класифікується по наступним групам:

Дохід від реалізації;

Інші операційні доходи;

Дохід від участі в капіталі;

Інші фінансові доходи;

Інші доходи;

Надзвичайні доходи;

Доход від реалізації продукції, робіт, послуг відбиває загальний доход (виторг) від реалізації:

товарної продукції;

товарних послуг;

нетоварних послуг структурних підрозділів, що не відносяться до промислової діяльності;

продукції комбінату харчування;

будівельних матеріалів і надання послуг будівельним комплексом.

Доход від реалізації продукції відбиває загальний доход (виторг) від реалізації, тобто без відрахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків із продажу.

До інших операційних доходів відносяться: доходи від реалізації іноземної валюти; доходи від реалізації інших оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних предметів і ін.); доходи від операційної оренди активів (майна); доходи від операційної курсової різниці по операціях в іноземній валюті;

До складу доходу від участі в капіталі включається доход від інвестицій, здійснених в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства, облік яких ведеться по методу участі в капіталі.

До інших фінансових доходів відносяться доходи, що виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди від підприємств, що не є асоційованими, дочірніми і спільними; відсотки по облігаціях і інших цінних паперах; інші доходи від фінансової діяльності.

В інші доходи включаються: доход від реалізації фінансових інвестицій; доход від реалізації необоротних активів; доход від реалізації майнових комплексів; доход від неопераційної курсової різниці; доход від безоплатно отриманих активів; інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не зв'язані з операційною діяльністю підприємства.

Надзвичайні доходи - доходи, що виникли внаслідок надзвичайних подій (стихійних лих, пожеж, техногенних аварій і т.п.). До них відносяться: відшкодування утрат від надзвичайних подій, включаючи відшкодування витрат на попередження утрат від стихійних лих і техногенних аварій; доходи від інших чи подій операцій, що відповідають визначенню надзвичайних подій.

**Характеристика системи показників ліквідності і платоспроможності підприємства, порядок їх розрахунку**

Ліквідність підприємства - це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Аналізуючи ліквідність, доцільно оцінити не тільки поточні суми ліквідних активів, а й майбутні зміни ліквідності.

Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчитиме той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує їх реальні надходження.Існуе декілька розрахунків ліквідності:

1) Коефіцієнт загальної ліквідності (ЗКП): ЗКП = ПА / ПЗ, де ПА та ПЗ – сума відповідно поточних активів та поточних зобов»язань.

2) Коефіцієнт швидкої ліквідності (КШЛ): КШЛ = (ГА+ПФІ+ДЗ) / ПЗ, де ГА – грошові активи та їх еквіваленти, ПФІ – поточні фінансові інвестиції, ДЗ – дебіторська заборгованість.

3) Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАЛ): КАЛ = (ГА + ПФІ) / ПЗ.

4) Частка власних обігових коштів ВОК: ВЗ\* 100, де ВОК- власні обігові кошти, ВЗ- вартість запасів.

Аналіз ліквідності доповнюється аналізом платоспроможності, яка характеризує спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.

Аналіз платоспроможності підприємства доцільно здійснювати як за поточний, так і на прогнозований період.

Поточну платоспроможність доцільно оцінювати на підставі звітного балансу, порівнюючи платіжні засоби з терміновими зобов'язаннями з використанням платіжного календаря.

Під ліквідністю підприємства розуміють його здатність розрахуватися за своїми поточними фінансовими зобов’язаннями за рахунок своїх поточних активів, які можуть бути використані для погашення боргів. Такі активи називають ліквідними. Ліквідними є оборотні активи, які можна порівняно швидко і без фінансових втрат реалізувати і отримати готівку: виробничі запаси, запаси готової продукції на складах, дебіторська заборгованість (крім безнадійної), ліквідні цінні папери тощо. У практиці фінансового аналізу виділяють три рівні ліквідності. Загальний коефіцієнт ліквідності (загальний коефіцієнт покриття), який характеризує платіжні можливості підприємства не тільки за умови своєчасних розрахунків з дебіторами, але і продажу (у випадку потреби), інших елементів матеріальних активів. Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, чи достатньо грошових коштів, ліквідних цінних паперів та дебіторської заборгованості для погашення поточних зобов’язань за платежами при умові своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) характеризує, яку частину своїх поточних зобов’язань підприємство здатне негайно погасити.

**Характеристика системи показників фінансової стійкості та структури капіталу підприємства, порядок їх розрахунку**

Фінансово стійким є підприємство, яке за рахунок власних коштів покриває значну частку активів, н допускає невиправданої дебіторської і кериторської заборгованості та своєчасно розраховується по своїх зобов»язаннях.

Система показників фінансової стійкості:

1) Коефіцієнт фінансування (Кф): Кф = ПК / ВК, де ПК – обсяг залучених позикових коштів у звітному періоді; ВК – власний капітал у звітному періоді.

2) Коефіцієнт автономії (Ка): Ка = ВК / К або ЧА / А, К – загальний обсяг фінанасоих ресурсів підприємства, ЧА – розмір чистих активів, А – вартість активів підприємства на визначену дату.

3) Коефіціент маневрування власних коштів (Км): Км = ВОК / ВК, де ВОК – власний оборотний капітал.

4) Коефіціент маневрування власного та довгострокового позикового капіталу (КМвд): КМвд = ВДКоба / (ВК+ПКд), де ВДКоба – власний та довгостроковий капітал, що інвестовані в оборотні активи; ПКд – довгостоковий позиковий капітал.

5) Коефіцієнт заборгованості (Кз): Кз = ПК / К.

6) Коефіцієнт поточної заборгованості (КЗпот): КЗпот = ПКкор. / К, де ПКкор. – залучений короткостроковий позиковий капітал.

7) Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності (КНд): КНд = (ПКд + ВК) / А, де ПКд – довгостроковий позиковий капітал; А – сукупний розмір активів.

За результатами розрахунків цих коефіцієнтів можна зробити висновки щодо:

- інтенсивності використання позикових коштів;

- ступеня залежності підприємства від короткострокових зобов»язань;

- рівня довгострокової фінансової стійкості підприємства без позикових коштів

**Непрямі податки: економічний зміст, порядок визначення при формуванні ціни реалізації продукції та відображення у фінансовій звітності**

В Україні використовуються три види непрямих податків: акцизний збір (специфічний акциз), податок на додану вартість (універсальний акциз), ввізне (імпортне) мито.Непрямі податки включають у ціни товарів, що реалізуються, робіт, що виконуються, послуг, що надаються. Отже, ці податки є ціноутворюючим елементом і можуть суттєво впливати на загальний рівень цін.

У відпускну ціну продукції підприємств виробничої сфери можуть бути включені два непрямі податки: акцизний збір і податок на додану вартість.

Акцизний збір, що включається в ціну, розраховується або у твердих ставках в ЕКЮ (ЄВРО), або виходячи з відсоткової ставки податку до ціни виробника продукції, включаючи акцизний збір.

Податок на додану вартість, що включається в ціну, розраховується виходячи з відсоткової ставки податку до ціни виробника і суми акцизного збору, включеного в ціну.

Такий самий порядок включення ПДВ в ціну виконаних робіт і надання послуг. Різниця в тім, що роботи, які виконуються (будівельні, монтажні, науково-дослідні, проектно-пошукові та ін.), а також надані послуги не обкладаються акцизним збором.

Ціна реалізації споживачам імпортних товарів може включати три види непрямих податків: ввізне мито, акцизний збір, ПДВ.

Ввізне (імпортне) мито встановлюється у твердих ставках в ЕКЮ (ЄВРО) з одиниці товарів, що імпортуються, або у відсотках до обороту з придбання імпортних товарів.

Сума акцизного збору, що включається в ціну, визначається у твердих ставках в ЕКЮ (ЄВРО) з одиниці товарів, що імпортуються, або за ставками у відсотках до обороту, що включає: митну вартість придбаних товарів, оплату митних послуг, ввізне (імпортне) мито, акцизний збір.

Митна вартість придбаних товарів включає витрати: на їх придбання (контрактна вартість); на транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, страхування до перетину митного кордону; на сплату брокерських, агентських, комісійних та інших видів винагород.

Податок на додану вартість, що включається в ціну, визначається у відсотках до обороту, що включає митну вартість придбаних товарів, ввізне мито, акцизний збір (якщо це підакцизний товар).

Непрямі податки мають, в основному, фіскальне спрямування. Однак було б неправильно заперечувати регулюючу функцію непрямих податків.

Платниками непрямих податків є покупці (споживачі) товарів, робіт, послуг. Ними можуть бути: фізичні особи (населення); юридичні особи; фізичні особи — суб'єкти господарської діяльності;

організації, установи, що не є суб'єктами господарювання.

Населення сплачує непрямі податки зі своїх власних доходів. Відтак більше податків сплачують ті категорії населення, що більше споживають товарів, мають більш високі доходи.

**Характеристика системи показників ділової активності підприємства, порядок їх розрахунку**

1) Показники оборотності активів:

- коефіцієнт оборотності сукупних активів (КОа): КОа = ОР / Ас, де ОР – обсяг реалізації, Ас – середня сума сукупних активів.

- коефіцієнт оборотності оборотних активів (КОоба): КОоба = ОР / ОбАс, де ОбАс - середня сума оборотних активів.

- період обороту сукупних активів (ПОа): ПОа = Ас / ОРодн, ОРодн – одноденний обсяг реалізації.

- період обороту оборотних активів (ПОоба): ПОоба = ОбАс / Ородн

- період обороту необоротних активів (ПОнеа): ПОнеа = 1 / (ОРр/Нас) або 100 / НА, де ОРр – обсяг реалізації за рік, Нас - середня сума необоротних активів, НА – річна норма амортизації.

2) Показники оборотності капіталу:

- коефіцієнт оборотності капіталу (КОк): КОк = ОР / Кс, де ОР – обсяг реалізації, Кс – середня сума капіталу.

- коефіцієнт оборотності власного капіталу (КОвк): КОвк = ОР / ВКс, де ВКс – середня сума власного капіталу.

- коефіцієнт оборотності позикового капіталу (КОпк): КОпк = ОР / ПКс, де ВКс – середня сума позикового капіталу.

- період обороту всього капіталу (ПОк): ПОк = Кс / ОРодн, ОРодн – одноденний обсяг реалізації.

- період обороту власного капіталу (ПОвк): ПОвк = ВКс / Ородн

- період обороту позикового капіталу (ПОпк): ПОпк = ПКс / Ородн

**Поняття податків з юридичної особи, їх склад та елементи: об’єкти оподаткування, податкові ставки, джерела сплати**

Основним джерелом формування доходів бюджету як України так і інших держав виступають податки. Суть податків їх мета і функції визначаються економічним і політичним ладом суспільства, природою і завданням держави.

При з(ясуванні суті податку звернемося спочатку до історичного розвитку данного понятя. “Під податком слід розуміти обов(язковий для громадян платіж відомої долі свого майна або праці з метою задоволення державних або громадських потреб.”

Податок має певні юридичні ознаки:

I. По перше, податок повинен встановлюватись тільки законом, прийнятим органом законодавчої влади.

II. Податок за загальним правило має грошову форму, але є виключення.

III. Податок спачується завжди у бюджет: в державний або місцевий, а також може розподілятися між ними.

IV. Податок повинен бути однаково обов’язковим для всіх суб’єктів і повинен сплачуватися у співвідношенні з платіжними можливостями кожного суб’єкта.

V. Податку притаманні всі властивості обов’язкового платежу, тобто він не є добровільним.

VI. Податок не гарантує його платнику ніякого зустрічного задоволення, він є індивідуально безвідплатним, в той же час він є колективно відплатним платижем, тобто стягнений з особи податок прямо чи опосередковано повертається їй же як члену суспільства.

VII. Сформульована у вітчизняній літературі одна з основних ознак податку (перехід при його сплаті права власності) має виключення для державних підприємств, при сплаті податку якими можна говорити про перехід права оперативного управління у безпосередньо власність держави. На основі цього платежі з прибутку державних підприємств можна вважати податккми.

VIII. Податок не призначений для конкретних виплат. Всі надходження від податків змішуються в бюджеті у вигляді грошових сум, а потім можуть іти на фінансування будя-яких цілей, що становлять загальні інтереси.

IX. Податок стягується у чітко визначені строки і у розмірах, встановлених законодавством.

За формою стягнення податки бувають грошовими і натуральними. На сьогодні в Україні діють в основному грошові податки.

Кожний податок вміщює наступні елементи: суб’єкт, об’єкт, джерело податку, одиницю обкладання, ставку податку (або квоту), пільги, строк сплати.

Суб’єкт податку (платник податку) – фізична або юридична особа, на яку законом покладено обов’язок сплатити податок. Це особи, що займаються підприємницькою діяльністю, службовці, робітники, підприємства та інші.

Основна ознака суб’єкту – наявність власного джерела доходу.

Об’єкт податку – все те, що підлягає обкладенню податком (доход або майно) : заробітна плата, прибуток, доход, будівлі, транспортні засоби та інше.

Джерело податку – це фонд, за рахунок якого здійснюється сплата податку. Співпадає об’єкт з джерелом податку в прибутковому податку з громадян (заробітна плата), в податку на прибуток підприємств (прибуток) та інше.

Одиниця обкладання – це одиниця виміру об’єкту податку та його частина, на яку встановлено податкову ставку. Наприклад, в земельному податку одиницею обкладання буде 1га по землям сільськогосподарського призначення і 1мІ земельної ділянки в населеному пункті.[11]

Ставка податку – розмір податку на одиницю обкладання. Система ставок враховуючи вид діяльності платника податку, включає: базову ставку, занижену або підвищену ставку.

Базова (основна) ставка – це ставка без обліку особливостей суб’єкта або вида діяльності. В Україні прийняті базові ставки по податку на прибуток – 30%, по податку на додану вартість – 20%.

Занижена податкова ставка враховує визначні особливості платника та скорчує податковий тягар на нього.

Підвищена податкова ставка враховує специфічну форму діяльності або отримання прибутку та перевищує основну, базову (наприклад, застосування повної ставки мита).

В залежності від побудови податків Розпутенко І.В. розрізняе:

1) тверді ставки – встановлюються в абсолютній сумі на одиницю об’єкта;

2) дольові ставки – виражаються у визначених долях об’єкта обкладання. У сучасних умовах, в основному, суб’єкти податку, застосовують ставки виражені у відсотках.

**Характеристика системи показників прибутковості підприємства, порядок їх розрахунку**

Показники рентабельності – характеризують здатність підприємства генерувати необхідний прибуток у процесі своєї господарської діяльності і визначають загальну ефективність використання активів та вкладеного капіталу.

1) Коефіцієнт рентабельності сукупних активів(Ра): Ра = ЧП / Ас, де Чп – чистий прибуток.

2) Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Рвк): Рвк = ЧП / ВКс

3) Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції (Роб): Роб = ЧП / ВР, де ВР – виручка від реалізації продукції.

4) Коефіцієнт рентабельності поточних витрат (Рвит): Рвит = ЧПо / ВО, де ЧПо – чистий прибуток від операційної діяльності, ВО – витрати обігу.

5) Коефіцієнт рентабельності інвестицій (Рі): Рі = ЧПі / ІР, де ЧПі - чистий прибуток від інвестиційної діяльності, ІР – сума інвестиційних ресурсів.

Факторинй аналіз активів підприємства може бути досліджений за допомогою моделі «Дюпон-каскад».

**Загальнодержавні податки і збори з юридичних осіб: склад, порядок визначення та сплати основних податків до бюджету**

Податок на прибуток підприємств (25%). Об'єктом оподаткування є прибуток підприємства. Прибуток платників податку, включаючи підприємства, засновані на власності окремої фізичної особи, оподатковується за ставкою 25% до об'єкта оподаткування.

Податок на додану вартість (20%). Ставка податку становить 20% і додається до ціни товарів (робіт, послуг). ПДВ сплачують всі юридичні особи. При експорті продукції ПДВ не сплачується.

Податок на землю. Оплата за користування землею проводиться у формі земельного податку або орендної плати, які визначаються відповідно до нормативно-грошової оцінки землі.

Акцизний збір. Збір з підакцизних товарів (наприклад: спиртні напої, сигарети, машини, бензин та ін.), який включається у їхню ціну.

Місцеві податки і збори. До таких платежів належать: комунальний податок, податок на рекламу, ринковий збір, збір за використання місцевої символіки та інші, які є обов'язковими платежами та які, згідно iз законом, запроваджуються i скасовуються органом місцевого самоврядування на території вiдповiдної адмiнiстративно-територiальної одиниці та зараховуються до його бюджету.

Єдиний податок. Поряд з загальною системою оподаткування існує спрощена, яка базується на сплаті єдиного податку: згідно українського законодавства, підприємство має можливість сплачувати єдиний податок за умови, що кількість працівників не перевищує 50 чол. і об'єм виручки від реалізації не перевищує 1 млн грн. При цьому підприємство обирає одну із наступних ставок податку: 6% від суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за умови сплати ПДВ або 10% від суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без сплати ПДВ.

Митне регулювання:

Кожна юридична особа, що здійснює експортно-імпортні операції, зобов'язана зареєструватись у митному офісі за місцем знаходження. Товари, що перетинають митний кордон України, повинні бути задекларовані у митному офісі імпортером або ж ліцензованим митним брокером від імені імпортера. Імпорт товарів повинен підтверджуватися відповідними документами.

**Характеристика системи показників ринкової активності підприємства, порядок їх розрахунку**

Показники ринкової активності:

Прибуток на акцію.

Цінність акції.

Дивідендна дохідність акції.

Дивідендний вихід.

Коефіцієнт котирування акцій.

Прибуток на акцію – робить можливим оцінку розмірів доходів, що спрямовуються на споживання і нагромадження і припадають на одну акцію:

де Па – прибуток на акцію дорівнює П – сума чистого прибутку відняти Пр – відсотки за користування позиковими коштами поділити на Ое – кількість емітованих акцій;

Метою цього Стандарту є опис принципів для визначення та подання прибутку на акцію, що покращить зіставність показників діяльності різних суб'єктів господарювання у тому самому періоді, а також того самого суб'єкта господарювання в різних облікових періодах. Навіть якщо дані про прибуток на акцію обмежені через різну облікову політику, застосовану для визначення "прибутку", послідовне визначення знаменника підвищує корисність фінансової звітності. Цей Стандарт зосереджується на знаменнику для обчислення прибутку на акцію.

Поточна дисконтована цінність цінних паперів, наприклад акцій, які мають

змінні потоки платежів, визначається: де – платежі у відповідному році,

– процентні ставки у відповідному році.

Сучасна цінність акції дасть уяву про загальну доходність акції.

Для визначення окупності інвестицій у будівництво, наприклад, фабрики за

років, фірма обчислює їх чисту сучасну цінність.

Чиста сучасна цінність – це дисконтована цінність потоків очікуваних

прибутків за мінусом суми інвестиційних видатків

Визначимо очікувану дохідність акції, враховуючи один період.

Припустимо, що інвестор купує акцію в момент t0 за ціною Р0; у момент ti

він отримує дивіденди D1 і продає акцію за ціною P1. Згідно з формулою

(13.8) для оцінки фінансових активів:

звідки очікувана дохідність акції kА становить:

Перша складова kк відображає капітальний дохід за акцією від зростання

її ринкової ціни, друга kд — дивідендний дохід.

Обсяг реінвестованого прибутку залежить від дивідендного виходу – проценту прибутку, який виплачується акціонерам. Тому рішення про виплату дивідендів є одночасно рішенням про фінансування інвестицій. В силу цього, з точки зору фінансового управління показник дивідендного виходу є головним аспектом дивідендної політики компанії. Іншими характеристиками дивідендної політики є: стабільність дивідендів, фактори, які впливають на показник дивідендного виходу, виплата дивідендів акціями, наслідки дивідендної політики.

Коефіцієнт котирування акцій - відношення ринкової ціни простої акції до балансової ціни.

Ці коефіцієнти можуть бути розраховані лише для акціонерних товариств, акції яких котируються на біржах (електронних торгівельних системах).

Акції більшості українських акціонерних товариств не котируються на біржах, а тому для них не можуть бути розраховані коефіцієнти цієї групи.

Для розрахунків коефіцієнтів цієї групи використовуються дані ринкових торгів акціями, а також дані Звіту про фінансові результати ф.2 і балансу ф.1.

**Прибуток як результат фінансової діяльності підприємства: види та динаміка**

Прибуток - це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток - це форма прояву вартості додаткового продукту.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток - це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.Прибуток - це показник, що формується на мікрорівні. Прибуток народного господарства - це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.

**Характеристика системи показників оцінки майнового стану підприємства, порядок їх розрахунку**

Показники майнового стану:

Активна частина основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів.

Коефіцієнт оновлення.

Коефіцієнт вибуття.

Співвідношення окремих груп основних виробничих засобів становить їх структуру. Поліпшення структури основних виробничих засобів, передовсім підвищення питомої ваги активної їх частини, сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства. На рис 8.1 наведено склад основних виробничих засобів підприємства. Для обчислення амортизаційних відрахувань основні засоби поділяють на такі групи:

Група 1 - будівлі, споруди, їхні структурні компоненти, передавальні пристрої:

Група 2 - автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включаючи електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації; інформаційні системи; телефони, мікрофони та рації; різне конторське обладнання, устаткування та приладдя;

Група 3 - інші основні засоби, не включені до груп 1 і 2, а саме: робочі машини й устаткування, вимірювальні й регулюючі прилади.

Підприємству не байдуже, в яку групу основних виробничих засобів укладати кошти. Воно заінтересоване в оптимальному підвищенні питомої ваги машин, устаткування, тобто активної частини основних засобів, які обслуговують процес виробництва і характеризують виробничі можливості підприємства.

Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Коефіцієнт зносу визначається відношенням суми зносу основних засобів до балансової вартості основних засобів.

Кз = Зо/Фк

де Кз - коефіцієнт зносу основних засобів;

Зо - сума зносу основних засобів;

Фк - балансова вартість основних засобів.

Показник зносу основних засобів може визначатись також у відсотках на початок і на кінець звітного періоду і дає змогу оцінити стан основних засобів

Коефіцієнти оновлення та вибуття розраховуються за формулами:

Ко = Фу / Фк;

Кв = Фв / Фк,

де Ко - коефіцієнт оновлення основних засобів;

Фу - вартість введених основних засобів за звітний період;

Кв - коефіцієнт вибуття основних засобів;

Фв - вартість виведених основних засобів за звітний період.

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність уведення в дію нових основних засобів. Він показує частку введених основних засобів за визначений період у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду.

Коефіцієнт вибуття показує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто ступінь вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для дальшого використання

**Фактори, що впливають на формування прибутку підприємства**

об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток - це форма прояву вартості додаткового продукту.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток - це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

**Фінансові джерела санації підприємств**

Головною метою фінансової санації є мобілізація фінансових ресурсів для:

1. Відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності.

2. Формування фінансового капіталу для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Сукупний капітал підприємства складається з власного та позичкового капіталу. Таким чином, фінансування санації може здійснюватися за рахунок власних коштів підприємства (самофінансування), фінансових засобів власників, за допомогою кредиторів і, у виняткових випадках, за рахунок державної фінансової підтримки. Санація може бути спрямована на реструктуризацію активів або на реструктуризацію пасивів. За формальними ознаками розрізняють два види санації:

а) санація без залучення додаткових фінансових ресурсів на підприємство:

б) санація із залученням нового фінансового капіталу.

За джерелами мобілізацій фінансових ресурсів розрізняють автономну санацію (власні кошти підприємства та капітал його власників) та зовнішню санацію (кошти кредиторів та держави). Виділяють окремий вид санації підприємств - з допомогою державної фінансової підтримки. Фінансування державою санаційних заходів може здійснюватися на поворотній або безповоротній основі. Крім того, в окремих випадках держава може вдатися до непрямих методів сприяння санації суб'єктів господарювання: податкові пільги, створення особливих умов підприємницької діяльності і т.д.

Якщо в балансі підприємства за результатами звітного року відображено непокриті збитки минулих років (чи збитки звітного року), то треба приймати рішення про джерела покриття цих збитків. Щодо цього у науковій літературі з питань санації дуже часто трапляється поняття "чистої санації". Чиста санація полягає в санації балансу неспроможного підприємства. Вона спрямована на формальне покриття зазначених у балансі збитків.

**Методи розрахунку прибутку від реалізації продукції**

На підприємствах виробничої сфери можуть бути використані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

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

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

2. Собівартість одиниці продукції.

3. Ціна одиниці продукції (ціна виробника).

Підприємство планує реалізувати 400 виробів. Собівартість одного виробу 12 грн. Ціна виробу 15 грн.

1 варіант розрахунку. Прибуток від реалізації одного виробу 3 грн. (15 грн. - 12 грн.). Прибуток від реалізації всіх виробів 1200 грн. (400\*3 грн.).

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

Розрахунок прибутку на підставі показника витрат на 1 грн. продукції. Це укрупнений метод. Може застосовуватись по підприємству в цілому за розрахунку прибутку від випуску, реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

Витрати на 1 грн. продукції, що реалізується в звітному періоді, - 82 коп. (розраховується діленням собівартості продукції на обсяг реалізації в оптових цінах). Планується зниження витрат на 1 грн. продукції, що буде реалізована, на 2 коп. Обсяг реалізації продукції в періоді, що планується, в оптових цінах - 1100 тис. грн.

1-й варіант розрахунку. Витрати, що плануються на 1 грн. реалізованої продукції, - 80 коп. (82 коп. - 2 коп.). Собівартість продукції, що її буде реалізовано в плановому періоді, - 880 тис. грн. (1100 тис. грн.\*0,80 грн.). Прибуток від реалізації продукції в плановому періоді - 220 тис. грн. (1100 тис. грн. - 880 тис. грн.).

За цього методу розрахунку також бракує можливості визначити вплив окремих чинників на обсяг прибутку, його зміну.

Економічний (аналітичний) метод. Може використовуватися для розрахунку прибутку від випуску (реалізації) продукції. Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, а й вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня оптових цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді. Порівнянна продукція - це продукція, що вироблялася в попередньому періоді. Непорівнянна продукція - це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді.

Базова рентабельність визначається діленням базового прибутку (30 000 грн.) на очікувану собівартість продукції за період, що передує плановому (150 000 грн.).

Базова рентабельність становитиме 20% (ЗО 000 : 150 000 \* 100%).

Собівартість порівнянної продукції в періоді, що планується, - 160000грн. Зниження собівартості продукції в періоді, що планується,- 1%.

Відтак собівартість порівнянної продукції в плановому періоді, виходячи із собівартості попереднього періоду, дорівнюватиме 158400 грн. (160000 : (100%- 1%) \* 100%).

Прибуток від зниження собівартості порівнянної продукції в періоді, що планується, проти попереднього дорівнюватиме 1600грн. (160000 грн. - 158400 грн.).

Прибуток від випуску (реалізації) порівнянної продукції в періоді, що планується, виходячи з рівня базової рентабельності, становитиме 31680 грн. (158400 грн. \* 20% : 100%).

Різниця 1680 грн. (31680 грн. - 30000 грн.) - це збільшення прибутку від випуску (реалізації) порівнянної продукції в періоді, що планується, унаслідок впливу такого чинника, як збільшення обсягу випуску продукції.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції може бути розрахований методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. За браком таких прибуток розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

**Розроблення плану санації підприємства**

Розробка плану фінансового оздоровлення здійснюється, як правило, фінансовими та контролінговими службами підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представниками потенційного санато-ра, незалежними аудиторськими та консалтинговими фірмами.

Об'єктами планування є фінансові, виробничі та трудові ресурси підприємства, процеси господарської діяльності тощо.

*складання плану санації.*

У вступі відображається загальна характеристика об'єкта планування, подаються відомості про правову форму організації бізнесу, форму власності, організаційну структуру, сфери діяльності та коротка історична довідка про розвиток підприємства. Окрім цього, формулюється мета складання плану санації, називаються замовники плану та методи, які використовуються в процесі його розробки.

У першому розділі відображається вихідна ситуація на підприємстві.

Аналіз вихідних даних включає такі підрозділи:

\* Оцінка зовнішніх умов.

\* Аналіз фінансово-господарського стану.

\* Аналіз причин фінансової кризи та слабких місць.

\* Наявний потенціал.

У другому розділі плану змальовуються стратегічні цілі санації, цільові орієнтири та розробляється стратегія санації підприємства.

Окрім цього, розділ має запропонувати оперативну (Crash-) програму із відображенням заходів, спрямованих на покриття поточних збитків, відновлення платоспроможності та ліквідності підприємства. Лише за умови успішного виконання цієї програми підприємство може отримати можливість реалізувати план санації, тобто здійснити заходи для відновлення прибутковості та досягнення стратегічних конкурентних переваг. У каталозі санаційних заходів у рамках Crash-програми можуть бути запропоновані такі, наприклад, заходи:

\* рефінансування дебіторської заборгованості (форфейтинг, факторинг, звернення до арбітражного суду);

\* мобілізація прихованих резервів через продаж окремих позицій активів;

\* зменшення та збільшення статутного капіталу;

\* реструктуризація кредиторської заборгованості;

\* заморожування інвестиційних вкладень;

\* зворотний лізинг;

\* розпродаж за зниженими цінами товарів, що користуються низьким попитом.

Розділ 3 є основною частиною плану санації. Це конкретний план заходів для відновлення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді. Складовими частинами цього розділу є:

-План маркетингу та оцінка ринків збуту продукції. У цьому підрозділі визначають ринкові фактори, які впливають на збут продукції та місткість ринку; мотивацію споживачів; умови збуту; галузеві ризики; ситуацію на суміжних товарних ринках.

-План виробництва та капіталовкладень: містить дані про використання обладнання, його знос, витрати, пов'язані з відновленням можливості оренди чи лізингу.

- Організаційний план. Тут відображають організаційну структуру підприємства, можливості реструктуризації (реорганізації) та перепрофілювання, аналізують управлінський та кадровий склад, фактичну кількість працівників та пропозиції щодо її зменшення.

Фінансовий план включає:

а) прогноз обсягів випуску та реалізації продукції;

б) баланс грошових надходжень та витрат;

в) зведений баланс активів і пасивів (до початку санації, в окремі періоди під час санації та після її проведення);

г) форми та джерела мобілізації фінансових ресурсів;

д) графіки освоєння, окупності та повернення фінансових ресурсів (якщо їх було залучено на поворотній основі).

Розділ 4 містить розрахунок ефективності санації, а також перелік організаційних заходів щодо реалізації плану та контролю за ходом реалізації. У цьому розділі деталізуються очікувані результати виконання проекту, а також прогнозуються можливі ризики та збитки.

Основними критеріями оцінки ефективності санації є такі:

- ліквідність та платоспроможність;

- прибутковість;

- додаткова вартість, створена в результаті санації;

- конкурентні переваги.

Результати санації (крім подолання неплатоспроможності та відновлення конкурентоспроможності) можна оцінити через додатковий прибуток підприємства (різницю між сумою прибутків після санації і розміром прибутків (чи збитків) до її проведення).

**Банкрутство підприємств: підстави та наслідки**

Поступово в цивільному та торговому законодавстві більшості країн було запроваджено норми, спрямовані не на тілесне покарання банкрута, а на стягнення його майна з метою задоволення позовів та претензій кредиторів. Ці питання регулюються, як правило, спеціальним законом про банкрутство.

Закон «Про банкрутство» повинен виконувати три основні функції:

1. Служити механізмом запобігання непродуктивному використанню активів підприємств.

2. Бути інструментом реабілітації підприємств, які опинилися на межі банкрутства, однак мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому. Як правило, така реабілітація передбачає фінансову реорганізацію.

3. Сприяти якнайповнішому задоволенню претензій кредиторів.

За своєю суттю інституція банкрутств є одним із способів відбору (селекції) суб'єктів господарювання. У ринковій економіці банкрутство підприємств — нормальне явище. Із кожних 100 новостворених підприємств на ринку залишається від 20 до ЗО

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про банкрутство» під банкрутством розуміють пов'язану з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установлений для цього строк пред'явлені до нього кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом[

Підста­вою для порушення справи про банкрутство підприємства є письмова заява будь-кого з кредиторів боржника, органів державної податкової служби або контрольно-ревізійної служби до арбітражного суду. Кредитор може звернутися із такою заявою, коли дебітор неспроможний задовольнити протягом одного місяця визнані ним претензійні вимоги. Крім того, боржник може звернутися до арбітражного суду з власної ініціативи за його фінансової неспроможності або загрози такої неспроможності. До заяви боржника додаються список його кредиторів і боржників, бухгалтерський баланс та інша інформація про його фінансове та майнове становище.

До боржника арбітражний суд може застосовувати такі типи процедур:

а) реорганізаційні (санаційні);

б) ліквідаційні;

в) мирову угоду.

На підставі результатів своєї діяльності ліквідаційна комісія складає ліквідаційний баланс і подає його на затвердження до арбі­тражного суду. Якщо за результатами ліквідаційного балансу після задоволення вимог кредиторів не залишилося майна, арбітражний суд виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи — банкрута. Якщо майна банкрута вистачило, щоб задовольнити всі вимоги кредиторів, надалі він вважається вільним від боргів і може продовжити свою підприємницьку діяльність.

**Внутрішні джерела фінансової стабілізації**

У літературі з питань фінансової санації вказують на два види реакції підприємств на фінансову кризу:

1. Захисна реакція, яка передбачає різке скорочення витрат, закриття та розпродаж окремих підрозділів підприємства, скорочення та розпродаж обладнання, звільнення персоналу, скорочення окремих частин ринкового сегменту, зменшення відпускних цін та (або) обсягів реалізації продукції.

2. Наступальна реакція, що передбачає активні дії: модернізація обладнання, уведення нових технологій, запровадження ефективного маркетингу, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, розробка і впровадження прогресивної стратегічної концепції контролінгу та управління.

Мобілізацію внутрішніх резервів фінансової стабілізації спрямовано передовсім на поліпшення (або відновлення) платоспроможності та ліквідності підприємства. Як правило, її здійснюють за такими основними напрямами:

1. Реструктуризація активів.

2. Зменшення (заморожування) витрат.

3. Збільшення виручки від реалізації.

Першу групу санаційних заходів пов'язано зі зміною структури та складу активної сторони балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами у складі та структурі пасивів). У рамках реструктуризації активів виділяють такі види санаційних заходів:

а) мобілізація прихованих резервів. Приховані резерви - це частина капіталу підприємства, яку не відображено в його балансі. Величина прихованих резервів у активній стороні балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їхньою реальною (вищою) вартістю.

б) використання зворотного лізингу (господарська операція, яка передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг).

в) лізинг основних фондів. Цей метод уможливлює модернізацію обладнання (а отже, здійснення санаційних заходів виробничо-технічного характеру), коли бракує необхідних інвестиційних ресурсів;

г) здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі;

д) оптимізація структури розміщення оборотного капіталу (зменшення частки низьколіквідних оборотних засобів, запасів сировини та матеріалів, незавершеного виробництва тощо);

Зменшення (заморожування) витрат

Даний блок санаційних заходів здійснюється за двома напрямками:

1. Заморожування інвестиційних вкладень.

2. Зниження валових витрат.

Строк окупності інвестицій (особливо зовнішніх), здійснюваних підприємством, яке перебуває у фінансовій кризі, має бути якомога меншим.

Окупність капіталовкладень може відбуватися або в результаті збільшення грошових доходів, або завдяки зменшенню витрат. У рамках фінансової санації може бути прийнято рішення про заморожування ризикових інвестиційних проектів та інвестицій з довготривалим строком окупності.

У рамках мобілізації внутрішньовиробничих санаційних резервів аналізуються всі наявні можливості збільшення виручки від реалізації продукції. У цьому разі слід використати весь арсенал заходів для активізації збутової (маркетингової) політики підприємства. Стимулювати збут можна як наданням знижок покупцям, так і помірним збільшенням цін; як масованою рекламою, так і її припиненням. Тип санаційних заходів у даній сфері залежатиме від конкретного підприємства та від вибраної ним стратегії маркетингу.