МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

І. В. Журавльова
Т. Б. Кузенко
Н. В. Сабліна

ФІНАНСИ БІЗНЕСУ

Навчальний посібник

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2025

УДК 658.15(075.034)
Ж91

Авторський колектив: д-р екон. наук, професор І. В. Журавльова – 1, 5; канд. екон. наук, доцент Т. Б. Кузенко – 2, 3; канд. екон. наук, доцент Н. В. Сабліна – 4, 6, 7.

Рецензенти: професор кафедри фінансів, обліку і оподаткування Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного, д-р екон. наук *Н. В. Трусова*; в. о. завідувача кафедри маркетингу та торговельного підприємництва ННІ "Українська інженерно-педагогічна академія" Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, д-р екон. наук, професор *В. І. Чобіток*.

Рекомендовано до видання рішенням ученої ради Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.
Протокол № 4 від 27.08.2025 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Журавльова І. В.

Ж91 Фінанси бізнесу [Електронний ресурс] : навчальний посібник / І. В. Журавльова, Т. Б. Кузенко, Н. В. Сабліна. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2025. – 283 с.
ISBN 978-966-676-901-8

Подано сукупність необхідних знань із навчальної дисципліни як базової для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня. Розглянуто предмет фінансів бізнесу, його сутність і функції, фінансовий механізм, фінансові ресурси, розрахункові операції, грошові потоки суб'єктів бізнесу, їхні доходи, прибутки, активи, зобов'язання, джерела фінансування та методичний інструментарій аналізу фінансового стану. До кожної теми подано практикум, який містить питання для самоперевірки, тестові та практичні завдання.

Рекомендовано для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня економічних закладів вищої освіти.

УДК 658.15(075.034)

© Журавльова І. В., Кузенко Т. Б.,
Сабліна Н. В., 2025
© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2025

ISBN 978-966-676-901-8

Вступ

Фінанси бізнесу відіграють визначну роль у забезпеченні сталого розвитку та конкурентоспроможності сучасних підприємств. Вони є складною системою управління грошовими потоками, капіталом і фінансовими ризиками, яка визначає здатність суб'єктів бізнесу досягати своїх стратегічних та операційних цілей. В умовах динамічно змінного економічного середовища, глобалізації й технологічних інновацій розуміння принципів та інструментів управління фінансами стає життєво важливим для керівників, підприємців і фахівців усіх рівнів.

Фінанси бізнесу охоплюють широкий спектр економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Вони забезпечують безперервність господарського процесу, погодження інтересів власників, працівників і держави, а також створюють фінансову основу для розвитку підприємства. Раціональна організація фінансових процесів сприяє підвищенню ефективності діяльності, зміцненню платоспроможності та фінансової стійкості бізнесу.

Важливою складовою управління фінансами є здатність аналізувати грошові потоки, результати господарської діяльності, структуру витрат і прибутку, податкове навантаження та джерела фінансування. Саме комплексне бачення цих елементів дозволяє ухвалювати обґрунтовані рішення щодо розвитку підприємства, оптимізації ресурсів і підвищення результативності діяльності.

Сучасні умови господарювання потребують від фахівців не лише знання фінансових категорій і механізмів, а й уміння застосовувати їх для виконання практичних завдань. Тому особливого значення набуває поєднання теоретичних положень із прикладними інструментами аналізу та планування, що формує професійні компетентності майбутніх економістів і менеджерів.

Структура посібника відображає логіку функціонування фінансів бізнесу – від розуміння фінансової архітектоніки підприємства та організації розрахунків до управління грошовими потоками, прибутком, оподаткуванням, фінансуванням і оцінювання фінансового стану. Така послідовність дає змогу сформувати цілісне уявлення про фінансові процеси суб'єкта бізнесу та їх взаємозв'язок.

Навчальний посібник "Фінанси бізнесу" розроблено, щоб надати комплексне уявлення про фінансову архітектоніку суб'єктів бізнесу, зокрема як традиційних, так і технологічно орієнтованих компаній. Він охоплює ключові аспекти: від формування джерел капіталу та управління грошовими потоками до аналізу фінансових ризиків і ухвалення стратегічних рішень.

Посібник орієнтовано на здобувачів вищої освіти, які вивчають економіку, фінанси та менеджмент, а також на практиків, які прагнуть поглибити свої знання в галузі управління фінансовими ресурсами. Матеріал структуровано для послідовного засвоєння: від базових понять до складних інструментів та сучасних теоретико-методичних підходів до аналізу грошових потоків, фінансових результатів, ефективності формування і використання фінансових ресурсів, оптимізації структури капіталу. Кожна тема містить запитання для самодіагностики та практичні завдання, що дозволяє читачам не тільки зрозуміти теоретичні основи, а й навчитися застосовувати їх на практиці.

Мета навчального посібника – допомогти здобувачам вищої освіти сформувати цілісне розуміння фінансів бізнесу, розвинути навички ухвалення обґрунтованих фінансових рішень та підготуватися до викликів, які ставить перед сучасними підприємствами цифрова економіка. Сподіваємося, що цей посібник стане надійним помічником у вашому професійному розвитку та надихне на нові досягнення в галузі фінансового управління.

1. Фінансова архітектоніка бізнесу

Мета – формування системи теоретичних знань щодо переваг та ризиків різноманітних форм організації бізнесу, структури середовища функціонування суб'єктів бізнесу; визначення сутності фінансів суб'єктів господарювання, їхніх фінансових ресурсів, фінансового механізму.

Основні питання:

1.1. Основні види та форми бізнесу.

1.2. Бізнес-середовище та його форми.

1.3. Фінансова архітектоніка бізнесу.

Ключові терміни: фінанси, організаційно-правові форми бізнесу, об'єднання суб'єктів бізнесу, середовище бізнесу, фінанси суб'єктів господарювання, фінансові ресурси, фінансовий механізм, організаційна структура фінансових служб.

1.1. Основні види та форми бізнесу

Вибір форми організації є провідним питанням бізнесу. Форма бізнесу визначає правовий статус суб'єкта підприємництва, його структуру управління, порядок оподаткування та розподілу прибутку. Вибір форми бізнесу залежить від розміру підприємства, рівня відповідальності власників та цілей діяльності.

Загальновизнаними є три основні форми організації бізнесу: індивідуальне підприємництво (Sole Proprietorship), партнерство або товариство (Partnership), корпорація або акціонерне товариство (Corporation, Joint Stock Company).

Індивідуальне підприємництво (ІП) – це така форма організації бізнесу, коли одна особа є власником-підприємцем і керівником, отримує всі доходи, несе необмежену відповідальність за зобов'язаннями бізнесу.

Особливостями цієї форми організації бізнесу є повна відповідальність власника, зокрема особистим майном, простота створення завдяки мінімальним юридичним вимогам і витратам на реєстрацію. Прикладом індивідуального підприємництва є малий бізнес, наприклад, фрилансер (вебдизайнер) або традиційний підприємець (власник невеликого магазину).

Перевагами індивідуального підприємництва є:

простота реєстрації та управління;

мінімальні податки та простота звітності;

повний контроль над формуванням і розподілом прибутку;

низькі витрати з організації бізнесу;

тісні зв'язки з працівниками та споживачами.

Недоліками індивідуального підприємництва є:

особиста відповідальність за результати і борги бізнесу;

обмежені можливості залучення капіталу і розширення бізнесу;

залежність від одного власника.

Партнерство або товариство – це така форма організації підприємництва, коли бізнес належить двом чи більше партнерам на основі рівності, спільного контролю результатів та участі в його веденні. Партнери можуть нести необмежену чи обмежену відповідальність. Основою взаємин між партнерами є договір.

Особливістю цієї форми організації бізнесу є розподіл обов'язків між її учасниками. Партнери можуть ділити управлінські та фінансові ролі. Прибуток розподіляють між партнерами й оподатковують.

Видами партнерства в Україні є:

повне товариство (General Partnership, GP), коли всі партнери несуть необмежену відповідальність;

командитне товариство (Limited Partnership, LP), у якому є генеральні (несуть відповідальність) і обмежені (інвестори) партнери;

товариство з обмеженою відповідальністю (Limited Liability Partnership, LLP), де кожен партнер несе відповідальність лише в межах своєї частки;

товариство з додатковою відповідальністю (Additional Liability Company, ALC).

Товариство як форма організації підприємництва має як переваги (об'єднання капіталу та навичок партнерів, простота реєстрації порівняно з корпорацією, можливість розподілу ризиків), так і недоліки (можливі конфлікти між партнерами). У деяких товариствах це необмежена відповідальність партнерів, складність виходу одного з учасників.

Прикладом партнерства є традиційне фермерське господарство або IT-стартап, заснований двома розробниками.

Повне товариство (ПТ) (General Partnership, GP) є формою організації бізнесу, коли двоє чи більше партнерів ведуть спільну підприємницьку

діяльність і несуть необмежену солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства.

За правовим статусом ПТ є юридичною особою (у більшості країн). Його засновниками можуть бути фізичні та юридичні особи. Їхня діяльність регулюється національним законодавством про господарські товариства. Відповідальність учасників ПТ є необмеженою і солідарною, адже партнери відповідають за боргами товариства всім своїм майном, навіть якщо воно перевищує їхню частку в бізнесі. А якщо один партнер не може погасити зобов'язання, борг лягає на інших партнерів. Усі партнери ПТ беруть участь в управлінні бізнесом, якщо інше не зазначено в договорі. Рішення ухвалюють одностайно або більшістю голосів. Кожен партнер може представляти товариство без додаткового погодження (якщо немає обмежень у статуті). Прибуток та збитки розподіляють пропорційно часткам у капіталі (якщо інше не передбачено угодою).

Серед переваг ПТ слід зазначити такі:

простота створення – немає складних реєстраційних процедур (порівняно з корпораціями);

гнучкість управління – партнери можуть вільно розподіляти ролі та обов'язки;

поєднання ресурсів – об'єднання фінансових, інтелектуальних та управлінських ресурсів партнерів;

відсутність подвійного оподаткування – доходи товариства можуть оподатковувати лише на рівні партнерів.

Недоліками ПТ як форми організації бізнесу є такі:

високі фінансові ризики – партнери відповідають за боргами бізнесу всім своїм особистим майном;

ризик утрати контролю – будь-який партнер може ухвалювати рішення, які вплинуть на фінансовий стан бізнесу;

проблеми виходу з бізнесу – якщо один партнер хоче вийти, це може призвести до ліквідації товариства;

конфлікти між партнерами – відсутність чіткого поділу відповідальності може призвести до розбіжностей.

Така форма бізнесу, як ПТ, підходить для бізнесу, що базується на довірі між партнерами. Це малий та середній бізнес, який працює у сфері послуг, юриспруденції, консалтингу, фінансів; сімейні компанії, де всі учасники довіряють один одному; фірми, де не потрібно залучати зовнішніх інвесторів.

Отже, ПТ – це форма бізнесу, де партнери мають максимальну свободу в управлінні, але несуть високі фінансові ризики. Підходить для тих, хто довіряє своїм діловим партнерам і готовий спільно відповідати за фінансові зобов'язання компанії.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – це форма організації бізнесу, за якої учасники несуть обмежену відповідальність у межах свого внеску до статутного капіталу та не відповідають особистим майном за боргами підприємства.

Основними характеристиками ТОВ є:

правовий статус як юридичної особи;

можливість стати засновниками як фізичних, так і юридичних осіб;

регулювання національним законодавством про господарські товариства;

відповідальність учасників згідно з розміром їхніх внесків у статутний капітал, непідлеглість стягненню за боргами товариства особистого майна партнерів;

можливість управління бізнесом або самими партнерами самостійно, або через призначеного директора;

ухвалення рішень на підставі статутних документів чи голосування засновників;

прибуток розподіляють пропорційно часткам статутного капіталу (якщо інше не передбачено угодою);

учасники не мають покривати збитки за рахунок власних коштів.

Перевагами ТОВ є:

обмежена відповідальність – партнери ризикують лише вкладеними коштами;

простота реєстрації порівняно з корпорацією;

гнучкість в управлінні – можна самостійно визначити порядок ухвалення рішень;

привабливість для інвесторів – інвестори охочіше вкладають у ТОВ, оскільки воно захищає їхні активи.

Серед недоліків ТОВ слід зазначити такі:

ця форма бізнесу є складнішою, ніж ІП, адже потрібні статутний капітал, бухгалтерський облік та звітність;

обмежені можливості залучення капіталу, адже не можна випускати акції, як у корпорації;

неможливість вільного виходу, оскільки передача частки потребує згоди інших учасників.

ТОВ як форма організації бізнесу підходить для малого та середнього бізнесу, який хоче захистити активи власників. Це компанії у сфері торгівлі, послуг, виробництва; бізнес, пов'язаний із залученням інвестицій; сімейні компанії, де важливо обмежити фінансові ризики.

Отже, ТОВ є зручною формою бізнесу для підприємців, які хочуть знизити особисті фінансові ризики, але зберегти гнучкість управління. Це популярний варіант для малого та середнього бізнесу.

Ще одним із різновидів партнерств є товариство з додатковою відповідальністю.

Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ) (Limited Liability Company, LLC) – це форма організації бізнесу, за якої учасники (партнери) несуть солідарну та додаткову відповідальність за зобов'язаннями суб'єкта бізнесу, але в обмеженому розмірі, кратному їхньому внеску в зареєстрований капітал.

Варто зауважити, що правовим статусом товариства є належність до юридичних осіб, його засновниками можуть бути фізичні та юридичні особи, а їхня діяльність регулюється національним законодавством про господарські товариства. При цьому кожен партнер відповідає не лише своїм внеском у зареєстрований капітал, а й додатково своїм особистим майном у встановленому розмірі (наприклад, у два або три рази більшим за його внесок). У разі банкрутства товариства партнери можуть бути зобов'язаними погашати борги за рахунок особистих активів. Партнери керують бізнесом спільно або призначають керуючого, а частку прибутків та збитків розподіляють пропорційно їхнім часткам у капіталі.

Перевагами такої форми організації бізнесу, як ТДВ, є:

велика кредитоспроможність, оскільки через додаткову відповідальність компанії легше залучати позикові кошти;

гнучкість управління, адже партнери можуть самостійно визначати умови розподілу прибутків та збитків;

простота реєстрації порівняно з корпорацією;

можливість об'єднання ресурсів, адже партнери можуть комбінувати свої знання, навички та капітал.

Недоліками ТДВ є:

ризик особистих втрат, адже учасники несуть відповідальність як внеском у зареєстрований капітал, так і своїм майном;

обмежена інвестиційна привабливість через складність залучення зовнішніх інвесторів, оскільки вони також мають нести додаткову відповідальність;

складність виходу з бізнесу, адже вихід одного з партнерів може призвести до розпуску товариства або необхідності перерозподілу зобов'язань.

За такої форми бізнесу, як ТДВ, прагнуть досягти балансу між кредитоспроможністю та обмеженням ризиків. Цю форму організації переважно вибирає малий та середній бізнес, що потребує кредитів; сімейні та партнерські компанії; фірми, які працюють у будівництві, консалтингу, виробництві, де є зобов'язання перед клієнтами та підрядниками.

Отже, ТДВ – це проміжна форма між повним товариством, де відповідальність є необмеженою, і ТОВ, де відповідальність є обмеженою внеском у капітал. Її вибирають, коли учасники хочуть залучити позикові кошти, але нести обмежені (чи неповні) ризики за зобов'язаннями суб'єкта бізнесу.

Командитне товариство (КТ) (Limited Partnership, LP) – це форма бізнесу, у якій поєднуються два типи учасників: повні товариші (генеральні партнери), які керують бізнесом та несуть необмежену відповідальність усім своїм майном; командитисти (обмежені партнери), які вкладають капітал, але не беруть участі в управлінні та відповідають лише в межах свого внеску.

Серед основних характеристик КТ слід зазначити такі:

правовий статус як юридичної особи;

мінімум два учасники – один повний товариш та один командитист;

регулювання національним законодавством про господарські товариства;

відповідальність усім своїм майном і наявність особистих ризиків серед повних товаришів, лише вкладеними коштами – серед командитистів;

повні товариші ведуть справи компанії, ухвалюють рішення, а командитисти не беруть участі в управлінні, але можуть отримувати частину прибутку;

основну частину прибутку отримують повні товариші, а командитисти – пропорційно до свого внеску.

Перевагами КТ є:

гнучкість структури, адже можна залучати інвесторів без утрати контролю;

обмеження ризиків для інвесторів, адже командитисти не ризикують особистим майном;

простота створення порівняно з корпорацією;

можливість залучення капіталу через пошук партнерів, які готові вкласти гроші без участі в управлінні.

Недоліками КТ є:

високий ризик для повних товаришів , адже вони відповідають усім своїм майном;

командитисти не можуть керувати бізнесом, адже втрата контролю позбавляє їх можливості впливати на компанію;

наявність труднощів із виходом із товариства: якщо виходить повний товариш, то КТ може припинити існування.

Ця форма організації підходить для бізнесу, який хоче залучити інвесторів, але зберегти контроль за управлінням: для венчурних проєктів, стартапів; будівельних та інвестиційних компаній; компаній, які працюють із великими проєктами, де потрібні пасивні інвестори.

Отже, командитне товариство – це форма бізнесу, де партнери, які управляють, несуть усі ризики, а інвестори вкладають гроші й отримують прибуток без участі в управлінні. Підходить для стартапів і компаній, яким потрібні вкладення без утрати контролю.

Корпорація/акціонерне товариство (Corporation, Joint Stock Company) є юридичною особою, створеною власниками (акціонерами) для ведення бізнесу. Власники (акціонери) несуть обмежену відповідальність у межах вкладеного капіталу, особисте майно власників не підлягає стягненню за боргами підприємства. Корпорація має окрему правосуб'єктність: вона може володіти майном, укладати договори, залучати інвестиції та відповідати за зобов'язаннями незалежно від своїх власників. Корпорацією керує рада директорів, яку призначає керівництво (CEO, CFO та ін.). Основні рішення ухвалюють акціонери (зазвичай на загальних зборах). Прибуток корпорації можуть реінвестувати в бізнес або розподіляти між акціонерами у формі дивідендів. Збитки накладають на корпорацію, а не на власників. Ця форма організації бізнесу може мати необмежену кількість акціонерів і регулюється законодавством про корпоративні структури.

Корпорації поділяють на приватні (Private Corporation), акції яких належать обмеженій кількості осіб і не продаються на біржі; публічні (Public Corporation), акції яких розміщено на фондовому ринку, будь-який

інвестор може їх купити; некомерційні (Nonprofit Corporation) – створені для благодійних, освітніх та інших цілей; закриті (Closed Corporation) – невеликі компанії, де власники є управлінцями, без зовнішніх інвесторів.

Переваги цієї форми організації бізнесу:

обмежена відповідальність власників (акціонери не ризикують особистим майном);

можливість залучення великих інвестицій через випуск і продаж акцій;

необмежений термін існування – корпорація продовжує роботу навіть у разі зміни власників;

гнучкість масштабування – легко розширювати бізнес завдяки інвесторам;

окрема правосуб'єктність – корпорація може володіти активами та укладати угоди від свого імені.

Недоліками такої форми організації, як корпорація, є:

складна процедура реєстрації та регулювання;

подвійне оподаткування (на прибуток корпорації та на дивіденди акціонерів);

жорсткі бюрократичні вимоги до звітності;

ризик утрати контролю внаслідок того, що власники можуть утратити вплив під час нової емісії або продажу акцій.

Таку форму організації бізнесу вибирають великі та середні підприємства, які хочуть залучати інвестиції та обмежити відповідальність власників; банки, страхові компанії, компанії, що здійснюють первинне публічне розміщення акцій; міжнародні компанії з філіями в усьому світі.

Отже, корпорація – це надійна, але складна форма бізнесу, що дозволяє залучати інвестиції, але потребує жорсткого регулювання та звітності. Вона найкраще підходить для великих компаній із амбіціями зростання та виходу на міжнародний ринок.

Кооператив (К) (Cooperative, C) – це форма бізнесу, основана на об'єднанні людей чи організацій для спільної економічної діяльності. Члени кооперативу одночасно є його власниками та користувачами послуг.

Головна особливість кооперативу – принцип демократичного управління: кожний член має право голосу незалежно від розміру його внеску. Головна мета – задоволення потреб учасників, а не максимізація прибутку.

Основними характеристиками кооперативу є правовий статус кооперативу як юридичної особи, можливість бути членами кооперативу для фізичних і юридичних осіб. Форма його регулювання залежить від національного законодавства.

Здебільшого відповідальність учасників є обмеженою: члени кооперативу відповідають лише сумою своїх внесків. У деяких випадках відповідальність може бути додатковою чи солідарною.

Управління кооперативом здійснюють за демократичним принципом: один член – один голос. Члени кооперативу обирають раду управління. Прибуток можуть розподіляти між членами пропорційно до їхніх внесків або використання послуг кооперативу.

Джерелами фінансування кооперативу є внески його членів, прибуток діяльності, кредити та субсидії.

Є такі види кооперативів:

споживчі кооперативи, які створюють для закупівлі товарів та послуг (наприклад, торгові кооперативи, житлові кооперативи);

виробничі кооперативи, що об'єднують працівників для спільного ведення бізнесу (наприклад, фермерські, промислові);

кредитні кооперативи (каси взаємодопомоги), які надають позики членам кооперативу;

сільськогосподарські кооперативи, що об'єднують фермерів для спільного виробництва та збуту продукції;

житлові кооперативи, що створюють для будівництва та управління житлом.

Перевагами кооперативу є:

демократичне управління – усі члени кооперативу мають однакові права;

обмежена відповідальність – здебільшого учасники не ризикують особистим майном;

орієнтація на інтереси учасників – прибуток перерозподіляють між членами;

стабільність і довгостроковий розвиток – кооперативи не схильні до різких коливань ринку;

часто отримують державні субсидії та пільгові кредити.

Слабкими сторонами такої форми бізнесу, як кооператив, є:

обмежені можливості залучення капіталу, адже кооперативу складніше отримати інвестиції, ніж корпорації;

повільне ухвалення рішень унаслідок демократичної структури управління;

ризик низької мотивації учасників через те, що прибуток розподіляють рівномірно, а не за внеском;

залежність ефективності діяльності від активності участі членів кооперативу.

Така форма бізнесу, як кооператив, підходить для організацій, орієнтованих на колективні інтереси та спільне використання ресурсів, наприклад, для фермерських господарств, кооперативних магазинів, кредитних спілок і кас взаємодопомоги, житлових та будівельних об'єднань, освітніх та медичних кооперативів.

Отже, кооператив – це гнучка та соціально орієнтована форма бізнесу, яка дозволяє членам об'єднувати ресурси й керувати компанією на демократичних засадах.

Порівняльну характеристику форм бізнесу наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика форм бізнесу

Форма бізнесу	Відповідальність власників	Наявність ризику для власного майна	Кількість учасників
1	2	3	4
Індивідуальне підприємництво (ІП)	Необмежена	Так	1
Повне товариство (ПТ)	Необмежена, солідарна	Так	2+
Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ)	Обмежена (у межах кратного розміру вкладу)	Частково	2+
Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)	Обмежена (тільки статутним капіталом)	Ні	1+
Командитне товариство (КТ)	Необмежена для повних товаришів, обмежена – для командитистів	Повні товариші – так, командитисти – ні	2+

Закінчення табл. 1.1

1	2	3	4
Корпорація, кооператив	Обмежена тільки вкладеннями в акції	Ні	1+
	Обмежена тільки розміром внесеного паю	Кооператив відповідає за своїми зобов'язаннями всім належним йому майном. Члени кооперативу – у межах внесеного ними паю Кооператив не несе відповідальності за зобов'язаннями своїх членів	3+

Вибір форми бізнесу залежить від рівня відповідальності, масштабів діяльності та цілей власників.

Малий бізнес і стартапи віддають перевагу ІП, ТОВ, партнерству; середній бізнес – ТОВ, корпорації, кооперативу; великий бізнес – корпорації.

Головним критерієм вибору є баланс між гнучкістю, відповідальністю та можливостями залучення капіталу.

1.2. Бізнес-середовище та його форми

Бізнес-середовище – це сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на діяльність суб'єкта бізнесу, зокрема економічні, соціальні, технологічні, політичні та правові аспекти.

Опис теоретичних основ аналізу бізнес-середовища подано в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Теоретичні основи функціонування бізнес-середовища

Назва теорії	Зміст теорії
1	2
Теорія систем	Суб'єкт бізнесу розглядають як відкриту систему, що взаємодіє із зовнішнім середовищем. Зовнішні чинники (економіка, політика) та внутрішні (культура компанії, ресурси) формують бізнес-середовище

Закінчення табл. 1.2

1	2
Теорія ресурсного підходу	Успіх підприємства залежить від його внутрішніх ресурсів (технологій, персоналу), які допомагають адаптуватися до зовнішніх змін
Теорія інституціоналізму	Зовнішнє середовище формується інститутами (законами, нормами), які впливають на діяльність підприємства
Теорія поведінкової економіки	Поведінка працівників і клієнтів впливає на діяльність підприємства, особливо в умовах невизначеності
PESTLE-аналіз	Аналіз зовнішнього середовища через шість чинників: політичних, економічних, соціальних, технологічних, правових та екологічних
Теорія зацікавлених сторін (стейкхолдерів)	Бізнес має враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін (клієнтів, співробітників, держави), а не лише акціонерів

Бізнес-середовище поділяють на внутрішнє та зовнішнє, кожне з яких має свої складники. Внутрішнє середовище підприємства – це чинники, які воно може контролювати і які суттєво впливають на його діяльність. Компонентами цього середовища є організаційна структура і система управління, адже ефективність менеджменту безпосередньо впливає на виробничі процеси, організаційну культуру (цінності та норми підприємства), ресурси (фінансові, людські, технологічні). Тобто на внутрішнє бізнес-середовище впливають чинники всередині компанії. Тому воно є основою для адаптації підприємства до зовнішніх умов, але потребує комплексного підходу для подолання обмежень.

Зовнішнє бізнес-середовище поділяють на мікро- і макросередовище. Мікросередовище утворюють чинники, які безпосередньо впливають на компанію, але перебувають поза її контролем. Його складниками є клієнти, їхні потреби та поведінка, постачальники, конкуренти, посередники і партнери. Макросередовище утворюють глобальні чинники, що впливають на бізнес: політичні (законодавство, стабільність уряду), економічні (інфляція, ВВП, безробіття), соціальні (демографія, культурні норми), технологічні (інновації, цифровізація), правові (регулювання, податки), екологічні.

Бізнес-середовище має великий практичний вплив на фінансову сферу в Україні.

Як приклад впливу внутрішнього середовища можна навести сильну внутрішню культуру інновацій АТ КБ "ПриватБанк". Банк інвестував у штучний інтелект (ШІ) для посилення кібербезпеки. Це дозволило запобігти руйнівним впливам кібератак 2023 р. Потенційні збитки оцінювали в 1 млрд грн. Тобто внутрішнє середовище дозволило банку адаптуватися до зовнішніх загроз, але потребувало значних ресурсів.

Чітка структура управління виробничим підприємством сприяє ефективному плануванню діяльності, координації між підрозділами та впровадженню інновацій. Наприклад, гнучка структура дає змогу швидко адаптувати виробничі процеси до нових технологій, як-от автоматизація чи Індустрія 4.0. Достатнє фінансування дозволяє інвестувати в цифрову трансформацію, закупівлю нового обладнання чи навчання персоналу. Сучасне обладнання, програмне забезпечення (ERP, SCADA) і цифрові технології підвищують продуктивність, знижують витрати і поліпшують фінансові результати.

Вплив мікросередовища ілюструє приклад із Monobank. Клієнти фінансових установ вимагали цифрових рішень, що стимулювало Monobank упровадити ШІ-антифрод, за допомогою якого можна виявити 95 % шахрайських операцій. Це зміцнило конкурентоспроможність банку, але призвело до зростання конкуренції з глобальними гравцями, наприклад, з провідною фінтех-компанією Revolut, яка демонструє успішну інтеграцію цифрових технологій у фінансову сферу через розвиток цифрової інфраструктури.

Зміна уподобань споживачів виробничого підприємства, наприклад, попит на екологічно чисту продукцію чи персоналізовані товари, змушує суб'єкти бізнесу адаптувати виробничі процеси. Виробники автомобілів, наприклад Volkswagen, інвестують в електромобілі через попит на ці продукти.

На суб'єкти бізнесу суттєво впливає макросередовище: його економічні, політичні, правові, технологічні чинники. Такі економічні чинники, як інфляція, зростання цін на енергоносії чи економічні кризи впливають на собівартість виробництва та попит на продукцію і, відповідно, на фінансові результати. Розвиток Індустрії 4.0 (ШІ, робототехніка) створює можливості для автоматизації, але потребує значних інвестицій. Використання ШІ для прогнозного обслуговування обладнання (predictive maintenance) знижує простої на заводах. Регуляторні вимоги, як-от стандарти викидів CO_2 у ЄС, змушують підприємства інвестувати в зелені

технології. Податкові пільги чи субсидії можуть стимулювати цифровізацію. Зростання екологічної свідомості та попиту на такі продукти впливає на виробничі стратегії. Геополітичні кризи (війни, санкції) порушують ланцюги постачання та підвищують витрати. Водночас глобалізація відкриває нові ринки.

1.3. Фінансова архітектоніка бізнесу

Фінанси (від лат. finantia – завершення, наказ про виплату) – це ключова економічна категорія. Із ресурсної точки зору фінанси є сукупністю економічних ресурсів (грошей та їх еквівалентів), необхідних для забезпечення діяльності держави, підприємств і громадян, тобто підґрунтям, представленим грошима та їх еквівалентами. Представники цієї течії Дж. М. Кейнс, А. Сміт робили акцент на управлінні ресурсами для задоволення суспільних та приватних потреб.

Згідно з розподільним підходом, фінанси – це інструмент перерозподілу доходів для досягнення соціального балансу.

Управлінський підхід акцентує на контролі грошових потоків із метою підвищення ефективності.

Функціональний підхід розглядає фінанси через їхні основні функції (розподільну, контрольну, регулюючу), а інституційний – через інститути (державу, банки, ринки), що забезпечують їхню дію.

Отже, фінанси – це система економічних відносин щодо формування, розподілу і використання грошових фондів у процесі економічного кругообігу.

В економічній науці поняття "фінансова архітектоніка" вживають для опису структурно-логічної моделі організації фінансової системи, яка охоплює всі її рівні, відображає взаємозв'язки між складовими елементами та механізми функціонування цих взаємозв'язків у межах економіки. Тому під фінансовою архітектонікою будемо розуміти основний принцип побудови фінансової системи, зв'язки та взаємозумовленості її складників, що адекватно відображають сутність фінансової системи.

Фінанси бізнесу як елемент фінансової архітектоніки – це складова частина фінансової системи, що забезпечує формування, розподіл і використання грошових ресурсів на рівні суб'єктів бізнесу для досягнення їхніх стратегічних і тактичних цілей. Це відносно самостійна й особлива сфера функціонування фінансів, яка має свою специфіку –

передбачає мобілізацію коштів і створення фондів фінансових ресурсів для обслуговування бізнесу (процесу виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг).

У контексті фінансової архітектоніки фінанси бізнесу є елементом мікрорівня, який тісно взаємодіє з іншими елементами фінансової системи на двох рівнях – загальнодержавному та рівні окремих суб'єктів бізнесу.

Система фінансових відносин суб'єктів бізнесу є сукупністю економічних і фінансових зв'язків, що виникають між учасниками господарської діяльності, спрямованих на управління фінансами, розподіл ресурсів та забезпечення сталого функціонування й розвитку бізнесу під час формування грошових фондів у суб'єктів бізнесу та держави, розподілу й використання їх у процесі кругообігу.

Зовнішні відносини передбачають взаємодію з державними органами, постачальниками, фінансовими установами, підприємствами інфраструктури тощо. Внутрішні відносини охоплюють зв'язки між структурними підрозділами, засновниками, персоналом, управлінням тощо (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Характеристика системи фінансових відносин суб'єкта господарювання

Фінансові відносини суб'єкта господарювання	Характеристика
1	2
Зовнішні	Відносини з: органами державних фінансів (державним і місцевими бюджетами, позабюджетними цільовими фондами тощо); контрагентами (постачальниками сировини, матеріалів, напівфабрикатів, споживачами продукції та ін.); підприємствами виробничо-комерційної інфраструктури (суб'єктами господарювання транспорту, установами зв'язку тощо); установами фінансової інфраструктури (банками, фінансово-кредитними небанківськими установами, фондовими і валютними біржами, страховими компаніями, інвестиційними фондами і компаніями та ін.); іншими суб'єктами підприємництва та домогосподарствами

Закінчення табл. 1.3

1	2
Внутрішні	Відносини в межах: об'єднання (холдингу, союзу, асоціації) з підприємствами, що входять до складу об'єднання, з органами управління об'єднання; суб'єкта господарювання: із засновниками, акціонерами, учасниками, персоналом; між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, центрами відповідальності; між органами управління суб'єкта господарювання та його структурними підрозділами

Перспективи розвитку системи фінансових відносин полягають у такому: цифровізації фінансових процесів (поширенні використання технологій блокчейну, автоматизації обліку, упровадженні Big Data для аналізу), поглибленні взаємодії з міжнародними ринками на підґрунті розширення доступу до глобальних фінансових ресурсів, урахуванні чинників сталого розвитку, поширенні впровадження інноваційних фінансових інструментів (краудфандингу, p2p-кредитування, токенізації активів).

Основними функціональними підсистемами фінансів бізнесу є фінансова стратегія та фінансове планування, адміністрування активів і пасивів, оптимізація структури капіталу, інвестування, фінансовий контроль і аналіз, взаємодія з фінансовим ринком.

Ключовими елементами системи фінансових відносин є фінансові інструменти (кредити, позики, облігації, акції, фінансові деривативи); інструменти фінансового планування (бюджетування, прогнозування та управління ліквідністю); інструменти фінансового контролю (внутрішній та зовнішній аудит, податковий облік); методи розподілу фінансових ресурсів, оцінювання та мінімізація фінансових ризиків.

До фінансів бізнесу належать фінансові відносини, пов'язані з формуванням капіталу суб'єктів бізнесу; утворенням і розподілом доходів (виручки, прибутку, грошових фондів); податковими платежами, субсидіями та бюджетним фінансуванням; інвестуванням, спільною діяльністю та фінансовими санкціями; кредитуванням, нарахуванням і сплатою відсотків; страховими виплатами, а також внутрішнім розподілом доходів на підприємстві.

Основою фінансів підприємств є фінансові ресурси – сума коштів, яка перебуває в розпорядженні підприємства та призначена для виконання

ним фінансових зобов'язань. У пасиві балансу фінансові ресурси відображають як джерела формування активів, а в активі – як засоби, зокрема й грошові кошти. Отже, засоби та грошові кошти є матеріальним виразом фінансових ресурсів.

За джерелом походження фінансові ресурси суб'єкта бізнесу поділяють на:

власні фінансові ресурси, наприклад, зареєстрований (статутний) капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, резерви (страхові, інвестиційні, інші) тощо. Їх можна розподіляти на ті, що формуються під час створення підприємства, і ті, що утворюються в процесі діяльності;

позикові фінансові ресурси (кредити банків та інших організацій, товарний кредит та інші грошові ресурси, залучені на умовах платності, поверненості, терміновості, гарантованості та цільового використання);

залучені фінансові ресурси (внески учасників товариств у результаті додаткової емісії акцій чи кошти, які надходять від продажу емітованих цінних паперів новим власникам; зобов'язання підприємств перед державою, страховими компаніями, працівниками, підзвітними особами та інші (тобто заборгованість, яка не є платною для підприємства).

За строком використання фінансові ресурси поділяють на:

короткострокові ресурси, що використовують до одного року (кредити, поточна заборгованість);

довгострокові ресурси, що використовують понад один рік (власний капітал, довгострокові кредити, інвестиції).

За формою власності в складі фінансових ресурсів виокремлюють:

державні (наприклад, бюджетні кошти);

приватні (внески власників, прибуток);

іноземні (прямі іноземні інвестиції, кредити нерезидентів).

Фінансова діяльність суб'єкта бізнесу у вузькому розумінні охоплює операції, що змінюють розмір і структуру власного та позикового капіталу (не пов'язані з операційною чи інвестиційною діяльністю), згідно з НП(С)БО України. У широкому розумінні – це сукупність методів і форм фінансового забезпечення діяльності підприємства, разом із фінансуванням, інвестуванням і підтриманням операційної діяльності. Основними напрямами є фінансове планування, поточна робота, аналіз і контроль, здійснювані відповідно до господарського та податкового законодавства, статуту й нормативних актів.

Фінансову роботу на суб'єктах бізнесу виконують працівники фінансової служби, а за їх відсутності – працівники бухгалтерії. Фінансова служба (департамент, відділ) є самостійним структурним підрозділом, який організовує та здійснює фінансову роботу суб'єкта бізнесу. Відповідальним за організацію фінансової роботи є фінансовий директор, керівник фінансового відділу або головний бухгалтер.

Розрізняють два типи центрів управління фінансовою діяльністю суб'єкта бізнесу, що визначаються принципами формування його організаційної структури:

ієрархічний тип, який передбачає створення дво- або трирівневої системи управління (фінансовий директор – керівники спеціалізованих фінансових підрозділів – фінансові менеджери) залежно від обсягів і різноманітності видів фінансової роботи суб'єкта бізнесу; характерний для лінійної, лінійно-функціональної та дивізійної структури управління;

органічний тип, який ґрунтується на диференціації центрів управління за функціями управління або видами діяльності (центри відповідальності); характерний для проєктної та матричної структури управління.

Центр відповідальності – це підрозділ суб'єкта бізнесу чи посадова особа, яка контролює окремі напрями фінансової діяльності. Керівник підрозділу несе відповідальність за досягнення планових показників і самостійно ухвалює управлінські рішення.

Порівняльна характеристика різних типів центрів відповідальності допомагає зрозуміти їхні основні функції, відмінності та роль в управлінні організацією (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Порівняльна характеристика різних типів центрів відповідальності

Тип центру відповідальності	Мета	Об'єкт відповідальності	Показники ефективності	Приклади
1	2	3	4	5
Центр витрат	Мінімізація та контроль витрат	Витрати	Рівень витрат, дотримання бюджету	Виробничі відділи, ІТ-служби, адміністративні підрозділи

Закінчення табл. 1.4

1	2	3	4	5
Центр доходів	Збільшення доходів	Доходи	Обсяг продажу, приріст клієнтської бази	Відділи продажу, маркетингу
Центр прибутку	Збільшення прибутку	Прибуток (доходи – витрати)	Рентабельність, операційний прибуток	Філії, окремі бізнес-одиниці
Центр інвестицій	Максимізація віддачі на вкладені ресурси	Прибуток та ефективність інвестицій	ROI, ROA, обсяг залучених інвестицій	Головний офіс, підрозділи з управління активами, венчурні проєкти

Головним чинником ефективності управління фінансами бізнесу є функціонування фінансового механізму.

Фінансовий механізм підприємства – це сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансування діяльності підприємства. Складовими частинами фінансового механізму є:

регулювання і зовнішня підтримка фінансової діяльності суб'єкта бізнесу;

фінансові методи (методи планування, прогнозування, інвестування, кредитування, техніко-економічних розрахунків, самофінансування, оподаткування, стимулювання, диверсифікації, капіталоутворення; оренда, факторинг, системи розрахунків; балансовий метод, експертні методи, методи дисконтування вартості тощо);

фінансові важелі (ціни, відсоткові ставки, прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, орендна плата, дивіденди, пайові внески, котирування валютних курсів, форми розрахунків, дисконт, чистий грошовий потік, штрафи тощо);

фінансові інструменти (платіжні, кредитні, депозитні інструменти, інструменти інвестування, страхування, опціони, форварди, ф'ючерси тощо);

підсистеми забезпечення (нормативно-правове, інформаційне, методичне, технічне, програмне тощо).

Практична частина

Запитання для самодіагностики

1. Які є основні організаційні форми бізнесу?

2. Перерахуйте переваги та недоліки індивідуального підприємництва.

3. Перерахуйте переваги та недоліки партнерства (товариства).

4. Перерахуйте переваги та недоліки корпорації.

5. Назвіть якісні параметри класифікації форм бізнесу.

6. Назвіть види або напрями діяльності бізнесу (підприємництва).

7. Назвіть види господарських товариств.

8. Назвіть види та особливості функціонування акціонерних товариств.

9. У чому полягає особливість функціонування приватного підприємства?

10. Назвіть види об'єднань підприємств, їхні особливості, переваги та недоліки.

11. Охарактеризуйте зовнішнє середовище бізнесу.

12. Охарактеризуйте внутрішнє середовище бізнесу.

13. Охарактеризуйте сутність фінансів бізнесу.

14. Надайте класифікацію фінансових ресурсів.

15. Охарактеризуйте центри управління фінансовою діяльністю.

16. Дайте визначення фінансового механізму.

17. Наведіть приклади складових частин фінансового механізму.

18. Що є джерелами формування майна підприємства?

19. Які складники має власний капітал підприємства?

20. Наведіть приклади позикових і залучених фінансових ресурсів.

Тестові завдання з теми

1. Найбільш простою і поширеною формою організації бізнесу в країнах із розвинутою ринковою економікою є:

а) індивідуальне підприємництво;

б) корпорація;

в) кооператив;

г) партнерство.

2. Не є перевагами індивідуального підприємництва*:*

а) простота організації;

б) повна самостійність, свобода й оперативність дій;

в) необмежена відповідальність;

г) простота оподаткування.

3. Не є перевагами партнерства:

а) широкі можливості для розширення виробництва;

б) свобода й оперативність дій;

в) можливість спеціалізації в управлінні;

г) розбіжності в ухваленні управлінських рішень.

4. Не є перевагами корпорації:

а) можливість мобілізації додаткових капіталів через випуск цінних паперів;

б) використання наукових методів управління;

в) кожний акціонер як співвласник корпорації несе обмежену відповідальність;

г) складна організаційна структура управління.

5. *Класифікацію форм бізнесу здійснюють за:*

а) якісними та статистичними параметрами;

б) кількісними та статистичними параметрами;

в) якісними та кількісними параметрами;

г) правильної відповіді немає.

6. Основними кількісними параметрами класифікації форм бізнесу є:

а) кількість структурних підрозділів та обсяг річного доходу;

б) кількість структурних підрозділів та середня чисельність працівників;

в) обсяг податкового навантаження та середня чисельність працівників;

г) обсяг річного доходу та середня чисельність працівників.

7. Система надання послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, здійснених спеціалізованими фірмами та промисловими, будівельними компаніями, – це:

а) венчурний фонд;

б) інжиніринг;

в) лізинг;

г) технопарк.

8. Не є видами або напрямами бізнесу (підприємництва):

а) виробниче підприємництво;

б) комерційне підприємництво;

в) збутове підприємництво;

г) консультативне підприємництво.

9. Господарське товариство, що має зареєстрований капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном, – це:

а) товариство з обмеженою відповідальністю;

б) товариство з додатковою відповідальністю;

в) повне товариство;

г) командитне товариство.

10. Господарське товариство, зареєстрований капітал якого поділено на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до внеску кожного з учасників, – це:

а) товариство з обмеженою відповідальністю;

б) товариство з додатковою відповідальністю;

в) повне товариство;

г) командитне товариство.

11. Природне, економічне, політичне, соціально-культурне середовище, в умовах якого функціонує суб'єкт бізнесу і яке впливає на неї опосередковано, – це:

а) макросередовище;

б) мікросередовище;

в) мегасередовище;

г) правильної відповіді немає.

12. До чинників макросередовища належать:

а) темпи інфляції;

б) організаційна структура підприємства;

в) виробничий потенціал підприємства;

г) ділова активність суб'єкта бізнесу.

13. Чинником внутрішнього середовища суб'єкта бізнесу не є:

а) темпи інфляції;

б) організаційна структура підприємства;

в) виробничий потенціал підприємства;

г) ділова активність суб'єкта бізнесу.

14. Інвестиційний клімат у країні, темпи інфляції, рівень безробіття, система оподаткування, стабільність курсу національної грошової одиниці, субсидії та фінансові пільги вітчизняним виробникам, доступність кредитних ресурсів – це:

а) екологічні чинники;

б) науково-технічні чинники;

в) економічні чинники;

г) правильної відповіді немає.

15. Фінансовий механізм є:

а) господарським розрахунком, який ґрунтується на принципі самоокупності;

б) сукупністю різних організаційних, правових та інших форм і методів, за допомогою яких здійснюють процес розподілу і перерозподілу ВВП, створюють фонди грошових коштів і забезпечують їх використання;

в) порядком надання і погашення кредитів, контролем за їх ефективним використанням;

г) сукупністю організаційно-технічних заходів, використовуваних у бізнесі для створення виробничого потенціалу.

16. Елементами фінансового механізму не є:

а) фінансове планування і прогнозування;

б) фінансові санкції;

в) нормативно-правове забезпечення;

г) самофінансування, кредитування, бюджетні асигнування.

17. Фінансове планування розглядають як:

а) метод формування стратегічних цілей фінансової діяльності бізнесу;

б) розроблення фінансової політики в напрямах фінансової діяльності бізнесу;

в) процес розроблення системи фінансових планів і бюджетів;

г) інструмент перерозподілу фінансових ресурсів держави.

18. До основних методів фінансового планування належать:

а) балансовий, розрахунково-аналітичний, нормативний;

б) економіко-математичне прогнозування і моделювання;

в) метод фінансових коефіцієнтів;

г) індукції та дедукції.

19. До фінансових ресурсів бізнесу належать:

а) тільки власний капітал;

б) грошові фонди і частина грошових коштів, яку використовують у нефондовій формі;

в) основні фонди й оборотні активи;

г) тільки кредити банків.

20. Управління фінансами бізнесу здійснюють:

а) Міністерство фінансів;

б) Державне казначейство;

в) фінансові відділи та служби підприємств, установ, організацій;

г) Національний банк.

21. Фінансові ресурси – це:

а) власний капітал, додатковий і резервний капітал;

б) власний капітал;

в) власний капітал і довгострокові зобов'язання;

г) власний капітал, довгострокові та поточні зобов'язання.

Ситуаційні завдання

Завдання 1.1. Визначте та проаналізуйте обсяг фінансових ресурсів підприємства та їхню структуру, заповнивши табл. 1.5 відповідно до наведених даних.

Підприємство на звітну дату мало такі дані за балансом:

зареєстрований капітал – 8 300 тис. грн;

інший додатковий капітал – 90 тис. грн;

резервний капітал – 600 тис. грн;

нерозподілений прибуток – 100 тис. грн;

неоплачений капітал – 20 тис. грн;

довгострокові кредити банків – 150 тис. грн;

довгострокові фінансові зобов'язання – 40 тис. грн;

відстрочені податкові зобов'язання – 80 тис. грн;

забезпечення виплат персоналу – 400 тис. грн;

інші забезпечення – 500 тис. грн;

короткострокові кредити банків – 300 тис. грн;

поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – 60 тис. грн;

кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 900 тис. грн;

поточні зобов'язання за розрахунками:

з отриманих авансів – 600 тис. грн;

з бюджетом зі сплати податків – 350 тис. грн;

з позабюджетних платежів – 50 тис. грн;

зі страхування – 40 тис. грн;

з оплати праці – 150 тис. грн;
з учасниками щодо виплати дивідендів – 500 тис. грн;
інші поточні зобов'язання – 40 тис. грн.

Таблиця 1.5

Структура фінансових ресурсів підприємства

Види фінансових ресурсів	Види фінансових ресурсів	
	тис. грн	%
Власні		
Позикові		
Залучені		
Разом		100

Ситуація 1.2. Визначте виручку від продажу продукції та рівень впливу чинників на її обсяг (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Вихідні дані

Назва продукції	Обсяги продукції, шт.		Ціни за 1 шт., тис. грн		Виручка, тис. грн		Виручка за фактичного обсягу і планової ціни	Відхилення, тис. грн		
	план	факт	план	факт	план	факт		Разом	Зокрема за рахунок	
									обсягу	ціни
А	120	120	1,1	1,2						
Б	190	180	1,3	1,4						
В	100	110	1,2	1,1						
Г	110	100	1,2	1,2						
Д	130	150	1,5	1,4						

Ситуація 1.3. Розкрийте та відобразіть графічно структурно-логічну схему фінансової діяльності суб'єкта господарювання, де ви проходили практичну підготовку.

Ситуація 1.4. Розкрийте та відобразіть графічно структурно-логічну схему фінансового механізму управління витратами суб'єкта господарювання, де ви проходили практичну підготовку.

Рекомендована література: [2; 3; 5; 10; 44; 48 – 51].

2. Розрахункові операції суб'єктів бізнесу

Мета – формування системи теоретичних знань про механізми, принципи та форми здійснення розрахунків у підприємницькій діяльності, уміння практично застосовувати їх для організації ефективного обігу грошових коштів.

Основні питання:

2.1. Грошовий оборот і система розрахунків на суб'єктах бізнесу.

2.2. Готівкові розрахунки.

2.3. Безготівкові розрахунки.

2.4. Розрахунково-платіжна дисципліна.

Ключові терміни: грошовий оборот, система розрахунків, готівкові розрахунки, безготівкові розрахунки, ліміт каси, платіжна інструкція, інкасове доручення, вексель, чек, акредитив, клірингові розрахунки, поточний, бюджетний, депозитний, кредитний рахунки, пені, штрафи, неустойки, розрахунково-платіжна дисципліна.

2.1. Грошовий оборот і система розрахунків на суб'єктах бізнесу

Функціонування суб'єктів бізнесу в сучасних умовах зумовлює їхні взаємовідносини з контрагентами, працівниками, бюджетом та іншими суб'єктами. Значну частину під час здійснення розрахункових операцій становлять саме розрахунки за ресурси та реалізовані товари.

Відповідно до цього діяльність суб'єкта бізнесу в ринковій економіці відбувається через безперервний кругообіг коштів.

Грошові надходження разом із грошовими витратами суб'єктів бізнесу є основою грошового кругообігу. Саме грошовий оборот є відображенням зв'язків між усіма учасниками виробничого процесу з приводу ресурсозабезпечення, виробництва та споживання. Відповідно до цього грошовий оборот впливає безпосередньо на кінцеві результати господарської діяльності суб'єктів бізнесу [50].

Грошовий оборот – це виявлення сутності грошей у русі.

На рис. 2.1 подано напрями грошового обороту суб'єктів бізнесу.

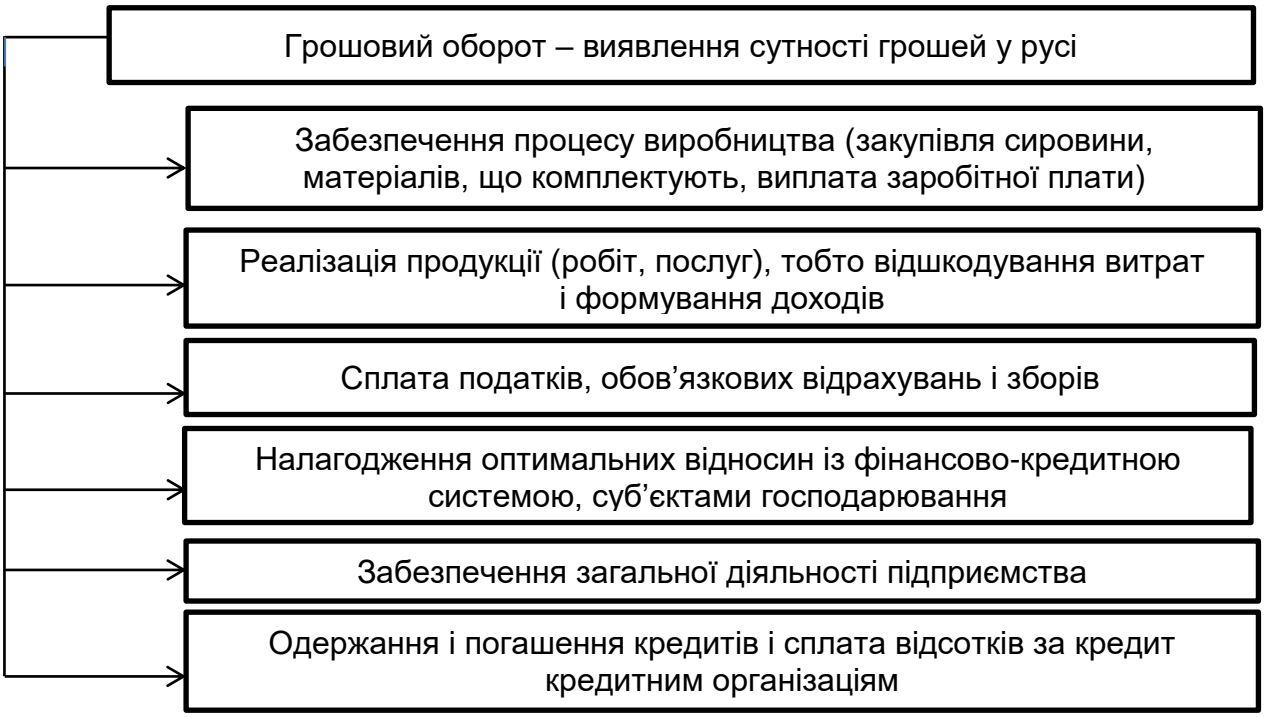

Рис. 2.1. **Напрями грошового обороту суб'єктів бізнесу**

Спосіб взаємодії суб'єктів бізнесу в процесі реалізації, розподілу та перерозподілу суспільного продукту на базі чинного законодавства країни має назву розрахунків. Грошовими розрахунками називають сукупність платежів суб'єктів бізнесу за реалізовану продукцію, виконані роботи, надані послуги та операції, не пов'язані з реалізацією продукції. Форми грошових розрахунків подано на рис. 2.2.

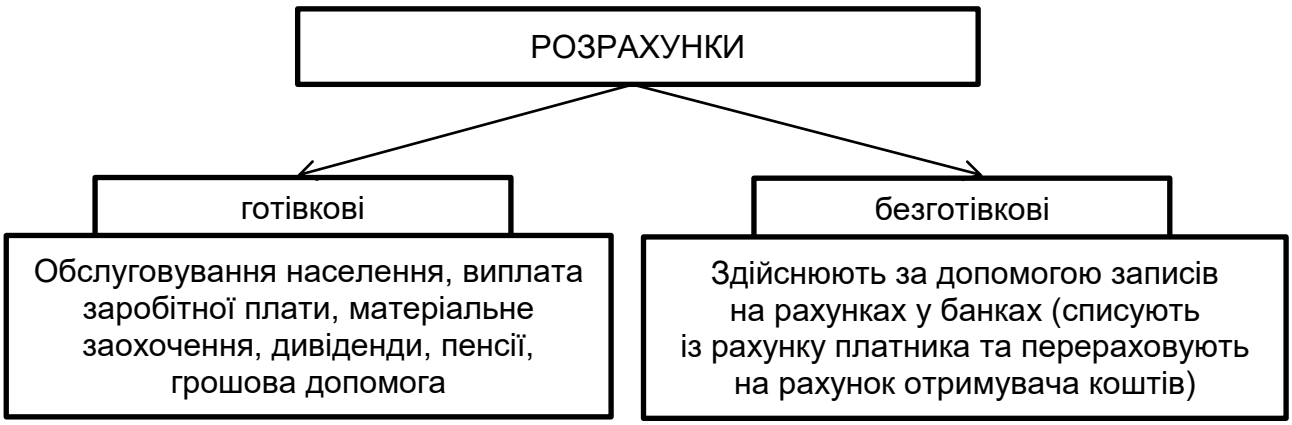

Рис. 2.2. **Форми грошових розрахунків суб'єктів бізнесу**

Принципи організації грошових розрахунків подано на рис. 2.3.

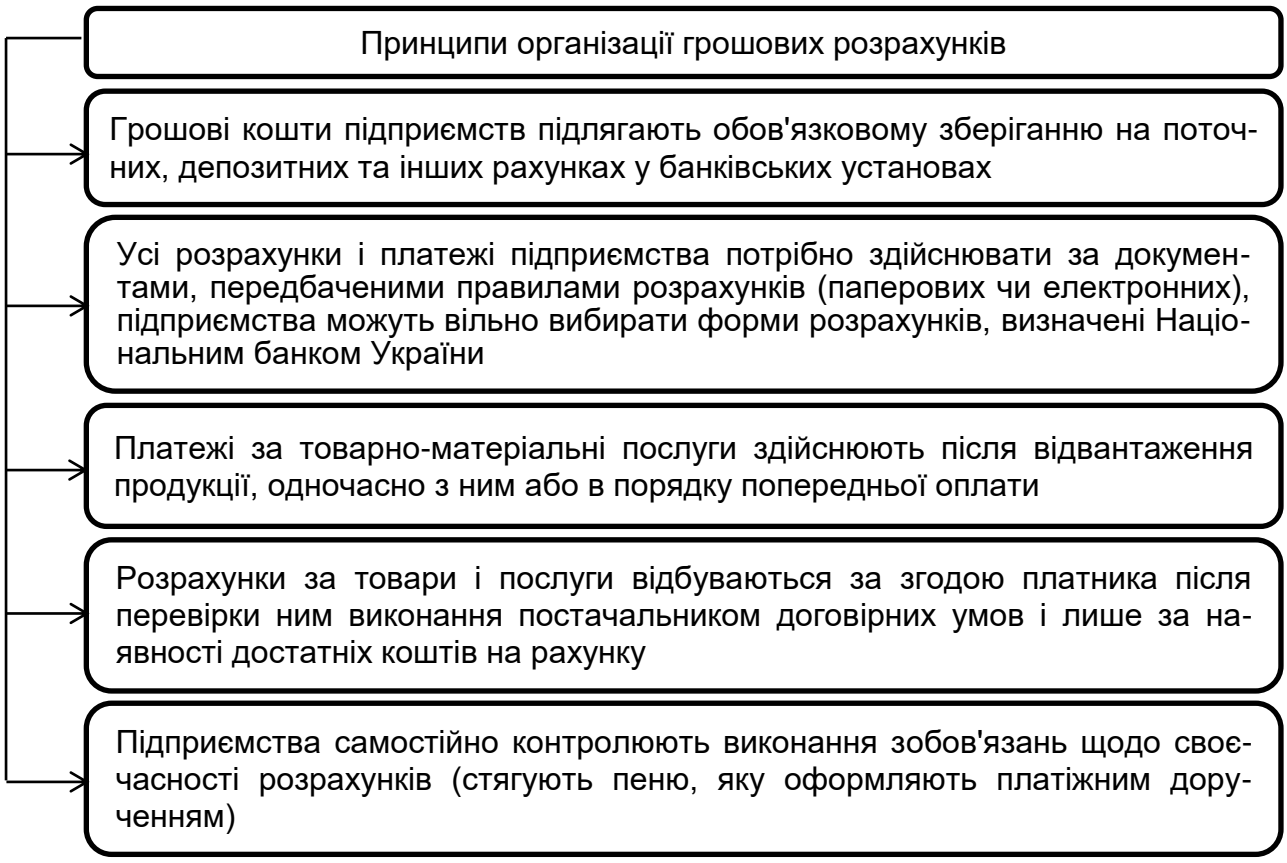

Рис. 2.3. **Принципи організації грошових розрахунків**

У процесі фінансово-господарської діяльності суб'єкти бізнесу можуть вимагати (згідно з укладеним між сторонами договором) тих прав, які було порушено, тобто висувати претензію. ЇЇ оформлюють як письмове попередження одного суб'єкта бізнесу іншому, у якому викладено, що невиконання вимог, зазначених у претензії, спричиняє звернення до суду. Відповідно до чинного законодавства претензія є ефективним способом досудового врегулювання.

Чинне законодавство не встановлює строк, протягом якого суб'єкт бізнесу може висунути претензію, але відповідно до Цивільного кодексу України вважають, що строк позивної угоди становить три роки.

Суб'єкти бізнесу під час розрахунків у своїй діяльності велику частину всього грошового обороту здійснюють за допомогою безготівкової форми розрахунків, що дає значну економію витрат. Тому метою та головним завданням безготівкових розрахунків є заміна готівки в грошовому обороті.

Платіжний оборот підприємства містить дві частини: розрахунки за товарними операціями та розрахунки за нетоварними операціями (рис. 2.4).

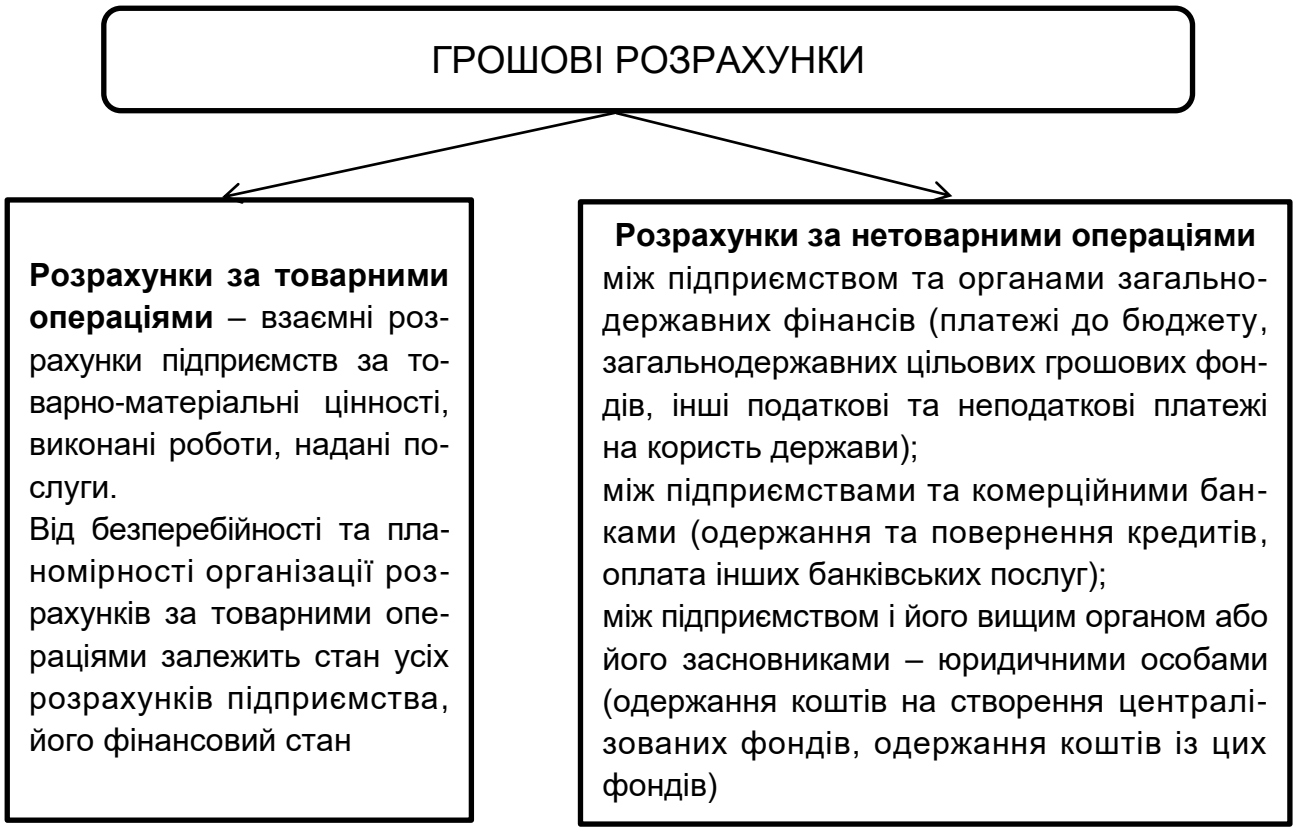

Рис. 2.4. **Види грошових розрахунків**

Суб'єкти бізнесу, що функціонують на території України, проводять свою діяльність згідно із чинним законодавством та інструкціями НБУ про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах; можуть відкривати рахунки в установах банку. Банк і суб'єкт бізнесу укладають між собою договір, у якому зазначають умови відкриття рахунку та особливості його функціонування [50].

Суб'єкти бізнесу в банківських установах можуть відкривати поточні рахунки, на яких зберігають гроші; за допомогою платіжних інструментів здійснюють розрахунково-касові операції відповідно до чинного законодавства.

Суб'єкт бізнесу може відкривати декілька поточних рахунків як у національній, так і в іноземній валютах.

До обов'язків банку входить повідомлення відповідного контролюючого органу про факт відкриття або закриття рахунку клієнта – платника податків. Усі дії, пов'язані або із зарахуванням, або зі списанням коштів із рахунку суб'єкта бізнесу, можливі тільки через повідомлення податкового органу про взяття цих рахунків на облік.

Якщо суб'єкт бізнесу має більш ніж два поточні рахунки, то потрібно один вибрати як основний рахунок, повідомити про цей рахунок податковий орган, а також інші установи банків, у яких суб'єкт бізнесу має рахунки в національній та іноземній валютах.

Банки також мають сповіщати банк, у якому відкрито основний рахунок, про відкриття в них додаткових рахунків у національній та іноземній валютах.

Рахунки в національній валюті відповідно до законодавства наведено на рис. 2.5.

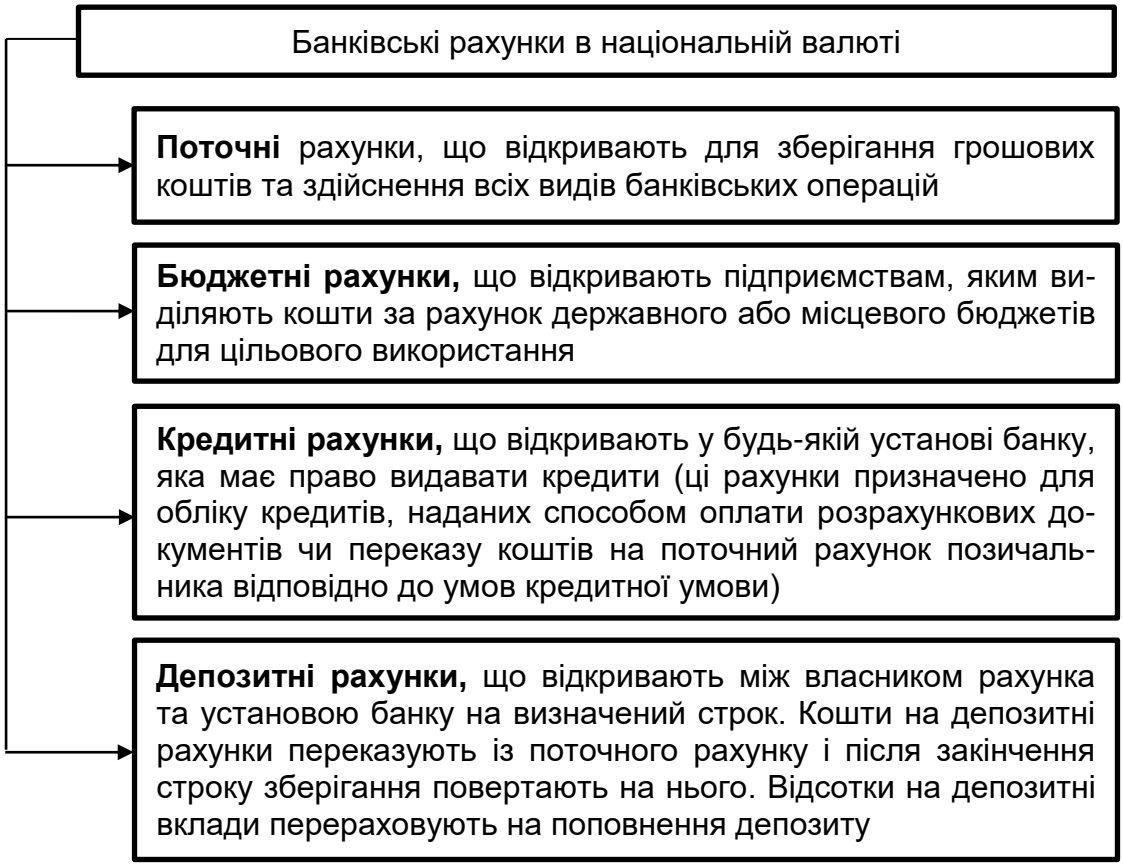

Рис. 2.5. **Рахунки суб'єктів бізнесу в національній валюті**

Для відкриття поточного рахунку суб'єкт бізнесу подає в установу банку, яка його обслуговує, такі документи:

1) заяву про відкриття поточного рахунку, яку підписує керівник юридичної особи або інша уповноважена на це особа;

2) копії зареєстрованого установчого документа (статуту/засновницького договору/установчого акта/положення);

3) картки зі зразками підписів.

Під час відкриття поточного рахунку для формування статутного капіталу суб'єкта бізнесу надають такі документи:

1) заяву про відкриття поточного рахунку, підписану особою, уповноваженою на відкриття рахунку засновниками (учасниками) новоствореної юридичної особи;

2) один примірник оригіналу установчого документа або його копію, засвідчену нотаріально. У разі відкриття рахунку для формування статутного капіталу акціонерного товариства замість установчого документа подають договір/рішення про створення акціонерного товариства або його копію, засвідчену нотаріально.

Рахунки в іноземній валюті наведено на рис. 2.6.

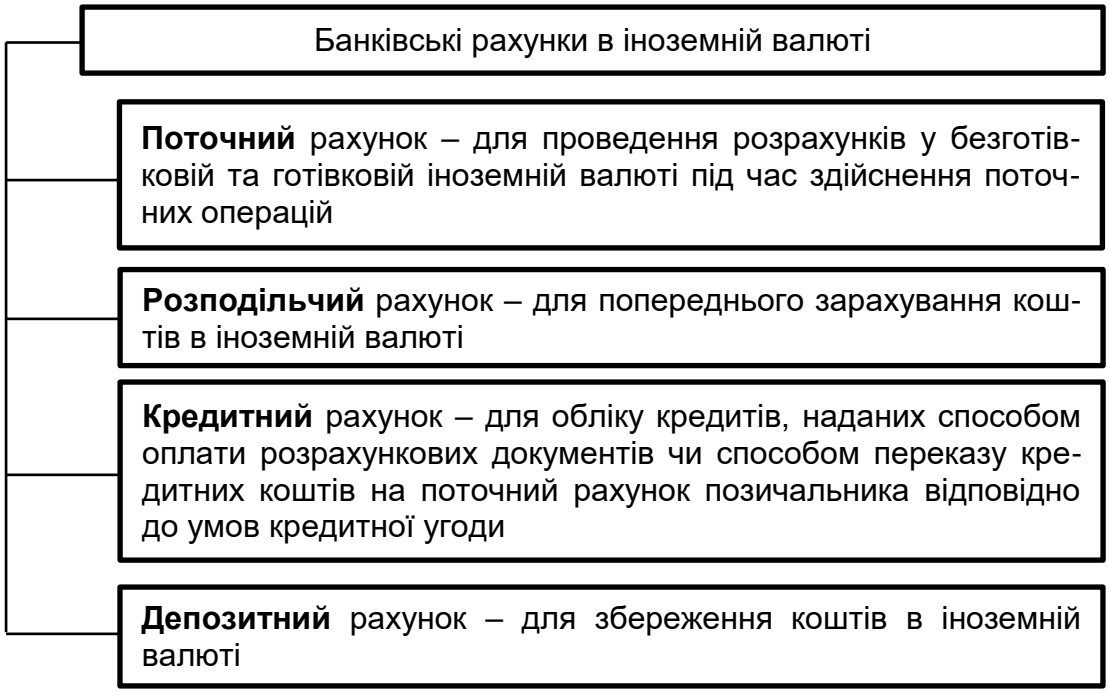

Рис. 2.6. **Банківські рахунки в іноземній валюті** [50]

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривають суб'єкту бізнесу для зберігання грошей і проведення розрахунків у межах законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті; для здійснення поточних операцій, визначених законодавством України; для здійснення інвестицій за кордон, розрахунків за купівлю-продаж облігацій зовнішньої державної позики України; для зарахування, використання і погашення кредитів (позик, фінансової допомоги) в іноземній валюті; для надходження іноземних інвестицій в Україну відповідно до законодавства

України, а також для проведення операцій, передбачених генеральною ліцензією Національного банку на здійснення валютних операцій.

Згідно зі ст. 6 Закону України "Про платіжні системи і переказ коштів в Україні" банки мають право відкривати рахунки резидентам України (юридичним особам, їхнім відокремленим підрозділам, фізичним особам), нерезидентам України (юридичним особам-інвесторам, представництвам юридичних осіб в Україні та фізичним особам).

Згідно з Інструкцією "Про порядок відкриття і закриття рахунків клієнтів банків та кореспондентських рахунків банків-резидентів і нерезидентів" № 492 від 12.11.2003 р. відкриття поточного рахунку суб'єкту господарювання, юридичній особі-нерезиденту, представництву юридичної особи-нерезидента в Україні, що не має в цьому банку рахунків, здійснюють у такому порядку.

Особа, яка від імені клієнта відкриває поточний рахунок, має:

1) надати паспорт або інший документ, що посвідчує особу та відповідно до законодавства України може бути використаним на території України для укладення правочинів (далі – паспорт або інший документ, що посвідчує особу), і документи, що підтверджують її повноваження. Фізична особа-резидент додатково надає документ, виданий відповідним контролюючим органом, що засвідчує його реєстрацію в Державному реєстрі фізичних осіб-платників податків;

2) подати документи, визначені в інструкції.

Банк відкриває поточний рахунок юридичній особі-резиденту, яка не має рахунку в цьому банку, на підставі **заяви про відкриття поточного рахунку**, затвердженої Інструкцією "Про порядок відкриття і закриття рахунків клієнтів банків та кореспондентських рахунків банків-резидентів і нерезидентів" і підписаної керівником юридичної особи або іншою уповноваженою на це особою. Між банком і клієнтом укладають у письмовій формі договір банківського рахунку.

Банк відкриває поточний рахунок суб'єкту господарювання, який уже має в цьому банку рахунок (цього клієнта ідентифіковано та верифіковано банком і сформовано справу з юридичного оформлення рахунку), за умови подання клієнтом заяви про відкриття поточного рахунку та укладення договору банківського рахунку.

Фізична особа – **підприємець,** яка не має рахунків у цьому банку, має надати паспорт або інший документ, що посвідчує особу, і документ,

виданий відповідним контролюючим органом, який засвідчує її реєстрацію в Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків.

Банк відкриває поточний рахунок для здійснення підприємницької діяльності фізичній особі – підприємцю на підставі заяви про відкриття поточного рахунку, підписаної фізичною особою – підприємцем або її представником.

Кожен банк самостійно розробляє Правила відкриття, закриття та обслуговування рахунків відповідно до чинного законодавства і формує перелік документів, необхідних для забезпечення цього процесу.

Банк відкриває поточний рахунок для формування зареєстрованого капіталу суб'єкта господарювання – юридичної особи (крім банків) на підставі таких документів:

1) заяви про відкриття поточного рахунку, підписаної особою, уповноваженою на відкриття рахунку засновниками (учасниками) новостворюваної юридичної особи;

2) одного примірника оригіналу установчого документа або його копії, засвідченої в установленому законодавством України порядку;

3) рішення засновників (учасників) про визначення особи, якій надано право відкриття та розпорядження рахунком новостворюваної юридичної особи, що оформляють у формі доручення.

Банк відкриває поточний рахунок для формування статутного капіталу господарського товариства, засновником (учасником) якого є одна особа, на підставі таких документів:

1) заяви про відкриття поточного рахунку;

2) одного примірника оригіналу установчого документа або його копії, засвідченої в установленому законодавством України порядку;

3) доручення або копії доручення на ім'я особи, яка має право відкриття та розпорядження рахунком, засвідченої в установленому законодавством України порядку. Якщо рахунок відкриває особисто засновник (учасник), то цей документ не вимагають.

На ці рахунки зараховують кошти засновників (учасників) для формування статутного або складеного капіталу, пайового або неподільного фонду новостворюваної юридичної особи до її державної реєстрації як юридичної особи. Цей рахунок починає функціонувати як поточний тільки після одержання банком відповідних документів та повідомлення-відповіді або корінця повідомлення про взяття рахунку на облік

контролюючим органом за місцезнаходженням суб'єкта господарювання – юридичної особи.

Рахунок закривають у разі відмови в державній реєстрації суб'єкта господарювання – юридичної особи на підставі письмового звернення із зазначенням підстав закриття рахунку, підписаного особою, уповноваженою засновниками (учасниками) новостворюваної юридичної особи на закриття рахунку, а кошти перераховують засновникам (учасникам).

Згідно з вимогами постанови правління Національного банку України від 28 грудня 2018 року № 162 "Про запровадження міжнародного номера банківського рахунку (IBAN) в Україні" банки України формують номер банківського рахунку відповідно до Національного стандарту України "Фінансові операції".

Правила формування міжнародного номера банківського рахунку (IBAN) в Україні (IBAN Registry:2009, NEQ) ДСТУ-Н 7167:2010 затверджено наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11 жовтня 2010 року № 454 (далі – стандарт IBAN).

Для України IBAN складається з 29 літерно-цифрових символів: коду країни, контрольного розряду, коду банку та номера рахунку (рис. 2.7).

U	A	N	N	M	M	M	M	M	M	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Код країни		Контрольний код		Код МФО банку						Номер рахунку клієнта																

Рис. 2.7. **Формування номера банківського рахунку (IBAN)**

Примітка.

UA – літерний код країни (Україна).

NN – контрольний код, який розраховують за спеціальним алгоритмом. Призначено для унеможливлення помилок уведення номерів. Не залежить від банку, тобто в одному банку можуть бути рахунки з різними контрольними кодами.

MMMMMM – код МФО банку.

XXX...XX (19 цифр) – безпосередньо сам номер рахунку (якщо в номері менш ніж 19 цифр, то на його початку за рахунок необхідної кількості нулів доповнюють довжину рахунку до 29 знаків).

Під час формування номера банківського рахунку за стандартом IBAN використовують структуру номера рахунку аналітичного обліку, вимоги до нумерації якого встановлено в додатку 2 до Інструкції "Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України", затвердженої постановою правління Національного банку України від 11 вересня 2017 року № 89 (зі змінами). Усі номери рахунків аналітичного обліку, що відкривають банки, слід формувати за алгоритмом:

1) АААА К ЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕ,

де АААА – номер балансового (позабалансового) рахунку (чотири символи);

К – ключовий (контрольний) розряд (один символ);

ЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕ – інформація щодо аналітичного рахунку (14 символів);

2) довжина номера рахунку не є фіксованою. Максимальна довжина номера рахунку становить 19 символів, мінімальна – п'ять символів;

3) сегмент ЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕ банк визначає самостійно;

4) до розрахунку ключового розряду належать сегменти АААА, ЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕЕ номера рахунку та коду банку.

2.2. Грошові розрахунки суб'єктів бізнесу

Готівкові розрахунки в Україні в національній валюті регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, законами України "Про Національний банк України", "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні". Сферу застосування готівкових та безготівкових розрахунків розмежовано. Відповідно до Закону України "Про Національний банк України" та Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні № 148, затвердженого НБУ 29.12.2017 р., готівкові розрахунки/розрахунки готівкою – це платежі готівкою суб'єктів господарювання і фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги), а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та ін.

Порядок організації безготівкових розрахунків, тобто порядок здійснення їх записом коштів із рахунку на рахунок або заліком взаємних розрахунків залежить від вибраної форми відповідних розрахункових документів.

Готівкові розрахунки передбачають розрахунки не лише за реалізовану продукцію, а й за позареалізаційними операціями.

Суб'єкти господарювання, які відкрили рахунки в банках і зберігають на цих рахунках свої кошти, здійснюють розрахунки за своїми грошовими зобов'язаннями, що виникають у господарських відносинах, у безготівковій формі, а також у готівковій формі з дотриманням обмежень та в порядку, установленому законодавством України. Суб'єкти господарювання здійснюють розрахунки готівкою між собою і з фізичними особами через касу як коштами, одержаними як готівкова виручка, так і коштами, одержаними в надавачів платіжних послуг. Такі розрахунки проводять також шляхом внесення готівки до надавачів платіжних послуг для подальшого переказу коштів на рахунки суб'єктів господарювання.

Суб'єкти господарювання здійснюють облік операцій із готівкою у відповідних книгах обліку.

Суб'єкти господарювання мають право здійснювати розрахунки готівкою протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами:

1) між собою – у розмірі до 10 000 (десяти тисяч) грн включно;

2) із фізичними особами – у розмірі до 50 000 (п'ятдесяти тисяч) грн включно [49].

Суб'єкти господарювання, у разі зняття готівкових коштів із рахунків для здійснення готівкових розрахунків із фізичними особами, зобов'язані надавати на запит надавачів платіжних послуг підтвердні документи, на підставі яких відбуваються такі готівкові розрахунки, необхідні надавачам платіжних послуг для здійснення заходів належної перевірки клієнта з урахуванням ризик-орієнтованого підходу.

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

Установа/підприємство, що здійснює операції з готівкою в національній валюті, ліміт каси та строки здавання готівкової виручки (готівки) установлює з огляду на потребу прискорення обігу готівки та своєчасного її надходження до кас банків.

Суб'єкти господарювання здають готівкову виручку (готівку) для виконання платіжних операцій до банків, юридичних осіб, що здійснюють операції з оброблення та зберігання готівки, національних операторів, небанківських надавачів платіжних послуг, комерційних агентів із приймання готівки. Готівкову виручку (готівку) суб'єкти господарювання здають для зарахування на відповідний рахунок, відкритий ними у будь-якого з надавачів платіжних послуг, що мають право відкривати рахунки користувачам відповідно до Закону України "Про платіжні послуги".

Готівкову виручку (готівку) суб'єкти господарювання здають самостійно (з урахуванням ризиків щодо безпеки перевезення та здавання готівки) або через відповідні служби/підприємства, яким згідно із законодавством України надано право на інкасацію коштів, перевезення валютних та інших цінностей.

Установи/підприємства мають право зберігати у своїй касі готівку, одержану в банку для виплат, що належать до фонду оплати праці, а також пенсій, стипендій, дивідендів (доходу) понад установлений ліміт каси протягом п'яти робочих днів, включно з днем одержання готівки в банку. Суми готівки, одержані в банку і не використані за призначенням, повертаються установою/підприємством до банку не пізніше наступного робочого дня банку або можуть залишатися в його касі (у межах установленого ліміту).

Установа/підприємство має право зберігати в касі готівку для виплат, які належать до фонду оплати праці та здійснюються за рахунок готівкової виручки, понад установлений ліміт каси протягом трьох робочих днів із дня настання строків цих виплат у сумі, зазначеній у переданих до каси відомостях на виплату.

Касові операції оформляють касовими ордерами, видатковими відомостями, розрахунковими документами, електронними розрахунковими документами, документами за операціями із застосуванням платіжних інструментів, іншими касовими документами, які згідно із законодавством України підтверджували б факт продажу (повернення) товарів, надання послуг, отримання (повернення) готівки.

Надавач платіжних послуг/комерційний агент приймає від користувача готівку національної валюти за такими прибутковими касовими документами:

1) банк за платіжною інструкцією на переказ готівки приймає від:

резидентів України: юридичних осіб із місцезнаходженням на території України, які провадять діяльність відповідно до законодавства України, їхніх відокремлених підрозділів, відокремлених підрозділів юридичних осіб – нерезидентів, які здійснюють підприємницьку діяльність на території України від імені юридичної особи – нерезидента, фізичних осіб, зокрема фізичних осіб – підприємців, фізичних осіб, які провадять незалежну професійну діяльність відповідно до законодавства України;

нерезидентів України: юридичних осіб із місцезнаходженням за межами України, які створені та діють відповідно до законодавства іноземної держави, представництв таких юридичних осіб в Україні, які не провадять підприємницької діяльності на території України від імені юридичної особи – нерезидента, офіційних представництв, міжнародних організацій та їхніх філій, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також представництв інших організацій з місцезнаходженням за межами України, які створені та діють відповідно до законодавства іноземної держави і не провадять підприємницької діяльності відповідно до законодавства України, фізичних осіб;

2) небанківський надавач платіжних послуг за платіжною інструкцією на переказ готівки приймає від:

резидентів України: юридичних осіб із місцезнаходженням на території України, які провадять діяльність відповідно до законодавства України, їхніх відокремлених підрозділів, відокремлених підрозділів юридичних осіб – нерезидентів, які провадять підприємницьку діяльність на території України від імені юридичної особи – нерезидента, фізичних осіб – підприємців, фізичних осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність, і фізичних осіб;

нерезидентів України – фізичних осіб.

Надавач платіжних послуг/комерційний агент приймає готівку за платіжною інструкцією на переказ готівки від:

юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців і фізичних осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, для зарахування виключно на рахунки;

фізичних осіб:

для зарахування на рахунки отримувачів;

для переказу без відкриття рахунку на користь фізичних осіб (крім фізичних осіб – підприємців, фізичних осіб, які провадять незалежну

професійну діяльність) із метою отримання його готівкою в національній валюті;

за рахунками, які формуються юридичною особою/фізичною особою – підприємцем – отримувачем платежів на сплату платежів за товари, роботи, послуги відповідно до укладених договорів на користь таких юридичних осіб/фізичних осіб – підприємців;

3) за прибутковим касовим ордером – від працівників банку за внутрішньобанківськими операціями;

4) за документами, установленими відповідною платіжною системою, від:

юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців і фізичних осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, для зарахування виключно на рахунки;

фізичних осіб:

для зарахування на рахунки отримувачів;

для переказу без відкриття рахунку на користь фізичних осіб (крім фізичних осіб – підприємців, фізичних осіб, які провадять незалежну професійну діяльність) із метою отримання його готівкою в національній валюті.

На рис. 2.8 наведено шляхи здійснення готівкових розрахунків.

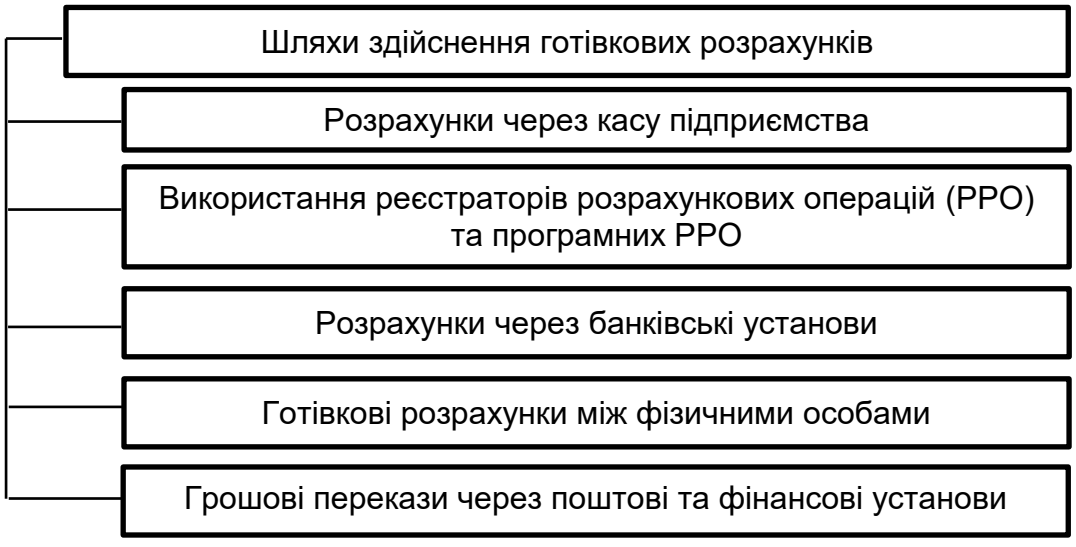

Рис. 2.8. **Шляхи здійснення готівкових розрахунків**

Керівник суб'єкта бізнесу створює умови, необхідні для зберігання коштів у касі. Якщо керівник не створив умов для зберігання коштів, то він несе відповідальність у встановленому законодавством України

порядку. Керівник видає наказ стосовно касової дисципліни. Для ефективної організації касової роботи потрібно дотримуватися вимог Положення № 148.

За дотримання касової дисципліни відповідальність несе касир суб'єкта бізнесу. Він здійснює операції з оприбуткування та видачі готівки, оформлює їх документально, несе матеріальну відповідальність за збереження всіх прийнятих ним цінностей.

Суб'єкт бізнесу, що здійснює оплату готівковими коштами, несе відповідальність за перевищення ліміту каси. Усю суму перевищення ліміту каси розрахунково додають до залишків готівки в касі на кінець дня платника готівки одноразово в день здійснення цієї операції, із подальшим порівнянням одержаної розрахункової суми із затвердженим лімітом каси.

Суб'єкти бізнесу, з огляду на особливості роботи, зобов'язані розробити й затвердити внутрішнім документом порядок розрахунку ліміту каси установи, підприємства, небанківського надавача платіжних послуг та їхніх відокремлених підрозділів. У розрахунку враховують строк здавання установою, підприємством, небанківським надавачем платіжних послуг готівкової виручки (готівки) для її зарахування на рахунки в банках, визначений договором банківського рахунку, і не враховують готівку, унесену через платіжні пристрої, що належать небанківським надавачам платіжних послуг.

Ліміт каси установи, підприємства, небанківських надавачів платіжних послуг установлюють на підставі розрахунку середньоденного надходження готівки до каси або її середньоденної видачі з каси за рішенням керівника установи, підприємства, небанківського надавача платіжних послуг або уповноваженої ним особи.

Ліміт каси вважають нульовим, якщо установою/підприємством його не встановлено (незалежно від причин такого невстановлення). Усю готівку, що перебуває в касі установи/підприємства на кінець робочого дня і не здана нею/ним відповідно до вимог цього Положення, уважають понадлімітною, якщо установою/підприємством ліміт каси не встановлено (незалежно від причин такого невстановлення).

За перевищення лімітів каси суб'єкти бізнесу несуть відповідальність у формі штрафних санкцій (штраф становить двократний розмір від сум виявленої понадлімітної готівки за кожен день).

2.3. Безготівкові розрахунки суб'єктів бізнесу

Безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті регулюють законами України "Про Національний банк України", "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні", Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, іншими нормативно-правовими актами Національного банку України (Інструкцією "Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті", затвердженою постановою правління Національного банку України, Положенням про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України, затвердженим постановою Національного банку України; Положенням про вимоги до системи управління надавача фінансових платіжних послуг, затвердженим постановою правління НБУ, Інструкцією з організації документування управлінської інформації в Національному банку України).

Безготівкові розрахунки – це перерахування коштів із рахунків платників на рахунки отримувачів, а також перерахування надавачами платіжних послуг коштів, унесених платниками готівкою, на рахунки отримувачів.

У класифікації безготівкових розрахунків варто розрізняти:

розрахунки за товарні операції;

розрахунки за нетоварні операції.

Розрахунки за товарні операції пов'язані з реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг.

Розрахунки за нетоварні операції пов'язані з фінансовими операціями: із кредитною системою, бюджетами різних рівнів, сплатою фінансових санкцій. Ці розрахунки здійснюють після реалізації продукції, тобто за результатами завершення кругообігу коштів підприємства.

Безготівкові розрахунки в Україні здійснюють за наступними формами:

платіжними інструкціями;

інкасовими дорученнями (розпорядженнями);

акредитивною формою розрахунків;

вексельною сумою розрахунків.

Відповідно до п. 1.13 Інструкції "Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті" № 22 під час здійснення розрахунків можна застосовувати розрахункові документи (табл. 2.1) на паперових носіях і в електронній формі.

Таблиця 2.1

Розрахункові документи для безготівкових розрахунків

Документ*	Характеристика
Платіжний інструмент	Засіб певної форми на паперовому, електронному чи іншому виді носія інформації, використання якого ініціює переказ коштів із відповідного рахунку платника. Інструкція "Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті" № 22 встановлює правила використання під час здійснення розрахункових операцій таких видів платіжних інструментів
Розрахунковий документ (меморіальний ордер)	Розрахунковий документ, який складають за ініціативою банку для оформлення операцій щодо списання коштів з рахунку платника і внутрішньобанківських операцій відповідно до Закону України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" та нормативно-правових актів Національного банку
Платіжна інструкція (платіжне доручення)	Розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника банку про списання з його рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача
Інкасове доручення (розпорядження) (платіжна вимога-доручення)	Розрахунковий документ, який складається з двох частин: верхньої – вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів; нижньої – доручення платника банку про списання з його рахунку визначеної ним суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача
Інкасове доручення (платіжна вимога)	Розрахунковий документ, який містить вимогу стягувача або (у разі договірного списання) отримувача до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів із рахунку платника на рахунок отримувача
Чек (розрахунковий чек)	Розрахунковий документ, що містить нічим не зумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку-емітенту, у якому відкрито його рахунок, про сплату чекодержателю зазначеної в чеку суми коштів
Акредитив	Розрахунковий документ, за яким банк за дорученням покупця (платника) зобов'язується здійснити платіж продавцю (бенефіціару) за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги лише за умови надання останнім документів, що підтверджують виконання умов договору

*У дужках подано стару назву розрахункового документа.

Інструкцією "Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті" від 21.01.2004 р. № 22 встановлено вимоги щодо заповнення реквізитів розрахункових документів та їхніх реєстрів.

Розгляньмо детально розрахунки з використанням платіжних інструкцій.

Платіжна інструкція – це розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника банку про списання з його рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача.

Платіжна інструкція складають у довільній формі як письмове доручення платника банку, що його обслуговує, переказати грошові кошти з його рахунка на рахунок отримувача коштів.

Розрахунки платіжними інструкціями здійснюють за такою схемою (рис. 2.9).

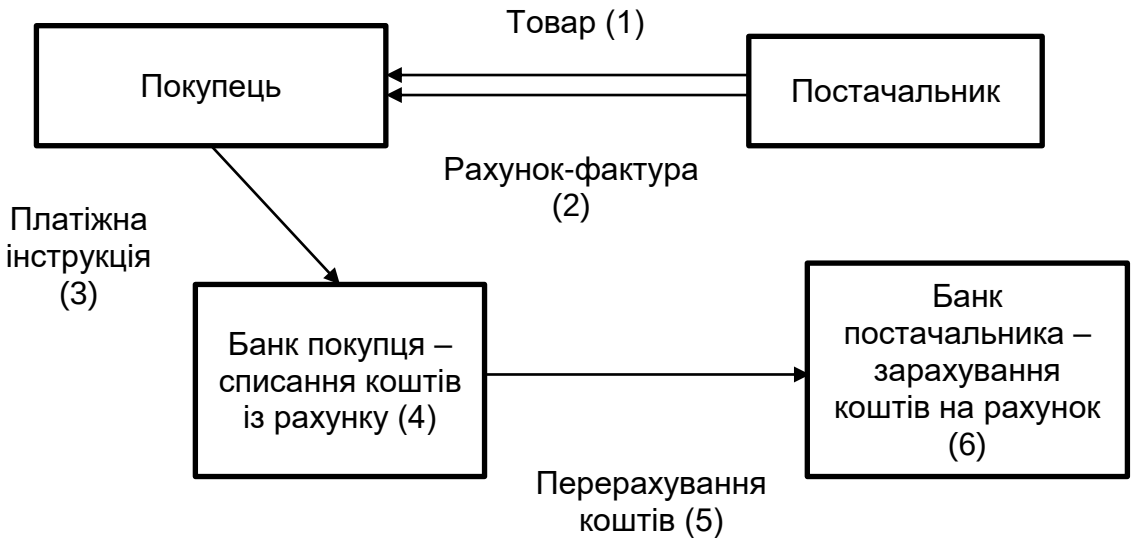

Рис. 2.9. **Розрахунки платіжними інструкціями**

1 – постачальник відвантажує продукцію (виконує роботи, послуги); 2 – постачальник виставляє рахунок-фактуру за продукцію, роботи, послуги; 3 – покупець подає в банк, що його обслуговує, платіжна інструкція; 4 – банк покупця списує з його рахунку засоби; 5 – банк покупця передає електронним зв'язком чи надсилає платіжну інструкцію на відповідну суму в банк постачальника; 6 – банк постачальника (одержувача коштів) зараховує кошти на рахунок постачальника.

Банк може приймати платіжну інструкцію в межах коштів на розрахунковому рахунку. Винятком є доручення на перерахування податкових та прирівняних до них платежів.

Позитивним у розрахунках платіжними інструкціями є прискорення руху обігових коштів суб'єктів бізнесу, а також можливість застосовувати їх за товарними і нетоварними операціями.

Інкасове доручення (розпорядження) – це розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача або (у разі договірного списання) обтяжувача чи отримувача до банку, який обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів із рахунку платника на рахунок отримувача.

Схему розрахунків інкасовими дорученнями подано на рис. 2.10. Платіжні вимоги використовують у товарних розрахунках.

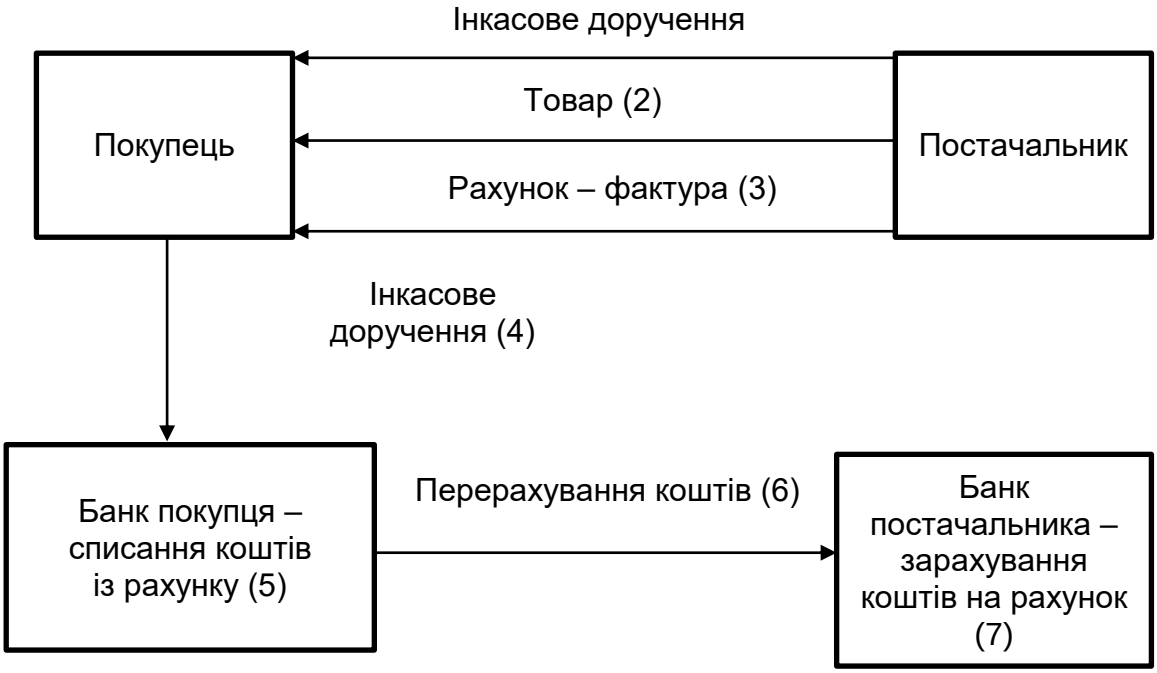

Рис. 2.10. **Розрахунки інкасовими дорученнями**

Розрахунки з використанням акредитивів

Акредитив (в електронній формі – акредитивна інструкція) – це розрахунковий документ із дорученням підприємства-платника (заявника акредитива) до фінансової установи здійснити за рахунок спеціально задепонованих (зарезервованих) коштів оплату за відвантажений товар третій особі (бенефіціару).

Акредитивну форму розрахунків забезпечують угодою між сторонами і використовують здебільшого для забезпечення гарантованості здійснення платежів.

Характеристику видів акредитивів згідно з Положенням "Про порядок здійснення банками операцій за акредитивами" № 514 від 03.12.2003 р. подано в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Характеристика видів акредитивів

Види акредитивів	Характеристика
Безвідкличний акредитив	Акредитив, який не може бути змінено або анульовано без згоди банку-емітента, підтверджувального банку (якщо він є) та бенефіціара
Відкличний акредитив	Акредитив, який може бути змінено або анульовано банком-емітентом без попереднього повідомлення бенефіціара
Резервний акредитив	Безвідкличне незалежне зобов'язання банку-емітента, надане бенефіціару на прохання наказодавця акредитиву або за дорученням іншого банку, або від власного імені сплатити кошти за наказодавця акредитива (принципала) або за себе, або акцептувати і сплатити виставлені бенефіціаром переказні векселі (тратти), або уповноважити інший банк провести такий платіж, або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), або надати повноваження іншому банку здійснити негоціацію в разі отримання вимоги платежу разом з іншими документами (якщо надання таких документів було передбачено умовами резервного акредитива). Резервний акредитив є формою забезпечення виконання зобов'язань і за своєю суттю є гарантією
Трансферований акредитив	Акредитив, виконуваний трансферуючим банком для другого бенефіціара
Трансферабельний акредитив	Акредитив, право використання якого може бути повністю або частково передано другому бенефіціару або декільком іншим бенефіціарам на прохання першого бенефіціара

Акредитив відкривають або в банківській установі постачальника-отримувача коштів (за рахунок задепонованих платником із цією метою коштів) або в банку платника. Його відкривають для розрахунків тільки з одним конкретним постачальником.

Акредитив може бути відкрито тільки після заяви платника встановленого зразка до банку. Реквізити заяви такі: номер договору, згідно

з яким відкривають акредитив, строк дії акредитива, банк платника, умови акредитива, сума акредитива. Строк дії акредитива – 15 днів. За домовленістю цей термін може бути подовжено ще на 10 днів.

Оплату за акредитивом можна здійснювати одразу в повній сумі акредитива або частково в кожному окремому випадку. Якщо акредитив було використано не повністю, то невикористану суму повертають покупцеві та зараховують на рахунок, із якого виставляли акредитив. Акредитив закривають, якщо кошти за акредитивом було використано або його строк закінчився.

Схема розрахунку акредитивами подано на рис. 2.11.

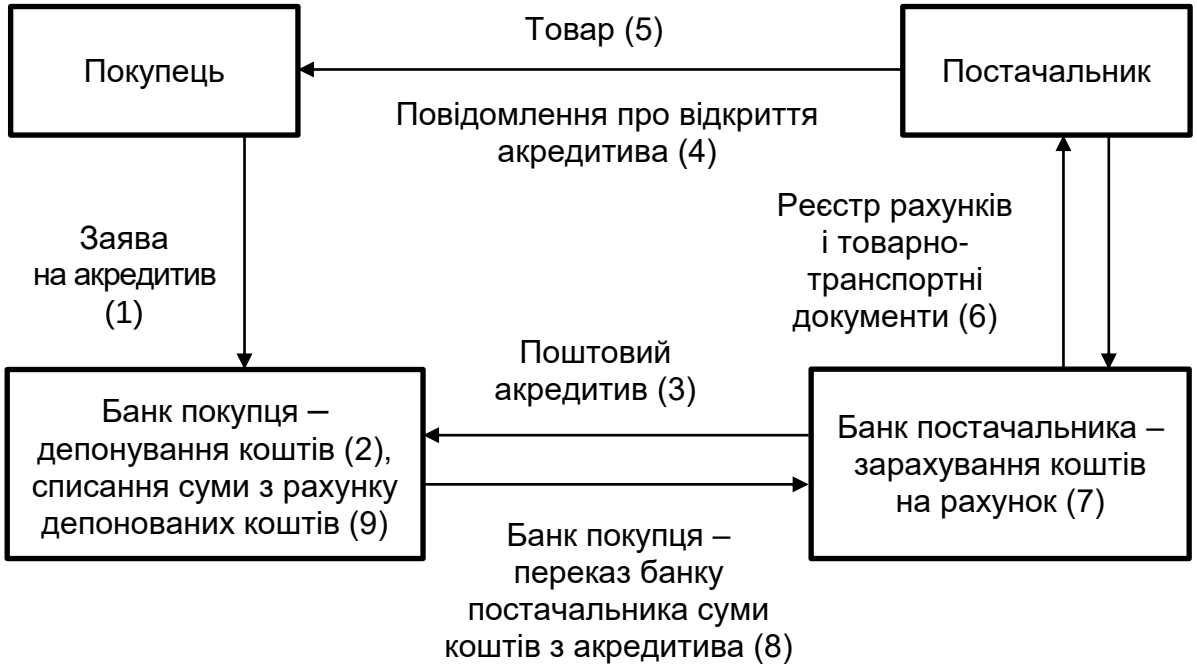

Рис. 2.11. **Розрахунки акредитивами**

Є можливість дострокового закриття акредитива банком платника в разі порушення постачальником його умов, за заявою постачальника, якщо це безвідкличний акредитив.

Акредитивну форму розрахунків застосовують тоді, коли між постачальником і покупцем немає постійних господарських зв'язків щодо купівлі товарів та надання послуг або коли угода має разовий характер.

Розрахунки з використанням векселів

Вексельна форма розрахунків – це розрахунки з відстроченням платежу, які оформлюють векселем.

Предметом вексельного зобов'язання можуть бути тільки гроші.

Згідно із Законом України "Про обіг векселів в Україні" вексель – це цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання терміну платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю). Види векселів наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Види векселів

Види векселів	Характеристика
Простий (соло-вексель)	Підписується та виписується покупцем (векселедавцем) і є його борговим зобов'язанням оплатити кредитору вказану суму в установлений час
Переказний вексель (тратта)	Регулює відносини трьох сторін: кредитора (трасанта), боржника (трасата) й утримувача платежу (ремітента). Трасант – векселедавець переказного векселя. Трасат – платник за переказним векселем

У практиці безготівкових розрахунків суб'єктів бізнесу застосовують:

а) відсотковий вексель – із визначеною ставкою відсотка;

б) безвідсотковий (дисконтний) вексель – вексель, відсоток за яким відсутній або входить до його номінальної вартості.

Основну умову проведення розрахунків із застосуванням векселів обов'язково зазначають в угоді в письмовій формі (інакше угоду може бути визнано недійсною з вилученням у бюджету усієї суми).

Особа, яка емітує векселі, зобов'язана вести спеціальний реєстр виданих векселів у встановленій формі.

Законодавством України обмежено застосування вексельної форми розрахунків для суб'єктів, які вибрали спрощену форму оподаткування прибутку зі сплатою єдиного податку (це пояснюється особливостями визначення бази оподаткування під час сплати єдиного податку). Платежі за векселем здійснюють тільки в безготівковій формі.

Отже, з огляду на встановлені законодавчі обмеження та специфіку безготівкових розрахунків, вексельна форма розрахунків має чітко визначені правила застосування в господарській діяльності. Структурні елементи та механізм функціонування цієї форми наведено на рис. 2.12.

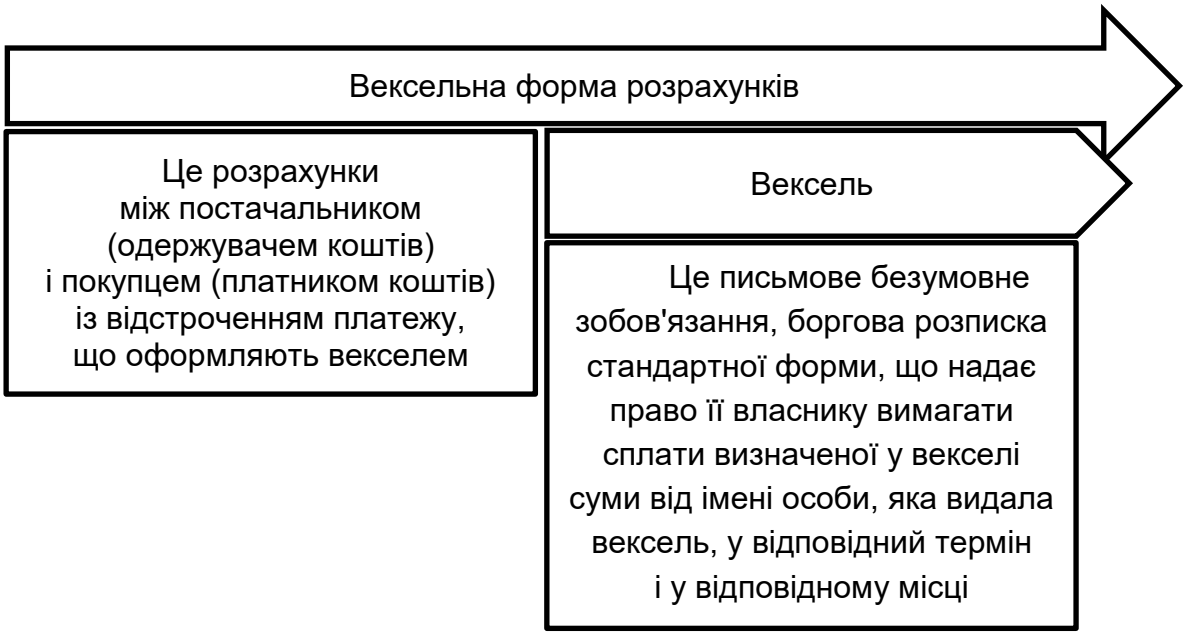

Рис. 2.12. **Вексельна форма розрахунків**

Вексель не може бути застосовано як внесок до статутного капіталу підприємства.

Схему розрахунку простим векселем подано на рис. 2.13.

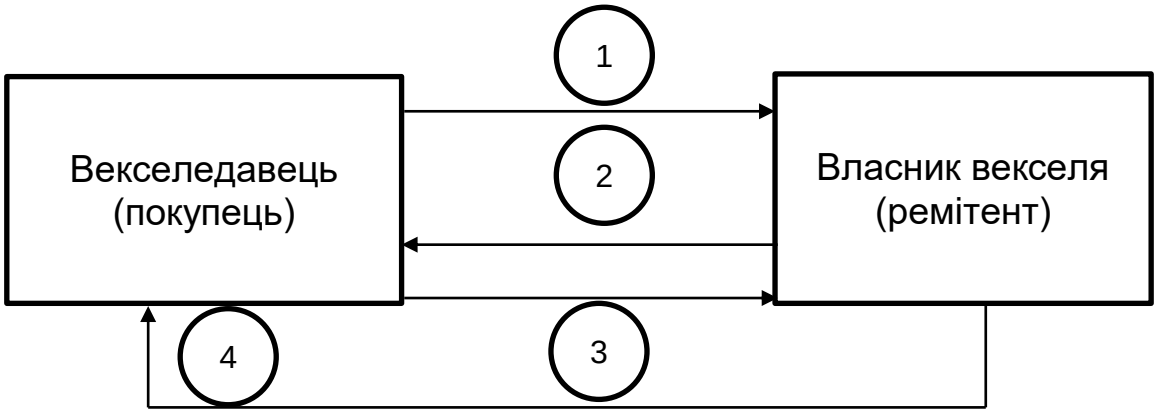

Рис. 2.13. **Простий вексельний обіг**

Схема простого вексельного обігу: 1 – векселедавець (покупець) передає вексель; 2 – власник векселя (ремітент) подає вексель до акцепту; 3 – векселедавець погашає вексель і передає його ремітентові; 4 – власник векселя (ремітент) вручає погашений вексель векселедавцю.

Банк має забезпечувати документальне оформлення руху векселів, із якими він здійснює будь-які операції, а саме:

складання і належне оформлення контрагентами за операціями з векселями (клієнтом банку і банком) первинних документів (реєстрів, розписок, повідомлень, доручень, заявок, актів тощо);

складання регістрів аналітичного обліку (журналів, відомостей, карток тощо), які можна вести в паперовій або в електронній формі.

Якщо банк ухвалив рішення про здійснення операцій із поданими векселями, то після оформлення відповідних первинних документів реєстрацію руху векселів здійснюють у відповідному обліковому регістрі.

Регістри аналітичного обліку призначено для ведення хронологічних і систематичних записів за операціями з векселями.

Хронологічний облік призначено для докладного опису кожного прийнятого і переданого векселя та виконаних щодо нього дій.

Для забезпечення хронологічного обліку ведуть Журнал обліку операцій з векселями.

Порядковий номер реєстрації векселя за журналом проставляють у реєстрі векселів, поданому векселедержателем.

Регістри аналітичного обліку використовують для відображення стану і руху заборгованості за векселями пред'явників (позичальників – щодо кредитних операцій) та/або платників за векселями.

Купівля, продаж і обмін векселів за дорученням клієнтів здійснюються банком відповідно до законодавства України і на підставі договору про комісію і доручення.

Клірингові компанії надають можливість застосування клірингу (очищення), тобто безготівкових розрахунків між країнами, компаніями, банківськими установами за товари, послуги, акції та ін. Цей процес відбувається як взаємозалік вимог і зобов'язань. Клірингові компанії є посередниками, які шукають постачальникам замовників та сприяють укладанню угоди між ними. Для здійснення такої діяльності потрібна ліцензія. Центробанки різних держав регулюють цю діяльність. Функції клірингу наведено на рис. 2.14.

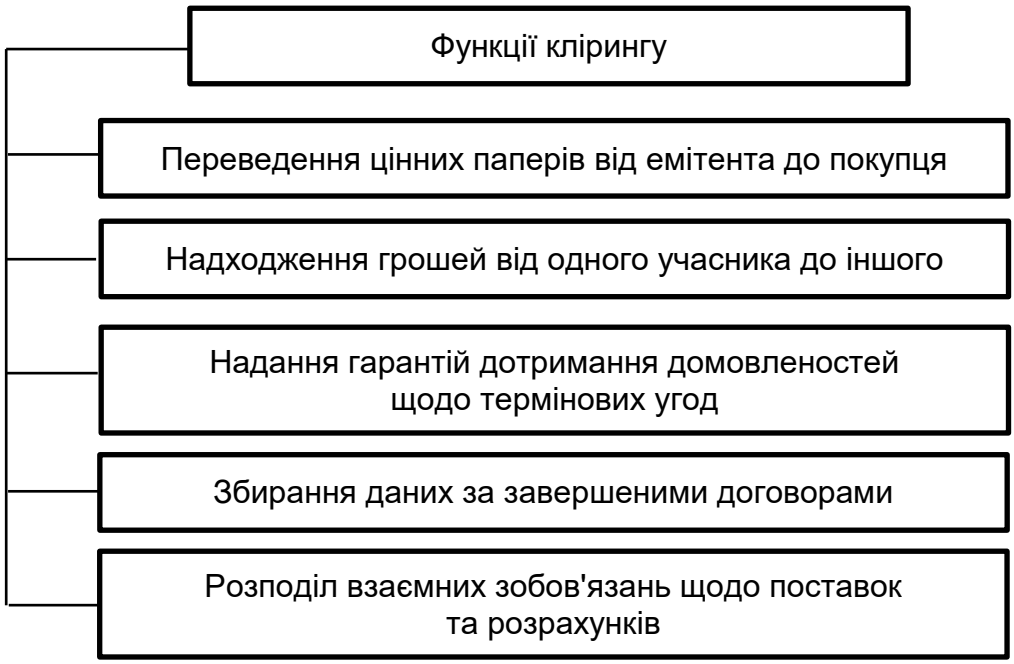

Рис. 2.14. **Функції клірингу**

Розрізняють різні види клірингу відповідно до таких чинників:

1) кількості учасників – простий і багатосторонній. У процесі відповідно беруть участь дві сторони та більше двох сторін;

2) типу проведення платежів – централізований і нецентралізований. Перший вид процедури використовують на біржі. Він передбачає проведення розрахунків через рахунки клірингової компанії. Другий тип притаманний торгівлі поза біржею, що здійснюють без посередництва клірингової палати;

3) типу учасників – міжбанківський (розрахунки проводять між банками за участю спеціальних компаній), валютний (між різними державами), товарний (між юридичними особами – за товари/послуги), біржовий (між трейдерами та компаніями – за цінні папери).

З огляду на форму власності виділяють державні та приватні клірингові структури.

Факторинг є порівняно новим способом поліпшення ліквідності та зменшення фінансового ризику під час організації платежів. Факторингові операції з'явилися на основі комерційного кредиту, який надають продавці покупцям у формі відстрочення платежу за продані товари. Факторинг – це різновид торговельно-комісійної операції, пов'язаної з кредитуванням оборотних коштів, що полягає в інкасуванні дебіторської заборгованості покупця і є специфічним видом короткострокового кредитування

та посередницької діяльності. Головною метою факторингу є отримання коштів негайно або у строк, визначений угодою. Операцію вважають факторингом, якщо вона задовольняє, як мінімум, дві з таких чотирьох вимог:

1) наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;

2) ведення бухгалтерського обліку постачальника, насамперед обліку реалізації;

3) інкасування заборгованості постачальника;

4) страхування постачальника від кредитного ризику.

2.4. Розрахунково-платіжна дисципліна

Суб'єкти бізнесу мають правильно, відповідно до чинних нормативних документів, організовувати зберігання та витрачання коштів, своєчасно розраховуватися за своїми платіжними зобов'язаннями з постачальниками продукції, товарів, виконавцями робіт, надавачами послуг, ланками фінансово-кредитної системи, установами та організаціями, зазвичай, у безготівковому порядку через установи банків та під їхнім контролем, тобто дотримуватися розрахунково-платіжної дисципліни. За неправильне зберігання та витрачання грошових коштів, несвоєчасні розрахунки та платежі підприємства сплачують на користь відповідних суб'єктів у встановленому розмірі пеню, штрафи, недотримки.

У процесі фінансової діяльності суб'єкти бізнесу мають дотримуватися правил розрахунково-платіжної дисципліни. Це дасть змогу суб'єктам бізнесу ефективно функціонувати та запобігти санкціям щодо невиконання своїх зобов'язань перед контрагентами, банками та страховими компаніями.

Із метою підвищення платіжної дисципліни суб'єкти бізнесу мають дотримуватися норм законодавства під час укладання контракту, уважно підходити до вибору форми розрахунку з контрагентами, проводити моніторинг стану дебіторської та кредиторської заборгованості.

Розрахунки суб'єкти бізнесу здійснюють за допомогою безготівкових розрахунків через банківські установи та під їхнім контролем (рис. 2.15).

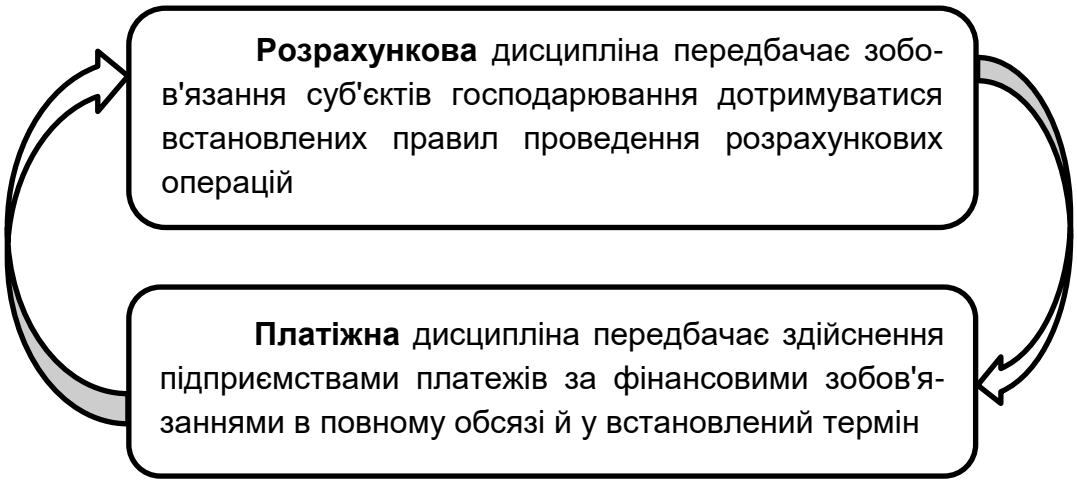

Рис. 2.15. **Розрахунково-платіжна дисципліна**

Використання безготівкових розрахунків передбачає можливість різниці в часі між часом відвантаження товарів і часом оплати товарів, що зумовлює виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Момент виникнення дебіторської заборгованості зумовлено тим фактом, що в минулому відбулася господарська операція, яка мала бути погашеною в майбутньому відповідно до умов розрахунків із клієнтами. Щоб запобігти збільшенню суми безнадійних боргів і додаткових фінансових витрат, потрібно проводити моніторинг дебіторської заборгованості та розробляти ефективні напрями управління дебіторською заборгованістю.

Кредиторська заборгованість виникає в умовах використання в господарському обороті коштів інших суб'єктів бізнесу, що спричинено браком власних обігових коштів. Суб'єктам бізнесу слід постійно проводити контроль кредиторської заборгованості, оскільки за правильного управління її можна розглядати як дешеве джерело залучених позикових коштів.

За порушення суб'єктами бізнесу розрахунково-платіжної дисципліни до них можуть застосовувати санкції (рис. 2.16).

Рис. 2.16. **Санкції за порушення розрахунково-платіжної дисципліни**

Фінансову відповідальність за порушення норм використання готівки скасовано з 23.06.2019 р.

Основні види санкцій такі:

неустойка – грошова сума, яку має сплатити боржник кредитору в разі невиконання або виконання неналежним чином зобов'язань, що випливають із договору або закону;

пеня – санкція за несвоєчасне виконання зобов'язань і сплати платежів і внесків;

штраф – захід матеріального впливу на осіб, які порушили певні аспекти угоди або певні правила (порушення вимог до якості товарів, невідповідність стандартам).

Розмір санкції залежить від виду порушення фінансової дисципліни; обчислюють або в певному грошовому вимірі, або у відсотках до бази (вартості договору, несплаченої суми, облікової ставки НБУ, неоподаткованого мінімуму доходів громадян).

На сьогодні за порушення норм використання готівки встановлено адміністративну відповідальність у формі штрафу від 100 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (ст. 163-15 Кодексу України про адміністративні правопорушення) за порушення порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги), зокрема:

перевищення граничних сум розрахунків готівкою;

недотримання установлених законодавством вимог щодо забезпечення можливості розрахунків за товари (послуги) з використанням електронних платіжних засобів.

За повторне порушення протягом року – штраф від 500 до 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Крім того, чинним законодавством та договорами може бути передбачено додаткові санкції за окремі порушення виконання грошових зобов'язань.

Практична частина

Запитання для самодіагностики

1. Що ви розумієте під грошовими розрахунками суб'єктів бізнесу?
2. Грошовий обіг та його напрями.
3. Що відрізняє розрахунки за товарні та нетоварні операції?
4. Особливості готівкових розрахунків.
5. Перерахуйте принципи організації грошових розрахунків.
6. Позитивні та негативні сторони розрахунків за платіжними інструкціями.
7. Порівняйте розрахунки інкасовим дорученням (розпорядженням) та платіжною інструкцією.
8. Надайте характеристику розрахунків чеками.
9. Акредитив та його особливості.
10. Визначте сутність вексельної форми розрахунків.
11. За якими ознаками класифікують векселі суб'єктів бізнесу?
12. У чому полягає різниця між простим та переказним векселем?
13. Як впливає дотримання розрахункової дисципліни на діяльність суб'єктів бізнесу?
14. Які санкції передбачено за порушення платіжної дисципліни?

Тестові завдання

1. Грошовий оборот підприємства – це:

а) розподіл виручки від реалізації продукції;

б) формування й розподіл фінансових ресурсів;

в) процес реалізації продукції;

г) виявлення сутності грошей у русі;

ґ) правильної відповіді немає.

2. Готівкові розрахунки – це:

а) розрахунки, які здійснюють за допомогою записів на рахунках у банках;

б) розрахунки, які здійснюють векселем;

в) виплата заробітної плати;

г) розрахунки за допомогою чеків;

ґ) правильної відповіді немає.

3. Місцеві розрахунки – це:

а) розрахунки між покупцем і постачальником через банки, що знаходяться в різних регіонах;

б) розрахунки між покупцем і постачальником, якщо їх обслуговує одна установа банку або банки покупця і постачальника знаходяться в одному населеному пункті;

в) розрахунки між покупцем і постачальником, які здійснюють за операціями купівлі-продажу через банк постачальника, яким є зарубіжний банк;

г) правильної відповіді немає.

4. Поточний рахунок – це:

а) рахунок для цільового використання коштів за рахунок державного або місцевого бюджетів;

б) рахунок для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів банківських операцій;

в) рахунок для зберігання коштів на відповідний строк, із якого заборонено проведення розрахункових операцій та видачу коштів готівкою;

г) правильної відповіді немає.

5. Акредитив – це:

а) розрахунковий документ, що містить вимогу постачальника та доручення платника;

б) форма розрахунку, за якої банк-емітент за дорученням свого клієнта має здійснити платіж третій особі;

в) розрахунковий документ, що містить доручення чекодавця банку стосовно здійснення платежу;

г) розрахунковий документ за дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити оплату за рахунок спеціально за депонованих коштів;

ґ) правильної відповіді немає.

6. Якщо платежі постачальнику гарантує банк, то такий акредитив слід уважати:

а) безвідривним;

б) непокритим;

в) акцептованим;

г) покритим;

ґ) правильної відповіді немає.

7. Непокритий акредитив – це акредитив:

а) який не може бути змінено або анульовано без згоди постачальника, для якого його було відкрито;

б) який може бути анульовано банком-емітентом без попередньої згоди з постачальником;

в) за яким платежі постачальнику гарантує банк;

г) правильної відповіді немає.

8. Який вексель використовують для кредитування торговельних операцій:

а) казначейський;

б) приватний;

в) фінансовий;

г) комерційний;

ґ) простий;

д) правильної відповіді немає.

9. Акредитив відкличний – це такий, що його:

а) можна змінити або анулювати без згоди постачальника;

б) не можна змінити або анулювати без попереднього погодження з постачальником;

в) гарантує банк;

г) правильної відповіді немає.

10. Акредитив безвідкличний – це такий, що:

а) може бути анульовано чи змінено, але тільки після згоди продавця, для якого його було відкрито;

б) для нього попередньо резервують кошти на окремому рахунку;

в) може бути анульовано чи змінено з ініціативи платника або банку-емітента, але без згоди постачальника;

г) правильної відповіді немає.

11. Вексельна форма розрахунків – це:

а) розрахунки між постачальником і платником за товари (послуги) з відстроченням платежу;

б) письмове розпорядження власника рахунка банку перерахувати відповідну суму зі свого рахунка на рахунок отримувача коштів;

в) розрахунки між постачальником і платником за товари (послуги) з відстроченням платежу на підставі спеціального документа;

г) правильної відповіді немає.

12. Трасант – це особа, яка:

а) є власником векселя;

б) переказує свій платіж на іншу особу;

в) має вексельні повноваження;

г) є платником за векселем;

ґ) правильної відповіді немає.

13. Трасат – це особа, яка:

а) видала переказний вексель;

б) зобов'язана сплатити за переказним векселем;

в) переказує свій платіж на іншу особу;

г) правильної відповіді немає.

14. Тратта – це:

а) простий вексель;

б) переказний вексель;

в) товарний вексель;

г) фінансовий вексель;

ґ) правильної відповіді немає.

15. Вексель, що сплачують негайно після прийняття його дебітором – це:

а) забезпечений вексель;

б) вексель на пред'явника;

в) доміцильований вексель;

г) переказний вексель;

ґ) правильної відповіді немає.

16. Ремітент – це особа, яка:

а) переказує свій платіж на іншу особу;

б) є власником переказного векселя;

в) є платником за векселем;

г) правильної відповіді немає.

17. Розрахунки за нетоварними операціями – це:

а) розрахунки за готову продукцію;

б) розрахунки за товарно-матеріальні цінності;

в) розрахунки за реалізовану продукцію;

г) розрахунки за порушення господарських угод.

18. Який рахунок не передбачає розрахункові операції та видачу готівки:

а) депозитний;

б) поточний;

в) кредитний;

г) бюджетний?

19. Прийняття та видачу готівки здійснюють за допомогою:

а) операцій збуту;

б) безготівкових операцій;

в) касових операцій;

г) правильної відповіді немає.

Практичні завдання

Завдання 2.1. Вивчіть форми безготівкових розрахунків та зазначте їхні особливості в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Характеристика форм безготівкових розрахунків

Форми розрахунків	Сфера застосування	Види розрахункових документів	Переваги	Недоліки
Платіжне доручення				
Платіжна вимога-доручення				
Чек				
Акредитив				

Завдання 2.2. На основі наведеного завдання заповніть форми безготівкових розрахунків.

1. ДП "Електроважмаш" (м. Харків, вул. Шевченка, 27, інд. номер – 14340402) просить ПАТ "Альфа-Банк" відкрити йому поточний рахунок із присвоєнням певного номера (буде надано номер UA793113720000026002661176318).

Реквізити банку: код МФО мммм – 311372, номер ЄДРПОУ – 19311279. Керівник – Іваненко Т. Г., головний бухгалтер – Петренко І. І.

2. ДП "Електроважмаш" оформило платіжне доручення № 25 від 28.08.2023 р. на перерахування районному управлінню Пенсійного фонду (код – 20404900, рахунок – UA293003350000026002661176318) обов'язкових платежів у сумі 49 500 грн.

Реєстраційний номер платника в ПФ – 0627031005. Рахунок фонду відкрито в АПБ "Аваль". Код банку МФО – 300335.

3. ПП "Ремонтник" виставило на ім'я ДП "Електроважмаш" платіжну вимогу-доручення № 45 від 28.08.2023 р. про стягнення з ПАТ "Електромаш" заборгованості в сумі 1 175 грн за відпущені раніше товари за накладною № 48 від 25.08.2023 р.

Поточний рахунок СП – UA793113720000026002661176318 в АТ КБ "ПриватБанк" м. Харкова. Код банку МФО – 311372. Директор СП – Чалий А. А., головний бухгалтер – Муковоз П. П. Код підприємства – 14340412. Платіжну вимогу-доручення акцептовано в повній сумі.

Ситуація 2.3. Упишіть номер визначення кожного терміна в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Категоріальний апарат організації розрахункових операцій

Термін	Визначення
1	2
Платіжна вимога	1. Платежі готівкою підприємств, підприємців і фізичних осіб за реалізовану продукцію, послуги й за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції та іншого майна
Платіжне доручення	2. Операції підприємств між собою і з підприємцями та фізичними особами, пов'язані з прийманням та видачею готівкових коштів під час здійснення розрахунків через касу підприємств із відображенням цих операцій у касовій книзі, книзі обліку розрахункових операцій
Кліринг	3. Не можна змінити або анулювати без згоди постачальника, на користь якого було відкрито акредитив
Безвідкличний акредитив	4. Система безготівкових розрахунків за товари, цінні папери, надані послуги шляхом заліку взаємних вимог
Відкличний акредитив	5. Купівля банком у клієнта права на вимогу боргу без права зворотної вимоги до клієнта

Закінчення табл. 2.5

1	2
Факторинг	6. Акредитив, що може бути змінено або анульовано банком-емітентом на вимогу покупця без попереднього погодження з постачальником
Касові операції	7. Розрахунковий документ, що складається з двох частин: верхньої частини – вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів; нижньої частини – доручення платника банку під час списання з його рахунку визначеної ним суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача
Акредитив	8. Письмове доручення власника рахунку перерахувати кошти з його рахунку на рахунок отримувача
Грошовий оборот підприємства	9. Розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за спеціально задепоновані кошти оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар
Готівкові розрахунки	10. Сукупність усіх розрахунків і платежів підприємства

Завдання 2.3. Підприємство з виробництва меблів у серпні 2023 року ухвалило рішення про перегляд розміру ліміту каси (у результаті збільшення товарообігу).

Підприємство уклало договір про щоденну інкасацію готівки.

Визначте граничний розмір готівки в касі (згідно з даними табл. 2.6).

Розрахунок здійснюють на підставі даних про надходження готівки за три будь-які місяці поспіль з останніх 12, що передують даті встановлення ліміту каси.

Таблиця 2.6

Сума надходження готівки підприємства за місяцями, (тис. грн)

Показники	Серпень 2023 р.	Вересень 2023 р.	Жовтень 2023 р.	Листопад 2023 р.	Грудень 2023 р.	Січень 2023р.	Лютий 2023 р.	Березень 2023 р.	Квітень 2023 р.	Травень 2023 р.	Червень 2023 р.	Липень 2020 р.
Сума готівки, яка надійшла	35,4	26,5	23,5	26,8	58,3	61,5	34,6	27,5	36,6	42,3	44,5	41,6

Завдання 2.4. За січень у касовій книзі підприємства АВС (табл. 2.7) проведено такі записи (тис. грн).

Таблиця 2.7

Касова книга

Дата	№ документа	Операція	Прихід	Видаток	Залишок
		Залишок на 01.01			200
02.01	П01	Виручка від реалізації	420		
04.01	П02	Виручка від реалізації	160		
06.01	В01	Здано в банк		600	
09.01	П03	Виручка від реалізації	2 500		
	В02	Видано на зарплату		1 400	
	В03	Видано на поточні потреби		1 200	
13.01	П04	Виручка від реалізації	1 300		
18.01	П05	Виручка від реалізації	310		
20.01	В04	Здано в банк		1 600	
24.01	П06	Виручка від реалізації	2 600		
	В05	Оплачено підприємству АВС за товари		2 500	

Ліміт каси для підприємства встановлено в розмірі 300 тис. грн. Виконайте перевірку касової дисципліни підприємства банком.

Завдання 2.5. На 1 січня 2020 року грошові кошти транспортного підприємства "Автоперевізник" становили 37,5 тис. грн. Обсяг наданих автотранспортних послуг за минулий рік становив 720 тис. грн. Унаслідок купівлі двох вантажних автомобілів планують підвищення виручки від надання послуг на 15 %.

Яку суму грошових коштів вивільнять у результаті прискорення оборотності грошових коштів?

Завдання 2.6. Підприємством "Світанок" ухвалило рішення про перегляд установленого ліміту каси у зв'язку зі зростанням грошового обороту. За липень – вересень 2020 року готівкова виручка підприємства становила 186 000 грн, виплачено готівкою на різні потреби (крім виплат, пов'язаних з оплатою праці) 20 тис. грн.

Який розмір ліміту залишку готівки в касі слід установити підприємству?

Рекомендована література: [8; 10; 29; 35; 36; 38; 43; 49; 50].

3. Грошові потоки суб'єктів бізнесу

Мета – формування системи теоретичних знань про сутність, структуру, класифікацію грошових потоків суб'єктів бізнесу, прикладних умінь і навичок щодо аналізу та планування руху грошових коштів у господарській діяльності, управління грошовими потоками та грошовими еквівалентами.

Основні питання:

3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємств.

3.2. Види грошових потоків та їх характеристика.

Ключові терміни: грошові надходження, грошовий потік, чистий грошовий потік, дохід, прибуток, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність, доходи, дохід від реалізації продукції, інші операційні доходи, дохід від участі в капіталі, інші фінансові доходи, інші доходи, надзвичайні доходи, ціна, виручка від реалізації, валовий дохід, чистий дохід, методи оцінювання грошових потоків.

3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємств

Грошові фонди та доходи пов'язані з грошовими надходженнями. Це виявляється в тому, що грошові фонди забезпечують умови безперебійної діяльності суб'єкта господарювання, високої ефективності реалізації його продукції.

Грошові кошти перебувають на рахунках підприємства в банківських установах і частково – у касі підприємства у формі готівки [50]. У контексті формування грошових надходжень розрізняють грошові потоки підприємства, а саме – вхідні грошові потоки, пов'язані з формуванням доходів суб'єкта бізнесу (рис. 3.1).

Дохід підприємства у формі грошових коштів формується за рахунок основних видів діяльності суб'єкта бізнесу: операційної, фінансової, інвестиційної діяльності за певний період.

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства можуть отримувати доходи від звичайної діяльності та доходи від надзвичайних подій.

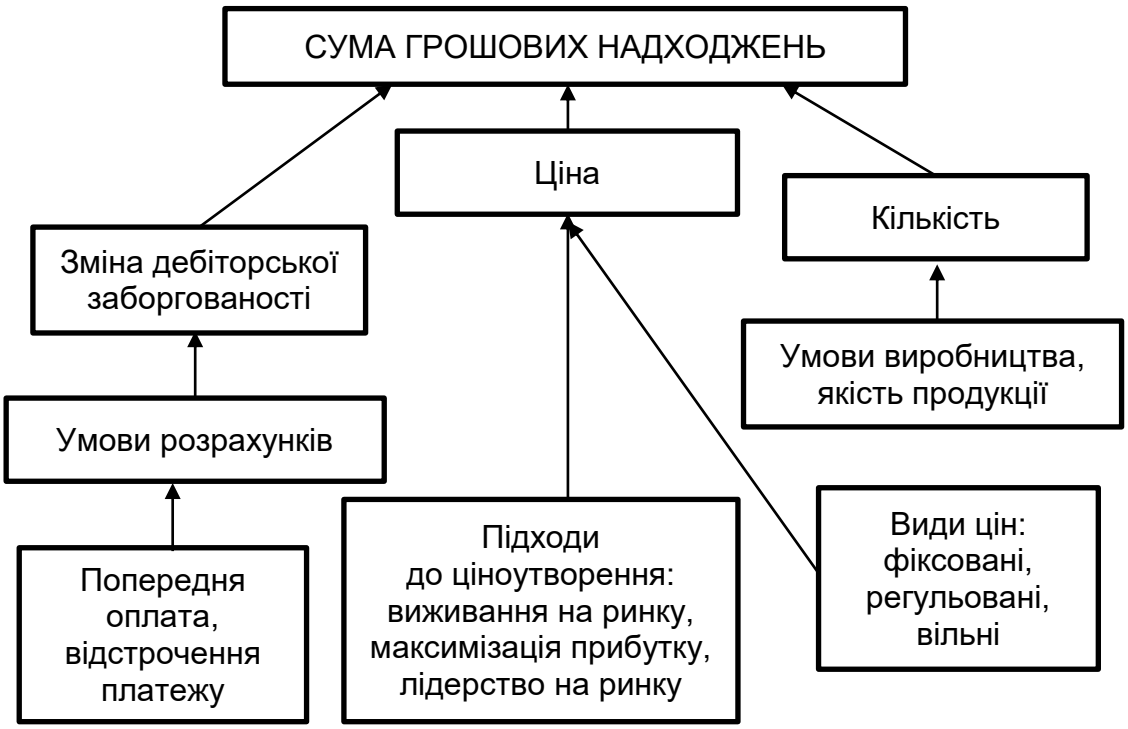

Рис. 3.1. **Чинники, що впливають на суму грошових надходжень**

Звичайна діяльність – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають унаслідок її проведення [ПСБО].

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [ПСБО]. Ця діяльність становить ядро функціонування підприємства і є основним джерелом його прибутку.

Основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [ПСБО]. Іншими словами, це той вид діяльності, який відображає спеціалізацію підприємства, наприклад, виробництво товарів, надання послуг або виконання робіт.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів (грошей) [ПСБО].

Доходи – це збільшення економічних вигод у формі збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке приводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [ПСБО].

Фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства [ПСБО] за рахунок випуску та викупу акцій власної емісії, отримання позичок, продажу викуплених акцій власної емісії.

У результаті здійснення всіх видів звичайної діяльності підприємство може отримувати:

1) доходи від операційної діяльності;

2) доходи від участі в капіталі;

3) інші фінансові доходи;

4) інші доходи (рис. 3.2).

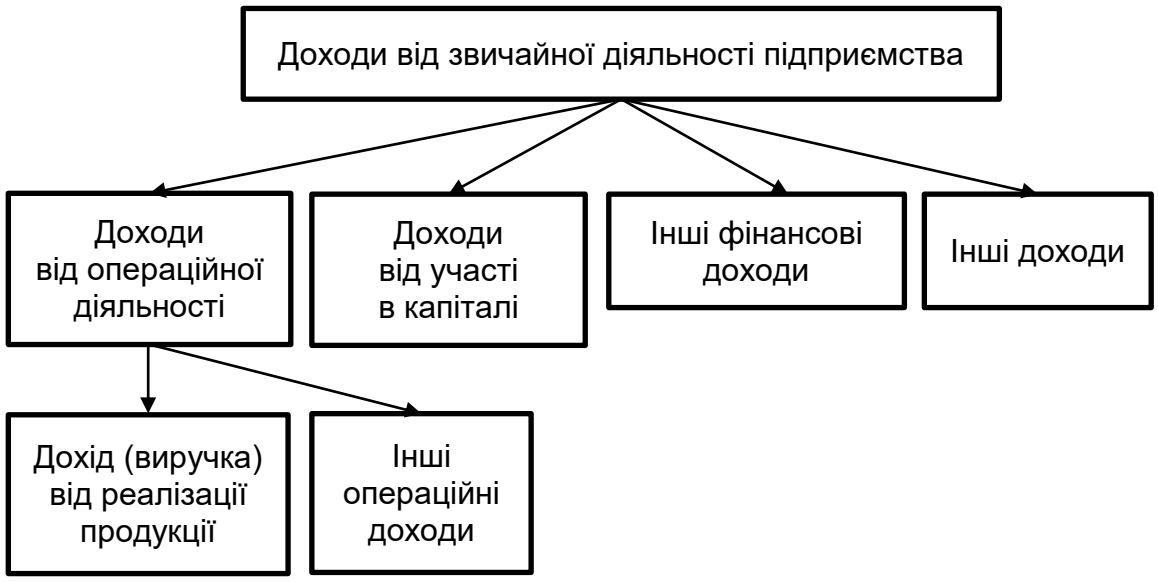

Рис. 3.2. **Доходи від звичайної діяльності підприємства**

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" передбачено, що основним джерелом доходів від операційної (основної) діяльності підприємства є **виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)**. Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг для підприємства є важливим джерелом покриття витрат на виробництво його продукції та формування прибутку.

У табл. 3.1 подано характеристику доходів від звичайної діяльності суб'єкта бізнесу.

Заключним етапом виробничого процесу є реалізація продукції. Факт реалізації свідчить про те, що продукція має споживчий попит і конкурентні переваги порівняно з іншими виробниками цієї продукції. У результаті реалізації підприємство отримує виручку від реалізації продукції.

Таблиця 3.1

Характеристика доходів підприємства

Види доходів	Особливості	Значення
1. Дохід від реалізації продукції (товарів, послуг)	Розраховують як суму виручки, отриманої від продажу. Показник ураховує податки, знижки, повернення продукції	Основне джерело доходу для більшості підприємств
2. Інші операційні доходи – доходи, які виникають у процесі основної діяльності, але не стосуються безпосередньо реалізації продукції	Доходи від оренди активів, від продажу оборотних активів (крім готової продукції), відшкодування збитків (від страхових компаній), суми штрафів і пені, отримані від контрагентів	Впливають на загальну операційну прибутковість. Дають змогу оцінити інші джерела доходу в межах основної діяльності
3. Дохід від участі в капіталі. Це частка прибутку, отримана підприємством від інвестицій у капітал інших компаній	Виникає в разі, якщо підприємство володіє часткою іншої компанії. Доходи можуть формуватися у вигляді дивідендів або пропорційно частки прибутку	Є важливим джерелом для інвестиційно активних підприємств
4. Інші фінансові доходи – доходи, які підприємство отримує внаслідок своєї фінансової діяльності, але не пов'язані з основною операційною діяльністю	Відсотки за депозитами чи банківськими вкладами. Доходи від надання позик іншим організаціям. Доходи від купівлі-продажу цінних паперів	Забезпечують фінансову стабільність підприємства. Можуть бути джерелом для покриття непередбачуваних витрат
5. Інші доходи – доходи, які не належать до основної, операційної чи фінансової діяльності підприємства, але можуть бути значущими	Реалізація необоротних активів (продаж обладнання чи нерухомості). Доходи від списання кредиторської заборгованості. Надходження від благодійних чи разових джерел	Відображають разові чи непередбачувані доходи. Мають нерегулярний характер
6. Надзвичайні доходи – доходи, які виникають унаслідок подій, що не є типовими для діяльності підприємства і мають разовий характер	Відшкодування збитків через форс-мажор (пожежі, стихійні лиха). Суми страхових виплат за надзвичайними подіями. Надходження від ліквідації активів унаслідок надзвичайних ситуацій	Впливають на загальний фінансовий результат у разі виникнення надзвичайних ситуацій

Виручка від реалізації продукції – це сума грошей, що надійшла на рахунок підприємства чи в касу за реалізовану продукцію (виконані роботи, надані послуги), яку визначають множенням ціни за одиницю продукції на кількість реалізованої продукції.

Економісти виділяють і на практиці використовують такі методи визначення моменту реалізації продукції:

метод нарахування;

касовий метод.

Касовий метод: виручку від реалізації враховують тільки за фактом надходження коштів на рахунок підприємства у формі платежів за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги.

Метод нарахування: виручку від реалізації визначають за вартістю відвантажених товарів на відповідну дату.

Відповідно до сфери діяльності всі чинники, що впливають на розмір виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, поділяють на чинники у сфері виробництва і обігу та не залежні від діяльності чинники (рис. 3.3).

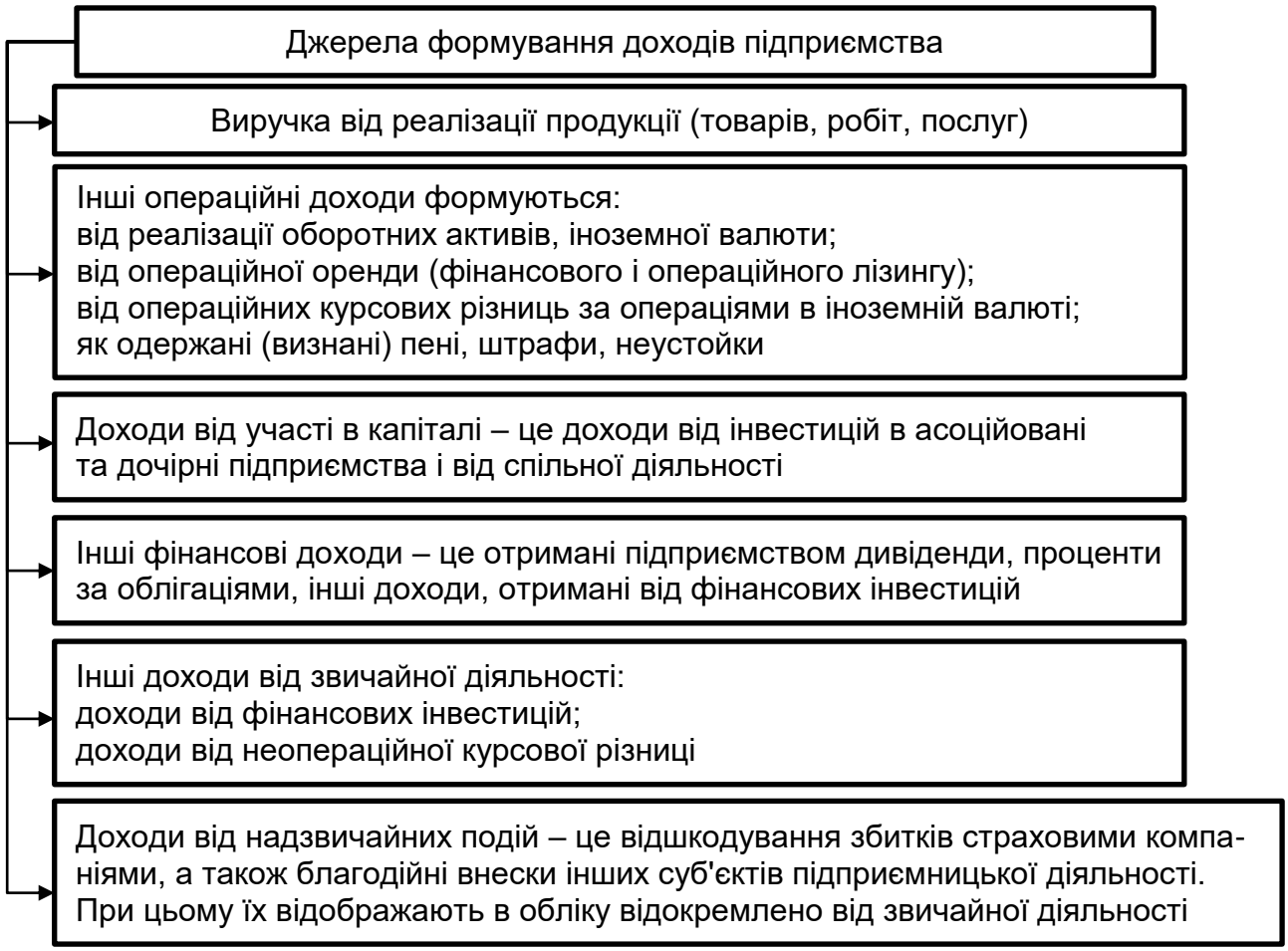

Рис. 3.3. **Джерела формування доходів підприємства**

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це дохід, що визначають шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (зокрема платежів від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, які за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів [ПСБО].

Як бачимо з рис. 3.4, на розмір виручки впливає багато чинників, серед них і рівень відпускних цін.

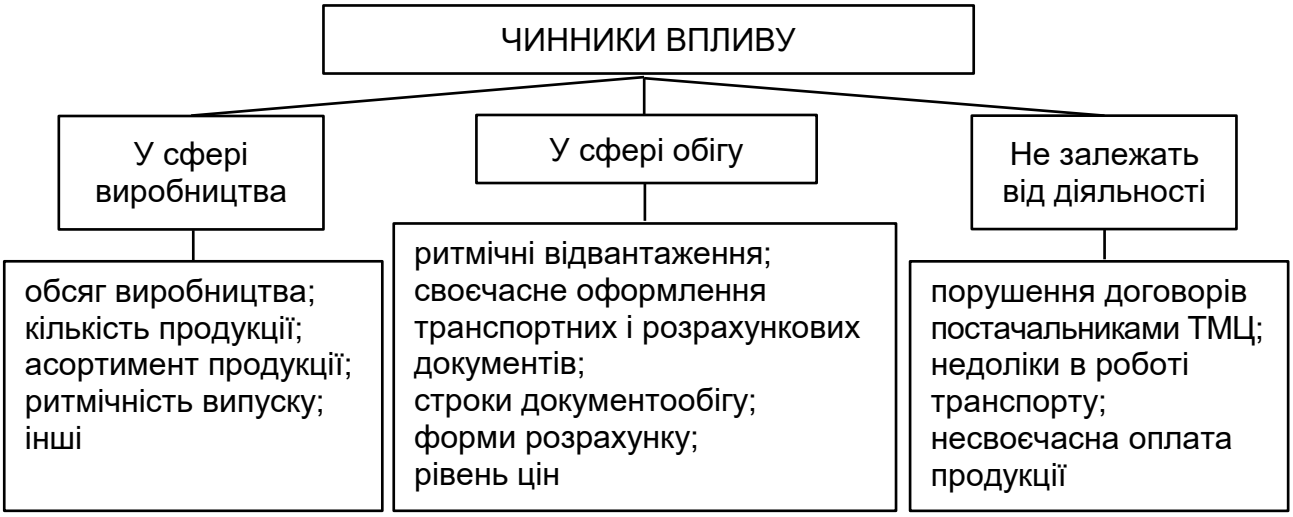

Рис. 3.4. **Чинники впливу на розмір виручки від реалізації**

У сучасній економіці є такі види цін: вільні, фіксовані і регульовані (рис. 3.5).

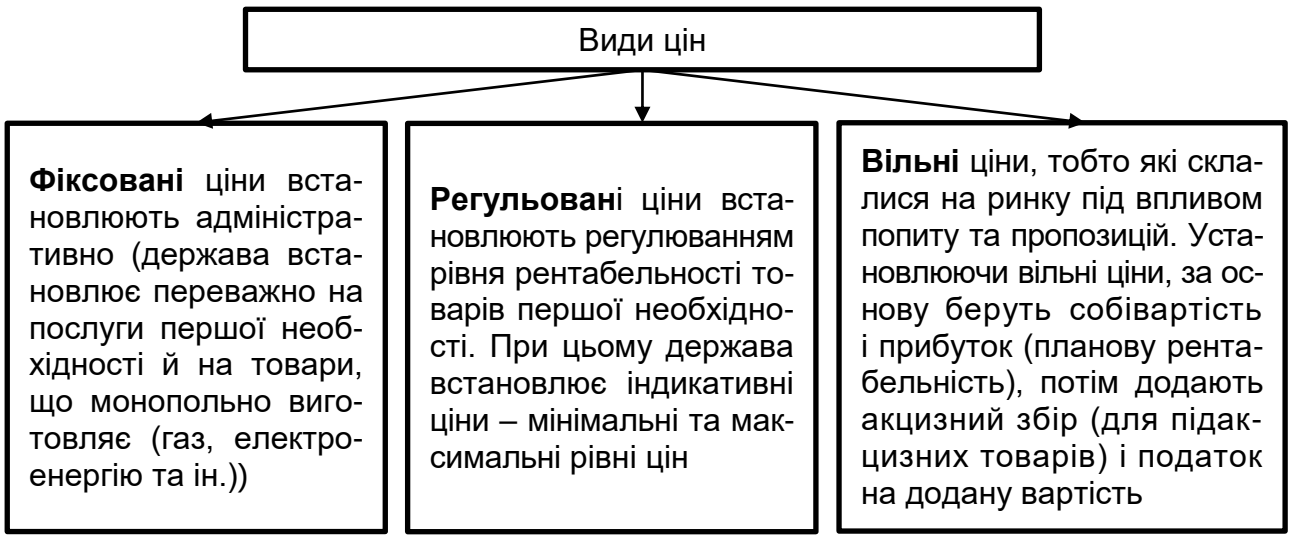

Рис. 3.5. **Види цін у сучасній економіці**

Відповідно до сучасних підходів розрахунок ціни продукції відбувається за такими етапами (рис. 3.6):

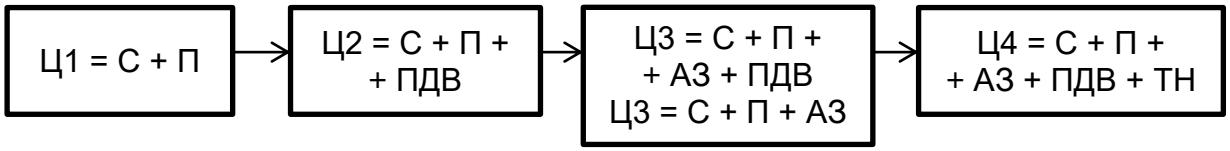

Рис. 3.6. **Етапи формування роздрібної ціни**

Ц1 – ціна продукції (ціна виробника продукції), С – собівартість продукції; П – прибуток;

Ц2 – ціна продукції з податком на додану вартість, ПДВ – податок на додану вартість;

Ц3 – ціна продукції з акцизним збором і податком на додану вартість, АЗ – акцизний збір;

Ц4 – роздрібна ціна продукції, ТН – торговельна націнка.

Ціни займають визначне місце в процесі господарювання, оскільки вони регулюють усі питання, пов'язані з формуванням попиту та напрямами регулювання процесу виробництва продукції

На підприємствах використовують прямий та комбінований методи розрахунку планової виручки від реалізації продукції. Метод прямого розрахунку передбачає визначення планової виручки від реалізації продукції множенням кількості реалізованих виробів на їхню реалізаційну ціну.

Планову виручку від реалізації кожної номенклатурі виробів визначають за формулою:

$$В = Р \times Ц, \qquad (3.1)$$

де В – виручка;

Р – кількість реалізованих виробів;

Ц – ціна реалізації кожного виробу.

Обсяг реалізації можна розрахувати на основі товарного випуску виробів у плановому періоді, додаючи залишки виробів на початок планового періоду і віднімаючи такі на кінець планового періоду. Обсяг реалізованої продукції розраховують за формулою:

$$Р = З_1 + Т - З_2, \qquad (3.2)$$

де Р – обсяг реалізації в плановому періоді;

$З_1$ – залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок планового періоду;

Т – випуск товарної продукції в плановому періоді;

$З_2$ – залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

В умовах виробництва великого асортименту на підприємстві використовують комбінований метод. Розрахунок виручки від реалізації основних видів продукції визначають методом прямого розрахунку, а для визначення виручки від реалізації продукції іншого асортименту застосовують укрупнений метод. Для розрахунку беруть товарний випуск за всією номенклатурою залишків виробів, додають до нього вартість залишків на початок планового періоду і віднімають очікувані залишки на кінець планового періоду за відпускними вільними цінами і за собівартістю.

Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг впливає на формування прибутку підприємства, є базовою категорією для подальшої ефективної діяльності підприємства та забезпечення його стабільного поступового розвитку.

Розподіл виручки від реалізації продукції – це складний, але важливий процес, що дозволяє підприємству забезпечити свою стійкість, виконувати зобов'язання перед державою, партнерами та працівниками, а також планувати розвиток. Етапи та напрями розподілу виручки від реалізації продукції наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Етапи та напрями розподілу виручки від реалізації

Етапи	Напрями
1	2
Відшкодування витрат на виробництво і реалізацію	Основну частину виручки спрямовують на покриття витрат, пов'язаних із виробництвом продукції та її реалізацією. Витрати включають: витрати на сировину, матеріали, оплату праці працівників, енергоносії, амортизацію обладнання, логістичні витрати
Покриття непрямих витрат	Адміністративні витрати (управлінський персонал, оренда офісу, бухгалтерія), витрати на маркетинг та рекламу

Закінчення табл. 3.2

1	2
Податкові платежі	Частину виручки спрямовують на оплату податків і зборів (податок на додану вартість (ПДВ), податок на прибуток, єдиний податок (для підприємств, що працюють за спрощеною системою))
Виплата кредитів та відсотків	Якщо підприємство має боргові зобов'язання, частина виручки йде на погашення кредитів, позик та відсотків за ними
Формування фондів підприємства	Резервний фонд (для забезпечення фінансової стабільності в непередбачених ситуаціях). Інвестиційний фонд (для модернізації виробництва, розроблення нових продуктів, розширення ринків). Фонд розвитку персоналу (підвищення кваліфікації працівників, премії тощо)
Чистий прибуток	Після відрахування всіх витрат і зобов'язань залишається чистий прибуток: виплата дивідендів власникам чи акціонерам, реінвестування в бізнес (оновлення обладнання, нові проєкти), збільшення оборотного капіталу

Уважають, що існування економіки неможливо, якщо підприємство не має постійного доходу, тому що він поповнює бюджет держави, збільшує капітал підприємства та його платоспроможність.

Валовий дохід підприємства – це сукупний дохід підприємства, отриманий за визначений період без урахування витрат, що становить усі грошові надходження, отримані суб'єктом бізнесу.

Визначають валовий дохід так: виручка від реалізації за мінусом собівартості продукції. До складу собівартості належать прямі витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію обладнання та витрати праці основного персоналу.

Валовий дохід є узагальнювальним показником діяльності підприємства й характеризує його ефективність. Він є джерелом формування фінансових ресурсів як підприємства, так і держави.

Чистий дохід – це частина вартості продукту, яка залишається після відшкодування витрат живої та уречевленої праці. Тобто для розрахунку чистого доходу потрібно з валового доходу вирахувати операційні витрати, фінансові витрати та податки й обов'язкові платежі.

Порівняльну характеристику валового та чистого доходів подано в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Порівняльна характеристика валового та чистого доходів

Характеристика	Валовий дохід	Чистий дохід
Сутність	Різниця між виручкою від реалізації та собівартістю продукції	Залишок після вирахування всіх витрат
Формула	Виручка від реалізації – собівартість продукції	Валовий дохід – витрати – податки
Призначення	Характеризує ефективність основної діяльності	Характеризує прибутковість суб'єкта бізнесу
Вплив	Ураховує тільки собівартість	Ураховує всі витрати та зобов'язання
Значення	Оцінювання ефективності виробництва та планування операційної діяльності	Оцінювання реальної прибутковості та фінансової стабільності

Формування валового та чистого доходів є основою фінансового аналізу суб'єктів бізнесу.

3.2. Види грошових потоків та їх характеристика

Грошові потоки – це сукупність послідовно розподілених у часі подій, пов'язаних із фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами.

Класифікацію грошових потоків суб'єкта бізнесу подано в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Класифікація грошових потоків суб'єкта бізнесу

Ознака	Характеристика грошових потоків
1	2
За напрямом руху коштів	Вхідні (надходження): доходи від реалізації продукції, товарів, послуг. Інвестиції від акціонерів або партнерів. Кредити, позики, продаж активів
	Вихідні (витрати): витрати на сировину,матеріали, енергію. Оплата праці працівників. Податки та інші обов'язкові платежі. Погашення кредитів, виплата відсотків

Закінчення табл. 3.4

1	2
За видами діяльності	Операційна діяльність: основна діяльність підприємства. Надходження: виручка від продажу, повернення дебіторської заборгованості. Витрати: собівартість продукції, адміністративні витрати
	Інвестиційна діяльність: пов'язана з придбанням або продажем довгострокових активів. Надходження: продаж основних засобів, отримання дивідендів. Витрати: придбання обладнання, інвестиції в нові проєкти
	Фінансова діяльність: пов'язана з залученням капіталу та розрахунками з кредиторами
	Надходження: залучення кредитів, випуск акцій. Витрати: погашення боргів, виплата дивідендів
За рівнем регулярності	Регулярні: виручка від реалізації товарів, оплата за постачання матеріалів. Нерегулярні: надходження від продажу активів, одноразові кредити

Грошові потоки суб'єкта бізнесу, що формуються в межах діяльності підприємства без залучення зовнішніх джерел, мають назву внутрішніх грошових потоків. До них належать доходи від реалізації продукції, повернення дебіторської заборгованості та ін.

Грошові потоки, що надходять або витрачаються за рахунок зовнішніх контрагентів, мають назву зовнішніх грошових потоків. До них належать кошти від залучених кредитів та позик, виплати за кредитами та позиками, дивіденди та ін.

Розрізняють грошові притоки та відтоки від усіх видів діяльності підприємства: операційної, інвестиційної та фінансової (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Грошові потоки відповідно до видів діяльності

Вид діяльності	Грошові притоки	Грошові відтоки
1	2	3
Операційна діяльність	Це всі надходження коштів від основної діяльності підприємства. Виручка від продажу продукції, товарів і послуг. Повернення	Це витрати, пов'язані з основною діяльністю. Оплата сировини, матеріалів, енергоносіїв. Заробітна плата працівників.

Закінчення табл. 3.5

1	2	3
	дебіторської заборгованості. Інші операційні доходи (наприклад від оренди)	Адміністративні витрати (оренда, офісні витрати). Податкові платежі
Інвестиційна діяльність	Це надходження коштів від операцій, пов'язаних із інвестиціями. Продаж основних засобів, обладнання, нерухомості. Доходи від дивідендів чи відсотки за фінансовими інвестиціями. Надходження від продажу акцій чи інших цінних паперів	Це витрати, пов'язані з придбанням активів або інвестиціями. Придбання обладнання, нерухомості, патентів. Інвестиції в нові проєкти. Купівля акцій чи інших цінних паперів
Фінансова діяльність	Це кошти, отримані в результаті фінансових операцій. Надходження від залучення кредитів чи позик. Випуск акцій чи інших цінних паперів. Інвестиції від акціонерів чи партнерів	Це витрати, пов'язані з фінансовими операціями. Погашення кредитів чи позик. Виплата відсотків за борговими зобов'язаннями. Виплата дивідендів акціонерам

Для визначення чистого грошового потоку потрібно знайти різницю між притоками і відтоками коштів за певний період. Визначають для кожного виду діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової) та загалом.

Якщо доходи перевищують витрати, то це позитивний чистий грошовий потік, якщо навпаки – витрати перевищують доходи, то це негативний чистий грошовий потік.

Загальну схему руху грошових потоків подано в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Загальна схема руху грошових потоків

Вид діяльності	Притоки	Відтоки
Операційна діяльність	Виручка від реалізації продукції. Повернення дебіторської заборгованості	Витрати на виробництво, зарплата, податки
Інвестиційна діяльність	Продаж активів. Дивіденди від інвестицій	Придбання нового обладнання, інвестиції в нові проєкти
Фінансова діяльність	Отримання кредитів, випуск акцій	Погашення боргів, виплата дивідендів

Із метою врахування цінності грошей у часі використовують дисконтування грошових потоків (Discounted Cash Flow, DCF). Цей метод дозволяє оцінити вартість активу та базується на приведенні майбутніх грошових потоків до їхньої поточної вартості з урахуванням ставки дисконтування. Цей підхід дає змогу врахувати часову цінність грошей: гроші сьогодні вартують більше, ніж така сама сума в майбутньому через можливість їх інвестування.

Ставка дисконтування – це коефіцієнт, який використовують для приведення майбутніх грошових потоків до поточної вартості. Вона відображає ризики інвестування й альтернативну вартість капіталу. До чинників, що мають вплив на ставку дисконтування, належать по-перше, ризики, по-друге альтернативна вартість капіталу, по-третє, інфляція. Якщо фінансування відбувається з власних і позикових джерел, то застосовують середньозважену вартість капіталу (WACC).

Щоб виконати операцію дисконтування, використовують таку формулу:

$$PV = FV / (1 + i) n, \quad (3.3)$$

де PV – ціна на цей момент часу;

FV – цінність у майбутньому;

і – ставка дисконтування;

n – кількість звітних періодів.

Чистий грошовий потік від операційної діяльності розраховують прямим і непрямим методами.

За використання прямого методу чистий грошовий потік від операційної діяльності розраховують як різницю між вхідними та вихідними грошовими потоками, що безпосередньо стосуються операційної діяльності підприємства.

За використання непрямого методу визначення чистого грошового потоку від операційної діяльності застосовують зворотний до прямого методу розрахунок, а вихідною величиною є фінансові результати від операційної діяльності.

Алгоритм розрахунку операційного чистого грошового потоку прямим методом наведено в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Алгоритм розрахунку операційного чистого грошового потоку прямим методом

+	Грошові надходження від реалізації продукції (робіт, послуг)
−	Грошові виплати постачальникам за сировину, матеріали, послуги тощо
−	Грошові видатки на утримання персоналу
+	Інші грошові надходження, які не належать до інвестиційної та фінансової діяльності
−	Інші грошові видатки для покриття операційних витрат, які не стосуються фінансової та інвестиційної діяльності
−	Сплата процентів за користування позичками
−	Сплата податку на прибуток
=	Операційний чистий грошовий потік

Алгоритм розрахунку операційного чистого грошового потоку непрямим методом наведено табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Алгоритм розрахунку операційного чистого грошового потоку непрямим методом

+	Чистий прибуток від операційної діяльності
+	Витрати, не пов'язані з грошовими виплатами
−	Доходи, не пов'язані з грошовими виплатами
−	Приріст оборотних активів (крім грошових коштів, їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій, інших статей неопераційних оборотних активів)
+	Зменшення оборотних активів (крім грошових коштів, їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій, інших статей неопераційних оборотних активів)
−	Зменшення поточних зобов'язань, зокрема відсотки (крім короткострокових кредитів банків та інших статей, не пов'язаних з операційною діяльністю)
+	Збільшення поточних зобов'язань, зокрема відсотки (крім короткострокових кредитів банків та інших статей, не пов'язаних з операційною діяльністю)
=	Операційний чистий грошовий потік

Фінансова звітність підприємства є складним процесом, що відображає рух грошових коштів, який відбувається в процесі діяльності суб'єкта бізнесу. Відповідно до ПСБО звіт про рух грошових коштів – це звіт,

який відображає надходження і вибуття грошових коштів (грошей) протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності ПСБО.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів (грошей).

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Фінансова діяльність – це діяльність, яка приводить до зміни розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.

Основне призначення звіту про рух грошових коштів полягає у визначенні здатності суб'єкта бізнесу контролювати надходження та витрати, виконувати зобов'язання. Звіт ілюструє можливість розрахунку з боргами та фінансову стабільність суб'єкта бізнесу.

Звіт має три складові частини: операційна діяльність, фінансова діяльність та інвестиційна діяльність.

Практична частина

Запитання для самодіагностики

1. Охарактеризуйте грошові надходження підприємства.
2. Охарактеризуйте види доходів суб'єкта бізнесу.
3. Дайте визначення виручки від реалізації продукції, робіт, послуг.
4. Як формують ціну на продукцію?
5. Охарактеризуйте види цін у ринкових умовах.
6. Від яких видів діяльності підприємство може отримувати дохід?
7. Дайте визначення валового та чистого доходів.
8. Дайте визначення понять "грошові кошти", "еквіваленти грошових коштів", "грошові потоки".
9. Наведіть класифікацію грошових потоків.
10. Охарактеризуйте склад вхідних грошових потоків суб'єкта господарювання за видами діяльності суб'єктів бізнесу.
11. Наведіть склад вихідних грошових потоків суб'єкта господарювання та завдання управління ними.
12. Опишіть прямий і непрямий метод оцінювання грошових потоків.

13. Опишіть методичні підходи до прогнозування грошових потоків.

14. Складіть календар платежів суб'єкта бізнесу, де ви проходили виробничу практику.

15. Опишіть зміну вартості грошей у часі. Засоби врахування дії часу для визначення вигідності фінансових операцій.

16. Охарактеризуйте методи розрахунку майбутньої і теперішньої вартості грошей.

Тестові завдання з теми

1. Дохід від реалізації продукції, робіт, послуг належить до:

а) грошових доходів від фінансової діяльності;

б) грошових відходів від операційної діяльності;

в) грошових доходів від інвестиційної діяльності;

г) усі відповіді неправильні.

2. Ціни, що встановлюються адміністративно державою:

а) фіксовані ціни;

б) регульовані ціни;

в) вільні ціни;

г) правильної відповіді немає.

3. Виплата дивідендів є елементом:

а) операційної діяльності підприємства;

б) фінансової діяльності підприємства;

в) інвестиційної діяльності підприємства;

г) правильної відповіді немає.

4. Не є чинником впливу виробничої сфери на виручку від реалізації продукції:

а) несвоєчасна оплата продукції;

б) асортимент продукції;

в) строки документообігу;

г) форми розрахунків;

ґ) рівень цін.

5. Підхід до формування ціни, який забезпечує підприємству виживання на ринку:

а) реалізація товарів із дуже високою ціною;

б) реалізація товарів із дуже низькою ціною;

в) реалізація товарів із середньою ціною;

г) пошук альтернативного варіанта з максимальним прибутком та вивчення співвідношення витрат і попиту.

6. Який показник є реальним відображенням росту продуктивності праці:

а) прибуток;

б) валовий дохід;

в) чистий дохід;

г) чистий прибуток?

7. Грошові кошти – це:

а) готівкові кошти;

б) депозитні вклади, що видають на вимогу;

в) короткострокові, високоліквідні інвестиції.

8. Еквіваленти грошових коштів – це:

а) притоки (надходження) та відтоки (виплати) грошових коштів;

б) депозитні вклади, що видаються на вимогу;

в) короткострокові, високоліквідні інвестиції, які легко може бути конвертовано в певну суму грошових коштів і які зазнають незначного ризику зміни цінності.

9. Потоки грошових коштів – це:

а) притоки (надходження) та відтоки (виплати) грошових коштів та їх еквівалентів;

б) депозитні вклади, що видають на вимогу;

в) короткострокові, високоліквідні інвестиції, які легко може бути конвертовано в певну суму грошових коштів і які зазнають незначного ризику зміни цінності.

10. Притоком грошових коштів від операційної діяльності є надходження від:

а) продажу основних засобів, нематеріальних активів;

б) продажу товарів і надання послуг;

в) емісії акцій або випуску інших пайових інструментів.

11. Притоком грошових коштів від фінансової діяльності є надходження від:

а) продажу товарів і надання послуг;

б) рентних платежів за надання прав, винагород, комісійних та інших видів виручки;

в) емісії акцій або випуску інших пайових інструментів.

12. Притоком грошових коштів від інвестиційної діяльності є надходження від:

а) продажу основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів;

б) продажу товарів і надання послуг;

в) рентних платежів за надання прав, винагород, комісійних та інших видів виручки.

13. Відтоком грошових коштів від інвестиційної діяльності є виплати:

а) із придбання нематеріальних активів;

б) власникам за погашенням акцій компанії;

в) виплати працівникам.

14. Відтоком грошових коштів від фінансової діяльності є виплати:

а) із придбання акцій компанії;

б) у погашення позик;

в) працівникам.

15. Відтоком грошових коштів від операційної діяльності є виплати:

а) власникам у разі викупу акцій компанії;

б) у погашення позик;

в) працівникам.

16. Формула нарощення за простою обліковою ставкою – це:

а) $FV = PV \times n \times i$;

б) $PV = \frac{FV}{(1+i)^n}$;

в) $FV = PV \times (1+i)^n$.

17. Облікову ставку застосовують для:

а) математичного дисконтування;

б) банківського (комерційного) обліку;

в) компаундування.

18. Формула нарощення за складними відсотками, якщо відсотки нараховують n разів на рік, – це:

а) $FV = PV \times n \times i$;

б) $PV = \frac{FV}{(1+i)^n}$;

в) $FV = PV \times (1+i)^n$.

19. За якої ставки складних відсотків за два роки сума подвоюється:

а) 41,4 %;

б) 50 %;

в) 45 %?

20. У день народження онука дідусь поклав до банку 1 000 євро під 5 % складних річних. Якою буде ця сума до сімнадцятиріччя онука:

а) 2 292 євро;

б) 2 500 євро;

в) 2 800 євро?

Ситуаційні завдання

Ситуація 3.1. За попередній період підприємство здійснило такі операції:

а) придбало обладнання в сумі 200 тис. грн;

б) виплатило дивіденди в сумі 15 тис. грн;

в) реалізувало продукцію в сумі 1 млн грн;

г) придбало короткострокові цінні папери в сумі 18 тис. грн;

ґ) продало старе обладнання в сумі 7 тис. грн;

д) отримало плату за оренду приміщень у сумі 5 тис. грн;

е) продало привілейовані акції в сумі 10 тис. грн;

є) виплатило дивіденди у формі акцій у сумі 25 тис. грн;

ж) виплатило відсотки за довгостроковий кредит у сумі 4,5 тис. грн;

з) виплатило заробітну плату працівникам у сумі 250 тис. грн;

и) придбало акції інших підприємств у сумі 25 тис. грн.

Укажіть, як результати кожної операції відобразили у звіті про рух грошових коштів, записавши її суму у відповідний стовпчик у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Відповідність операції виду діяльності

Операції	Діяльність		
	операційна	інвестиційна	фінансова
1	2	3	4
а			
б			

Закінчення табл. 3.9

1	2	3	4
в			
г			
ґ			
д			
е			
є			
ж			
з			
и			

Ситуація 3.2. На основі наведених далі даних складіть звіт про рух грошових коштів, використовуючи прямий та непрямий методи.

Підприємство займається торговельною діяльністю. Протягом року було здійснено низку операцій (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Фінансово-господарські операції підприємства у звітному році

№ з/п	Показники/операції	Сума, тис. грн
1	Придбані товари (запасів станом на 1 січня не було)	2 700
2	Реалізовані товари в кредит (собівартість реалізованих товарів – 2 600 тис. грн)	4 200
3	Надійшло від покупців продукції	4 000
4	Перераховано постачальникам за придбані товари	2 650
5	Виплачена зарплата	500
6	Сплачені відсотки	22
7	Нарахована амортизація основних засобів	90
8	Сплачені різні витрати обігу (оренда, освітлення, опалення тощо)	100
9	Нарахований податок на прибуток	80
10	Придбане та оплачене устаткування	950
11	Отримана позика	220
12	Сплачений податок на прибуток	70
13	Виплачені дивіденди	87
14	Списано пошкоджені товари	10

Залишок коштів на рахунку підприємства на 1 січня звітного року становив 199 тис. грн, а прибуток до оподаткування за звітний рік – 878 тис. грн.

Складіть звіт про рух грошових коштів із застосуванням прямого методу (табл. 3.11), непрямого методу (табл. 3.12).

Таблиця 3.11

Звіт про рух грошових коштів за звітний рік (прямий метод)

№ з/п	Показники	Сума, тис. грн
1	Рух коштів від операційної діяльності	
1.1	Надходження від покупців	
1.2	Платежі постачальникам	
1.3	Виплачена заробітна плата	
1.4	Сплачені відсотки	
1.5	Сплачений податок на прибуток	
1.6	Інші операційні платежі	
	Чистий рух коштів від операційної діяльності	
2	Рух коштів від інвестиційної діяльності	
2.1	Придбання устаткування	
	Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	
3	Рух коштів від фінансової діяльності	
3.1	Отримана позика	
3.2	Сплачені дивіденди	
	Чистий рух коштів від фінансової діяльності	
	Чистий рух коштів за рік	
	Залишок коштів на початок року	
	Залишок коштів на кінець року	

Таблиця 3.12

Звіт про рух грошових коштів за звітний рік (непрямий метод)

№ з/п	Показник	Сума, тис. грн
1	2	3
1	Рух коштів від операційної діяльності	

Закінчення табл. 3.12

1	2	3
1.1	Прибуток до оподаткування	
1.2	Амортизація	
1.3	Витрати на сплату відсотків	
1.4	Прибуток від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	
1.5	Збільшення дебіторської заборгованості	
1.6	Збільшення запасів	
1.7	Збільшення кредиторської заборгованості	
1.8	Грошові кошти від операційної діяльності	
1.9	Сплачені відсотки	
1.10	Сплачений податок на прибуток	
	Чистий рух коштів від операційної діяльності	
2	Рух коштів від інвестиційної діяльності	
2.1	Придбання устаткування	
	Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	
3	Рух коштів від фінансової діяльності	
3.1	Отримана позика	
3.2	Сплачені дивіденди	
	Чистий рух коштів від фінансової діяльності	
	Чистий рух коштів за рік	
	Залишок коштів на початок року	
	Залишок коштів на кінець року	

Ситуація 3.3. Визначте традиційний, чистий, операційний, пріоритетний та дискретний грошові потоки підприємства на основі даних табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Грошові потоки підприємства, тис. грн

№ з/п	Показники	Значення
1	2	3
1	Надходження від реалізації товарів у поточному періоді	130 000
2	Надходження для погашення дебіторської заборгованості	2 800
3	Залучені короткострокові кредити в поточному періоді	5 500
4	Оплата товарів у поточному періоді	8 700

Закінчення табл. 3.13

1	2	3
5	Погашення кредиторської заборгованості	5 900
6	Витрати на оплату праці	41 000
7	Амортизаційні відрахування	1 570
8	Відсотки за короткостроковий кредит, які підприємство має сплатити в поточному періоді	910
9	Податкові платежі, зокрема	10 343
	податок на прибуток	2 700
10	Транспортні витрати, витрати на утримання приміщень, орендні платежі та інші витрати	4 597
11	Видатки з чистого прибутку (повністю розподіляють у звітному періоді), зокрема на:	
	поповнення обігових коштів	7 920
	заохочення персоналу	1 820
	виплату дивідендів	2 100
	купівлю цінних паперів інших підприємств	870

Ситуація 3.4. На основі даних табл. 3.14 визначте коефіцієнт загальної ліквідності підприємства та його оптимальне значення. Зробіть висновки.

Таблиця 3.14

Оборотні активи та поточні зобов'язання підприємства

№ з/п	Показники	Значення
1	Запаси, зокрема	2 820
	запаси, необхідні для безперебійної роботи підприємства	1 640
2	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, зокрема	1 820
	безнадійна дебіторська заборгованість	770
3	Гроші та їх еквіваленти	480
4	Поточні зобов'язання і забезпечення	6 225

Ситуація 3.5. Підприємство має проблеми з нестачею готівки. Наступного місяця планують такі виплати та видатки: реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг) – 54,6 тис. грн, заробітну плату – 13,8 тис. грн, податкові платежі – 9,3 тис. грн, погашення кредиторської заборгованості

за продукцію, товари, роботи, послуги – 47,9 тис. грн. Залишок готівки на початок місяця становить 1,8 тис. грн. Норматив залишку коштів становить 0,7 % від обсягів реалізації продукції підприємства.

Фінансовими менеджерами було досліджено всі можливості поліпшення ситуації та ухвалено рішення щодо отримання кредиту в банку.

Визначте потрібну суму кредиту на наступний місяць.

Ситуація 3.6. На основі даних про грошовий обіг підприємства за місяць (табл. 3.15) проаналізуйте рівномірність і ритмічність грошових потоків підприємства. Зробіть висновки.

Таблиця 3.15

Надходження і видатки підприємства в березні, тис. грн

Дата	Надходження	Видатки
01.03	150,5	80,9
02.03	180,2	90,5
03.03	–	103,1
04.03	–	–
09.03	230,4	207,7
10.03	270,8	230,3
11.03	80,5	90,5
12.03	–	25,3
14.03	–	106,2
15.03	104,5	–
16.03	190,3	230,4
17.03	250,3	260,7
18.03	107,3	15,6
21.03	155,6	–
22.03	–	40,5
23.03	120,3	105,6
24.03	130,8	–
25.03	120,0	92,1
28.03	70,0	80,5
29.03	280,3	111,2
30.03	201,2	170,8
31.03	103,3	–

Ситуація 3.7. Визначте, на якому з підприємств управління грошовими коштами протягом місяця здійснювали найбільш ефективно (табл. 3.16). Усі підприємства функціонують в одній галузі та не здійснюють поточних фінансових інвестицій. Зробіть висновки.

Таблиця 3.16

Основні показники діяльності підприємств

№ з/п	Показники	Підприємство		
		1	2	3
1	Витрати грошових коштів протягом місяця, тис. грн:			
1.1	оплата товарів	16 800	28 000	19 000
1.2	заробітна плата	1 305	3 500	2 200
1.3	інші витрати	8 030	19 010	6 700
1.4	податки та інші обов'язкові платежі, тис. грн	2 760	1 700	3 300
2	Період обороту запасів, днів	18	23	27
3	Період інкасації дебіторської заборгованості, днів	11	17	12
4	Період погашення кредиторської заборгованості, днів	23	26	24
5	Середній залишок грошових коштів на розрахунковому рахунку	7 270	1 230	9 700

Завдання 3.8. Термін сплати за борговим зобов'язанням – півроку, облікова ставка дорівнює 18 %. Яка дохідність цієї операції за складною ставкою відсотка?

Завдання 3.9. Розрахуйте ефективну ставку складних відсотків, якщо мінімальна ставка дорівнює 24 % і нарахування відсотків здійснюють щомісячно.

Завдання 3.10. Визначте, під яку ставку відсотків більш вигідно розмістити капітал у 10 млн грн на п'ятирічний термін:

а) під просту ставку відсотків 30 % річних;

б) під складну ставку відсотків 25 % за умови щоквартального нарахування?

Завдання 3.11. Капітал, узятий у кредит, розміщено під складну ставку 25 % річних позикового відсотка. Для розрахунку з кредиторами потрібно сплатити 30 млн грн через два роки або 36 млн грн – через три роки. Який варіант є більш привабливим?

Рекомендована література: [1; 2; 10; 16; 19; 23; 26; 32; 44].

4. Формування і розподіл прибутку

Мета – формування системи теоретичних знань, прикладних умінь і навичок щодо формування та розподілу прибутку.

Основні питання:

4.1. Економічний зміст прибутку.

4.2. Формування собівартості реалізованої продукції та її вплив на прибуток.

4.3. Класифікація прибутку та визначення прибутковості підприємства.

4.4. Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку (CVP-аналіз).

4.5. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід).

4.6. Управління розподілом прибутку.

Ключові терміни: дохід, прибуток, витрати, валовий та чистий прибуток, собівартість, рентабельність, звіт про фінансові результати, розподіл прибутку.

4.1. Економічний зміст прибутку

Прибуток є ключовою фінансовою категорією, яка відображає позитивний результат господарської діяльності підприємства. Він характеризує ефективність виробництва, рівень продуктивності праці, обсяг і якість виготовленої продукції.

Згідно з Господарським кодексом України прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначають шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань. П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" визначає прибуток як "суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати". За МСБО 1 "Подання фінансової звітності" прибуток – це загальний дохід за вирахуванням витрат, за винятком компонентів іншого сукупного прибутку.

Сутність прибутку підприємства відображають його характеристики (рис. 4.1).

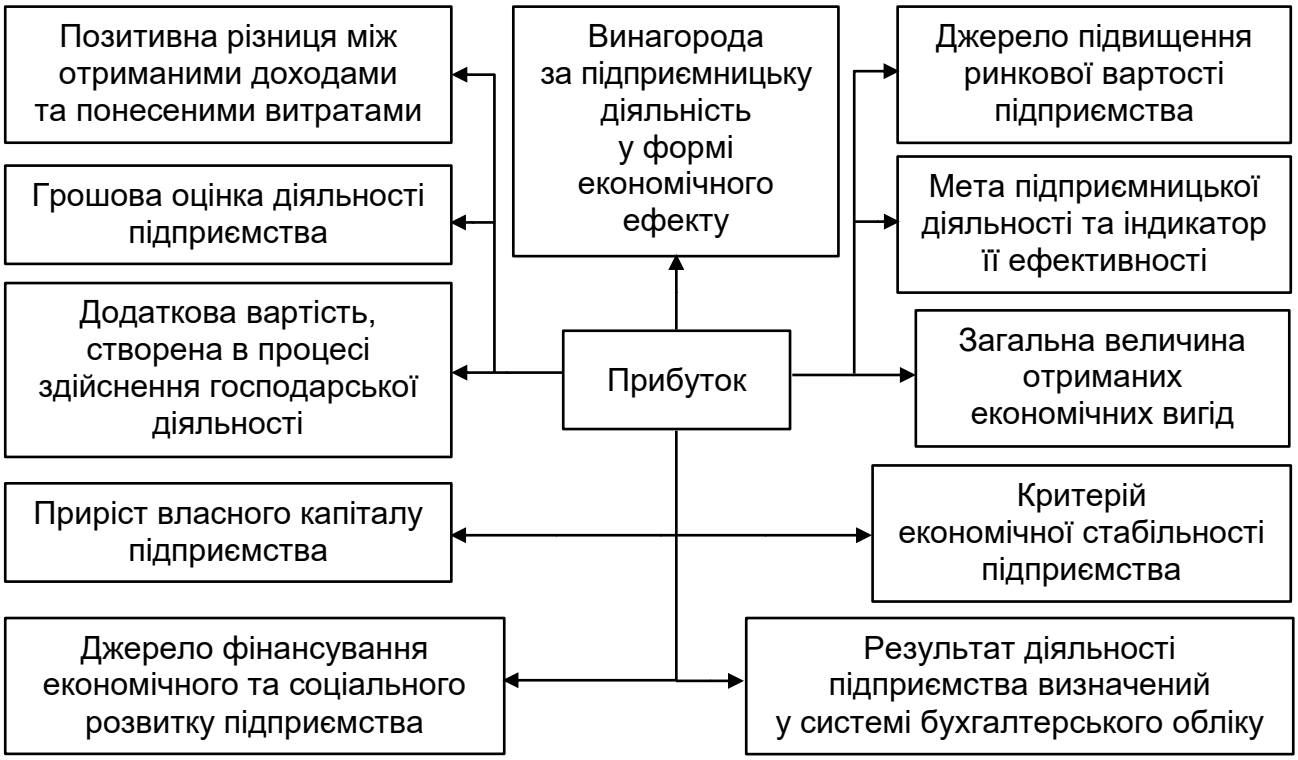

Рис. 4.1. **Характеристики прибутку підприємства** [42]

Прибуток не може бути гарантованим доходом підприємця, який вклав власний капітал у будь-який вид бізнесу. Прибуток може бути результатом тільки умілого та успішного ведення бізнесу. Прибуток є ключовим джерелом розвитку підприємства. Завдяки йому воно може модернізувати матеріально-технічну базу, розробляти нові види продукції, а також ефективно здійснювати фінансову та інвестиційну діяльність. Зі зростанням прибутку підприємства збільшуються податкові надходження до бюджетів різних рівнів, що сприяє поліпшенню соціально-економічного стану як самого підприємства, так і держави загалом. Одним із головних завдань фінансових менеджерів вищої ланки є максимізація прибутку підприємства.

Економічний зміст прибутку розкривається у функціях, які він виконує. На рис. 4.2 наведено основні функції прибутку підприємства.

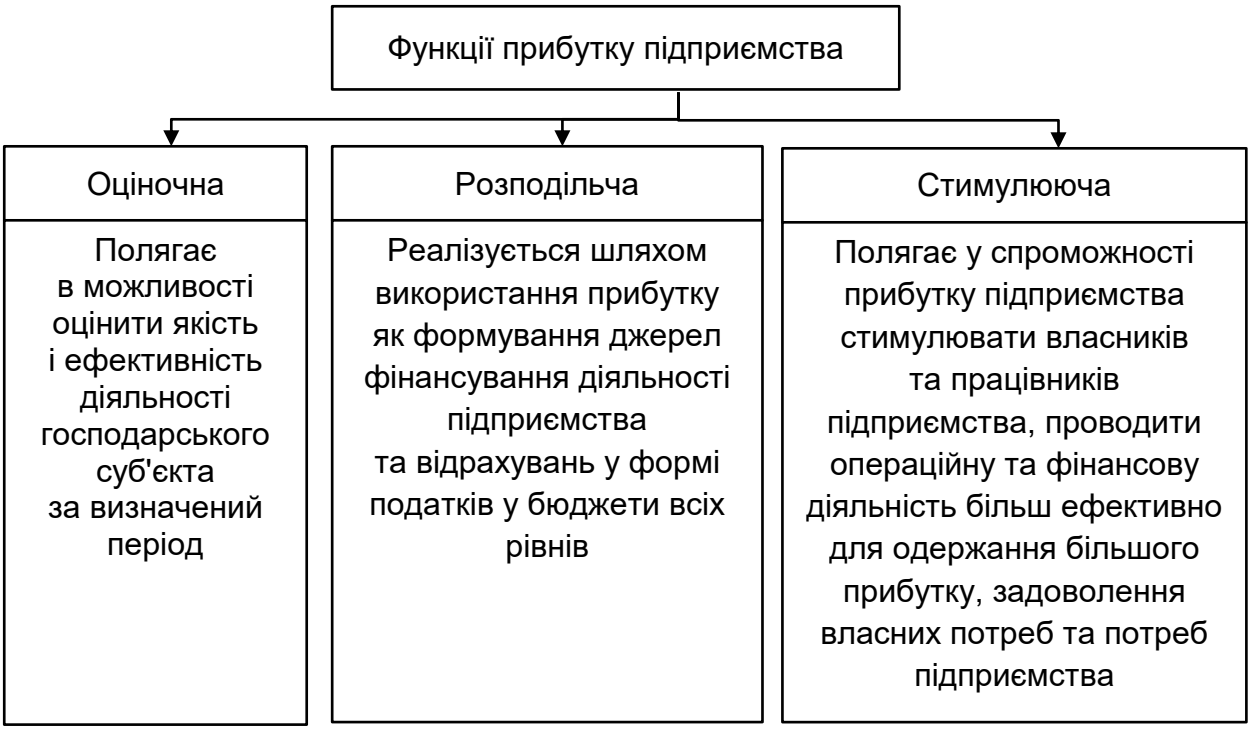

Рис. 4.2. **Функції прибутку суб'єкта бізнесу**

У науковій літературі розглядають види прибутку, більш пов'язані з практичною діяльністю суб'єктів господарювання. Крім визначених законодавчо видів прибутку, кожен автор доповнює класифікацію власними видами і визначеннями. Проте слід зазначити, що коректність визначення прибутку підприємства значною мірою залежить від належної організації облікового процесу на підприємстві. Тож для формування належного обліково-аналітичного забезпечення системи управління чинними нормативно-правовими актами визначено види прибутку, про які в системі бухгалтерського обліку та звітності формують інформацію для користувачів. Зокрема, чинними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку визначено види прибутку, подані в табл. 4.1.

Щоб оцінити, наскільки прибутковою є основна її діяльність суб'єкта бізнесу під час проведення порівняння з галузевими аналогами на підставі фінансової звітності розраховують показники EBITDA та EBIT, які дозволяють визначити ефективність діяльності підприємства незалежно від чого заборгованості перед різними кредиторами і державою, а також від методу нарахування амортизації.

Таблиця 4.1

Види прибутку підприємства згідно з П(С)БО

П(С)БО	Види прибутку	Сутність
1	2	3
П(С)БО 1, Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності	Валовий прибуток	Дохід із вирахуванням собівартості проданих товарів чи послуг
	Прибуток від операційної діяльності	Сума прибутку, яка залишається після відрахування операційних витрат від валового доходу
	Прибуток до оподаткування	Сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, доходів (збитків) від участі в капіталі, фінансових та інших доходів (витрат)
	Прибуток від припиненої діяльності після оподаткування	Фінансовий результат, отриманий від діяльності, яку підприємство припинило або планує припинити, за вирахуванням податків
	Чистий прибуток	Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, який залишається після вирахування всіх витрат, зокрема податків та інших обов'язкових платежів
	Нерозподілений прибуток	Частина чистого прибутку підприємства, яка не була розподілена між власниками у формі дивідендів, а залишилася в компанії для подальшого використання
П(С)БО 17 "Податок на прибуток"	Обліковий прибуток	Сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку та відображена у звіті про фінансові результати за звітний період
	Податковий прибуток	Сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період
П(С)БО 24 "Прибуток на акцію"	Скоригований чистий прибуток	Чистий прибуток (збиток) після вирахування дивідендів на привілейовані акції, скоригований на вплив розбавляючих простих акцій
	Чистий прибуток на одну просту акцію	Визначають діленням різниці між сумою чистого прибутку (збитку) і сумою дивідендів на привілейовані акції на середньорічну кількість простих акцій в обігу

Закінчення табл. 4.1

1	2	3
	Скоригований чистий прибуток на одну просту акцію	Визначають діленням скоригованого чистого прибутку (збитку) на скориговану середньорічну кількість простих акцій в обігу. Величина скоригованого чистого прибутку (збитку) є показником максимально можливого ступеня зменшення прибутку (збільшення збитку) на одну просту акцію товариства в разі конвертації розбавляючих потенційних простих акцій без відповідного збільшення активів товариства
П(С)БО 26 "Виплати працівникам"	Прибуток від активів програми	Дохід, отриманий від активів фонду, за вирахуванням витрат на його управління, податків і зборів (обов'язкових платежів), сплачуваних безпосередньо цим фондом

EBITDA – це різновид прибутку, зміст якого розкривається в його назві – абревіатурі: E – *Earnings* – прибуток; B – *Before* – до вирахування; I – *Interest* – відсотків; T – *Taxes* – податків; D – *Depreciation* – амортизації основних засобів; A – *Amortization* – амортизації нематеріальних активів. Тож EBITDA є аналітичним показником, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків і амортизаційних відрахувань. Є різні підходи до обчислення EBITDA, але найбільш поширені такі:

$$\text{EBITDA} = \text{Прибуток до оподаткування} + \text{Фінансові витрати} + \text{Амортизація}; \quad (4.1)$$

$$\text{EBITDA} = \text{Чистий прибуток} + \text{Відсоток (відсоткові витрати} - \text{відсоткові доходи)} + \text{Податок} + \text{Амортизація}. \quad (4.2)$$

Показник EBITDA демонструє здатність підприємства генерувати грошовий потік, що є важливим як для інвесторів, так і для банків під час ухвалення рішень щодо кредитування. Він усуває вплив кредитної, податкової й амортизаційної політики, дозволяючи об'єктивно оцінити фінансову стійкість компанії.

EBITDA корисний не лише для інвесторів під час вибору довгострокових вкладень, а й для власників підприємств, оскільки допомагає визначити можливості самофінансування. Компанії можуть установлювати цільові значення цього показника для прогнозування фінансових результатів і формування бюджету, орієнтуючись на задані рівні EBITDA.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) є скороченою версією показника EBITDA і відображає фінансову прибутковість бізнесу без врахування залучених грошових ресурсів. Іншими словами, він показує, який прибуток зможе генерувати підприємство після повного погашення всіх кредитів. EBIT – це показник EBITDA після вирахування амортизації:

$$\text{EBIT} = \text{Чистий прибуток} + \text{Відсоток (відсоткові витрати} - \text{відсоткові доходи)} + \text{Податок} = \text{Прибуток до оподаткування} + \text{Фінансові витрати}. \quad (4.3)$$

Зазначимо, що показники не є частиною стандартів національного положення (стандартів) бухгалтерського обліку та не відповідають міжнародним стандартам фінансової звітності.

У вітчизняній практиці фінансового аналізу розрахунок EBITDA та EBIT за фінансовою звітністю НП(С)БО України може бути здійснено таким чином:

$$\text{EBITDA} = \text{рядок 2290 (2295) форма 2} + \text{рядок 2250 форма 2} + \text{рядок 2515 форма 2}; \quad (4.4)$$

$$\text{EBIT} = \text{рядок 2290 (2295) форма 2} + \text{рядок 2250 форма 2}. \quad (4.5)$$

Валовий прибуток є одним із ключових показників діяльності суб'єкта бізнесу, що показує різницю між доходами від реалізації продукції (робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції. Формування цього показника залежить від багатьох чинників, які поділяють на основні, що безпосередньо впливають на валовий прибуток, і неосновні, дія яких є опосередкованою. Чинники впливу наведено в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Чинники впливу на валовий прибуток підприємства

Основні чинники	
Осяг реалізації продукції, робіт, послуг	Чим більше продукції реалізовано, тим більше доходів отримує підприємство, що безпосередньо впливає на валовий прибуток
Ціна реалізації	Залежність від ринкових умов, попиту та пропозиції, конкуренції, а також від здатності підприємства встановлювати конкурентоспроможну ціну. Зростання ціни зазвичай сприяє підвищенню валового прибутку
Собівартість продукції	Зниження собівартості продукції за рахунок оптимізації витрат, упровадження нових технологій або економії ресурсів веде до збільшення валового прибутку
Асортимент продукції	Широкий асортимент або наявність товарів із високою рентабельністю може збільшити загальний обсяг валового прибутку
Якість продукції	Висока якість продукції дозволяє встановлювати вищу ціну та сприяє збільшенню продажу
Ефективність використання ресурсів	Розумне використання матеріалів, енергії та трудових ресурсів знижує витрати та збільшує прибутковість
Неосновні чинники	
Сезонність попиту	У деяких галузях (сільське господарство, туризм) продаж може значно залежати від пори року
Зовнішньоекономічні чинники	Курсові коливання, імпортні тарифи або умови експорту можуть значно впливати на доходи та витрати
Податкова політика	Рівень оподаткування, наявність податкових пільг та змін у законодавстві впливають на чистий прибуток, що може опосередковано відобразитися на валовому прибутку
Конкуренція	Дії конкурентів, зниження цін, інновації в галузі можуть змінити попит на продукцію
Інфляція	Зміни купівельної спроможності грошей впливають на вартість ресурсів та цінову політику
Соціально-економічна ситуація	Економічна стабільність, рівень зайнятості, споживчі настрої впливають на попит і відповідно на валовий прибуток
Рівень розвитку маркетингу та реклами	Ефективна рекламна компанія або просування товарів значно збільшує реалізацію продукції

4.2. Формування собівартості реалізованої продукції та її вплив на прибуток

Собівартість продукції є одним із ключових економічних показників, що визначає ефективність діяльності підприємства та впливає на рівень його прибутковості. Коректний розрахунок цього показника відіграє важливу роль у формуванні цін, рентабельності виробництва та конкурентоспроможності товару на ринку. Розгляньмо детально сутність собівартості продукції, методи її обчислення та основні види.

Собівартість продукції – це сукупність усіх витрат підприємства, пов'язаних із виробництвом і збутом певного товару. Вона відображає, у скільки обходиться компанії виготовлення одиниці продукції. Це витрати на сировину, матеріали, паливо, енергію, заробітну плату працівників, соціальні відрахування, амортизацію основних засобів, а також інші прямі та непрямі витрати, необхідні для виробничого процесу.

Простими словами, собівартість – це сума витрат, які підприємство несе для створення свого товару.

Визначення собівартості продукції базується на даних бухгалтерського обліку про виробничі витрати. Цей процес називають калькулюванням, а його підсумком є калькуляція – документ, що містить структуру витрат та їх розподіл між різними видами продукції. Головний документ під час калькулювання – це НП(С)БО 16 "Витрати".

У процесі калькулювання використовують різні види собівартості продукції, кожен із яких має своє призначення та методику розрахунку.

Виробнича собівартість продукції – це сукупність витрат підприємства, безпосередньо пов'язаних із процесом виготовлення продукції. Це та сума, за якою в балансі підприємства відображають залишки незавершеного виробництва та готової продукції. Вона містить усі витрати на сировину, матеріали, комплектуючі, оплату праці виробничого персоналу, енергоресурси, амортизацію обладнання та інші витрати, необхідні для створення товару.

Витрати, за якими формують виробничу собівартість, подано в табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Склад витрат виробничої собівартості продукції за П(С)БО 16

Витрати		Склад витрат
Прямі матеріальні витрати		Вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можна безпосередньо зарахувати до конкретного об'єкта витрат
Прямі витрати на оплату праці		Заробітна плата та інші виплати працівникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можна безпосередньо зарахувати до конкретного об'єкта витрат
Інші прямі витрати		Виробничі витрати, які можна безпосередньо зарахувати до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливу вартість, і витрат на виправлення такого технічно неминучого браку
Загальновиробничі витрати	змінні	Витрати на обслуговування й управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат із використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) на підставі з фактичної потужності звітного періоду. Перелік і склад змінних загальновиробничих витрат установлює підприємство
	постійні	Витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) у разі зміни обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат із використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) за нормальної потужності. Перелік і склад постійних загальновиробничих витрат установлює підприємство

Собівартість реалізованої продукції – це сукупність витрат підприємства, пов'язаних із виробництвом і продажем продукції, яку було фактично реалізовано протягом певного періоду. Складниками собівартості реалізованої продукції є: виробнича собівартість готової продукції, яку було продано; нерозподілені постійні загальновиробничі витрати, які було понесено протягом певного періоду; наднормативні виробничі витрати, якщо такі були протягом місяця/кварталу. Цей показник можливий лише тоді, коли підприємство веде облік вибуття готової продукції на основі нормативних затрат. Ця цифра потрапляє до Звіту про фінансові результати й бере участь у визначенні прибутку підприємства (п. 11 НП(С)БО 16).

Собівартість реалізованих товарів визначають як різницю між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари (п. 10 НП(С)БО 16, п. 22 НП(С)БО 9 "Запаси").

Планова (нормативна) собівартість – це заздалегідь розрахована величина витрат на виробництво продукції, яку визначають на основі встановлених норм витрат ресурсів, технологічних процесів і виробничих умов. Потрібна під час планування виробництва (п. 16 НП(С)БО 9 "Запаси").

Крім того, усі підприємства на підставі даних фінансової звітності можуть розрахувати повну собівартість продукції. Вона складається з виробничої собівартості, адміністративних видатків, витрат на збут та інших операційних витрат; відображає всі показники підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією. Її використовують для визначення фінансового результату діяльності.

Сьогодні підприємства можуть застосовувати різні методи розрахунку собівартості, кожен із яких має свої переваги та підходить для різних типів бізнесу. В Україні доцільно вибирати метод відповідно до специфіки діяльності компанії, обсягу виробництва та фінансових цілей:

метод повних витрат (метод повного обліку витрат) ураховує всі прямі та непрямі витрати, пов'язані з виробництвом продукції. Він особливо ефективний для великих виробництв, де важливо врахувати всі витрати, зокрема загальновиробничі;

метод змінних витрат ураховує лише змінні витрати, пов'язані безпосередньо з виробництвом. Постійні витрати (оренда, адміністративні витрати) не включають до собівартості окремої одиниці, а розглядають окремо як накладні витрати підприємства. Підходить для компаній, що мають значні постійні витрати, які не залежать від обсягу виробництва;

нормативний метод використовує встановлені норми витрат, що дозволяє підприємству контролювати витрати й оперативно виявляти відхилення від запланованих значень. Особливо корисний для великих підприємств, які мають стандарти та контроль якості продукції.

Собівартість є основою для визначення ціни товару. До неї додають заплановану норму прибутку і таким чином формують ціну товару. Потім додають акцизний податок (для підакцизної продукції) і податок на додану вартість, формуючи відпускну ціну виробника.

Розрахунок ціни продукції можна здійснити за такими формулами:

$$Цп = С + П, \quad (4.6)$$

де Цп – ціна підприємства;

С – собівартість продукції;

П – прибуток;

$$Цв = С + П + АП + ПДВ, \quad (4.7)$$

де Цв – відпускна ціна підприємства;

АП – акцизний податок;

ПДВ – податок на додану вартість;

$$Цвп = С + П + АП + ПДВ + НП, \quad (4.8)$$

де Цвп – відпускна ціна посередника;

НП – націнка посередника;

$$Цр = С + П + АП + ПДВ + НП + ТН, \quad (4.9)$$

де Цр – роздрібна ціна продукції;

ТН – торговельна націнка.

Собівартість реалізованої продукції впливає на показник фінансового результату підприємства до оподаткування (прибуток до оподаткування). Цей показник відображають у Звіті про фінансові результати та переносять до податкової декларації з податку на прибуток. Як наслідок, чим більшою є собівартість реалізованої продукції, тим меншими є фінансовий результат (прибуток) і сума нарахованого податку на прибуток.

Тож собівартість продукції та прибуток перебувають у зворотній пропорційності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання

суми прибутку, а в разі збільшення собівартості продукції загальна сума прибутку зменшується.

4.3. Класифікація прибутку та визначення прибутковості підприємства

Беручи до уваги той факт, що отримання прибутку пов'язане з багатьма напрямами діяльності підприємства, можемо спостерігати різні підходи науковців до класифікації прибутку та методики його обчислення. Види прибутку, визначені чинними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, розглянуто в першому питанні цієї теми (див. табл. 4.1).

Підходи науковців до класифікації прибутку підприємства наведено в табл. 4.4.

Таблиця 4.4

Класифікація прибутку суб'єкта бізнесу

Класифікаційна ознака	Види прибутку
За характером відбиття в обліку	Бухгалтерський прибуток
	Економічний прибуток
За характером діяльності підприємства	Прибуток від звичайної діяльності
	Прибуток від надзвичайних подій
За основними видами господарських операцій підприємства	Прибуток від реалізації продукції
	Прибуток від позареалізаційних операцій
За основними видами діяльності підприємства	Прибуток від операційної діяльності
	Прибуток від інвестиційної діяльності
	Прибуток від фінансової діяльності
За складом елементів, що формують прибуток	Маржинальний прибуток
	Валовий прибуток
	Чистий прибуток
За способом коригування прибутку з урахуванням інфляції	Номінальний прибуток
	Реальний прибуток
За ступенем використання	Розподілений
	Нерозподілений
За характером використання	Капіталізований
	Спожитий

Бухгалтерський прибуток – це результат реалізації товарів, робіт, послуг. Формується як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, послуг) і поточними витратами виробництва (реалізації) продукції.

Економічний прибуток – це результат роботи капіталу. Формується як різниця між виручкою від реалізації та поточними витратами виробництва (реалізації), а також витратами втрачених можливостей, основою яких є альтернативний процентний дохід на капітал.

Прибуток від звичайної діяльності відображає фінансовий результат, отриманий від усіх типових для підприємства операцій і видів діяльності, які здійснюють на постійній основі.

Прибуток від надзвичайних подій формується за рахунок нетипових або рідкісних для підприємства джерел доходу, які не є частиною його регулярної діяльності.

Прибуток від реалізації продукції – це фінансовий результат, який підприємство отримує від продажу своїх товарів або послуг.

Прибуток від позареалізаційних операцій – це фінансовий результат, отриманий підприємством не від основної діяльності, а від інших операцій, не пов'язаних із реалізацією продукції, товарів чи послуг.

Прибуток від операційної діяльності – це фінансовий показник, який відображає ефективність основної діяльності підприємства. Його розраховують як різницю між доходами від реалізації товарів, робіт або послуг та витратами, безпосередньо пов'язаними із цією діяльністю. До витрат, що враховують під час розрахунку операційного прибутку, належать собівартість продукції, витрати на збут, адміністративні витрати, а також інші операційні витрати.

Прибуток від інвестиційної діяльності – це фінансовий результат, який отримують унаслідок придбання (будівництва, виготовлення) і продажу основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є грошовими еквівалентами.

Прибуток від фінансової діяльності – це фінансовий результат операцій, які впливають на величину і структуру власного капіталу та зобов'язань підприємства. Це залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, емісія облігацій та інших боргових цінних паперів, отримання кредитів у різних формах, а також погашення зобов'язань за основним боргом.

Маржинальний прибуток – це прибуток, який отримують від продажу додаткової одиниці продукції після покриття змінних витрат, пов'язаних із її виробництвом. Іншими словами, це різниця між доходами від продажу і змінними витратами.

Валовий прибуток – це фінансовий показник, який відображає різницю між доходами підприємства від реалізації товарів або послуг і витратами, безпосередньо пов'язаними з виробництвом або придбанням цих товарів чи послуг. Дозволяє оцінити ефективність основної діяльності підприємства, відображаючи, наскільки успішно компанія може генерувати прибуток від своєї основної діяльності, до того, як ураховують інші витрати – адміністративні, загальні та фінансові.

Чистий прибуток – це фінансовий показник, який відображає прибуток підприємства, що залишився після всіх витрат, а саме – операційних витрат, податків, відсотків за кредитами та ін. Він є важливим індикатором фінансового стану підприємства і свідчить про здатність генерувати прибуток. Його може бути використано для реінвестування в бізнес, виплати дивідендів акціонерам або накопичення резервів.

Номінальний прибуток – це прибуток, який не враховує інфляцію або зміни в купівельній спроможності грошей. Його розраховують на основі фактичних доходів і витрат без коригування на зміни цін. Це означає, що номінальний прибуток може не відображати реальний фінансовий стан або економічну вигоду підприємства, оскільки з часом вартість грошей може змінюватись.

Реальний прибуток – це фінансовий показник, який відображає прибуток підприємства з урахуванням інфляції. Він визначає, скільки грошей залишилося в підприємства після врахування змін у купівельній спроможності валюти. Дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси в умовах змінної економічної ситуації.

Розподілений прибуток – це частина чистого прибутку підприємства, яку розподіляють між акціонерами або власниками у формі дивідендів. Це може бути як грошова виплата, так і виплата акціями. Розподілений прибуток зазвичай визначають на основі рішення правління, яке враховує фінансові результати, інвестиційні потреби та інші чинники. Варто зазначити, що може бути ухвалене рішення не розподіляти прибуток, а залишити його для реінвестування в розвиток бізнесу, адже це може бути вигіднішим у довгостроковій перспективі. Розподілений

прибуток є важливим показником для інвесторів, оскільки він демонструє фінансову стабільність компанії та її готовність винагороджувати акціонерів.

Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку підприємства, яка не була розподілена між акціонерами у формі дивідендів, а залишається в підприємства для подальшого інвестування, покриття витрат або резервування. Його може бути використано для фінансування нових проєктів, погашення боргів або збережено на випадок фінансових труднощів. Нерозподілений прибуток є важливою частиною власного капіталу підприємства і відображає накопичену фінансову базу, яка може допомогти підприємству зростати й розвиватися в майбутньому.

Капіталізований прибуток – це прибуток, який інвестують в активи підприємства, а не розподіляють між акціонерами або власниками. Це означає, що отримані кошти реінвестують для збільшення капіталу підприємства, що може привести до підвищення вартості підприємства в майбутньому. Капіталізований прибуток часто використовують для фінансування нових проєктів, розширення виробництва, придбання нових активів або поліпшення інфраструктури.

Спожитий прибуток – це частина прибутку, витрачена на виплати акціонерам, персоналу або на соціальні програми підприємства, а не на заощадження чи інвестиції.

Прибуток є найважливішим показником фінансового стану підприємства. На формування абсолютної величини прибутку підприємства впливають результати діяльності, ефективність його фінансово-господарської діяльності, сфера діяльності, умови врахування фінансових результатів, визначені законодавством. Одним із головних критеріїв оцінювання успішності економічної діяльності підприємства є зростання прибутку. Однак цей показник не можна застосовувати для оцінювання її ефективності.

Для визначення ефективності діяльності підприємства використовують показник рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Рентабельність є одним із ключових показників ефективності бізнесу. Вона відображає здатність підприємства отримувати прибуток зі своїх ресурсів та вкладень.

Рентабельність, вимірювана у відсотках або коефіцієнтах, має кілька варіантів (модифікованих форм), які визначають залежно від того, який прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках. Інформаційним забезпеченням розрахунку показників рентабельності підприємства є форма 1 "Баланс" та форма 2 "Звіт про фінансові результати". Показники рентабельності, їх розрахунок і характеристику подано в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Розрахунок показників рентабельності підприємства

Показник	Формула розрахунку	Джерело інформації	Характеристика
1	2	3	4
Рентабельність активів (капіталу)	Чистий прибуток (Чистий збиток) / / Середньорічна сума активів × × 100 %	$\frac{\text{ф.2 р.2350(2355)} \times 2}{\text{ф.1 р.}(1900_{\text{П}} + 1900_{\text{К}})}$	Показує ефективність використання активів; який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної в його активи
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток (Чистий збиток) / / Середньорічна сума власного капіталу × 100 %	$\frac{\text{ф.2 р.2350(2355)} \times 2}{\text{ф.1 р.}(1495_{\text{П}} + 1495_{\text{К}})}$	Показує, наскільки ефективно використовує підприємство власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів
Валова рентабельність реалізованої продукції	Валовий прибуток / / Чистий доход (виручка) × 100 %	$\frac{\text{ф.2 р.2090(2095)}}{\text{ф.2 р.2000}}$	Відображає ефективність виробничої діяльності підприємства; вимірює обсяг прибутку, згенерований кожною гривнею продажу
Операційна рентабельність реалізованої продукції	Фінансові результати від операційної діяльності / / Чистий доход (виручка) × 100 %	$\frac{\text{ф.2 р.2190(2195)}}{\text{ф.2 р.2000}}$	Вимірює обсяг операційного прибутку, згенерований кожною гривнею продажу
Чиста рентабельність реалізованої продукції	Чистий прибуток / / Чистий доход (виручка) × 100 %	$\frac{\text{ф.2 р.2350(2355)}}{\text{ф.2 р.2000}}$	Указує на обсяг чистого прибутку, який генерує кожна гривня продажу

Закінчення табл. 4.5

1	2	3	4
Валова рентабельність основної діяльності	Валовий прибуток / / Собівартість продукції × 100 %	$\frac{\text{ф.2 р.2090(2095)}}{\text{ф.2 р.2050}}$	Указує на обсяг валового прибутку, який генерує кожна гривня витрат виробничої собівартості у процесі реалізації продукції
Рентабельність операційної діяльності	Фінансові результати від операційної діяльності / / Чистий дохід (виручка) × 100 %	$\frac{\text{ф.2 р.2190(2195)}}{\text{ф.2 р.}(2050 + 2180)}$	Свідчить про ефективність операційних витрат підприємства та відображає суму прибутку, отриману в розрахунку на 1 грн цих витрат

Окрім зазначених показників, у господарській практиці можуть застосовувати й інші види рентабельності, як-от рентабельність необоротних активів, акціонерного капіталу, матеріальних або трудових затрат тощо.

Якщо підприємство отримує прибуток, його вважають рентабельним. Високий рівень рентабельності є ключовим показником ефективності підприємства. Низькі показники рентабельності вказують на потребу вдосконалення процесів і оптимізації витрат.

Рентабельність може бути:

позитивною – підприємство не лише покриває свої витрати, а й отримує прибуток;

нульовою – доходи компанії достатні для покриття витрат, але прибутку немає. Таке підприємство вважають нерентабельним;

негативною – доходів недостатньо навіть для покриття витрат, тому компанія потребує постійних фінансових вливань або інвестування.

Варто зазначити, що універсального нормативного рівня рентабельності для всіх підприємств немає. Важливо, щоб цей показник у динаміці зростав або, як мінімум, залишався стабільним, оскільки це свідчить про прибутковість і успішний розвиток бізнесу.

Основні чинники, що сприяють підвищенню рентабельності підприємства, поділяють на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні чинники:

реконструкція та модернізація підприємства, поліпшення матеріально-технічної бази;

фінансове планування, пошук внутрішніх резервів для збільшення прибутку;

підвищення мотивації персоналу та рівня його кваліфікації;

оптимізація товарно-матеріальних запасів і нормованих оборотних коштів.

Зовнішні чинники:

поліпшення стратегії просування продукції на ринку та розвиток ефективної реклами;

удосконалення системи оподаткування, законодавчого регулювання бізнесу, тарифів і цін.

Ці чинники впливають на ефективність діяльності підприємства та його фінансову стабільність.

4.4. Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку (CVP-аналіз)

Критерієм ефективності оперативного управління витратами суб'єкта бізнесу є їх взаємозв'язок із кінцевим показником господарської діяльності – прибутком і обсягом реалізації продукції. CVP-аналіз розшифровують як аналіз витрат (Costs), обсягу виробництва (Volume) та прибутку (Profit). Суть CVP-аналізу полягає в аналізі взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку, а саме змін, які відбуваються з операційним прибутком під впливом змін витрат, ціни та обсягу реалізації. Цей аналіз ще називають аналізом беззбитковості.

Аналіз беззбитковості дозволяє визначити:

прибуток за конкретного обсягу діяльності;

обсяг реалізації, необхідний для досягнення заданого рівня прибутку;

обсяг реалізації продукції, що забезпечує покриття всіх витрат і отримання прибутку;

величину витрат за певного обсягу реалізації, щоб уникнути збитків.

Застосування аналізу "витрати – обсяг – прибуток" можливе за таких припущень:

підприємство виготовляє та реалізовує один вид продукції або підтримує стабільну номенклатуру випуску;

усі витрати поділяють на постійні та змінні;

витрати та доходи мають лінійну залежність;

обсяг реалізації в натуральному виразі є єдиним чинником, що впливає на витрати й доходи;

ціна реалізації продукції залишається постійною, незалежно від обсягу продажу;

обсяги виробництва дорівнюють обсягам реалізації (готову продукцію не накопичують на складі).

Аналіз беззбитковості – це аналітичний підхід, який досліджує взаємозв'язок між витратами та доходами за різних обсягів діяльності, що є важливим інструментом для обґрунтування управлінських рішень у бізнесі. Основою цього аналізу є поділ витрат на постійні та змінні, а також розрахунок точки беззбитковості – критичного обсягу продажу, за якого доходи підприємства дорівнюють витратам. У цій точці маржинальний дохід повністю покриває постійні витрати. Точку беззбитковості може бути виражено в натуральних, грошових одиницях або у відсотках від планової виробничої потужності.

Для визначення точки беззбитковості для підприємства можна використати два різні методи:

1) аналітичний метод (його ще називають CVP-аналіз, метод маржинального прибутку);

2) метод графічного зображення (або графічний метод).

Відповідно до *аналітичного методу (CVP-аналізу)* в умовах беззбитковості маржинальний прибуток дорівнює постійним витратам підприємства. Маржинальний прибуток – це різниця між чистою виручкою і змінними витратами.

Взаємозв'язок витрат, обсягу діяльності та прибутку можна охарактеризувати системою показників.

1. Прибуток, який залежить від величини доходів і витрат:

$$\text{Операційний прибуток} = \text{Загальні доходи} - \text{Загальні витрати}; \quad (4.10)$$

$$\text{Операційний прибуток} = (\text{Ціна реалізації} \times \text{Обсяг реалізації}) - (\text{Змінні витрати на одиницю} \times \text{Обсяг реалізації}) + \text{Постійні витрати}; \quad (4.11)$$

$$\text{Операційний прибуток} = \text{Обсяг реалізації} \times (\text{Ціна реалізації} - \text{Змінні витрати на одиницю}) - \text{Постійні витрати}. \quad (4.12)$$

2. Обсяг реалізації в натуральному і вартісному виразі, від якого залежить запланована величина прибутку:

Обсяг реалізації, од. = Обсяг реалізації в гривнях (Дохід від реалізації) / / Ціна реалізації одиниці продукції; (4.13)

Обсяг реалізації, грн (Дохід від реалізації) = = (Постійні витрати + Запланований прибуток) / / ((Ціна реалізації − Змінні витрати на одиницю) / Ціна реалізації). (4.14)

3. Маржинальний прибуток (МП) – резерв для покриття постійних витрат і формування прибутку:

Маржинальний прибуток = Дохід від реалізації − Змінні витрати. (4.15)

4. Коефіцієнт маржинального прибутку (Кмп) показує, яку величину маржинального прибутку приносить кожна гривня доходу від реалізації для покриття постійних витрат і отримання прибутку. Він характеризує величину, на яку змінюється прибутку у разі зміни обсягу реалізації:

Коефіцієнт маржинального прибутку = = Маржинальний прибуток / Дохід від реалізації; (4.16)

Коефіцієнт маржинального прибутку = = Маржинальний прибуток на од. / Ціна реалізації; (4.17)

Коефіцієнт маржинального прибутку = (Ціна реалізації − − Змінні витрати од.) / Ціна реалізації; (4.18)

Коефіцієнт маржинального прибутку = = 1 − Коефіцієнт змінних витрат; (4.19)

Операційний прибуток = Дохід від запланованого обсягу реалізації × × Кмп − Постійні витрати. (4.20)

5. Коефіцієнт змінних витрат (Кзв) показує, частку кожної гривні, зароблені від реалізації, яку слід використовувати для покриття змінних витрат:

Коефіцієнт змінних витрат = Змінні витрати / Дохід від реалізації; (4.21)

Коефіцієнт змінних витрат = Змінні витрати на од. / Ціна реалізації; (4.22)

Операційний прибуток = Обсяг реалізації × (Ціна реалізації −
− Змінні витрати на одиницю) − Постійні витрати. (4.23)

6. Точка беззбитковості (критична точка) (ТБ) – це обсяг діяльності підприємства, коли доходи дорівнюють витратам, а фінансовий результат – нулю. У точці беззбитковості маржинальний прибуток дорівнює постійним витратам:

Точка беззбитковості = Змінні витрати на од. × Обсяг реалізації +
+ Постійні витрати. (4.24)

Точка беззбитковості – це той обсяг реалізації, після досягнення якого підприємство починає отримувати прибуток.

Точку беззбитковості визначають у натуральному (ТБ од.) і вартісному (ТБ грн) виразі:

Точка беззбитковості, од. = Постійні витрати /
/ Маржинальний прибуток на од.; (4.25)

Точка беззбитковості, од. = Постійні витрати /
/ (Ціна реалізації за од. – Змінні витрати на од.); (4.26)

Точка беззбитковості, грн = Постійні витрати /
/ Коефіцієнт маржинального прибутку; (4.27)

Точка беззбитковості, грн = Постійні витрати /
/ (Маржинальний прибуток / Дохід від реалізації); (4.28)

Точка беззбитковості, грн = Постійні витрати /
/ ((Дохід від реалізації − Змінні витрати) / Дохід від реалізації); (4.29)

Точка беззбитковості, грн = Постійні витрати /
((Ціна реалізації за од. − Змінні витрати на од.) / Ціна реалізації); (4.30)

Точка беззбитковості, грн = ТБ, од. × Ціна реалізації за од.; (4.31)

Точка беззбитковості, од. = ТБ грн / Ціна реалізації, грн/од.; (4.32)

Точка беззбитковості, % = Постійні витрати /
/ ((Кмп × 100) / Дохід від реалізації). (4.33)

Досягнення точки беззбитковості залежить від двох чинників:

1) постійних витрат, які не залежать від обсягу діяльності, але мають бути покритими результатом діяльності (прибутком);

2) коефіцієнта маржинального прибутку, який залежить від темпів зростання доходу.

У точці беззбитковості маржинальний прибуток дорівнює постійним витратам. У разі перевищення обсягу реалізації точки беззбитковості маржинальний прибуток від кожної реалізованої одиниці продукції формуватиме прибуток підприємства і навпаки.

Під час проведення аналізу беззбитковості за умов асортименту для декількох видів продукції (у разі виготовлення та реалізації двох і більше видів продукції) слід розподілити постійні витрати між видами продукції або застосовувати маржинальний прибуток за умов асортименту продукції (середньозважений маржинальний прибуток).

Середньозважений маржинальний прибуток є сумою добутків маржинального прибутку на одиницю кожного виду продукції та комбінації продажу відповідного виду продукції.

Комбінація продажу – це співвідношення кількості різних видів продукції, реалізованих за період до загального обсягу реалізації продукції.

Точка беззбитковості для асортименту продукції, од. =
= Постійні витрати / (4.34)
/ Середньозважений маржинальний прибуток на од.

Аналіз чутливості прибутку характеризує вплив на прибуток зміни витрат, ціни та обсягу реалізації.

Показники аналіз чутливості прибутку:

Запас міцності (зона безпеки) (ЗМ) – це рівень діяльності, що перевищує точку беззбитковості, тобто показує на скільки можна зменшити обсяг реалізації до точки беззбитковості, щоб не отримати збитки.

Запас міцності, як і точку беззбитковості, розраховують як у грошовому, так і в натуральному виразі:

$$\text{Запас міцності, од.} = \text{Обсяг реалізації, од.} - \text{ТБ, од.}; \quad (4.35)$$

$$\text{Запас міцності, грн} = \text{Обсяг реалізації, грн (дохід від реалізації)} - \text{ТБ, грн}; \quad (4.36)$$

$$\text{Прибуток} = \text{Запас міцності} \times \text{Коефіцієнт маржинального прибутку}. \quad (4.37)$$

Коефіцієнт запасу міцності (Кзм) характеризує зменшення обсягів реалізації, яке може дозволити собі підприємство до досягнення точки беззбитковості:

$$\text{Коефіцієнт запасу міцності} = \frac{\text{Запас міцності}}{\text{Обсяг реалізації (дохід від реалізації)}}. \quad (4.38)$$

Чим більше значення коефіцієнта запасу міцності, тим менша ймовірність того, що підприємство отримає збитки в разі зменшення обсягу реалізації.

Операційний важіль (ОВ) характеризує залежність між структурою постійних і змінних витрат:

$$\text{Операційний важіль} = \frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Змінні витрати}}. \quad (4.39)$$

Коефіцієнт операційного важеля (ступінь, фактор операційного важеля) характеризує зміни в прибутку відповідно до змін в обсягах реалізації. Показує, на скільки відсотків змінився прибуток унаслідок зміни обсягу реалізації на один відсоток. Чим вищий цей показник, тим більшими будуть зміни прибутку внаслідок змін обсягів реалізації.

$$\text{Коефіцієнт операційного важеля} = \frac{\text{Маржинальний прибуток}}{\text{Прибуток}}; \quad (4.40)$$

$$\text{Зміни прибутку, \%} = \text{Ступінь операційного важеля} \times \text{Зміни обсягів реалізації, \%}. \quad (4.41)$$

Графічний метод розрахунку точки беззбитковості передбачає побудову графіків, що відображають залежність доходів і загальних витрат від обсягу діяльності підприємства.

Для його формування потрібно послідовно відобразити три лінії:

лінію постійних витрат, що наносять паралельно горизонтальній осі;

лінію загальних витрат, яку створюють шляхом додавання до величини постійних витрат змінної складової. Лінію змінних витрат будують із початку координат, використовуючи ще одне значення обсягу діяльності;

лінію доходу від реалізації, яку також формують за допомогою двох значень обсягу діяльності.

Варто зазначити, що на горизонтальній осі обсяг діяльності зазвичай відображають у натуральних одиницях вимірювання (метри, тонни, літри тощо). Це дозволяє уникнути впливу змін цін на оцінювання доходів і витрат. Використання грошової одиниці для відображення обсягу діяльності може привести до ситуації, коли графіки різних звітних періодів демонструватимуть не взаємозв'язок між витратами й обсягом, а лише тенденцію зростання виручки та витрат, спричинену інфляцією. Графік беззбитковості подано на рис. 4.3.

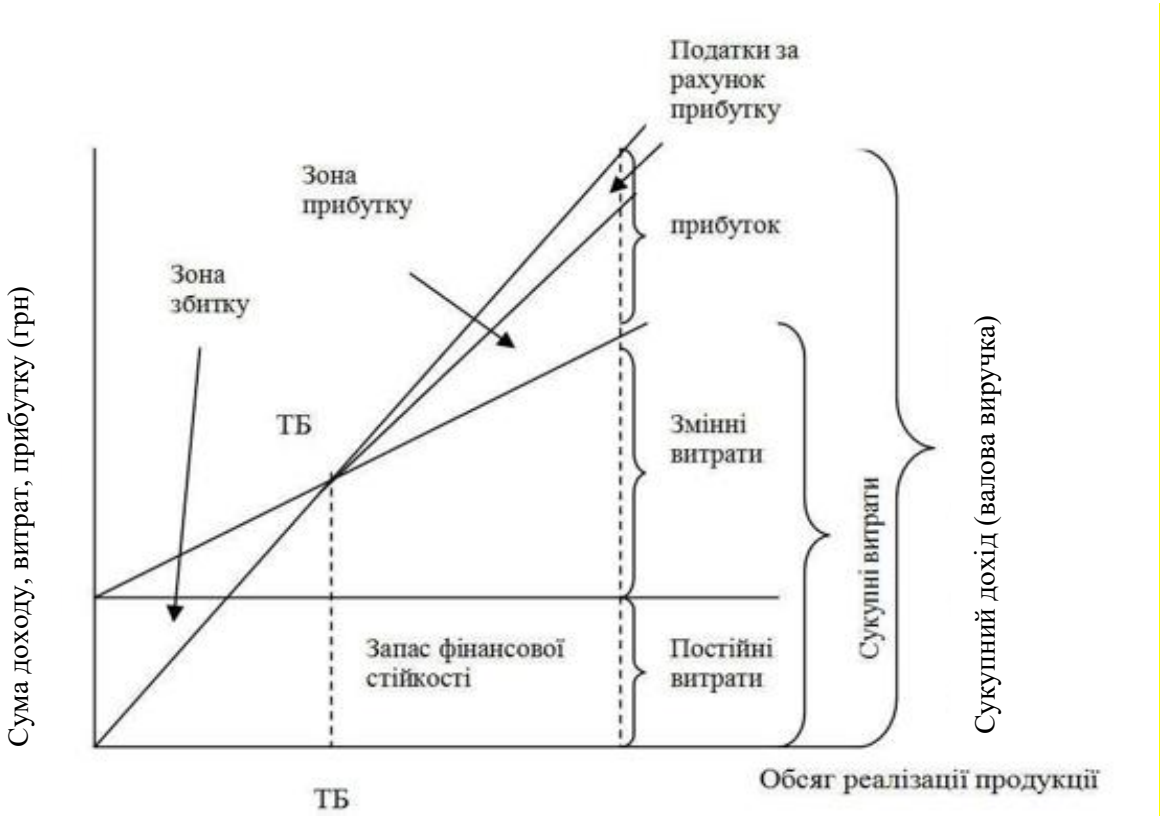

Рис. 4.3. **Графік беззбитковості**

Точку беззбитковості визначають перетином лінії доходу від реалізації та лінії загальних витрат. Для всіх обсягів діяльності, що перевищують точку беззбитковості, підприємство отримує прибуток, оскільки доходи перевищують витрати. Натомість обсяги діяльності, менші за поріг рентабельності, призводять до збитків, оскільки витрати перевищують доходи.

4.5. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)

Відповідно до НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – це звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід. У звіті про фінансові результати розкривають інформацію про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період.

Метою складання Звіту про фінансові результати (форма 2 "Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)") є забезпечення повної, достовірної та об'єктивної інформації про фінансову діяльність підприємства за певний період. Ця інформація потрібна для аналізу, планування та ухвалення рішень як керівництвом компанії, так і зовнішніми користувачами фінансової звітності.

Звіт про фінансові результати формують за визначений період, найчастіше за рік. Проте, залежно від потреб користувачів та вимог законодавства, можна складати й інші періодичні звіти про фінансові результати, як-от квартальні або піврічні.

Порядок заповнення форми № 2 "Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)" визначають Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені наказом Мінфіну від 28.03.2013 р. № 433.

Звіт про фінансові результати складається з чотирьох розділів. У І розділі "Фінансові результати" наводять доходи і витрати, які відповідають критеріям, визначеним у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. У розділі ІІ наводять інформацію про інший сукупний дохід і розраховують сукупний дохід підприємства, отриманий у звітному періоді. Порядок складання І та ІІ розділів Звіту про фінансові результати подано в табл. 4.6.

Таблиця 4.6

Порядок складання Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід)

Стаття звіту	Рядок	Примітки
1	2	3
І. Фінансові результати		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	Сума доходу від реалізації наданих послуг за вирахуванням ПДВ, вартості поверненої плати за надані послуги
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	Собівартість наданих послуг, визначена згідно з НП(С)БО 16 "Витрати"
Валовий: прибуток збиток	 2090 2095	Рядок 2000 – рядок 2050
Інші операційні доходи	2120	Доходи від операційної оренди активів, від безоплатно одержаних оборотних активів, інші доходи від операційної діяльності тощо
Адміністративні витрати	2130	Перелік адміністративних витрат наведено в п. 18 НП(С)БО 16 "Витрати"
Витрати на збут	2150	Перелік витрат на збут наведено в п. 19 НП(С)БО 16 "Витрати"
Інші операційні витрати	2180	Перелік витрат наведено в п. 20 НП(С)БО 16 "Витрати". Найчастіше у складі таких витрат відображають: витрати, пов'язані з утриманням об'єктів, що надають в оренду; суми нарахованих лікарняних за рахунок підприємства; суми відшкодування за визнаними претензіями
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток збиток	 2190 2195	Рядок 2090 (або 2095) + рядок 2120 − рядок 2130 − рядок 2150 − рядок 2180
Дохід від участі в капіталі	2200	Відображають дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведуть методом участі в капіталі
Інші фінансові доходи	2220	Відображають відсотки, нараховані за строковим банківським депозитом

Продовження табл. 4.6

1	2	3
Інші доходи	2240	Відображають дохід від безоплатно одержаних необоротних активів та дохід від оприбуткування активів від ліквідації необоротних активів
Фінансові витрати	2250	Відображають витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (крім фінансових витрат, які включають до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до НП(С)БО 31 "Фінансові витрати")
Втрати від участі в капіталі	2255	Відображають збиток від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведуть методом участі в капіталі
Інші витрати	2270	Відображають витрати, пов'язані зі списанням необоротних активів тощо
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток збиток	 2290 2295	Рядок 2190 (або 2195) + рядок 2200 + + рядок 2220 + рядок 2240 − рядок 2250 − − рядок 2255 − рядок 2270
Витрати (дохід) із податку на прибуток	2300	Відображають суму витрат (доходу) з податку на прибуток
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	Відображають відповідно прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації
Чистий фінансовий результат: прибуток збиток	 2350 2355	Рядок 2290 − рядок 2300
II. Сукупний дохід		
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	Наводять суму дооцінки об'єктів основних засобів та нематеріальних активів, зменшену на суму уцінки таких об'єктів протягом звітного періоду в межах сум раніше проведених дооцінок
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	Наводять суму зміни балансової вартості об'єктів хеджування в установленому нормативами порядку
Накопичені курсові різниці	2410	Наводять суму курсових різниць, які відображають у складі власного капіталу та визнають в іншому сукупному доході

Закінчення табл. 4.6

1	2	3
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	Наводять частку іншого сукупного доходу асоційованих, дочірніх або спільних підприємств, облік фінансових інвестицій у які ведуть за методом участі в капіталі
Інший сукупний дохід	2445	Наводять суму іншого сукупного доходу, для відображення якого за ознаками сутності не можна було виділити окрему статтю, або який не може бути включено до інших статей, наведених у цьому розділі
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	Рядок 2400 + рядок 2405 + рядок 2410 + + рядок 2415 + рядок 2445
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	Наводять суму податку на прибуток, пов'язаного з іншим сукупним доходом
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	Рядок 2450 − рядок 2455
Сукупний дохід	2465	Рядок 2350 (або 2355) + рядок 2460

У розділі III "Елементи операційних витрат" наводять відповідні елементи операційних витрат і збуту, управління та інші операційні витрати, яких зазнало підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду, за вирахуванням внутрішнього обороту, тобто за вирахуванням тих витрат, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої та спожитої самим підприємством.

Собівартість реалізованих товарів, запасів у цьому розділі не наводять.

Розділ IV "Розрахунок показників прибутковості акцій" заповнюють акціонерні товариства, прості акції або потенційні прості акції яких відкрито продають і купують на фондових біржах, зокрема товариства, які перебувають у процесі випуску таких акцій.

У Звіті про фінансові результати наводять суми доходів і витрат, які відповідають критеріям, визначеним у НП(С)БО 15 "Дохід" та НП(С)БО 16 "Витрати" відповідно.

Згідно з п. 3 розд. I НП(С)БО 1 доходи – це збільшення економічних вигід підприємства за рахунок надходження активів або зменшення зобов'язань, яке приводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства).

Відповідно до п. 6 П(С)БО 15 не визнають доходами:

перерахування до бюджету і позабюджетних фондів;

надходження за договором комісії, агентським та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;

сума передоплати продукції (товарів, робіт, послуг);

сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

сума задатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено договором;

надходження, що належать іншим особам;

надходження від первинного розміщення цінних паперів;

сума балансової вартості валюти.

Відповідно до П(С)БО 15 доходи класифікують за такими групами:

дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

інші операційні доходи;

фінансові доходи;

інші доходи.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) розраховують шляхом віднімання із загального доходу суми наданих знижок, вартості повернених товарів, а також податків і зборів. До податків і зборів, які віднімають із виручки, належать непрямі податки, включені в ціну продажу, як-от акцизний податок, ПДВ тощо.

До інших операційних доходів належать суми, отримані від операційної діяльності підприємства, за винятком чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Зокрема, це доходи від операційної оренди активів; прибуток від операційних курсових різниць; компенсація за раніше списані активи; доходи від роялті, відсотків на залишки коштів на банківських рахунках; доходи від продажу оборотних активів (за винятком фінансових інвестицій), необоротних активів, призначених для продажу, та груп вибуття тощо.

Фінансові доходи підприємства охоплюють дохід від участі в капіталі та інші фінансові доходи. Дохід від участі в капіталі – це прибуток,

отриманий підприємством від інвестування коштів в асоційовані, дочірні або спільні підприємства. Інші фінансові доходи охоплюють доходи, що виникають у результаті фінансової діяльності підприємства, зокрема отримані дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій.

Інші доходи охоплюють доходи, що виникають під час господарської діяльності підприємства, але не пов'язані з його операційною чи фінансовою діяльністю. До таких доходів належать, наприклад, прибуток від реалізації фінансових інвестицій, дохід від неопераційних курсових різниць та інші надходження, які не стосуються основної операційної діяльності підприємства (рис. 4.4).

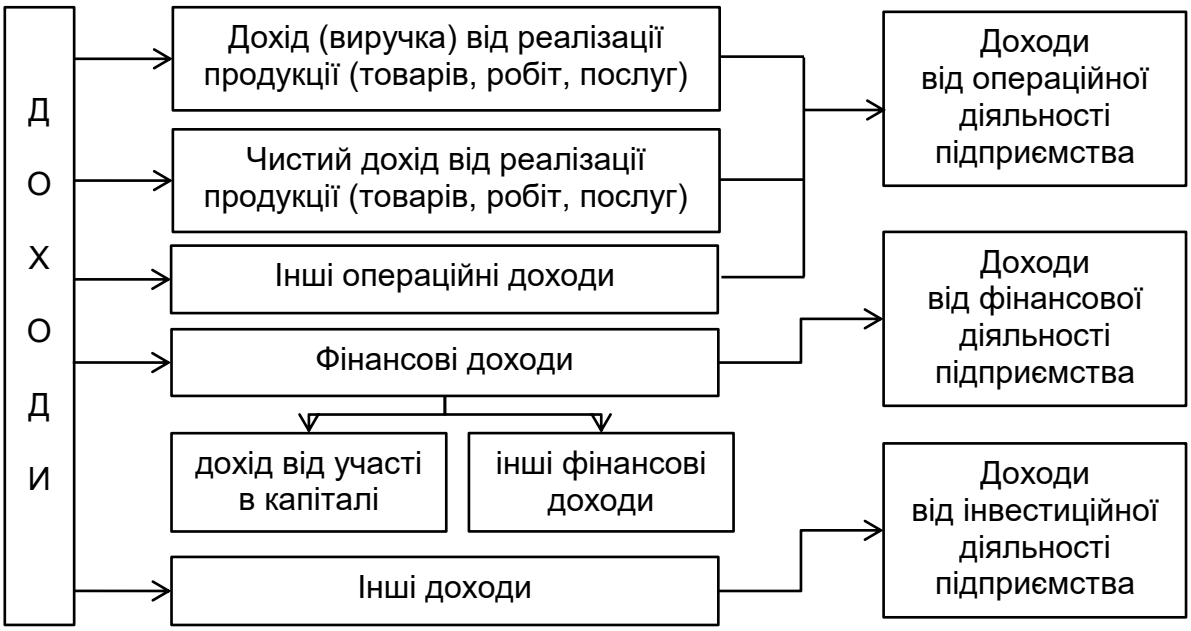

Рис. 4.4. **Класифікація доходів підприємства відповідно до П(С)БО 15**

Під час господарської діяльності підприємство здійснює витрати, пов'язані з різними аспектами цієї діяльності. Зазвичай основна частина витрат припадає на операційну діяльність, тобто на процеси, які забезпечують підприємству отримання прибутку.

У П(С)БО 16 "Витрати" всі витрати, із якими стикається підприємство, класифіковано таким чином:

операційні витрати;

фінансові витрати;

витрати від участі в капіталі;

інші витрати;

витрати з податку на прибуток.

Відповідно до П(С)БО 16 склад витрат, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства, можна подати так (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Класифікація та склад витрат підприємства, пов'язаних з операційною діяльністю

Витрати	Склад витрат
1	2
Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)	Див. табл. 4.3
Адміністративні витрати	загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів); витрати на утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; витрати на утримання необоротних активів загальногосподарського використання (оренда, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, охорона); витрати на зв'язок; амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання; витрати на врегулювання спорів у судових органах; інші витрати загальногосподарського призначення
Витрати на збут	витрати пакувальних матеріалів; витрати на ремонт тари; оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам і працівникам підрозділів, які забезпечують збут; витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг); витрати на утримання необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення); витрати на послуги, пов'язані з транспортуванням продукції; витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування; інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг

Закінчення табл. 4.7

1	2
Інші операційні витрати	витрати на дослідження та розробки; собівартість реалізованих виробничих запасів; сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; втрати від операційної курсової різниці; втрати від знецінення запасів; нестачі та втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пеня, неустойка; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення; інші витрати операційної діяльності

Для практичного використання в системі управління формуванням витрат доцільно виділити й розглянути класифікацію витрат операційної діяльності за елементами (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Класифікація та склад витрат підприємства за елементами

Економічні елементи	Склад витрат
Матеріальні затрати	сировина й основні матеріали; купівельні напівфабрикати та комплектуючі; паливо й енергія; будівельні матеріали; запасні частини; тара й тарні матеріали; допоміжні та інші матеріали
Витрати на оплату праці	заробітна плата, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток, інші витрати на оплату праці
Відрахування на соціальні заходи	відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи
Амортизація	сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів
Інші операційні витрати	витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу наведених елементів (витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо)

Наступною складовою частиною загальних витрат підприємства, відповідно до П(С)БО 16 "Витрати", є фінансові витрати. До них належать витрати, підприємства, пов'язані із запозиченням, а саме – витрати на проценти за позики, облігації та інші види короткострокових і довгострокових зобов'язань, на які нараховують відсотки.

Витрати від участі в капіталі – це збитки підприємства від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковують методом участі в капіталі.

Інші витрати підприємства охоплюють витрати, які виникають у процесі діяльності підприємства (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). До таких витрат належать: втрати від безоплатної передачі необоротних активів, втрати від зменшення корисності необоротних активів, від неопераційних курсових різниць та інші витрати.

До складу витрат за податком на прибуток належить загальна сума витрат за цим податком, яка містить поточний податок на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання та відстроченого податкового активу.

Прибуток є ключовою фінансовою категорією, яка відображає позитивний результат господарської діяльності підприємства. Він характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість продукції, а також рівень продуктивності праці.

Модель формування чистого прибутку суб'єкта бізнесу відповідно до форми № 2 "Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)" подано на рис. 4.5.

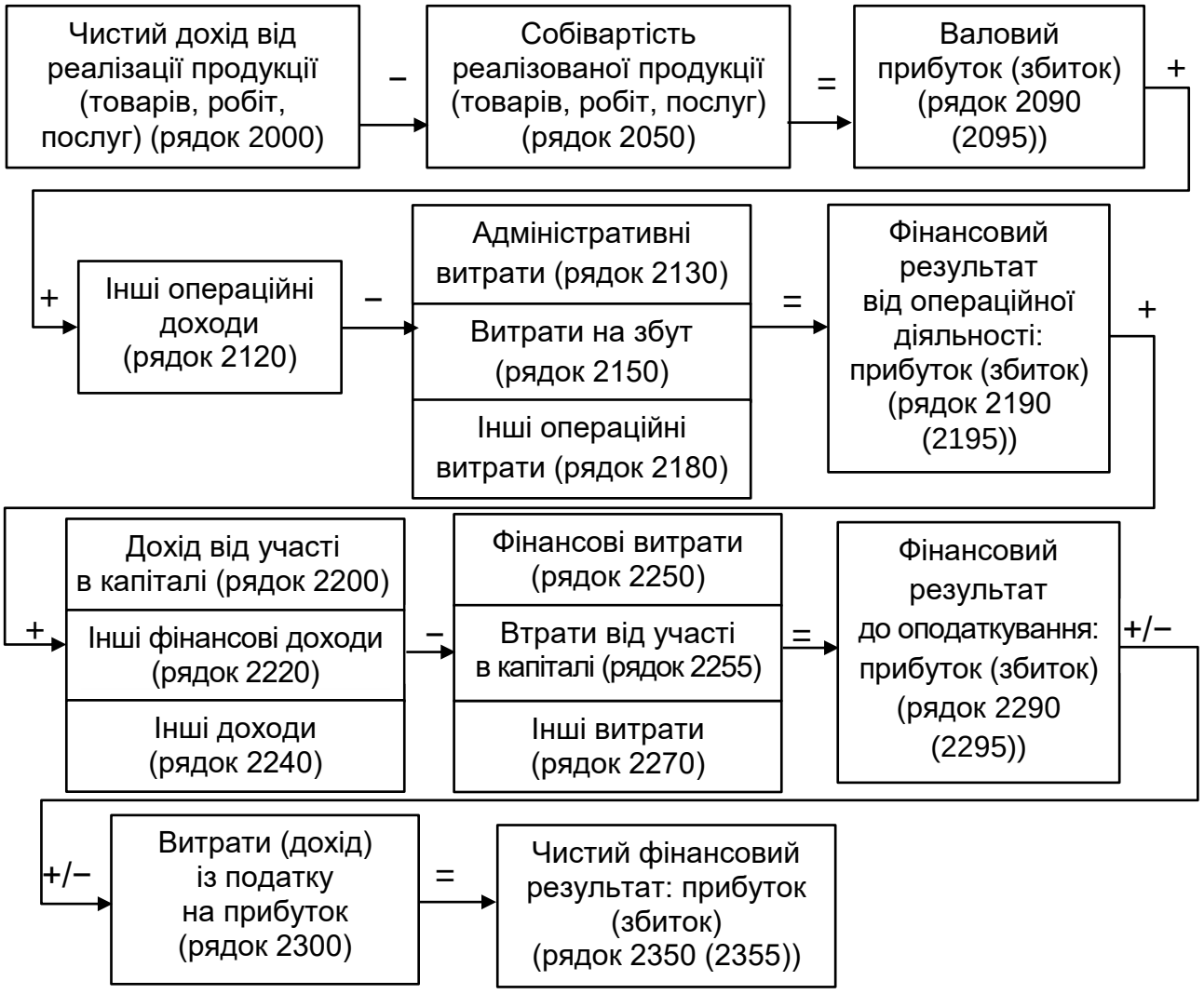

Рис. 4.5. **Модель формування чистого прибутку суб'єкта бізнесу відповідно до форми № 2 "Звіт про фінансові результати"**

Одним із основних показників, що використовують для порівняння інвестиційної привабливості та ефективності суб'єктів бізнесу, які діють на фондовому ринку, є прибуток на акцію. Він дорівнює відношенню чистого прибутку компанії, доступного для розподілу, до середньорічної кількості простих акцій.

Прибуток на акцію визначають за формулою:

$$\text{Прибуток на акцію} = \frac{\text{Чистий прибуток} - \text{Дивіденди за привілейованими акціями}}{\text{Середньозважена кількість звичайних акцій в обігу}}. \quad (4.42)$$

Під час обчислення середньозваженої кількості звичайних акцій в обігу враховують усі зміни кількості звичайних акцій, що відбулися у звітний період. Якщо обчислене значення прибутку на акцію менше за нуль, можна говорити про збитки на акцію.

4.6. Управління розподілом прибутку

Прибуток, отриманий підприємством, є об'єктом розподілу та може бути спрямованим на задоволення різноманітних потреб.

По-перше, частину прибутку спрямовують на формування фінансових ресурсів держави та фінансування бюджетних видатків, що здійснюють через перерахування частини прибутку до державного бюджету.

По-друге, прибуток використовують для формування фінансових ресурсів самого підприємства, забезпечуючи його господарську діяльність.

Процес розподілу прибутку відбувається у два етапи (рис. 4.6).

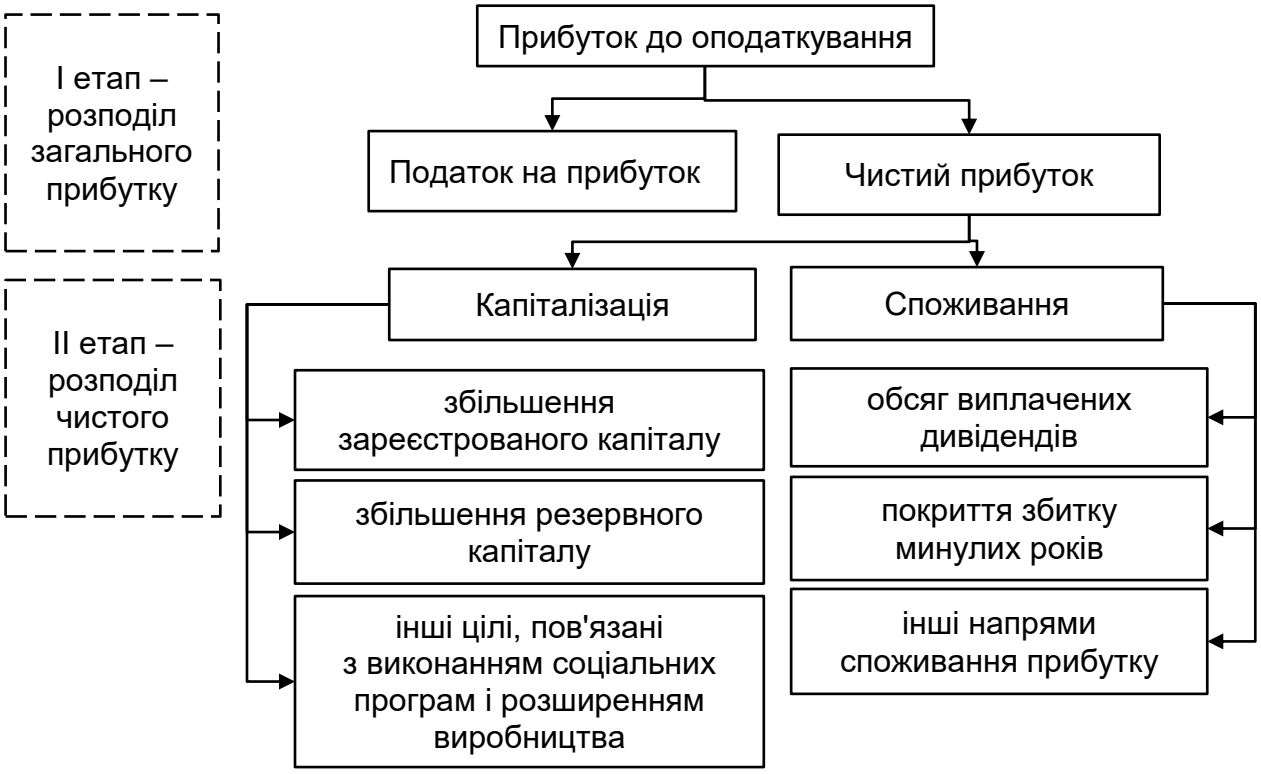

Рис. 4.6. **Модель розподілу прибутку підприємства**

Перший етап розподілу прибутку передбачає взаємодію між державою та підприємством, де кожна зі сторін отримує свою частку. Розподіл

прибутку між державою та підприємствами залежить від податкової політики держави стосовно суб'єктів господарювання. Ця політика визначає суму податку, який сплачують із прибутку, об'єкт оподаткування, ставки податків, а також порядок надання податкових пільг. Пропорція цього розподілу має важливе значення для забезпечення як державних, так і підприємницьких потреб. Від правильного балансу в розподілі прибутку залежить успішність реалізації фінансової політики держави та загальний розвиток економіки. Відповідно до п. 136.1 Податкового кодексу України базова (основна) ставка податку на прибуток підприємств становить 18 %.

Другий етап розподілу прибутку стосується використання коштів, що залишаються в розпорядженні підприємства після здійснення обов'язкових платежів до бюджету. Згідно з чинними стандартами бухгалтерського обліку чистий прибуток може бути спрямовано на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного капіталу або інші цілі.

Розподіл чистого прибутку здійснюють залежно від визначених підприємством цілей і завдань. Механізм і пропорції цього розподілу значно впливають на інтереси учасників виробничого процесу та його ефективність. Конкретні методи і форми розподілу залежать від низки чинників, зокрема: форми власності, технічного стану підприємства, необхідності оновлення асортименту, рівня прибутковості, фінансової стійкості та кваліфікації менеджменту.

Кожне підприємство самостійно визначає пропорції розподілу чистого прибутку та закріплює механізм цього процесу в статуті.

Збільшення зареєстрованого капіталу за рахунок прибутку є одним із способів реінвестування прибутків підприємства. Це рішення потребує схвалення загальними зборами учасників і може бути ухвалено з метою зміцнення фінансового стану підприємства, поліпшення його кредитного рейтингу або підвищення інвестиційної привабливості.

Порядок формування резервного капіталу на підприємстві регулює Закон України "Про господарські товариства" (ст. 14), де зазначено: у господарських товариствах установлено, що розмір щорічних відрахувань до резервного (страхового) фонду передбачається установчими документами, але не може бути меншим за 5 % від суми чистого прибутку.

Як було викладено раніше, частину чистого прибутку може бути розподілено між учасниками (власниками) відповідно до частки їхньої участі у власному капіталі підприємства, тобто виплачено дивіденди. Порядок і строки виплати дивідендів установлюються законодавством, установчими документами та іншими локальними актами господарського товариства.

Рішення про виплату дивідендів та їхній розмір ухвалює вищий орган управління господарського товариства.

В акціонерних товариствах дивіденди слід виплачуватися виключно в грошовій формі [51].

Для решти видів господарських товариств обмежень немає, наприклад, товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю виплачують дивіденди грошовими коштами, якщо інше не встановлено одностайним рішенням загальних зборів учасників, у яких взяли участь усі учасники товариства [31].

Ухвалення рішення про виплату дивідендів та їхній розмір за простими акціями належить до компетенції загальних зборів акціонерного товариства.

Для власників привілейованих акцій розмір дивідендів є завжди фіксованим і прописаним у статуті акціонерного товариства.

При цьому розмір дивідендів, що нараховують за акціями одного типу та класу, має бути однаковим [51].

Виплату дивідендів товариств із обмеженою та додатковою відповідальністю здійснюють за рахунок чистого прибутку товариства особам, які були учасниками товариства на день ухвалення рішення про виплату дивідендів, пропорційно до розміру їхніх часток [31].

Слід зазначити, що рівень прибутку суб'єкта бізнесу багато в чому залежить і від облікової політики підприємства. Регулювання прибутку підприємства здійснюють через визначення, облік і розподіл його складових частин відповідно до чинних стандартів бухгалтерського обліку. Основні методи регулювання прибутку базуються на використанні прийомів, передбачених чинними нормативними документами, як-от П(С)БО або МСФЗ.

Отже, чинні нормативні акти допускають такі методи регулювання прибутку суб'єктом господарювання:

зміна методу бухгалтерського обліку витрат – підприємства можуть використовувати різні системи обліку витрат (наприклад, простий (одно-

передільний), нормативний, позамовний, попередільний) для точнішого визначення собівартості продукції та, відповідно, прибутку;

вибір методу амортизації (лінійний, прискорений тощо) може впливати на рівень прибутку, оскільки амортизаційні відрахування зменшують оподатковуваний прибуток;

створення резервів (наприклад, резерв на можливі втрати, резерв на відпустки) може зменшити прибуток у звітному періоді, але дозволяє більш точно відобразити фінансовий стан підприємства;

оптимізація податкових витрат – використання законних податкових пільг, кредитів та відрахувань може допомогти зменшити податкові зобов'язання, що вплине на чистий прибуток;

зміни у фінансовій політиці суб'єкта бізнесу (наприклад, управління дебіторською заборгованістю і запасами) можуть вплинути на ліквідність і прибутковість;

регулярний аналіз і контроль витрат допомагає виявити неефективності та зменшити витрати, що безпосередньо вплине на прибуток;

складання фінансових планів, бюджету та прогнозів допомагає виявити потенційні проблеми та можливості для збільшення прибутку;

вибір методу оцінювання матеріальних запасів (FIFO, LIFO, середньозважена) впливає на собівартість реалізованої продукції та розмір прибутку.

Застосування цих методів має бути основано на принципах об'єктивності, достовірності та відповідності звітності. Важливо також дотримуватися вимог законодавства та стандартів бухгалтерського обліку, щоб уникнути юридичних ризиків.

На підприємствах виробничої сфери використовують різні методи для розрахунку (планування) прибутку від продажу продукції, а саме:

метод прямого розрахунку;

планування прибутку з урахуванням витрат на кожну гривню реалізованої продукції (укрупнений метод);

економічний (аналітичний) метод.

Метод прямого розрахунку дозволяє визначити планову суму прибутку для кожного виду продукції, яку виробляє та реалізує підприємство. Для цього планову суму прибутку на одиницю конкретного виду продукції множать на заплановану кількість продукції в натуральному вимірі. Загальну суму прибутку від реалізації обчислюють шляхом складання отриманих прибутків за всіма видами продукції. Цей метод від-

різняється високою точністю розрахунків, проте його недоліком є трудомісткість. Тому його рекомендують використовувати в умовах обмеженого асортименту продукції.

Розрахунок прибутку на основі витрат на 1 грн продукції – це укрупнений метод, який можна застосовувати до підприємства загалом для визначення прибутку від виробництва та реалізації всієї продукції. Для цього використовують дані про виробничі витрати та обсяги реалізації продукції за попередній період, а також прогнози щодо їх змін у наступному періоді.

Для обчислення планової суми прибутку застосовують формулу:

$$ОРп = ОРп \times (В - \Delta В), \quad (4.43)$$

де ОРп – загальний плановий обсяг реалізації продукції;

В – витрати на 1 грн реалізованої у звітному періоді продукції;

ΔВ – заплановане зниження витрат на 1 грн реалізованої продукції.

Цей метод є менш трудомістким порівняно з методом прямого розрахунку. Проте його недоліком є те, що неможливо оцінити, як окремі чинники впливають на зміни в плановому прибутку підприємства.

Економічний (аналітичний) метод дозволяє розрахувати прибуток від виробництва (реалізації) продукції та відрізняється від інших методів тим, що він не лише визначає загальну суму прибутку, але й аналізує вплив окремих чинників: обсягів виробництва (реалізації), собівартості продукції, рівня оптових цін, рентабельності, а також асортименту та якості продукції.

Розрахунок прибутку за цим методом проводять окремо для порівнянної та непорівнянної продукції в плановому періоді. Порівнянною вважають продукцію, виготовлену в попередньому періоді, тоді як непорівнянна продукція – це продукція, яку не було вироблено раніше.

Процес розрахунку прибутку за порівнянною продукцією охоплює декілька етапів:

1. Визначення очікуваного базового прибутку та базової рентабельності продукції.

2. Установлення обсягу порівнянної продукції в плановому періоді, на підставі собівартості попереднього періоду.

3. Розрахунок прибутку за порівнянною продукцією в плановому періоді на основі базової рентабельності.

4. Аналіз впливу окремих чинників на зміну прибутку в запланованому періоді.

Розрахунок базового прибутку ґрунтується на звітних або прогнозованих даних попереднього періоду. Базовий прибуток відображає прибуток від виробництва (реалізації) продукції в минулому періоді. Для його розрахунку потрібно внести корективи до звітного або очікуваного прибутку, беручи до уваги чинники, які впливали на нього раніше, але не будуть актуальними в плановому періоді: зміни оптових цін, зупинку виробництва певних видів продукції, зміни рентабельності окремих товарів, а також зниження їхньої собівартості. Точність базового прибутку є критично важливою для точності всіх подальших розрахунків.

Прибуток від виробництва (реалізації) непорівнянної продукції можна визначити методом прямого розрахунку, якщо є необхідні вихідні дані. Якщо їх немає, прибуток розраховують для всієї непорівнянної продукції на основі показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

Практична частина

Запитання для самоперевірки

1. Розкрийте економічну сутність прибутку підприємства.
2. Охарактеризуйте функції прибутку підприємства.
3. Охарактеризуйте види прибутку підприємства згідно з П(С)БО.
4. Розкрийте сутність і механізм розрахунку показників EBITDA та EBIT.
5. Розкрийте сутність собівартості продукції та охарактеризуйте її види.
6. Надайте структуру витрат.
7. Визначте сутність рентабельності підприємства й охарактеризуйте показники, що використовують для її розрахунку.
8. Розкрийте сутність розподілу витрат на змінні й умовно постійні в управлінні фінансами.
9. Охарактеризуйте методи розрахунку собівартості продукції.
10. Який є алгоритм формування чистого фінансового результату?
11. У чому полягає сутність CVP-аналізу?
12. Розкрийте сутність аналітичного методу визначення точки беззбитковості для підприємства.

13. Розкрийте сутність графічного методу визначення точки беззбитковості для підприємства.

14. Визначте сутність, мету складання та складові частини Звіту про фінансові результати підприємства.

15. Подайте характеристику І розділу "Фінансові результати" Звіту про фінансові результати підприємства.

16. Подайте характеристику ІІ розділу "Сукупний дохід" Звіту про фінансові результати підприємства.

17. Подайте характеристику ІІІ розділу "Елементи операційних витрат" Звіту про фінансові результати підприємства.

18. Подайте характеристику IV розділу "Розрахунок показників прибутковості акцій" Звіту про фінансові результати підприємства.

19. Подайте класифікацію доходів і витрат у Звіті про фінансові результати.

20. Визначте сутність чистого прибутку (збитку) звітного періоду.

21. Опишіть процес формування чистого прибутку суб'єкта бізнесу

22. Опишіть механізм розрахунку прибутку на акцію.

23. Охарактеризуйте складові частини розподілу прибутку підприємства.

24. Охарактеризуйте методи планування прибутку від реалізації продукції.

Тестові завдання з теми

1. Зовнішні джерела формування власних ресурсів – це:

а) залучення додаткового акціонерного капіталу;

б) амортизаційні відрахування;

в) операційний прибуток.

2. Чистий дохід дорівнює:

а) чистому прибутку;

б) валовому доходу за вирахуванням податку на додану вартість, акцизу, митного збору;

в) валовому прибутку за вирахуванням податку на прибуток.

3. Основними внутрішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів є:

а) сума чистого прибутку, що спрямовують на виробничий розвиток;

б) амортизаційні відрахування;

в) сума кредиторської заборгованості.

4. Зростання суми чистого прибутку, що спрямовують на виробничий розвиток, може бути забезпечено за рахунок:

а) здійснення ефективної амортизаційної політики;

б) пошуку резервів зростання суми валового прибутку;

в) здійснення ефективної податкової політики.

5. Зростання суми амортизаційних відрахувань може бути забезпечено за рахунок:

а) застосування методу прискореної амортизації;

б) здійснення ефективної дивідендної політики;

в) пошуку резервів зростання суми чистого прибутку.

6. До прямих постійних витрат належать:

а) витрати на сировину та матеріали;

б) амортизація обладнання;

в) витрати на рекламу.

7. До змінних витрат належать:

а) орендна плата;

б) заробітна плата працівників;

в) амортизація обладнання.

8. До непрямих витрат належать:

а) заробітна плата адміністративного персоналу;

б) амортизація обладнання;

в) витрати на сировину, матеріали.

9. Точка беззбитковості є, коли:

а) прибуток дорівнює нулю;

б) прибуток більший за нуль;

в) прибуток меншій за нуль (збиток).

10. Межа безпеки визначає:

а) можливі межі маневру підприємства в ціновій політиці, зниження натурального обсягу виробництва;

б) суму чистого доходу, за якого підприємство повністю покриває свої витрати;

в) зону маржинального прибутку.

11. Валова маржа – це:

а) чистий прибуток і постійні витрати;

б) чистий прибуток і змінні витрати;

в) операційний прибуток і постійні витрати.

12. Визначте розмір фінансового результату від операційної діяльності, якщо валовий прибуток становить 520 тис. грн, інші операційні доходи – 25 тис. грн, інші операційні витрати – 20 тис. грн:

а) 520 тис. грн;

б) 5 тис. грн;

в) 525 тис. грн;

г) 515 тис. грн.

13. Який із фінансових звітів підприємства відображає розмір чистого прибутку підприємства:

а) баланс;

б) звіт про фінансові результати;

в) звіт про рух грошових коштів;

г) звіт про власний капітал?

14. Який вид прибутку відображає фінансовий результат, отриманий підприємством від продажу своїх товарів або послуг:

а) операційний прибуток;

б) прибуток від реалізації продукції;

в) маржинальний прибуток;

г) чистий прибуток?

15. Що є основною відмінністю економічного прибутку від бухгалтерського:

а) економічний прибуток ураховує альтернативні витрати;

б) бухгалтерський прибуток не враховує податки;

в) економічний прибуток не враховує витрати виробництва;

г) бухгалтерський прибуток містить амортизацію, а економічний – ні.

16. Який вид прибутку залишається в підприємства після виплати всіх витрат, податків та інших зобов'язань:

а) операційний прибуток;

б) чистий прибуток;

в) валовий прибуток;

г) маржинальний прибуток?

17. Який показник рентабельності розраховують за формулою "Чистий прибуток / Чистий дохід (виручка) × 100 %":

а) операційну рентабельність реалізованої продукції;

б) чисту рентабельність реалізованої продукції;

в) рентабельність власного капіталу;

г) валову рентабельність реалізованої продукції?

18. Що означає негативна рентабельність підприємства:

а) підприємство отримує прибуток, що перевищує витрати;

б) доходи підприємства дорівнюють витратам;

в) доходів недостатньо для покриття витрат, і підприємство потребує додаткових фінансових вливань;

г) підприємство має стабільний фінансовий стан?

19. Який показник рентабельності характеризує ефективність використання всіх активів підприємства:

а) чиста рентабельність реалізованої продукції;

б) валова рентабельність основної діяльності;

в) рентабельність активів;

г) рентабельність операційної діяльності?

20. Яке з наведених тверджень щодо операційного важеля є правильним:

а) показує, яку частку змінних витрат має підприємство;

б) характеризує залежність між структурою постійних і змінних витрат;

в) розраховують як відношення змінних витрат до маржинального прибутку;

г) використовують виключно для визначення точки беззбитковості?

21. Яку формулу використовують для розрахунку маржинального прибутку:

а) Чистий прибуток / Чистий дохід;

б) Дохід від реалізації – Змінні витрати;

в) Постійні витрати / Коефіцієнт маржинального прибутку;

г) Ціна реалізації × Обсяг реалізації − Загальні витрати?

22. Яке твердження щодо точки беззбитковості є правильним:

а) обсяг реалізації, за якого витрати перевищують доходи;

б) рівень доходів, за якого підприємство починає отримувати прибуток;

в) обсяг реалізації, за якого змінні витрати перевищують постійні;

г) критичний рівень запасів підприємства?

23. Що є основною метою CVP-аналізу:

а) визначення рівня податкового навантаження на підприємство;

б) аналіз взаємозв'язку між витратами, обсягом діяльності та прибутком;

в) оцінювання ліквідності активів підприємства;

г) аналіз впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства?

Ситуаційні завдання

Ситуація 4.1. У звітному періоді підприємство "Ера" реалізувало 2 100 виробів за ціною 1 750 грн за одиницю продукції (зокрема ПДВ). Собівартість виробництва становила 830 тис. грн, витрати на збут 60 тис. грн, адміністративні витрати – 187 тис. грн. Який розмір чистого прибутку отримало підприємство у звітному періоді?

Ситуація 4.2. Підприємець О. О. Соколов займається роздрібною торгівлею постільною білизною. Яку кількість комплектів потрібно продати підприємцю, щоб отримати валовий прибуток у розмірі 50 тис. грн, якщо середня ціна продажу одного комплекту становить 680 грн, оптова ціна – 425 грн, а орендна плата за місце на ринку – 5 000 грн на місяць?

Ситуація 4.3. Підприємство у звітному періоді виготовило 690 виробів за середньою відпускною ціною 1 050 грн за одиницю (зокрема ПДВ). Собівартість реалізованої продукції у звітному році – 268 тис. грн, адміністративні втрати – 28 тис. грн, витрати на збут – 15 тис. грн.

Протягом звітного періоду на підприємстві відбулися такі господарські операції:

1. Реалізовано основних фондів на суму 50 тис. грн, залишкова вартість – 39 тис. грн, витрати на реалізацію – 1 450 грн.

2. Отримано штрафів від підприємств-постачальників за порушення умов договорів – 4 620 грн.

3. Сплата відсотків за кредит – 2 200 грн.

4. Поповнено резервний капітал підприємства – 9 % від величини чистого прибутку підприємства.

Потрібно визначити чистий дохід, валовий прибуток, фінансові результати від операційної діяльності, чистий та нерозподілений прибуток підприємства.

Ситуація 4.4. На двох підприємствах за один місяць спостерігали ситуацію, наведену в табл. 4.9.

Таблиця 4.9

Вихідні дані, тис. грн

Показник	Підприємство 1 (П1)	Підприємство 2 (П2)
Чистий дохід	70	70
Постійні витрати	20	30
Змінні витрати	30	20

Визначте очікуваний приріст прибутку в разі підвищення чистого доходу на кожному підприємстві на 20 %.

Ситуація 4.5. Підприємство випускає продукцію за ціною 250 грн. Плановий обсяг випуску на рік становить 12 тис. шт. Постійні витрати на весь випуск визначено на рік у сумі 876 тис. грн. Змінні витрати на одиницю продукції, згідно з фактичними даними калькуляції, дорівнюють 160 грн/шт.

Визначте точку рентабельності (Х), валову маржу (внесок на покриття постійних витрат і прибутку) на одиницю продукції та величину прибутку для запланованого обсягу виробництва.

Ситуація 4.6. Підприємство випускає продукцію за ціною 3,50 грн. Змінні витрати становлять 2,10 грн на одиницю продукції. Постійні витрати на місяць – 700 грн.

Який запас фінансової міцності має цей бізнес за суми прибутку 490 грн на місяць?

Ситуація 4.7. Підприємство придбало чорно-білі та кольорові календарі. Заплановано за один тиждень реалізувати 400 чорно-білих календарів за ціною 3,50 грн (за закупівельної ціни 2,10 грн) і 500 кольорових календарів за ціною 6 грн (за закупівельної ціни 3,92 грн).

Чому дорівнює поріг рентабельності кожного з виробів за умови оренди торговельної точки в 700 грн/тиждень?

Ситуація 4.8. Фірма, яка виготовляє чотири види товару (А, Б, В, Г), визначила на наступний рік планову виробничу програму та прогнозує досягнути показників витрат, наведених у табл. 4.10.

Таблиця 4.10

Показники діяльності фірми на наступний рік

Показник	Товар А	Товар Б	Товар В	Товар Г
Річний випуск продукції, од.	1 000	2 500	4 000	800
Ціна за одиницю продукції, грн	200	400	300	500
Змінні витрати на одиницю продукції, грн	140	320	280	420
Постійні витрати на одиницю, грн	40	40	40	40
Заробітна плата основних виробничих робітників на одиницю продукції (змінні витрати), грн	20	20	20	25

Зробіть висновок щодо економічної доцільності такої виробничої програми.

Ситуація 4.9. Три підприємства випускають продукцію, яку характеризують величини економічних показників, наведені в табл. 4.11.

Таблиця 4.11

Показники випуску продукції на трьох підприємствах

Показник випуску продукції	Підприємство А	Підприємство Б	Підприємство В
Ціна за одиницю продукції, грн	3	3	3
Змінні витрати, грн/од.	2	1,5	1,2
Постійні витрати, грн/міс.	30 000	54 000	81 000

Які зміни відбудуться з прибутком, якщо кожне підприємство збільшить обсяг виробництва на 10 % (із 80 тис. до 88 тис. од.)?

Ситуація 4.10. Підприємство шиє спідниці та блузки. У прогнозований період може бути відпрацьовано 20 тис. люд.-год. За одну годину можна пошити одне худі або три футболки. Вихідні дані за показниками цих виробів наведено в табл. 4.12.

Таблиця 4.12

Вихідні дані

Показник, грн	Футболки	Худі
Ціна реалізації одиниці виробу	150	200
Змінні витрати на одиницю виробу	90	160

Визначте, що більш вигідно виготовляти, якщо можна шити тільки один вид виробу.

Ситуація 4.11. Два підприємства мають вихідні дані виробництва продукції, наведені в табл. 4.13.

Таблиця 4.13

Вихідні дані

Показник, тис. грн	Підприємство 1	Підприємство 2
Валовий дохід	125	125
Чистий дохід	85	85
Постійні витрати	30	40
Змінні витрати	40	30

Визначте коефіцієнт операційного важеля та очікуваний приріст чистого прибутку в разі підвищення чистого доходу на обох підприємствах на 30 %.

Ситуація 4.12. Підприємство виготовляє електрочайники. Постійні витрати за один місяць становлять 20 тис. грн Ціна реалізації одного електрочайника – 700 грн. Змінні витрати на один електрочайник – 500 грн. Скільки потрібно виготовити електрочайників, щоб підприємство не отримало прибутку, але не мало б і збитків?

Ситуація 4.13. Ціна за одиницю продукції – 250 грн. Плановий обсяг випуску – 12 тис. шт. Постійні витрати на плановий обсяг виробництва дорівнюють 876 тис. грн. Змінні витрати на одиницю продукції – 160 грн.

Визначте точку рентабельності, валову маржу на одиницю продукції та величину прибутку за планового обсягу виробництва.

Який прибуток отримає підприємство в разі збільшення обсягу продажу на 10 %?

Як вплине на величину прибутку зростання постійних витрат на 10 %?

Скільки одиниць продукції потрібно продати, щоб отримати прибуток у розмірі 250 тис. грн на місяць?

Ситуація 4.14. Фірма сформувала на поточний рік таку виробничу програму (табл. 4.14).

Таблиця 4.14

Показники виробничої програми фірми на поточний рік

Показник/виріб	А	Б	В	Г
Річний випуск, од.	1 200	2 500	2 000	800
Ціна за одиницю виробу, грн	300	400	200	500
Повна собівартість одиниці виробу, грн	?	?	?	?
Змінні витрати, грн/од.	240	320	160	420
Постійні витрати, грн/од.	40	40	60	50
Зарплата основних виробничих робітників, грн/шт.	20	20	20	25

Чи варто підтримувати таку виробничу програму? Висновок обґрунтуйте.

Ситуація 4.15. Підприємство займається виготовленням зимових курток. Ціна однієї куртки становить 3 500 грн Плановий обсяг виробництва – 12 тис. шт. Постійні витрати на весь випуск – 900 тис. грн Змінні витрати на одиницю – 2 600 грн.

Визначте:

точку рентабельності виробництва;

внесок на покриття постійних витрат і прибутку на одиницю продукції;

величину прибутку в разі зростання обсягів продажу на 10 %;

величину прибутку в разі збільшення постійних витрат на 12 %.

Скільки одиниць продукції потрібно продати, щоб отримати прибуток у розмірі 500 тис. грн? Який запас фінансової стійкості буде мати підприємство з таким прибутком?

Яку ціну на куртки має встановити підприємство, щоб отримати прибуток 550 тис. грн від реалізації 10 тис. курток?

Рекомендована література: [2; 5; 7; 10; 17; 23; 24; 27; 28; 44 – 51].

5. Оподаткування суб'єктів бізнесу

Мета – формування системи теоретичних знань, прикладних умінь і навичок щодо комплексного розуміння системи оподаткування, її впливу на діяльність суб'єктів бізнесу, а також практичних навичок для ефективного управління податковими зобов'язаннями.

Основні питання:

5.1. Сутність і види податків.
5.2. Основи системи оподаткування.
5.3. Податок на додану вартість.
5.4. Акцизний податок.
5.5. Мито.
5.6. Оподаткування прибутку суб'єктів бізнесу.
5.7. Податок на доходи фізичних осіб.
5.8. Плата за ресурси.
5.9. Місцеві податки і збори.

Ключові терміни: податок, податкова система, загальнодержавні податки та збори, місцеві податки та збори, податок на додану вартість, акциз, мито, податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, плата за ресурси.

5.1. Сутність і види податків

Податки є найважливішою і найдавнішою формою фінансових відносин між державою та членами суспільства. Появу податків зумовлено виникненням держави і виконанням державою суспільно необхідних функцій. Податки – це одна з форм вирівнювання доходів юридичних і фізичних осіб для досягнення соціальної справедливості й економічного розвитку.

Податки – це обов'язкові, безумовні платежі, стягувані державою з юридичних і фізичних осіб до відповідного бюджету. Їх справляють із платників податку відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ).

Збір (плата, внесок) – це обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляють із платників збору, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, зокрема внаслідок вчинення на користь таких осіб

державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значущих дій.

Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає вичерпний перелік податків та зборів, які справляють в Україні, порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їхні права й обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження й обов'язки їхніх посадових осіб під час адміністрування податків, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Цим Кодексом визначено функції та правові основи діяльності контролюючих органів, визначених пунктом 41.1 статті 41, і центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику.

Податкове законодавство України ґрунтується на таких принципах:

загальність оподаткування – кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені цим Кодексом, законами з питань митної справи податки та збори, платником яких вона є згідно з положеннями цього Кодексу;

рівність усіх платників перед законом;

невідворотність настання визначеної законом відповідальності в разі порушення податкового законодавства;

презумпція правомірності рішень платника податку;

фіскальна достатність – установлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями;

соціальна справедливість;

економічність оподаткування;

нейтральність оподаткування;

стабільність;

рівномірність і зручність сплати;

єдиний підхід до встановлення податків та зборів.

За ознакою органів державної влади, які їх установлюють, податки розподіляють на загальнодержавні та місцеві.

До **загальнодержавних** належать податки та збори, що встановлені ПКУ і є обов'язковими до сплати на всій території України, крім випадків, передбачених ПКУ.

До **місцевих** належать податки та збори, установлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених ПКУ, рішеннями сільських, селищних, міських рад і рад об'єднаних територіальних

громад, створених, згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, у межах їхніх повноважень. Вони є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

Склад загальнодержавних і місцевих податків наведено в табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Склад загальнодержавних і місцевих податків

Загальнодержавні податки	Місцеві податки і збори
Податок на прибуток. Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), а також військовий збір. Податок на додану вартість. Акцизний податок. Екологічний податок. Рентна плата. Мито	Податок на майно. Єдиний податок. Збір за місця паркування транспортних засобів. Туристичний збір

За об'єктом оподаткування можна розрізняти такі податки:

податки на доходи (податок на прибуток, ПДФО);

податки на споживання (ПДВ, акциз);

податки на майно (податок на нерухомість, транспортний податок);

податки на ресурси (рентна плата за користування надрами, водою, лісами).

За способом стягнення податки розподіляють на прямі та непрямі.

Прямі податки – це податки, які держава безпосередньо стягує з доходів або майна платника (більшість податків і зборів). Поділяють на реальні та особові.

Непрямі податки – це податки, які стягуються у формі надбавки до ціни товару і сплачуються споживачами під час його придбання (ПДВ, акцизний податок, мито). Їх сплачують опосередковано через ціновий механізм: продавець товару є посередником між державою та кінцевим платником.

Податки є основою формування дохідної частини бюджету.

Податковими надходженнями визнають установлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори.

До податкових надходжень Державного бюджету України належать:

1) податок на доходи фізичних осіб (окрім податку, визначеного п. 11 ст. 29), що сплачують (перераховують) згідно з Податковим кодексом України в розмірі 25 % на відповідній території України (крім території міст Києва та Севастополя) та в розмірі 60 % – на території міста Києва;

податок на доходи фізичних осіб від оподаткування пасивних доходів у формі процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, процентів на вклад (депозит) члена кредитної спілки в кредитній спілці, що сплачують (перераховують) згідно з Податковим кодексом України;

військовий збір, що сплачують (перераховують) згідно з п. 16 підрозд. 1 розд. 10 Податкового кодексу України;

2) 90 % податку на прибуток підприємств (окрім податку на прибуток підприємств державної власності, що зараховують до загального фонду державного бюджету в повному обсязі, та податку, визначеного п. 18 ст. 64, п. 12 ст. 66 та п. 2 ст. 69 Бюджетного кодексу України);

3) 37 % рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів у частині деревини, заготовленої в порядку рубок головного користування;

4) 45 % рентної плати за спеціальне використання води (окрім рентної плати за спеціальне використання води, водних об'єктів місцевого значення);

5) 70 % рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення (окрім рентної плати, визначеної п. 5.1 цієї частини статті);

6) 95 % рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату (окрім рентної плати за користування надрами в межах континентального шельфу та/або виключної (морської) економічної зони України, яку зараховують до загального фонду державного бюджету в повному обсязі);

7) податок на додану вартість;

8) акцизний податок із вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції);

9) акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції);

10) ввізне мито;

11) вивізне мито;

12) рентна плата за транспортування нафти та нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами територією України;

13) рентна плата за транзитне транспортування аміаку трубопроводами територією України;

14) рентна плата за користування радіочастотним ресурсом України;

15) 45 % екологічного податку (крім екологічного податку, що справляють за утворення радіоактивних відходів (зокрема вже накопичених) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії термін, який зараховують до спеціального фонду державного бюджету в повному обсязі) [41].

За формою сплати податків для бізнесу розрізняють загальну систему оподаткування (ПДВ, податок на прибуток) і спрощену систему оподаткування (єдиний податок) – для ФОП та малого бізнесу.

5.2. Основи системи оподаткування

Сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що справляють в установленому Податковим кодексом України (ПКУ) порядку, становить податкову систему України.

Відповідно до ПКУ **система оподаткування** – це сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів, що справляють в установленому законами України порядку.

Податкова система є сукупністю правових норм, які регулюють розміри, форми, методи і терміни справляння податків та платежів, що мають податковий характер і необхідні державі для виконання її функцій.

Установлення та скасування податків здійснює Верховна Рада України. Сільські, селищні, міські ради можуть установлювати ставки місцевих податків (у визначених межах) і додаткові пільги щодо оподаткування в межах сум, що надходять до їхніх бюджетів.

Суспільне призначення податків виявляється через функції, які вони виконують.

Побудова ефективної системи оподаткування залежить від реалізації цих функцій. Функції податків: фіскальна, регулювальна, стимулювальна, розподільна, соціальна та ін.

Фіскальна функція податків є важливою для характеристики їхнього суспільного призначення. Вона виявляється в мобілізації коштів у розпорядження держави, формуванні централізованих фінансових ресурсів для забезпечення виконання її функцій і реалізується через розподіл частини валового національного продукту.

Регулювальна функція податків реалізується через вплив податків на різні напрями, показники діяльності суб'єктів господарювання. Виконання податками цієї функції безпосередньо залежить від досконалості законодавчих і нормативних документів з оподаткування.

Податки сприяють **перерозподілу доходів у суспільстві** – від платоспроможніших суб'єктів (підприємств, багатших громадян) до державного бюджету, а далі – у формі фінансування освіти, медицини, інфраструктури тощо.

Соціальна функція передбачає використання податків для **зменшення соціальної нерівності, підтримання соціально вразливих груп** населення і забезпечення соціальної стабільності.

Під час установлення податку обов'язково визначають такі елементи:

платники податку;

об'єкт оподаткування;

база оподаткування;

ставка податку;

порядок обчислення податку;

податковий період;

строк та порядок сплати податку;

строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.

Платники податків – це фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їхні відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування згідно з Податковим кодексом або податковими законами, і на яких покладено обов'язок зі сплати податків та зборів згідно із цим кодексом.

Податковий агент – це особа, на яку Податковим кодексом покладено обов'язок з обчислення, утримання з доходів, що нараховують (виплачують, надають) платнику, а також перерахування податків до відповідного бюджету від імені та за рахунок коштів платника податків.

Об'єкт оподаткування – це майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, із наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення в платника податкового обов'язку.

База оподаткування – це фізичне, вартісне чи інше характерне вираження об'єкта оподаткування, до якого застосовують податкову ставку і який використовують для визначення розміру податкового зобов'язання.

Ставка податку – це розмір податкових нарахувань на (від) одиницю (одиниці) вимірювання бази оподаткування.

Ставки податків 2025 р. подано в табл. 5.2.

Таблиця 5.2

Ставки податків 2025 р.

<table>
<tr><td colspan="3">Податок на прибуток</td></tr>
<tr><td colspan="3">18 %, 0 %, 3 %, 10 %</td></tr>
<tr><td colspan="3">Податок на додану вартість</td></tr>
<tr><td>Базова</td><td colspan="2">20 %</td></tr>
<tr><td>Експорт</td><td colspan="2">0 %</td></tr>
<tr><td>Фармацевтична продукція, культура, кіноіндустрія, туризм</td><td colspan="2">7 %</td></tr>
<tr><td>Постачання с/г продукції</td><td colspan="2">14 %</td></tr>
<tr><td colspan="3">Єдиний податок</td></tr>
<tr><td>Перша група</td><td colspan="2">до 10 % прожиткового мінімуму (до 268,40 грн на місяць 2023 р.)</td></tr>
<tr><td>Друга група</td><td colspan="2">до 20 % мінімальної зарплати (до 1 340,00 грн на місяць 2023 р.)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Третя група</td><td>для платників ПДВ</td><td>для неплатників ПДВ</td></tr>
<tr><td>3 % доходу</td><td>5 % доходу</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Четверта група</td><td>для ріллі, сіножатей і пасовищ</td><td>0,95 % нормативної грошової оцінки 1 га</td></tr>
<tr><td>для ріллі, сіножатей і пасовищ у гірських зонах та на поліських територіях</td><td rowspan="2">0,57 % нормативної грошової оцінки 1 га</td></tr>
<tr><td>для багаторічних насаджень</td></tr>
</table>

Закінчення табл. 5.2

	для багаторічних насаджень у гірських зонах та на поліських територіях	0,19 % нормативної грошової оцінки 1 га
	для земель водного фонду	2,43 % нормативної грошової оцінки 1 га
	для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту	6,33 % нормативної грошової оцінки 1 га
Податок на нерухоме майно		
Для об'єктів житлової/нежитлової нерухомості		не більше 1,5 % мінімальної зарплати за 1 $м^2$
Додатково для об'єктів житлової нерухомості (квартир та будинків площею понад 300 $м^2$ та 500 $м^2$ відповідно)		25 тис. грн на рік
Транспортний податок		
Легкові автомобілі вартістю понад 375 мінімальних зарплат і віком не більш ніж 5 років (включно)		25 тис. грн за кожний автомобіль
Акцизний податок		
ставки на окремі підакцизні товари		
Лікеро-горілчані вироби		126,96 грн за 1 л 100 % спирту
Вина сухі		0,01 грн за 1 л
Вина кріплені, вермути		8,02 грн за 1 л
Вина ігристі, газовані		11,65 грн за 1 л
Пиво		2,78 грн за 1 л
Сидр і пері		1,06 грн за 1 л
Сигарети (специфіка)		2 257,40 грн за 1 000 шт.
Сигарети (адвалор)		12 % від максимальних роздрібних цін із ПДВ
Бензин моторний (окрім авіаційного)		100,00 євро за 1 000 л
ставки для роздрібної торгівлі		
пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, тютюн та його промислові замінники		5 %
Туристичний збір		
до 0,5 % від розміру мінімальної зарплати – для внутрішнього туризму; до 5 % від розміру мінімальної зарплати – для в'їзного туризму		
Збір за паркування		
до 0,075 % мінімальної зарплати		

Податкова пільга – це передбачене податковим і митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку й збору; сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав, визначених Податковим кодексом України.

Термін сплати податку та збору – це період, що розпочинається з моменту виникнення податкового обов'язку платника податку зі сплати конкретного виду податку і завершується останнім днем терміну, протягом якого такий податок чи збір має бути сплачено в порядку, визначеному податковим законодавством.

Податковий період – це встановлений Податковим кодексом України період часу, з урахуванням якого відбувається обчислення та сплата окремих видів податків і зборів.

Податковий обов'язок – це обов'язок платника податку обчислити, задекларувати та/або сплатити суму податку та збору в порядку і терміни, визначені Податковим кодексом України, законами з питань митної справи.

Грошове зобов'язання платника податків – це сума коштів, яку платник податків має сплатити до відповідного бюджету як податкове зобов'язання та/або штрафну (фінансову) санкцію, що справляють із платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, а також санкції за порушення законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Орган стягнення – це державний орган, уповноважений здійснювати заходи щодо забезпечення погашення податкового боргу в межах повноважень, установлених Податковим кодексом України та іншими законами України.

Податкова вимога – письмова вимога контролюючого органу до платника податків щодо погашення суми податкового боргу.

Податкове зобов'язання – це сума коштів, яку платник податків, зокрема податковий агент, має сплатити до відповідного бюджету як податок або збір на підставі, у порядку й терміни, визначені податковим законодавством (зокрема сума коштів, визначена платником податків у податковому векселі та не сплачена в установлений законом термін).

Податкова застава – це спосіб забезпечення сплати платником податків грошового зобов'язання та пені, не сплачених таким платником у термін, визначений Податковим кодексом.

Пеня – це сума коштів у формі відсотків, нарахована на суми грошових зобов'язань у визначених Податковим кодексом України випадках і не сплачена в установлені законодавством терміни.

Під час використання податків для регулювання діяльності суб'єктів бізнесу важливу роль відіграє розв'язання таких питань:

1. Визначення об'єкта оподатковування та методики його розрахунку.

2. Установлення розміру ставок податків і методики їх розрахунку.

3. Визначення джерел сплати податків.

4. Установлення податкового періоду, а також термінів сплати податків.

5. Надання податкових пільг.

6. Штрафні (фінансові) санкції за порушення податкового законодавства підприємствами.

Платники податків мають електронні кабінети.

Електронний кабінет – це електронна система взаємовідносин між платниками податків і державними, зокрема контролюючими, органами з питань реалізації їхніх прав та обов'язків, передбачених Податковим кодексом України.

Електронний кабінет забезпечує електронну форму взаємодії платників податків і державних органів із контролюючими органами, надання/отримання користувачам/користувачами документів, інформації та послуг, передбачених Податковим кодексом України. Діє на основі Порядку функціонування Електронного кабінету від 14.07.2017 р. № 637, затвердженого Міністерством фінансів України.

Електронний кабінет складається з апаратно-програмного комплексу; портального рішення для користувачів – платників податків, робота в якому відбувається онлайн (через інтернет у режимі реального часу) і не передбачає обов'язкового використання спеціалізованого клієнтського застосунку; портального рішення для користувачів – державних, зокрема контролюючих, органів; програмного інтерфейсу (API), що дає змогу реалізувати повноту функціоналу Електронного кабінету; інших засобів інформаційних, телекомунікаційних, інформаційно-телекомунікаційних систем.

На офіційному вебпорталі ДФС подано гіперпосилання на адресу, за якою розміщено вебінтерфейс Електронного кабінету.

Електронний кабінет працює постійно (24 години на дату кожного календарного дня), окрім часу, необхідного для його технічного обслуговування.

Електронний кабінет забезпечує захист даних (зокрема персональних даних) від несанкціонованого доступу.

Електронний кабінет містить відкриту (загальнодоступну) частину та приватну частину (особистий кабінет).

Головну сторінку Електронного кабінету наведено на рис. 5.1.

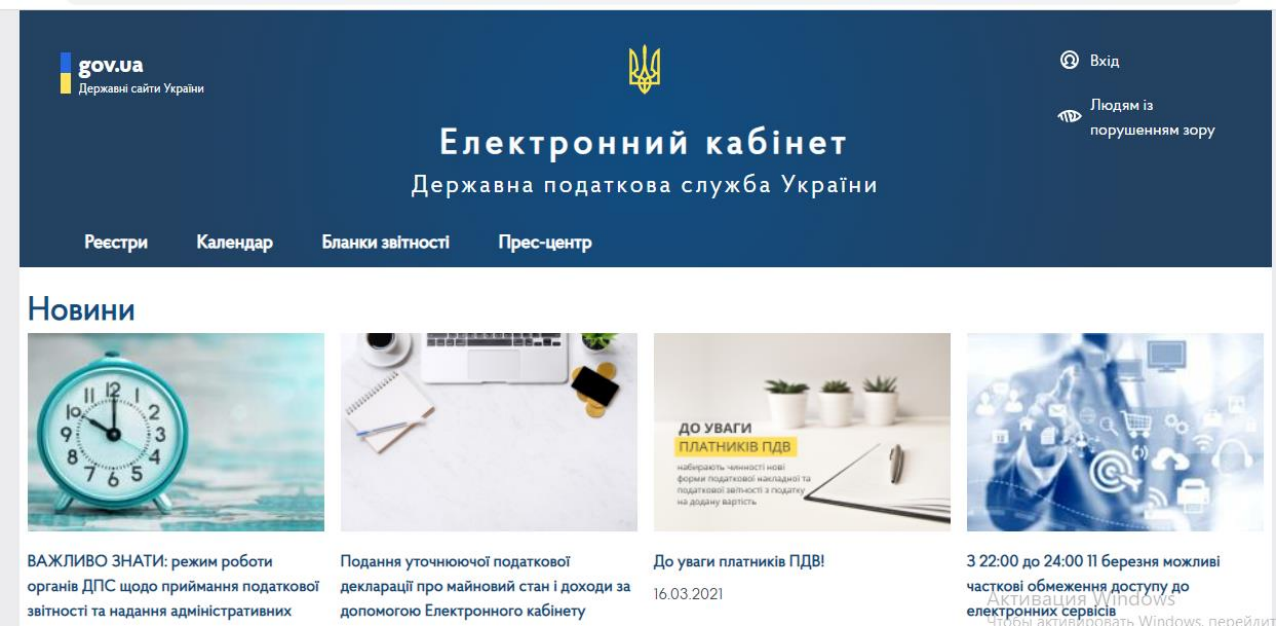

Рис. 5.1. **Головна сторінка Електронного кабінету**

Доступ до відкритої (загальнодоступної) частини Електронного кабінету мають усі користувачі без використання електронних довірчих послуг. Через відкриту частину Електронного кабінету користувачам доступні такі можливості:

1. Доступ до інформації з публічних реєстрів:

дані про взяття на облік платників;

реєстр страхувальників;

дані реєстру платників ПДВ;

реєстр платників єдиного податку;

інформація про реєстратор розрахункових операцій (РРО);

інформація про книги обліку розрахункових операцій (ОРО);

дані реєстру платників акцизного податку з реалізації пального;

реєстр осіб, які здійснюють операції з товарами.

2. Інформація про граничні терміни сплати податків, зборів, обов'язкових платежів та подання звітності (податковий календар).

3. Перегляд і друк бланків податкової звітності.

4. Заповнення декларації про майновий стан і доходи для громадян.

5. Контакти й адреси центрів обслуговування платників.

Доступ до приватної частини (особистого кабінету) надають користувачам після проходження електронної ідентифікації за допомогою інтегрованої системи електронної ідентифікації та відповідно до вимог Закону України "Про електронні довірчі послуги", Порядку використання електронних довірчих послуг в органах державної влади, органах місцевого самоврядування, підприємствах, установах та організаціях державної форми власності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2018 року № 749.

У приватній частині Електронного кабінету залежно від типу платника (юридична особа, фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, громадянин, посадова особа державного органу тощо) надають доступ до таких сервісів:

персоніфікований податковий календар;

перегляд облікових даних платника (детальніше в розділі "Облікові дані платника");

подання звітності в електронній формі до органів ДПС, Пенсійного фонду та статистики (детальніше в розділі "Введення звітності");

перегляд і друк раніше поданої звітності (детальніше в розділі "Перегляд звітності");

перегляд вхідних/вихідних документів (детальніше в розділі "Вхідні/вихідні документи");

листування з органами ДПС (детальніше в розділі "Листування з ДПС");

подання заяв, запитів для отримання інформації (детальніше в розділі "Заяви, запити для отримання інформації");

інформація про стан розрахунків із бюджетом (детальніше в розділі "Стан розрахунків з бюджетом");

реєстрація податкових накладних та розрахунків коригування до них у Єдиному реєстрі податкових накладних (детальніше в розділі "Реєстрація ПН/РК");

інформація з Єдиного реєстру податкових накладних (детальніше в розділі "Єдиний реєстр податкових накладних");

інформація з реєстрів операцій і транзакцій у системі електронного адміністрування ПДВ (детальніше в розділі "Система електронного адміністрування ПДВ");

інформація з реєстрів операцій і транзакцій у системі електронного адміністрування реалізації пального (детальніше в розділі "Система електронного адміністрування реалізації пального").

Вхід до особистого кабінету наведено на рис. 5.2.

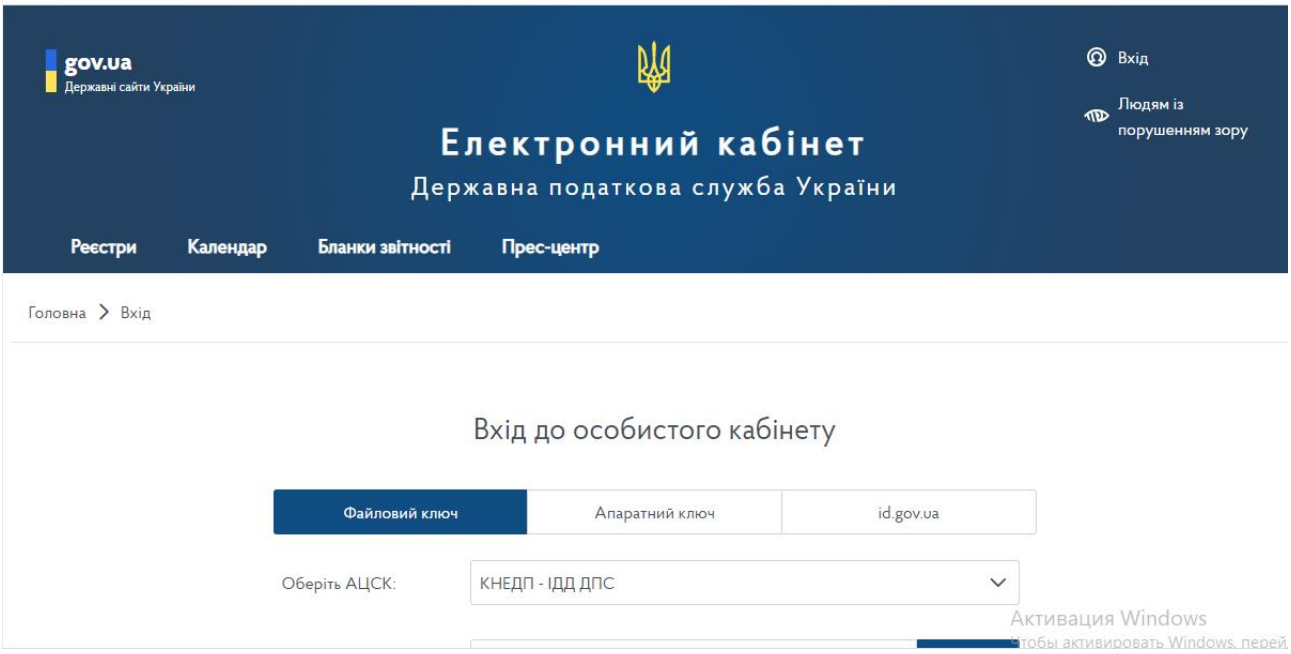

Рис. 5.2. **Доступ до приватної частини Електронного кабінету**

За замовчуванням користувачу доступні всі типи звітів. Для зручності верхня панель навігації дозволяє обмежити звітність за типами:

J01 Прибуток;

J02 ПДВ та акцизний збір;

J03 Місцеві платежі;

J05 Інші платежі;

J06 Ресурсні платежі;

J07 Валютні платежі;

J08 Рентні платежі;

J11 Регіональні звіти;

J13 Запити та довідки;

J30 Єдиний внесок на загальнообов'язкове соціальне страхування;

S01 Фінансова звітність;

S02 Фінансова звітність (довідки);

S03 Фінансова звітність (запити).

Користувачами Електронного кабінету є:

відкритої частини: фізичні та юридичні особи, які мають вільний доступ до мережі "Інтернет";

приватної частини (особистого кабінету):

платники податків, які здійснили вхід після проходження електронної ідентифікації за допомогою інтегрованої системи електронної ідентифікації та відповідно до вимог Закону України "Про електронні довірчі послуги";

уповноважені посадові особи державних органів, визначених відповідно до спільних наказів, укладених договорів (угод, протоколів) про інформаційну взаємодію між ДФС і державними органами, які здійснили вхід після проходження електронної ідентифікації за допомогою інтегрованої системи електронної ідентифікації та відповідно до вимог Порядку використання електронних довірчих послуг в органах державної влади, органах місцевого самоврядування, підприємствах, установах та організаціях державної форми власності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2018 року № 749 (далі – уповноважені особи).

Для забезпечення взаємодії з контролюючими органами засобами Електронного кабінету користувачі безпосередньо або через відповідальних осіб такого користувача (директора/бухгалтера/особу, яка має право підпису) здійснюють вхід шляхом авторизації такого користувача.

Послуги засобами Електронного кабінету уповноваженим особам надають виключно з метою виконання прав та обов'язків, покладених на державні органи відповідно до законодавства.

В Україні створено **Єдиний реєстр податкових накладних** – реєстр відомостей щодо податкових накладних і розрахунків корегування, який веде центральний орган виконавчої влади, що реалізовує державну податкову та митну політику, в електронній формі згідно з наданими платниками податку на додану вартість електронними документами.

5.3. Податок на додану вартість

Податок на додану вартість (ПДВ) є одним із основних непрямих податків, що застосовують в Україні. Його нараховують на кожному етапі постачання товарів або надання послуг, але фактично сплачує кінцевий споживач. Це означає, що ПДВ є не податком на дохід підприємства, а надбавкою до вартості продукції чи послуги.

У структурі доходів зведеного бюджету України ПДВ займає ключову фіскальну позицію, забезпечуючи значну частину надходжень. Він має важливе значення не лише як джерело фінансування державних витрат, а й як інструмент економічного регулювання.

Основним документом, що регулює сплату ПДВ в Україні, є Податковий кодекс України, а саме його розд. V. Додатково діють підзаконні акти, накази Міністерства фінансів та постанови Кабінету Міністрів України, які деталізують порядок реєстрації платників, подання декларацій, ведення обліку тощо. Контроль за адмініструванням ПДВ здійснює Державна податкова служба України, яка також забезпечує функціонування електронної системи адміністрування ПДВ.

Платниками ПДВ є:

юридичні особи, зареєстровані як платники ПДВ;

фізичні особи – підприємці (ФОП) на загальній системі;

особи, які самостійно вирішили зареєструватися платниками ПДВ, навіть якщо не досягли обов'язкового порогу.

Згідно із законодавством обов'язкова реєстрація виникає, якщо обсяг оподатковуваних операцій протягом 12 місяців перевищує 1 млн грн.

Об'єктом оподаткування є операції платників із:

постачання товарів;

постачання послуг;

ввезення товарів на митну територію України;

вивезення товарів у митному режимі експорту або реекспорту.

Окремо в Податковому кодексі України визначено перелік операцій, які не є об'єктом оподаткування, наприклад, виплата заробітної плати, грошові перекази між банками тощо.

Базою для нарахування ПДВ зазвичай є договірна (ринкова) вартість товарів чи послуг без урахування ПДВ. Особливості виникають під час бартерних угод, безкоштовного передавання активів чи імпорту, де податкову базу визначають за спеціальними правилами.

В Україні діє кілька ставок ПДВ:

20 % – основна ставка;

7 % – застосовують до медичних товарів та деяких послуг;

0 % – експорт, міжнародні перевезення.

Відповідно до ПКУ може бути застосовано **механізм податкового кредиту** в класичному варіанті.

Податковий кредит – це сума ПДВ, сплачена підприємством під час закупівлі товарів або послуг, яку може бути враховано для зменшення зобов'язання.

Податкове зобов'язання – це сума ПДВ, яку підприємство нараховує під час продажу. Після зіставлення вхідного та вихідного ПДВ у декларації визначають суму податку до сплати або відшкодування.

Ключовим документом для ПДВ є податкова накладна, яка обов'язково має бути зареєстрованою в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН). Порушення строків реєстрації призводить до штрафів. Адміністрування ПДВ здійснюють через електронний рахунок, відкритий у системі електронного адміністрування (СЕА ПДВ).

Єдиний податок для 1 – 3-ї груп ФОП не передбачає сплати ПДВ, за винятком окремих ситуацій.

Сільгоспвиробники раніше користувалися спецрежимами, нині діють пільги на окремі види продукції.

Нерезиденти, які надають електронні послуги в Україні, зобов'язані зареєструватися платниками ПДВ та декларувати операції.

Платники ПДВ подають податкову декларацію щомісяця, до 20 числа місяця, що настає за звітним. Сплату ПДВ здійснюють також до 20 числа. У декларацію включають розрахунки, додатки, інформацію з податкових накладних.

Податкова служба виконує камеральні та документальні перевірки. Найбільш поширені порушення: несвоєчасна реєстрація накладних; помилки в деклараціях; несвоєчасна сплата.

За кожне з порушень передбачено штрафні санкції, розміри яких залежать від тривалості прострочення або суми порушення.

Серед актуальних проблем, що постають перед платниками ПДВ, слід зазначити затримку з відшкодуванням ПДВ із бюджету; блокування реєстрації накладних; фіктивні угоди, які створюють схеми ухилення від оподаткування.

Наприклад, якщо ціна без ПДВ становить 1 000 грн, то ПДВ розраховують так:

ПДВ = 1 000 × 20 % = 200 грн.

Тоді ціна з ПДВ = 1 200 грн.

Облік ПДВ ведуть на окремих рахунках (наприклад, рахунок 641 у бухгалтерському обліку). У декларації вказують підсумкові значення податкового кредиту та зобов'язань, які визначають суму до сплати або відшкодування.

Суму податку, що підлягає сплаті (перерахуванню) до Державного бюджету України або бюджетному відшкодуванню, визначають як різницю між сумою податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту звітного (податкового) періоду:

Сума ПДВ = Податкове зобов'язання − Податковий кредит.

У разі позитивного значення цієї суми вона підлягає сплаті (перерахуванню) до бюджету.

У разі від'ємного значення цю суму враховують у зменшення суми податкового боргу. А в разі відсутності податкового боргу вона підлягає бюджетному відшкодуванню та/або її зараховують до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду.

Платник податку, який має право на отримання бюджетного відшкодування й ухвалив рішення про повернення суми бюджетного відшкодування, подає відповідному контролюючому органу податкову декларацію та заяву про повернення суми бюджетного відшкодування, що відображає в податковій декларації. До податкової декларації платник податків додає розрахунок суми бюджетного відшкодування та оригінали митних декларацій.

Наприклад, підприємство протягом місяця:

продало товари на 600 000 грн (із ПДВ);

придбало сировину та послуги на суму 360 000 грн (із ПДВ).

1. Визначаємо податкове зобов'язання.

Це ПДВ, що нараховують на реалізацію:

600 000 грн – це ціна з ПДВ,

отже без ПДВ: 600 000 / 1,2 = 500 000 грн.

Податкове зобов'язання = 600 000 − 500 000 = 100 000 грн,

або 500 000 × 20% = 100 000 грн.

2. Визначаємо податковий кредит. Це ПДВ, що міститься у вхідних документах (рахунках постачальників): 360 000 грн – сума з ПДВ.

Сума без ПДВ = 360 000 / 1,2 = 300 000 грн.

Податковий кредит = 360 000 − 300 000 = 60 000 грн, або 300 000 × × 20 % = 60 000 грн.

3. Розрахунок суми ПДВ до сплати:

Сума ПДВ = Податкове зобов'язання – Податковий кредит Сума ПДВ = 100 000 – 60 000 = 40 000 грн.

Отже, підприємство має сплатити до бюджету 40 000 грн ПДВ. Якщо податковий кредит перевищив би зобов'язання, різниця могла б підлягати бюджетному відшкодуванню.

5.4. Акцизний податок

Акциз – це непрямий податок, що встановлюють на підакцизні товари та включають у їхню ціну. Його встановлюють на окремі групи товарів (продукції), які зазвичай мають високий попит, є соціально або екологічно чутливими (алкоголь, тютюн, пальне, транспортні засоби тощо). Цей податок сплачують виробники, імпортери чи продавці, але фактично його перекладають на кінцевого споживача через включення в ціну товару.

Акцизний податок виконує фіскальну функцію (забезпечення надходжень до бюджету) та регулятивну функцію (вплив на споживання шкідливої або дефіцитної продукції).

Правила справляння акцизного податку визначено в розд. VI Податкового кодексу України. Додаткові положення містяться в митному, бюджетному законодавстві, а також у підзаконних актах Кабінету Міністрів України та Державної податкової служби (ДПС). ДПС здійснює адміністрування податку, веде облік платників, реєструє акцизні склади та контролює сплату податку.

Платниками акцизного податку є:

виробники підакцизних товарів на території України;

імпортери таких товарів;

суб'єкти роздрібної торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами;

особи, що реалізують пальне (разом із операціями з переміщення та зберігання на акцизних складах);

особи, які здійснюють операції з транспортними засобами (перший продаж в Україні).

До підакцизних товарів відповідно до ПКУ належать:

спирт етиловий і алкогольні напої, пиво;

тютюнові вироби, тютюн, промислові замінники тютюну;

автомобілі легкові, кузови, причепи, мотоцикли.

Об'єктами оподаткування є операції з:

реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів;

реалізації підакцизних товарів із метою власного споживання, переробляння;

увезення підакцизних товарів на митну територію України;

реалізації конфіскованих підакцизних товарів.

Базу оподаткування визначають залежно від виду товару:

для адвалорних ставок – як вартість продукції (без ПДВ і акцизу);

для специфічних ставок – як кількісний показник (л, шт., кг);

для комбінованих ставок – як поєднання вартості та обсягу.

Ставки акцизного податку встановлюють в абсолютних (специфічних), процентних (адвалорних) або комбінованих величинах. Наприклад:

пальне – ставка за 1 000 л залежить від виду (бензин, дизель);

алкоголь – за 1 л 100 % спирту;

тютюнові вироби – ставка за 1 000 шт.;

електронні сигарети – окремі ставки на рідини.

Ставки можуть індексувати відповідно до інфляції або змінювати в межах бюджетної політики.

На відміну від ПДВ, механізм податкового кредиту в класичному варіанті в акцизному податку не застосовують. Податкове зобов'язання визначають:

для виробника – під час реалізації підакцизних товарів;

для імпортера – під час митного оформлення;

для роздрібної торгівлі – під час реалізації споживачу.

Для операцій із пальним і спиртом діє система електронного адміністрування реалізації пального (СЕАРП) та спирту етилового (СЕАРС). Суб'єкти реєструють акцизні склади, ведуть електронні акцизні накладні, які обов'язково реєструють у ЄРАН (єдиний реєстр акцизних накладних). Порушення реєстрації призводить до штрафів.

З акцизного податку в ПКУ передбачено певні пільги:

звільнення від оподаткування товарів для дипломатичних представництв;

спеціальні режими для експортерів пального;

тимчасові звільнення або пониження ставок для оборонної продукції або в умовах воєнного стану.

Акцизний податок декларують щомісячно шляхом подання декларації до 20 числа місяця, що настає за звітним. Сплату податку також здійснюють до 20 числа. Для деяких категорій платників передбачено ліцензування.

Контроль за дотриманням правил обігу підакцизних товарів здійснюють органи ДПС та Держпродспоживслужба. Найчастіші порушення: відсутність ліцензії, реалізація без акцизних марок, невчасна реєстрація акцизних накладних, заниження бази оподаткування.

За порушення встановлено значні штрафи й анулювання ліцензій.

Серед проблем адміністрування акцизного податку слід зазначити: контрабанду та тіньовий ринок алкоголю, тютюну, пального; фіктивні постачання; використання підроблених акцизних марок; спори щодо оподаткування нових продуктів, наприклад, електронних сигарет. Судова практика засвідчує важливість дотримання процедурних вимог, зокрема в частині ведення обліку, накладних та ліцензування.

Приклади розрахунків податку:

1. Підприємство продає 1 000 л бензину. Ставка акцизу системи електронного адміністрування обігу пального – 213,5 євро/1 000 л. Курс НБУ – 41 грн/євро.

Сума акцизу = 213,5 × 41 = 8 753,5 грн.

Акцизний податок є важливим інструментом державної податкової політики, що забезпечує стабільні бюджетні надходження та одночасно виконує регулювальну функцію.

5.5. Мито

Мито є непрямим податком, що стягується державою під час переміщення товарів через митний кордон країни. Види мита: ввізне, вивізне, сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне.

Його основна мета – регулювання зовнішньоекономічної діяльності, захист внутрішнього ринку, а також наповнення державного бюджету. Мито впливає на ціни імпортованих товарів, зменшує конкурентоспроможність іноземної продукції та водночас стимулює розвиток національного виробництва.

Основним нормативним документом, що регулює справляння мита в Україні, є Митний кодекс України, який визначає порядок переміщення товарів через кордон, митне оцінювання, ставки мита і його види. Додатково регулювання здійснюється Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність", міжнародними договорами, постановами Кабінету Міністрів України та наказами Державної митної служби.

Платниками мита є:

юридичні особи – імпортери або експортери товарів;

фізичні особи, які переміщують товари через кордон понад установлені норми;

посередники (митні брокери), які виступають від імені платника податку.

Об'єктом оподаткування митом є:

імпорт товарів на територію України (основний об'єкт);

експорт товарів (в окремих випадках);

тимчасове ввезення товарів (якщо не дотримано умов вивезення);

переоформлення режиму митного складу або переробки на території.

Базою для нарахування мита є **митна вартість товару**, яка містить: ціну товару; транспортні витрати; страхування; інші витрати, пов'язані з доставкою до кордону України. У випадку специфічного мита базу можуть визначати за одиницю товару (вагу, обсяг, кількість).

В Україні застосовують такі **види ставок мита**:

адвалорні – у відсотках до митної вартості (наприклад, 10 %);

специфічні – у грошовому виразі на одиницю товару (наприклад, 0,5 євро за 1 кг);

комбіновані – поєднання обох типів.

Ставки визначаються митним тарифом, який затверджує Верховна Рада України.

Поняття податкового кредиту до мита не застосовують. Податкове зобов'язання виникає в момент подання митної декларації й оформлення імпортованого товару. Оплата мита є обов'язковою умовою митного оформлення.

У процедурі сплати мита податкову накладну не використовують, як у випадку із ПДВ. Усю діяльність із митного оформлення проводять через Автоматизовану систему митного оформлення (АСМО). Документообіг – в електронному форматі, через систему єдиного вікна.

До особливих режимів оподаткування за цим видом податку належать:

безмитне ввезення – товари до 500 євро (для фізичних осіб), гуманітарна допомога;

пільгове мито – на товари з країн, із якими підписано угоди про вільну торгівлю (ЄС, EFTA тощо);

тимчасове ввезення – без сплати мита за умови повернення товару;

режим перероблення – увезення сировини для оброблення з подальшим вивезенням.

Мито сплачують одноразово під час митного оформлення шляхом подання митної декларації. Декларацію заповнюють в електронній формі. Сплату мита здійснюють до або під час митного оформлення. Без сплати мита товари не може бути допущено до обігу.

Контроль за дотриманням митних правил здійснює Державна митна служба України. Основні види перевірок: документальні перевірки; фізичний огляд товарів; післямитний аудит.

Порушення митних правил тягнуть за собою штрафи, конфіскацію товару, адміністративну чи кримінальну відповідальність.

Серед основних проблем адміністрування та судової практики слід зазначити: заниження митної вартості товарів; зловживання митними пільгами; "сірий" імпорт і контрабанду; маніпуляції з країною походження. Судова практика свідчить, що часто виникають спори щодо: правильності класифікації товарів; визначення митної вартості; законності донарахувань мита.

Приклади розрахунків податку:

1. Імпортують ноутбук митною вартістю 1 000 євро.

Ставка мита – 10 %.

Курс НБУ – 41 грн/євро.

Сума мита = 1 000 × 10 % = 100 євро = 4 100 грн.

2. Увезено 2 000 кг кави.

Ставка мита – 0,3 євро/кг.

Сума мита = 0,3 × 2 000 = 600 євро = 24 600 грн.

Мито є ефективним інструментом економічного регулювання та захисту національного виробника, а також джерелом поповнення бюджету. Його адміністрування ґрунтується на міжнародних нормах і потребує чіткого дотримання митного законодавства.

5.6. Оподаткування прибутку

Податок на прибуток (ПП) підприємств – це прямий загальнодержавний податок, який сплачують юридичні особи з прибутку, отриманого в результаті господарської діяльності. Його фіскальна роль є однією з ключових у формуванні дохідної частини державного бюджету, а економічна суть полягає в перерозподілі частини прибутку підприємств на користь держави.

Переваги і недоліки податку на прибуток подано в табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Переваги і недоліки податку на прибуток

Переваги	Недоліки
Надає реальну можливість установити пряму залежність між доходами платника та його платежами до бюджету	Досить низькою є ймовірність повного чи майже повного надходження податку до бюджету
Сприяє розподілу податкового тягаря так, що значні податкові витрати мають члени суспільства з вищими доходами	Вимагає сплати значної суми одразу. Непрямі податки менш помітні для споживачів, оскільки їх сплачують невеликими частинами шляхом включення до ціни товарів, що купують
Суттєво впливає на державу, яка має забезпечити сприятливі умови для ефективного розвитку виробництва. Адже якщо обсяг вітчизняного виробництва продукції зростає, то збільшуються надходження до бюджету	Пряме оподаткування не може бути стабільним джерелом доходів держави, оскільки це результат ефективної діяльності вітчизняного виробника
Система стягнення прямих податків коштує дешевше, ніж система стягнення непрямих	Пряма форма оподаткування потребує від платника складного механізму адміністрування, оскільки пов'язана з досить складною методикою бухгалтерського обліку та звітності

Основним документом, що регулює порядок нарахування та сплати ПП, є Податковий кодекс України, зокрема розд. III. Також застосовують положення бухгалтерського та фінансового обліку, міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування, методичні рекомендації Державної податкової служби та закони України про фінансову звітність.

Платниками податку на прибуток є:

резиденти України – юридичні особи (усі форми власності), які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, крім юридичних осіб, що є платниками єдиного податку і неприбутковими підприємствами, установами та організаціями (бюджетні установи; громадські об'єднання, політичні партії, творчі спілки, релігійні організації, благодійні організації, пенсійні фонди; спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб; житлово-будівельні кооперативи, дачні, садові та гаражні кооперативи (товариства); об'єднання співвласників багатоквартирного будинку; професійні спілки; сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи);

нерезиденти, утворені в будь-якій організаційно-правовій формі, які провадять діяльність на території України через постійне представництво та отримують доходи з джерелом походження з України;

неприбуткові організації – у разі порушення умов використання коштів за цільовим призначенням.

Не є платниками податку суб'єкти господарювання, що застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

Об'єктом оподаткування є:

прибуток із джерелом походження з України та за її межами, що визначають як **позитивну різницю** між доходами та витратами підприємства згідно з правилами бухгалтерського обліку та податковими коригуваннями;

фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, який коригують на різниці, передбачені Податковим кодексом.

Фінансовий результат платника податку на прибуток – це результат від усіх видів діяльності юридичної особи. Він може бути як додатним (прибуток), так і від'ємним (збиток).

Базою оподаткування є **об'єкт оподаткування**, тобто скоригований прибуток підприємства. Його розраховують так:

Об'єкт оподаткування = фінансовий (бухгалтерський) результат ± податкові різниці.

Фінансовий результат до оподаткування зафіксовано в однойменному рядку Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід,

форма № 2). Тобто прибуток – у рядку 2290, а збиток – у рядку 2295 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід, форма № 2).

Іншою важливою складовою частиною об'єкта оподаткування, разом із фінансовим результатом, є різниці, що відповідно до наведеної формули можуть збільшувати або зменшувати об'єкт оподаткування

Різниці – це коригування фінансового результату до оподаткування на показники, визначені в ст. 138 – 141 ПК, положеннях розд. I, II та Перехідних положеннях ПК.

Різниці охоплюють:

амортизаційні коригування;

витрати на резерви;

операції з пов'язаними особами;

контрольовані операції (трансфертне ціноутворення).

Утім платники податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за даними бухгалтерського обліку, за останній річний звітний період не перевищує 40 млн грн, мають право ухвалити рішення не враховувати різниці (за винятком від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років) (пп. 134.1.1 ПК). У разі ухвалення такого рішення платник має зазначити його в податковій декларації за звітний рік. Протягом наступних звітних періодів, у яких річний дохід платника не перевищує 40 млн грн, платник таке рішення не декларує й автоматично не враховує різниці.

Починаючи зі звітного року, у якому в платника виникає перевищення річного доходу в 40 млн грн, він автоматично втрачає право на неврахування різниць та зобов'язаний зважати на них, визначаючи об'єкт оподаткування (пп. 134.1.1 ПК).

Не застосовувати всі різниці, передбачені розд. III ПК, мають право платники податку на прибуток, річний дохід яких, визначений за правилами бухгалтерського обліку (за вирахуванням непрямих податків), від будь-якої діяльності за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 40 млн грн. Із метою реалізації такого права до річного "бухгалтерського" доходу включають:

дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

інші операційні доходи;

фінансові доходи;

інші доходи (пп. 134.1.1 ПК).

Аналогічні складові частини річного доходу, але вже для визначення відповідного звітного (податкового) періоду з податку на прибуток, передбачено пп. "в" п. 137.5 ПК. Однак тут законотворці вже конкретизують, що під час розрахунку річного доходу від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків) слід використовувати показники Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід, форма № 2).

Дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) розраховують, базуючись на показниках бухгалтерського обліку (фінансової звітності). Звернімося до вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку. Згідно з п. 7 НП(С)БО 15 "Дохід" до таких доходів включають загальний дохід (виручку) від реалізації продукції, товарів, робіт чи послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів і непрямих податків і зборів.

Дохід від операційної діяльності визначають у розмірі договірної (контрактної) вартості. Це дохід від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

Дохід від реалізації товарів визначають за датою переходу покупцеві права власності на такі товари.

Дохід від надання послуг та виконання робіт визначають за датою складання акта чи іншого документа, який підтверджує виконання робіт або надання послуг.

Датою отримання доходів, які враховують для визначення об'єкта оподаткування, є звітний період, у якому відбулася передача права власності на товар, роботи, послуги незалежно від надходження коштів.

Склад інших доходів – це доходи, не пов'язані з операційною діяльністю:

доходи у формі дивідендів, отриманих від нерезидентів;

доходи від операцій оренди/лізингу;

суми штрафів та/або неустойки чи пені, фактично отримані за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду;

вартість товарів, робіт, послуг, безоплатно отриманих платником податку у звітному періоді, визначена на рівні не нижче звичайної ціни;

суми поворотної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, що залишаються неповерненими на кінець звітного періоду;

суми невикористаної частини коштів, що повертають зі страхових резервів;

фактично отримані суми державного мита, попередньо сплаченого позивачем, що повертають на його користь за рішенням суду;

суми акцизного податку, сплаченого/нарахованого покупцями/покупцям підакцизних товарів (за їхній рахунок) на користь платника такого акцизного податку;

суми дотацій, субсидій, капітальних інвестицій із фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або бюджетів, отримані платником податку;

доходи, не враховані під час обчислення доходу періодів, що передують звітному, та виявлені у звітному податковому періоді;

інші доходи платника податку за звітний податковий період.

Податковий Кодекс України визначив два типи платників податку на прибуток: із різницями та без.

Податок на прибуток можна розраховувати двома способами: із застосуванням коригування фінансового результату (ФР) на податкові різниці та без такого коригування (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Умови застосування коригування фінансового результату

Умови застосування	Варіант розрахунку	Звітний період
Дохід платника податку ≤ 40 млн грн	ФР до оподаткування з фінансової звітності* × 0,18	Календарний рік
Дохід платника податку > 40 млн грн	(ФР до оподаткування ± податкові різниці за розд. III ПКУ) × 0,18	Календарний квартал

*За такого способу розрахунку ФР може бути зменшено також на збитки минулих років.

Вибір варіанта розрахунку залежить від обсягу загального доходу платника податку:

якщо дохід ≤ 40 млн грн, то в платника податку є вибір: або застосовувати податкові різниці, або не застосовувати. Однак рішення він може ухвалити тільки один раз протягом безперервної сукупності років, у кожному з яких розмір його доходу ≤ 20 млн грн;

якщо дохід > 40 млн грн, то вибору немає: тільки застосовувати податкові різниці.

Якщо підприємство є новоствореним, то автоматично обов'язок коригувати ФР настане тільки в разі перевищення граничного обсягу в 40 млн грн протягом першого звітного року. Якщо обсяг не перевищено, то під час подання першої декларації підприємство має вказати про своє рішення не застосовувати коригування в спеціальному полі в кінці основної частини декларації.

Для розрахунку податку на прибуток необхідно виконати такі дії:

крок 1 – складаємо Звіт про фінансові результати;

крок 2 – розраховуємо загальний обсяг доходу за звітний період;

крок 3 – порівнюємо загальний обсяг доходу та межу (40 млн грн) і ухвалюємо відповідне рішення;

крок 4 – якщо підприємство не використовує податкові різниці з розд. III ПКУ, то зменшуємо ФР на податкові збитки минулих років, якщо вони є. Якщо підприємство використовує податкові різниці з розд. III ПКУ, то враховуємо податкові різниці ("+" або "–") і зменшуємо ФР на податкові збитки минулих років, якщо вони є;

крок 5 – розраховуємо прибуток;

крок 6 – розраховуємо податок на прибуток;

крок 7 – зменшуємо податок на прибуток на авансовий внесок із податку на прибуток, якщо він був.

Для розрахунку податку на прибуток слід мати вже підготовлений Звіт про фінансові результати. Він має бути кінцевим, адже його будуть подавати разом із декларацією з податку на прибуток як її невід'ємну частину. Для розрахунків використовуємо робочий варіант звіту – без округлень, оскільки декларацію заповнюють у гривнях, а не в тис. грн.

Якщо використовують форму № 2, то необхідно додати всі доходи, які підприємство одержало за звітний період (але без округлень):

чистий дохід (виручку) від реалізації (ряд. 2000);

інші операційні доходи (ряд. 2120);

дохід від участі в капіталі (ряд. 2120);

фінансові доходи (ряд. 2220);

інші доходи (ряд. 2240).

Весь дохід рахують без непрямих податків (ПДВ, акциз тощо). У разі використання звітності для малих та мікропідприємств беруть ряд. 2280 форм № 2-м та 2-мс.

На формування оподатковуваного прибутку суттєво впливають витрати платника податку.

Цілеспрямоване управління витратами дозволить оптимізувати об'єкт оподаткування, а отже, зменшити податок на прибуток. Це потребує поглибленого вивчення витрат, особливостей їх формування в абсолютних сумах і в часі залежно від діяльності платника податку, впливу на фінансові результати його діяльності.

Базова **ставка податку на прибуток – 18 %**.

Спеціальні ставки передбачено для:

букмекерської діяльності – **10 %**;

лотерейної діяльності – **30 %**;

страхових компаній, нерезидентів – окремі умови.

У податку на прибуток податковий кредит у класичному значенні (як у ПДВ) не використовують. Платник визначає податкове зобов'язання самостійно, на підставі бази оподаткування. Результати відображають у податковій декларації, яку подають за підсумками звітного періоду.

У цьому податку податкову накладну не використовують. Однак діє система електронного адміністрування звітності, що забезпечує подання декларацій через Електронний кабінет платника, контроль за фінансовими показниками, перевірку правильності обчислення податку.

Податок на прибуток має особливі режими і винятки. Малі підприємства (річний дохід < 40 млн грн) можуть не застосовувати податкові різниці. Неприбуткові організації звільнено від оподаткування за умови дотримання цільового використання коштів. Резиденти – учасники індустріальних парків можуть мати тимчасові податкові пільги. Діяльність в зоні бойових дій має окремі пільгові положення.

Звітність подають:

поквартально – підприємства з доходом понад 40 млн грн;

річну – інші платники.

Граничний строк подання – протягом 40 днів після закінчення звітного періоду. Сплата податку – протягом 10 днів після граничного строку подання декларації.

Державна податкова служба України здійснює: камеральні перевірки – автоматичний аналіз поданої декларації; документальні планові та позапланові перевірки.

Відповідальність за порушення законодавства: за заниження зобов'язань – штраф у розмірі 25 – 50 % недоплати; за несвоєчасну сплату – пеня та штраф 5 – 20 %.

Актуальними проблемами в адмініструванні податку на прибуток є маніпулювання податковими різницями; недобросовісні витрати (схеми з фіктивними постачальниками); складнощі з трансфертним ціноутворенням; дискусії щодо амортизації, резервів, роялті тощо.

Судова практика часто стосується питань обґрунтованості витрат, підтвердження реальності операцій, застосування міжнародних угод.

Приклади розрахунків податку:

1. Фінансовий результат до оподаткування = 2 000 000 грн.

Податкових різниць немає (малий платник).

Сума податку на прибуток (ПП) = 2 000 000 × 18 % = 360 000 грн.

2. Фінансовий результат = 5 000 000 грн.

Податкові різниці +300 000 грн.

База оподаткування = 5 300 000 грн.

ПП = 5 300 000 × 18 % = 954 000 грн.

Податок на прибуток підприємств – це один із ключових прямих податків, що безпосередньо залежить від фінансових результатів діяльності суб'єкта бізнесу.

5.7. Податок на доходи фізичних осіб

Крім юридичних осіб, податки сплачують і фізичні особи.

Податок на доходи фізичних осіб є основним податком на доходи фізичних осіб в Україні.

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – це прямий загальнодержавний податок, що стягують із доходів громадян, отриманих із різних джерел як в Україні, так і за її межами. Цей податок виконує фіскальну функцію, оскільки є одним із основних джерел наповнення місцевих бюджетів. Також ПДФО сприяє соціальній справедливості, адже передбачає прогресивне оподаткування в певних випадках і надає пільги окремим категоріям громадян.

Оподаткування ПДФО регулює розд. IV Податкового кодексу України. Додатково застосовують положення:

Закону України "Про збір та облік єдиного внеску";

Закону "Про Державний бюджет" (у частині ставок та пільг);

міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування;

методичні роз'яснення Державної податкової служби України.

Платниками ПДФО є:

фізичні особи – резиденти, які отримують доходи в Україні або за її межами;

фізичні особи – нерезиденти, які отримують доходи з джерел в Україні;

податкові агенти – юридичні особи, які нараховують, виплачують і утримують податок із доходів фізичних осіб (наприклад, роботодавці).

Об'єктом оподаткування є **загальний річний оподатковуваний дохід**, а саме:

заробітна плата;

доходи від підприємницької діяльності;

доходи від здачі майна в оренду;

дивіденди, проценти, роялті;

іноземні доходи;

призи, виграші, спадщина;

інші доходи, визначені Податковим кодексом.

База оподаткування – це грошовий дохід, який підлягає оподаткуванню, за вирахуванням звільнених сум (наприклад, ПСП – податкової соціальної пільги). У разі натуральної форми доходу базу визначають за звичайною ринковою ціною. До бази включають усі доходи, отримані фізичною особою протягом податкового періоду.

Розміри ставок ПДФО визначено в ст. 167 ПКУ. В Україні діють такі ставки ПДФО:

18 % – базова ставка (заробітна плата, винагороди, більшість доходів);

9 % – для окремих видів пасивних доходів (інвестиційні прибутки, роялті тощо);

0 % – для деяких видів доходів (стипендії в межах неоподаткованого мінімуму, державна допомога).

Для ПДФО **податкову накладну не застосовують**. Натомість адміністрування здійснюють через:

електронний кабінет платника;

подання декларацій через ДПС;

звітність податкових агентів (форма 1ДФ/4ДФ).

До винятків і пільг належать:

податкова соціальна пільга (ПСП) – застосовують до зарплат найманих працівників із низьким доходом;

пільги для багатодітних сімей, учасників бойових дій, осіб з інвалідністю;

неоподатковувані доходи – наприклад, аліменти, благодійна допомога в межах норм.

Сутність податкової соціальної пільги полягає в тому, що вона дозволяє зменшити розмір оподатковуваного доходу фізичної особи, тобто зменшує базу для нарахування податку на доходи фізичних осіб. Це механізм державної підтримки найманих працівників із низькими доходами. ПСП – це не зменшення податку напряму, а зменшення доходу, із якого його обчислюють. Розмір пільги встановлюють законом і щороку оновлюють (прив'язують до прожиткового мінімуму). Застосовують тільки до заробітної плати (доходу у формі заробітної плати, грошового забезпечення, стипендії тощо) і лише за одним місцем роботи, яке працівник вибирає самостійно. Для отримання ПСП працівник подає заяву на застосування пільги та документи, якщо потрібно.

Згідно зі ст. 169.1.1 Податкового кодексу України 2025 р. прожитковий мінімум для працездатних осіб (на 1 січня) становив 3 028 грн. ПСП дорівнює 50 % прожиткового мінімуму, тобто 3 028 × 0,5 = 1 514 грн. Ця базова ПСП доступна, якщо зарплата за місяць не перевищує 4 240 грн (3 028 × 1,4, округлено).

Є й підвищені ставки ПСП для певних категорій платників:

150 % базової пільги = 1 514 × 1,5 = 2 271 грн – для одиноких матерів (батьків), опікунів, осіб з інвалідністю;

200 % базової пільги = 1 514 × 2 = 3 028 грн – для Героїв України, учасників Другої світової війни тощо.

Наприклад, працівник отримав зарплату 3 990 грн (не перевищує поріг 4 240 грн). За звичайною ПСП (100 %) ПСП = 1 514 грн. Тоді оподатковуваний дохід = 3 990 – 1 514 = 2 476 грн.

Приклад 2: мати двох дітей (ПСП = 100 % × 2) отримала зарплату 8 000 грн. Граничний дохід = 4 240 × 2 = 8 480 грн. Тому пільгу застосовують: ПСП = 1 514 × 2 = 3 028 грн.

Оподатковуваний дохід = 8 000 – 3 028 = 4 972 грн.

Фізичні особи, які отримують доходи **не від податкового агента** (наприклад, іноземні доходи, продаж майна), мають:

подати річну декларацію до 1 травня;

сплатити податок до 1 серпня того самого року. Податкові агенти утримують ПДФО **у момент виплати доходу** та перераховують до бюджету не пізніше наступного банківського дня.

Контроль за сплатою ПДФО здійснює **Державна податкова служба України**. Основними механізмами контролю є:

перевірки звітності податкових агентів;

аналіз поданих декларацій;

камеральні перевірки й автоматичне зіставлення.

Порушення щодо сплати податку карають **штрафами, пенею, донарахуванням зобов'язань**.

Актуальними проблемами адміністрування ПДФО є нелегальна зайнятість (тіньова зарплата); заниження доходів ФОПів; неподання декларацій щодо іноземних доходів; маніпуляції з податковим кредитом. Судова практика стосується спірних питань щодо підтвердження витрат, правильності нарахування ПДФО, права на пільги тощо.

Приклад першого розрахунку ПДФО. Заробітна плата працівника дорівнює 20 000 грн. Тоді ПДФО = 20 000 × 18 % = 3 600 грн. Військовий збір = 20 000 × 5 % = 1 000 грн. Разом утримано: 4 600 грн.

Приклад другого розрахунку ПДФО. Платник отримав інвестиційний прибуток у 50 000 грн. ПДФО = 50 000 × 9 % = 4 500 грн.

ПДФО є одним із найбільш **масових і соціально значущих податків**, що зачіпає майже кожного громадянина. Його правильне обчислення та сплата є важливою складовою частиною **податкової культури** населення та **стабільності місцевих бюджетів**.

Окремо сплачують **військовий збір у розмірі 5 %**. Військовий збір – це податок, уведений 2014 р. для фінансування Збройних сил України, яким обкладають доходи фізичних осіб на території України. Ставка військового збору становить 5 % від нарахованої заробітної плати.

Платниками військового збору є ті самі особи, які є платниками ПДФО. Об'єкт оподаткування – доходи, які оподатковують ПДФО. Нарахування, утримання та сплату (перерахування) збору до бюджету здійснюють, як за ПДФО.

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) – консолідований (зведений) страховий внесок. Його збір здійснюють у системі загальнообов'язкового держстрахування в обов'язковому порядку та на регулярній основі. В Україні із січня 2016 року основна ставка ЄСВ становить 22 %. **ЄСВ – це не податок, а страховий внесок**, який має цільове призначення. Його визначено в Законі України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" № 2464-VI.

ЄСВ сплачують: роботодавці – на доходи найманих працівників; фізичні особи-підприємці (ФОП) – самостійно, за себе; самозайняті особи, адвокати, нотаріуси – також самостійно. **Базова ставка ЄСВ**: 22 % від нарахованої заробітної плати або доходу. **Мінімальний внесок**: 22 % від мінімальної зарплати (якщо вона, наприклад, становить 7 100 грн, то мінімальний ЄСВ = **1 562 грн/міс**). **Максимальна база нарахування**: не більше за 15 мінімальних зарплат (2025 р. це, наприклад, 106 500 грн).

5.8. Плата за ресурси

Плата за ресурси – це сукупність екологічно орієнтованих платежів, які справляють за використання природних ресурсів: надр, води, лісу, атмосферного повітря тощо. Такий податок має економічну, регулювальну та фіскальну функції. Його мета – компенсація витрат держави на відновлення природних ресурсів, а також стимулювання раціонального природокористування.

Плата за ресурси входить до складу **екологічного податкового регулювання.** В Україні її реалізують через окремі платежі, зокрема:

плату за спеціальне використання води;

плату за користування надрами;

плату за спеціальне використання лісових ресурсів.

Основним нормативним актом, що регулює справляння плати за ресурси, є Податковий кодекс України, зокрема такі розділи: розд. VIII – **екологічний податок**, розд. IX – **рентна плата**. Також діють підзаконні акти, методики, інструкції ДПС, постанови КМУ щодо порядку обчислення ставок та подання звітності.

Платниками плати за ресурси є:

юридичні особи (підприємства, установи);

фізичні особи – підприємці, які:

використовують у господарській діяльності природні ресурси (воду, надра, ліс тощо);

мають відповідні дозволи (ліцензії) на спеціальне використання ресурсів;

здійснюють викиди забруднюючих речовин у повітря або скиди у воду.

Об'єктом плати є **фактичні обсяги використаних ресурсів**, зокрема:

забір води з водних об'єктів;

видобуток мінеральної сировини;

використання лісових ресурсів;

викиди в атмосферу;

площа лісових ділянок, що підлягають вирубці.

Базою оподаткування є **кількісний обсяг використаного ресурсу**: кубічні метри води, тонни корисних копалин, кількість викидів (тонни), площа вирубки (гектари), інші обсяги, визначені нормативами.

Ставки визначають Податковим кодексом України в абсолютних величинах (грн за одиницю ресурсу) і диференціюють за:

типом ресурсу (прісна, морська вода; газ, нафта, руди тощо);

видом користування (власне споживання, передавання споживачам);

територією використання (звичайна чи спеціальна зона).

Щороку ставки можуть індексувати відповідно до змін індексу споживчих цін.

Плата за ресурси не передбачає податкового кредиту в класичному розумінні (як у ПДВ). Податкове зобов'язання формують за фактом використання ресурсів у звітному періоді. Обчислюють як добуток фактичного обсягу і відповідної ставки.

Для плати за ресурси податкові накладні не складають. Облік і адміністрування здійснюють через електронну звітність, подану до Державної податкової служби. Усю звітність і сплату платежів проводять через електронний кабінет платника.

Передбачено **пільги**:

для підприємств, що працюють у зоні бойових дій або на територіях зі статусом ОТГ;

для певних видів діяльності, наприклад, під час використання ресурсів для цілей питного водопостачання;

у разі застосування лімітів забруднення.

Звіти подають щоквартально або щомісячно – залежно від виду плати. Строки подання звітності: до 20 числа місяця, наступного за звітним кварталом. Строк сплати: протягом 10 днів після граничного терміну подання декларації.

Контроль за сплатою плати податків здійснює Державна податкова служба. Види таких перевірок: камеральні, документальні планові/позапланові.

Відповідальність платника відбувається через штрафи за несвоєчасну сплату; пеню за прострочення; штрафи за подання недостовірних даних або порушення правил використання природних ресурсів.

Під час адміністрування плати за ресурси є такі проблеми: складність визначення фактичного обсягу використаних ресурсів, різночитання між податковими органами та підприємствами щодо ставок або об'єкта оподаткування. Судові спори часто стосуються неправомірного нарахування плати за невикористані ресурси; застосування пільг; порушень порядку надання дозвільної документації.

Наприклад, підприємство використало за місяць 500 м³ прісної води, видобуло 10 т піску.

Ставка оподаткування за використання води – 0,67 грн/м³.

Сума плати за використання води: 500 × 0,67 = 335 грн.

Ставка плати за видобуток піску – 8 грн/т.

Сума до сплати за видобуток піску: 10 × 8 = 80 грн.

Отже, плата за ресурси є важливою частиною екологічного податкового інструментарію. Вона не лише наповнює бюджет, а й регулює використання природного капіталу, сприяючи сталому розвитку.

5.9. Місцеві податки і збори

Місцеві податки і збори – це обов'язкові платежі, які встановлюються органами місцевого самоврядування та надходять до місцевих бюджетів (територіальних громад, міст, селищ тощо). Вони є важливим інструментом фінансової автономії громад, дозволяють органам влади забезпечувати фінансування освіти, культури, медицини, благоустрою, інфраструктури.

Основні види місцевих податків:

податок на майно (зокрема на нерухомість і транспорт);

єдиний податок;

основні збори;

туристичний збір;

збір за місця для паркування транспортних засобів.

Місцеві податки регулюються Податковим кодексом України (розд. XII); рішеннями міських, сільських, селищних рад; інструкціями Державної податкової служби щодо адміністрування та звітності.

Органи місцевого самоврядування не можуть запроваджувати інші податки, крім передбачених ПКУ, але можуть установлювати ставки, пільги та порядок сплати в межах закону.

Залежно від виду податку, платниками можуть бути: фізичні особи (громадяни); фізичні особи – підприємці (ФОП); юридичні особи.

Наприклад: податок на нерухомість сплачують власники житла; єдиний податок – ФОПи та малий бізнес; туристичний збір – особи, які тимчасово проживають у готелях.

Об'єкти оподаткування місцевих податків:

нерухоме майно (будинки, квартири, нежитлові приміщення);

земельні ділянки;

доходи від підприємницької діяльності (для єдиного податку);

транспортні засоби (за певними характеристиками);

проживання в готелях (для туристичного збору);

паркувальні місця.

Базою оподаткування є:

площа нерухомості (м²) – для податку на майно;

дохід платника єдиного податку – для ФОПів 3-ї групи;

розмір мінімальної заробітної плати або прожиткового мінімуму – для груп 1 – 2;

обсяг наданих послуг – для туристичного збору.

Ставки встановлюють місцеві ради:

для податку на нерухомість – не більш ніж 1,5 % від мінімальної зарплати за 1 м²;

для єдиного податку:

1-ша група – до 10 % прожиткового мінімуму;

2-га група – до 20 % мінімальної заробітної плати;

3-тя група – 5 % від доходу (без ПДВ) або 3 % (з ПДВ);

для транспортного податку – фіксована сума 25 000 грн/рік (для авто, яке дорожче за 375 прожиткових мінімумів);

туристичний збір – до 0,5 % вартості проживання.

У місцевих податках податковий кредит зазвичай не застосовують, оскільки це непрямі податки. Податкові зобов'язання визначають за:

деклараціями (ФОП, юридичної особи);

даними держреєстрів (нерухомість, земля);

рішеннями контролюючого органу.

Для більшості місцевих податків податкові накладні не передбачено. Облік і сплату здійснюють через електронний кабінет платника; заяви та декларації в електронній формі.

Пільги надають окремим категоріям: пенсіонерам, інвалідам, учасникам бойових дій; на житло певної площі (до 60 м² – не оподатковують).

Єдиний податок є спрощеною системою оподаткування з обмеженням за видом діяльності, кількістю працівників та оборотом.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, визначених ст. 297 Податкового кодексу України, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених гл. 1 розд. XIV цього кодексу, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [27].

Юридична особа чи фізична особа – підприємець може самостійно вибрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, установленим цією главою, та реєструється платником єдиного податку в порядку, визначеному цією главою.

Перелік податків, від яких звільняють платників єдиного податку, наведено в табл. 5.5.

Таблиця 5.5

Перелік податків, від яких звільняють платників єдиного податку

Група	1-ша група	2-га група	3-тя група		4-та група
1	2	3	4	5	6
Суб'єкти господарювання	Фізична особа – підприємець (ФОП)		ФОП	Юридична особа	Юридична особа (сільгосп-виробники)
Види розрахунку за відвантажені товари (виконані роботи)	Виключно в грошовій формі (готівковій чи безготівковій) (п. 291.6 ПКУ), бартер заборонено				Обмеження не встановлено
Звільняють від оподаткування	1) податку на прибуток підприємств				
	ПДФО у частині доходів (об'єкта оподаткування), отриманих у результаті господарської діяльності платника єдиного податку першої – третьої групи (фізичної особи) та оподатковані згідно з цією главою				

Закінчення табл. 5.5

1	2	3	4	5		6
	2) ПДВ із операцій із постачання товарів, робіт і послуг, місце постачання яких розташовано на митній території України, крім ПДВ, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які вибрали ставку єдиного податку 3 %. ПДВ сплачується платниками єдиного податку четвертої групи	Платник ПДВ	Звільнені	Платник ПДВ	Звільнені	Платник ПДВ
	3) податку на майно (у частині земельного податку), окрім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку першої – третьої груп для провадження господарської діяльності, на землях, які перебувають у власності або постійному користуванні, окрім оренди					4) податку на майно (у частині земельного податку – для ведення сільськогосподарського товаровиробництва)
	Є платниками рентної плати за спеціальне використання води					5) рентної плати за спеціальне використання води
Використання РРО (касових апаратів)	Не використовує	Якщо обсяг доходу перевищує 1 млн грн				У порядку, установленому законом

Суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, розподіляють на такі групи платників єдиного податку:

1) **перша група** – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів із торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність щодо надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких

протягом календарного року не перевищує 167 розмірів мінімальної заробітної плати;

2) **друга група** – фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність із надання послуг, зокрема побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають із ними в трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

обсяг доходу не перевищує 834 розмірів мінімальної заробітної плати;

3) **третя група** – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, або кількість осіб, які перебувають із ними в трудових відносинах, не обмежена, та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 1 167 розмірів мінімальної заробітної плати;

4) **четверта група** – сільськогосподарські товаровиробники:

а) юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %;

б) фізичні особи – підприємці, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України "Про фермерське господарство", за умови виконання сукупності таких вимог:

здійснюють виключно вирощування, відгодовування сільськогосподарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власновирощеної або відгодованої продукції та її продаж;

провадять господарську діяльність (окрім постачання) за місцем податкової адреси;

не використовують працю найманих осіб;

членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени її сім'ї у визначенні ч. 2 ст. 3 Сімейного кодексу України;

площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше 0,5 га, але не більше 20 га [27].

Розділ XIV "Спеціальні податкові режими" Податкового кодексу України визначає, що:

платники єдиного податку 1 – 3-ї груп сплачують єдиний податок до відповідного місцевого бюджету (п. 64.1);

єдиний податок від 3-ї групи платників направляють до місцевого бюджету, частину надходжень за ПДВ (ставка 3 % + ПДВ) – до держбюджету (п. 64.7).

Періодичність сплати місцевих податків залежить від податку:

єдиний податок – щомісячно або щоквартально;

податок на нерухомість – раз на рік за рішенням фіскального органу;

туристичний збір – щоквартально.

Строки сплати – до 20 числа місяця, наступного за звітним.

Контроль за сплатою місцевих податків здійснюють ДПС України та її територіальні підрозділи за допомогою перевірок – камеральних, документальних, виїзних.

Відповідальність за порушення податкового законодавств настає у формі штрафів за несвоєчасну сплату; пені за прострочення; адміністративної відповідальності за неподання декларацій.

Актуальними проблемами щодо адміністрування місцевих податків є непоінформованість громадян про зміни ставок; недосконаліть державних реєстрів, що призводить до помилкових нарахувань. Судова практика здебільшого стосується необґрунтованого нарахування податків, пільг або спорів між органами місцевого самоврядування та платниками.

Приклад розрахунку податку на нерухомість.

Площа квартири – 80 м², ставка – 1 % від мінімальної заробітної плати = 8 000 грн/м².

Оподатковують 20 м² (80 – 60 м² норми).

Сума податку: 8 000 × 1 % × 20 = 1 600 грн/рік.

Приклад розрахунку єдиного податку.

Фоп 2-ї групи (кафе), ставка – 20 % від мінімальної заробітної плати.

Сума податку: (8 000 грн × 20 %) =1 600 грн/міс.

Отже, місцеві податки — це важливий ресурс розвитку територіальних громад. Вони забезпечують фінансову самостійність, стимулюють місцевий бізнес і дозволяють громаді самостійно формувати свою дохідну частину бюджету. Водночас важливо забезпечити прозорість правил, спрощення адміністрування та інформування платників.

Практична частина

Запитання для самодіагностики

1. У чому полягає сутність податкової системи країни?
2. У чому полягає різниця між прямими і непрямими податками?
3. Які податки належать до загальнодержавних?
4. Яка частина податку на доходи фізичних осіб надходить до державного бюджету?
5. У чому полягає сутність спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності?
6. Від яких податків звільняють платників єдиного податку?
7. На скільки груп платників поділяють суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності?
8. Які суб'єкти господарювання не можуть бути платниками єдиного податку першої – третьої груп?
9. Які обмеження щодо обсягу доходу за календарний рік і кількості найманих працівників установлено для кожної з груп платників єдиного податку?
10. Які ставки єдиного податку встановлено для кожної з груп?
11. Які є особливості сплати єдиного податку платниками четвертої групи?
12. Хто не може бути платником податку на прибуток?
13. Якою є базова ставка податку на прибуток?
14. Що є підставою для корегування фінансового результату до оподаткування?
15. Хто є платником податку на доходи фізичних осіб?
16. Що є базою оподаткування під час розрахунку податку на доходи фізичних осіб?
17. Яким чином визначають розмір податкової соціальної пільги?
18. Якою є ставка податку на доходи фізичних осіб?
19. Що є об'єктом оподаткування під час сплати ПДВ?
20. Як визначають суму ПДВ, що підлягає сплаті?

Тестові завдання з теми

1. Що є основною формою мобілізації доходів до бюджету в Україні:

а) мито;

б) військовий збір;
в) податок на додану вартість;
г) державне мито?
2. Який орган адмініструє податки в Україні:
а) міністерство фінансів;
б) Державна податкова служба;
в) Верховна Рада;
г) Державна казначейська служба?
3. Який податок є непрямим:
а) податок на прибуток;
б) податок на додану вартість (ПДВ);
в) єдиний податок;
г) податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)?
4. Яка ставка ПДВ в Україні є основною:
а) 10 %;
б) 20 %;
в) 15 %;
г) 5 %?
5. Хто є платником ПДФО:
а) лише підприємці;
б) лише юридичні особи;
в) усі фізичні особи – резиденти, які отримують доходи;
г) нерезиденти?
6. Як часто подають декларацію з ПДВ:
а) один раз на рік;
б) щоквартально;
в) щомісяця;
г) один раз на два місяці?
7. Який податок сплачує роботодавець за працівника:
а) єдиний податок;
б) ЄСВ;
в) ПДВ;
г) екологічний податок?
8. До якого рівня бюджету надходить ПДФО:
а) державного;
б) місцевого;
в) Пенсійного фонду;
г) спеціального фонду бюджету?

9. Який податок стягують із прибутку підприємства:
а) ПДВ;
б) податок на прибуток;
в) ЄСВ;
г) акциз?
10. Якою є ставка податку на прибуток підприємств в Україні:
а) 15 %;
б) 18 %;
в) 20 %;
г) 25 %?
11. Яка форма податкової системи переважає в Україні:
а) прогресивна;
б) пропорційна;
в) регресивна;
г) місцева?
12. Який податок стягують під час продажу підакцизних товарів:
а) ПДФО;
б) акцизний податок;
в) ЄСВ;
г) експортне мито?
13. Що не є місцевим податком:
а) податок на прибуток;
б) єдиний податок;
в) податок на майно;
г) туристичний збір?
14. Який податок включено до єдиного соціального внеску (ЄСВ):
а) податок на прибуток;
б) ПДВ;
в) пенсійний внесок;
г) військовий збір?
15. Який орган формує податкову політику в Україні:
а) Кабінет Міністрів;
б) Міністерство фінансів;
в) Податкова служба;
г) Верховна Рада?
16. Який документ установлює перелік податків в Україні:
а) Податковий кодекс України;

б) Господарський кодекс;

в) Бюджетний кодекс;

г) Цивільний кодекс?

17. Що є об'єктом оподаткування ПДФО:

а) доходи фізичних осіб;

б) валовий прибуток підприємства;

в) вартість товару;

г) виручка?

18. Який податок не сплачує фізична особа:

а) ПДФО;

б) податок на прибуток підприємств;

в) ЄСВ;

г) військовий збір?

19. Скільки груп платників єдиного податку є для ФОП:

а) 2;

б) 4;

в) 5;

г) 3?

20. Який орган перевіряє правильність сплати податків:

а) Міністерство юстиції;

б) Державна податкова служба;

в) Державна казначейська служба;

г) Міністерство фінансів?

21. Який вид податку є цільове призначення:

а) ПДФО;

б) ЄСВ;

в) ПДВ;

г) податок на прибуток?

22. Яку функцію податків реалізують через фінансування соціальних програм:

а) контрольну;

б) фіскальну;

в) розподільчу;

г) стимулюючу?

23. До складу яких ресурсів належать податкові надходження:

а) доходів бюджету;

б) активів підприємств;

в) капітальних витрат;

г) резервів НБУ?

24. Який податок є регресивним:

а) ПДФО;

б) ЄСВ (у частині нарахувань із високих доходів);

в) ПДВ;

г) податок на майно?

25. Що є базою оподаткування за ПДВ:

а) чистий дохід;

б) вартість реалізованих товарів (робіт, послуг);

в) валовий прибуток;

г) сума зарплати?

26. Якою є ставка військового збору в Україні:

а) 1 %;

б) 1,5 %;

в) 3 %;

г) 5 %?

27. Якою є періодичність сплати єдиного податку для 2-ї групи ФОП:

а) раз на рік;

б) щомісячно;

в) раз на квартал;

г) під час надання послуг?

28. Що з наведеного не є функцією податків:

а) розподільча;

б) контрольна;

в) фіскальна;

г) комерційна?

29. Що з наведеного не є прямим податком:

а) податок на майно;

б) ПДВ;

в) ПДФО;

г) податок на прибуток?

30. Що (хто) є податковим агентом у відносинах ПДФО:

а) самозайнята особа;

б) роботодавець;

в) банківська установа;

г) податкова служба?

Ситуаційні завдання

Завдання 5.1. У перебігу звітного періоду суб'єкт бізнесу, який вибрав спрощену систему оподаткування і є платником ПДВ, здійснив такі операції:

1. Відвантажено покупцям:

а) товари, звільнені від оподаткування згідно зі ст. 197 Податкового кодексу України на суму 10 000 грн. Розрахунки не проведено;

б) інші товари на суму 108 тис. грн (зокрема. ПДВ – 18 тис. грн). Розрахунки не проведено.

2. Отримано аванс у сумі 36 тис. грн (зокрема ПДВ – 6 тис. грн) за товари, що буде відвантажено покупцеві в наступному звітному періоді.

3. Сплачено постачальникові за товари й послуги, які використовують як в оподатковуваних, так і в неоподатковуваних операціях, 72 тис. грн (зокрема ПДВ – 12 тис. грн).

Визначте суми єдиного податку та податку на додану вартість, що підлягають сплаті до бюджету.

Примітка. Обсяги з постачання оподатковуваних операцій (без урахування ПДВ) за попередній календарний рік становили 1 300 тис. грн; сукупні обсяги постачання оподатковуваних та неоподатковуваних операцій (без урахування ПДВ) – 1 600 тис. грн.

Завдання 5.2. Шевченко О. Д., матері трьох дітей у віці до 18 років, за серпень 2025 р. нараховано 10 300 грн заробітної плати і 2 тис. грн – премії за результатами роботи. Працівниця подала заяву про застосування податкової соціальної пільги.

Визначте суми утриманих із працівниці податків.

Завдання 5.3. Визначте суму земельного податку та терміни його сплати до бюджету для підприємства, яке має у власності 2 000 м^2 і використовує їх для розміщення й обслуговування основних і підсобних будівель. Ставки земельного податку затверджено місцевою радою в розмірі 60 % від максимальної величини ставки, установленої Податковим кодексом України.

Примітка. Нормативна грошова оцінка земельної ділянки станом на 01.01.2025 р. = 175 грн/м^2.

Завдання 5.4. Підприємство – платник єдиного податку у складі 4-ї групи, що провадить діяльність у Харківській області, орендує 45 га

ріллі. Нормативна грошова оцінка земельної ділянки з урахуванням коефіцієнта індексації на 1 січня 2020 року становить 32 549,20 грн.

Визначте суму єдиного податку, що підлягає сплаті до бюджету, зокрема за податковими періодами.

Завдання 5.5. Підприємство провадить діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на спеціально відведених автостоянках. Площа земельної ділянки, відведена для паркування, становить 2 400 м^2. 20 % площі відведено для безоплатного паркування транспортних засобів, передбачених ст. 30 Закону України "Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні".

Визначте суму збору за місця для паркування транспортних засобів, що підлягає сплаті підприємством до бюджету за підсумками III кварталу поточного року, якщо згідно з рішенням місцевої ради ставку збору затверджено на рівні 20 % від максимальної ставки, визначеної Податковим кодексом України.

Завдання 5.6. Фізична особа має у власності квартиру загальною площею 62,6 м^2, зокрема житловою площею – 58,8 м^2. Визначте суму податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що підлягає сплаті такою особою, якщо згідно з рішенням місцевої ради ставку збору затверджено на рівні 90 % від максимальної ставки, визначеної Податковим кодексом України.

Завдання 5.7. Фізична особа 25 березня придбала легковий автомобіль. Його середньоринкова вартість становить 1,5 млн грн.

Визначте суму транспортного податку, яка підлягає сплаті до бюджету, якщо місцевим органом влади цей податок затверджено в переліку місцевих податків і зборів, що стягують на відповідній території.

Завдання 5.8. Громадянка України О. І. Іванченко залишила в спадок своїм близьким таке майно і матеріальні та грошові цінності:

чоловікові – автомобіль (оцінна вартість – 350 тис. грн), дачу (оцінна вартість – 1 500 тис. грн) та цінні папери в сумі 520 грн;

синові – квартиру (оцінна вартість – 700 тис. грн), кошти на банківському рахунку в сумі 300 тис. грн;

онуці – кошти на банківському рахунку в сумі 250 тис. грн;

племіннику – 20 тис. грн на банківському рахункові.

Визначте, який податок з отриманих доходів мають сплатити спадкоємці.

Завдання 5.9. 29 серпня поточного року І. М. Бойко сплатила річну вартість навчання свого сина А. О. Бойка. Сума витрат – 15 тис. грн (без ПДВ).

Визначте можливість І. М. Бойко скористатися правом на податкову знижку за податком із доходів фізичних осіб, якщо сума нарахованої їй заробітної плати в поточному році буде становити 102 тис. грн.

Завдання 5.10. На основі наведених даних про господарські операції підприємства "Дружба" за II квартал 2024 р. визначте суму податкових зобов'язань і податкового кредиту, обчисліть суму ПДВ, належну для сплати до бюджету чи відшкодування з нього. Підприємством "Дружба" відвантажено ТОВ "Світанок" світильники в сумі 3 600 грн (з урахуванням ПДВ) і ТОВ "Мрія" – у сумі 900 грн (з урахуванням ПДВ). Також у звітному періоді підприємством "Дружба" було отримано від ТОВ "Металіст" сталь листову в сумі 6 120 грн (з урахуванням ПДВ), а транспортному підприємству "Мир" відвантажено світильники в сумі 4 020 грн (з урахуванням ПДВ).

Завдання 5.11. Підприємство придбало 250 принтерів за ціною 5 тис. грн і 300 сканерів за ціною 3 тис. грн з урахуванням ПДВ.

У звітному періоді 40 % принтерів були реалізовано за ціною 6 тис. грн без урахування ПДВ і 60 % – за ціною 5 500 грн без урахування ПДВ. Під час реалізації сканерів 70 % було реалізовано за ціною 3 600 грн з урахуванням ПДВ і 30 % – за ціною 4 200 грн з урахуванням ПДВ.

Розрахуйте суму ПДВ, що підприємство має сплатити до бюджету.

Завдання 5.12. Підприємство "Будівельник" спеціалізується на наданні послуг із ремонту, а також на продажу будівельних матеріалів через магазин. У ході діяльності підприємством за звітний період було реалізовано:

цементу в сумі 20 тис. грн без урахування ПДВ;

лакофарбових матеріалів у сумі 15 тис. грн без урахування ПДВ;

шпалер, лінолеуму та плитки в сумі 25 тис. грн без урахування ПДВ.

Підприємством було надано послуги з ремонту житлових приміщень та офісів у сумі 50 тис. грн.

Для виконання своєї діяльності підприємством було закуплено сировини й матеріалів у сумі 42 тис. грн з урахуванням ПДВ.

Розрахуйте податок на додану вартість, який потрібно сплатити до бюджету.

Завдання 5.13. Підприємство "Табак світу" реалізувало 2 тис. пачок сигарет із фільтром із назвою "Мальборо" (по 20 шт. сигарет у пачці)

за максимальною роздрібною ціною 87,5 грн та 700 пачок сигарет без фільтра з власною назвою "Х" (по 20 шт. сигарет у пачці) за максимальною роздрібною ціною 32,5 грн.

Візьміть зі ст. 215.3.2 ПКУ адвалорну ставку акцизного податку (у поточному році) для сигарет із фільтром і для сигарет без фільтра від вартості реалізованого товару. Водночас ст. 215.3.3 регламентовано мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку на табачні вироби. Візьміть це до уваги й розрахуйте акцизний податок.

Завдання 5.14. Підприємство "Паливо" реалізувало 400 тис. кг бензину (код товару згідно з УКТ ВЕД – 2710114119, 2710114139, 2710114199). Курс євро на перший день кварталу становить 41,65 грн.

Розрахуйте суму акцизного податку, якщо ставку акцизного податку встановлено в грошовому еквіваленті до фізичної одиниці вимірювання товару.

Завдання 5.15. Кондитерське підприємство "Смаколики" займається виготовленням і реалізацією кондитерських виробів.

У ході діяльності підприємством реалізовано:

тортів – у сумі 12 тис. грн без урахування ПДВ;

печива – у сумі 10 тис. грн без урахування ПДВ;

цукерок – у сумі 16 тис. грн без урахування ПДВ.

Підприємство також займається наданням послуг із виготовлення тортів на замовлення. Таких послуг за звітний період було надано в сумі 30 тис. грн. На виплату заробітної плати виробничого персоналу було витрачено 20 тис. грн. Витрати на закупівлю сировини для виготовлення кондитерських виробів становили 24 тис. грн без урахування ПДВ. На розроблення нових технологій виробництва витрачено 5 тис. грн. Амортизаційні відрахування становили 2 100 грн.

Розрахуйте величину податку на прибуток, що має сплатити кондитерське підприємство "Смаколики".

Завдання 5.16. Підприємство "Білла" реалізувало: 135 пляшок по 0,5 л та 75 пляшок по 0,375 л горілки (40 % умісту спирту етилового), 26 пляшок по 0,25 л лікеру (25 % умісту спирту етилового), 36 пляшок по 0,5 л та 28 пляшок по 0, 375 л коньяку (42 % умісту спирту етилового).

Розрахуйте акцизний податок за специфічною ставкою, установленою ПКУ.

Рекомендована література: [2; 5; 10; 12; 27; 31 – 35; 41; 44; 49; 51].

6. Фінансування бізнесу

Мета – формування системи теоретичних знань, прикладних умінь і навичок щодо фінансування бізнесу.

Основні питання:

6.1. Фінансове забезпечення відтворення необоротних активів.

6.2. Оборотні активи суб'єктів бізнесу.

6.3. Капітал суб'єкта бізнесу та його формування.

Ключові терміни: основні засоби, амортизація, знос, капітальні вкладення, обігові кошти, нормування оборотних коштів, капітал, фінансування.

6.1. Фінансове забезпечення відтворення необоротних активів

Згідно з НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" необоротні активи – це всі активи, що не є оборотними, не обмежені в користуванні та призначені для продажу чи використання в операційному циклі чи після його завершення [19].

Роль необоротних активів у діяльності суб'єкта бізнесу є важливою та різноманітною. По-перше, вони визначають виробничий потенціал суб'єкта бізнесу, адже безпосередньо впливають на обсяги виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг. Крім того, необоротні активи значною мірою впливають на фінансові показники суб'єкта бізнесу, зокрема на їхню вартість і витрати, пов'язані з експлуатацією, а також на прибуток, рентабельність та інші фінансові аспекти.

Необоротні активи також є джерелом формування грошових потоків, оскільки вони можуть генерувати доходи через продаж продукції, виконання робіт або надання послуг, а також через отримання інвестиційного доходу. Варто також зазначити, що основні засоби можна використовувати як заставу для отримання кредитів, що робить їх важливим елементом для забезпечення фінансової стабільності суб'єкта бізнесу.

Вартість нематеріальних активів є одним із ключових чинників, що визначають ринкову ціну суб'єкта бізнесу. Отже, вони є важливим аспектом у процесі оцінювання бізнесу та ухвалення стратегічних рішень [48].

Складові частини необоротних активів суб'єктів бізнесу подано на рис. 6.1.

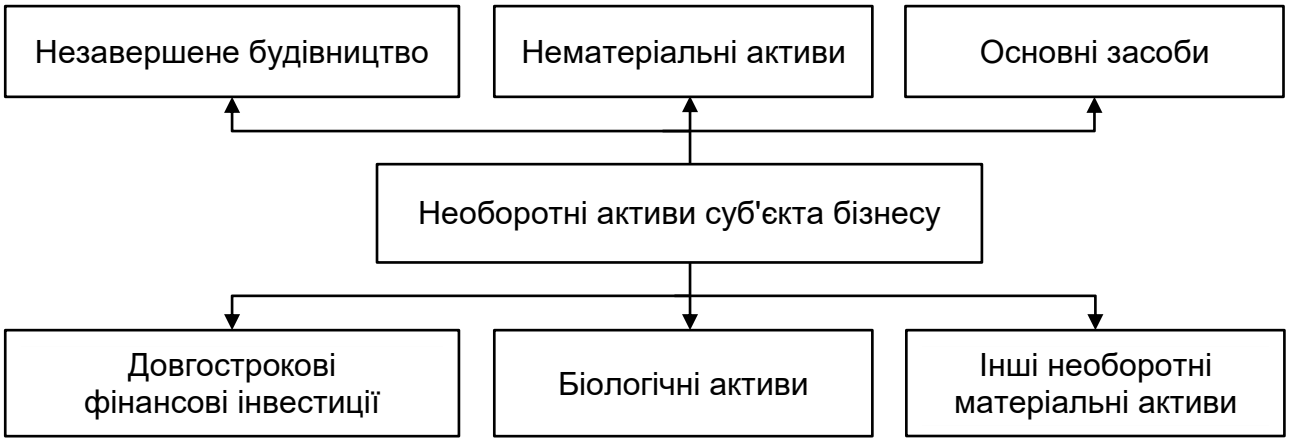

Рис. 6.1. **Складові частини необоротних активів суб'єкта бізнесу**

Об'єкт незавершеного будівництва, який обліковують на балансі суб'єкта бізнесу, є різновидом незавершених капітальних інвестицій. Такі капітальні інвестиції ще не є основними засобами, але є необоротними активами. Відповідно до П(С)БО 7 "Основні фонди" капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи – це витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість), виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (зокрема необоротних матеріальних активів, призначених для заміни тих, що діють, і устаткування для монтажу), що здійснює підприємство [20].

Відповідно до НП(С)БО 8 **нематеріальний актив** – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та який може бути ідентифіковано.

До нематеріальних активів належать:

права користування природними ресурсами;

права користування майном;

права на комерційні позначення;

права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнають роялті;

авторське право та суміжні з ним права (програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних) тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнають роялті;

інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [21].

Довгострокові фінансові інвестиції – це фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізованими у будь-який момент. Згідно з П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" довгострокові інвестиції, що надають право власності, первісно оцінюють і відображають в обліку за собівартістю [22].

Згідно з п.4 П(С)БО 30 "Біологічні активи" біологічний актив – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [25].

Інші необоротні матеріальні активи – це ресурси, які мають фізичну форму та строк використання яких перевищує один рік із дати балансу, однак через певні причини (вартісний критерій, специфічність) не можуть бути зарахованими до основної групи основних засобів.

У Положенні (стандартах) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [20] зазначено, що о*сновними засобами є* матеріальні активи суб'єкта господарювання, що утримують для використання у виробничому процесі, загальній діяльності підприємства або у процесі постачання товарів чи надання послуг, а також у процесі надання в оренду або для адміністративних та соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких є більшим за один рік (операційний цикл довший за рік).

Основні засоби становлять матеріально-технічну основу підприємства, тому є важливим елементом його діяльності. Вони впливають на масштаби, напрями розвитку та стратегічні можливості підприємства.

Під об'єктом основних засобів слід розуміти, згідно з П(С)БО 7, певний пристрій із комплектом приладдя або окремий конструктивно відокремлений предмет, який використовують для виконання самостійних функцій. Також до об'єкта основних засобів належить комплекс предметів конкретного або розмеженого призначення, для обслуговування яких застосовують загальні приладдя, пристосування (можливо, єдиний фундамент), що сприяє виконанню кожним предметом своїх функцій; набір предметів виконує роботу лише в складі комплексу, що повністю відповідає визначенню основних засобів суб'єкта підприємництва [20].

У Податковому кодексі України за редакцією 01.01.2025 р (п. 14.1.138.) під основними засобами розуміють матеріальні активи, зокрема запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 20 000 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних

активів), що призначаються платником податку для використання в господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 20 000 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких із дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [27].

Класифікацію основних засобів подано на рис. 6.2.

Рис. 6.2. **Класифікація основних засобів підприємства**

Власні основні засоби – це засоби, що належать безпосередньо підприємству на правах власності. *Орендовані основні засоби* не є власністю суб'єкта бізнесу, однак використовуються ним.

Діючі основні засоби – це засоби, що перебувають в експлуатації, тимчасово не використовуються або здані в оренду на договірних засадах. *Недіючі основні засоби* – це засоби в резерві (на складі).

Виробничі основні засоби – будь-які основні засоби, пов'язані з господарською діяльністю суб'єкта бізнесу (засоби праці та предмети праці); багаторазово залучаються до виробничого процесу або допомагають у його реалізації; поступово зношуються, передаючи свою вартість на кінцевий продукт, при цьому не змінюючи своєї фізичної форми. *Невиробничі основні засоби* не використовують у виробничо-господарській діяльності суб'єкта бізнесу; їх призначено для обслуговування потреб соціально-культурного призначення.

Активна частина основних засобів – це засоби, які безпосередньо впливають на предмети праці (машини, обладнання, устаткування, інструменти, транспортні засоби). *Пасивна частина основних засобів* – це засоби, які забезпечують процес виробництва (будівлі, споруди, передавальні пристрої).

У науково-практичній літературі термін "основні фонди" вживають у тому самому значенні, що й "основні засоби". Ці терміни є тотожними.

Термін "основний фонд" ужито в чинному законодавстві (ст. 39 Податкового кодексу України) про контрольовані іноземні компанії. Однак в інших частинах Податкового кодексу України вживають термін "основні засоби", наприклад у пп. 138.3.3 ПК. Також термін "основні фонди" є в Господарському кодексі України (ст. 75, 77, 139) [5] та Законі України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" № 2658 (ст. 7) від 12.07.2001р. [39], де переоцінка основних фондів для цілей бухгалтерського обліку потребує проведення процедури оцінювання майна.

Натомість Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), Інструкція до Плану рахунків, Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, Цивільний кодекс України, Закон України "Про фінансовий лізинг" застосовують термін "основні засоби".

Ефективність використання основних засобів є однією з ключових тем дослідження суб'єктів бізнесу.

Відтворення основних засобів – це процес, який передбачає постійне оновлення основних засобів унаслідок їх фізичного зносу або морального старіння, викликаного науково-технічним прогресом, до моменту повного фізичного зносу. Воно притаманне переважно основним виробничим засобам (знаряддям праці та транспортним засобам).

Розрізняють два *види відтворення основних засобів*: *просте* та *розширене* (рис. 6.3).

Рис. 6.3. **Види відтворення основних засобів**

Є дві форми оновлення основних фондів: екстенсивна та інтенсивна. Екстенсивне оновлення відрізняється збільшенням кількості експлуатованих основних засобів, тоді як інтенсивне оновлення передбачає заміну старих основних засобів на нові, більш ефективні.

Процес відтворення основних засобів подано на рис. 6.4.

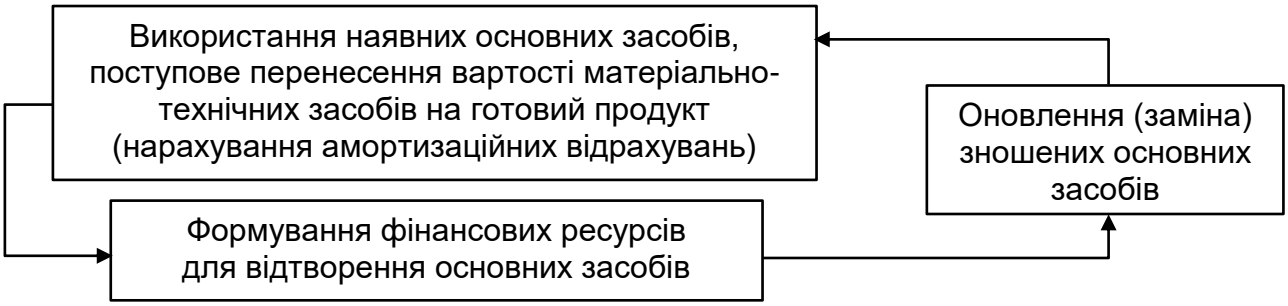

Рис. 6.4. **Процес відтворення основних засобів підприємства**

Процес відтворення основних засобів потребує значних фінансових ресурсів. Фінансування цього процесу є системою фінансових відносин, яка охоплює пошук, залучення, формування та систематичне інвестування фінансових ресурсів для підтримання потужностей, збільшення їхньої кількості та поліпшення якості основних засобів.

Серед *джерел фінансового забезпечення відтворення основних засобів* виділяють: внутрішні джерела фінансування (амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток, фінансові резерви); зовнішні джерела фінансування (кредити, інвестиції); державне фінансування (гранти та субсидії); фінансування за рахунок продажу активів.

Основні засоби під час експлуатації втрачають свої корисні властивості, що призводить до фізичного та морального зносу як у процесі використання, так і під час бездіяльності.

Фізичний знос означає поступове зменшення споживчої вартості основних засобів у процесі їх використання.

Моральний знос виникає через появу нових, більш ефективних засобів.

На рівень фізичного та морального зносу основних засобів під час їх використання впливають різні чинники (рис. 6.5).

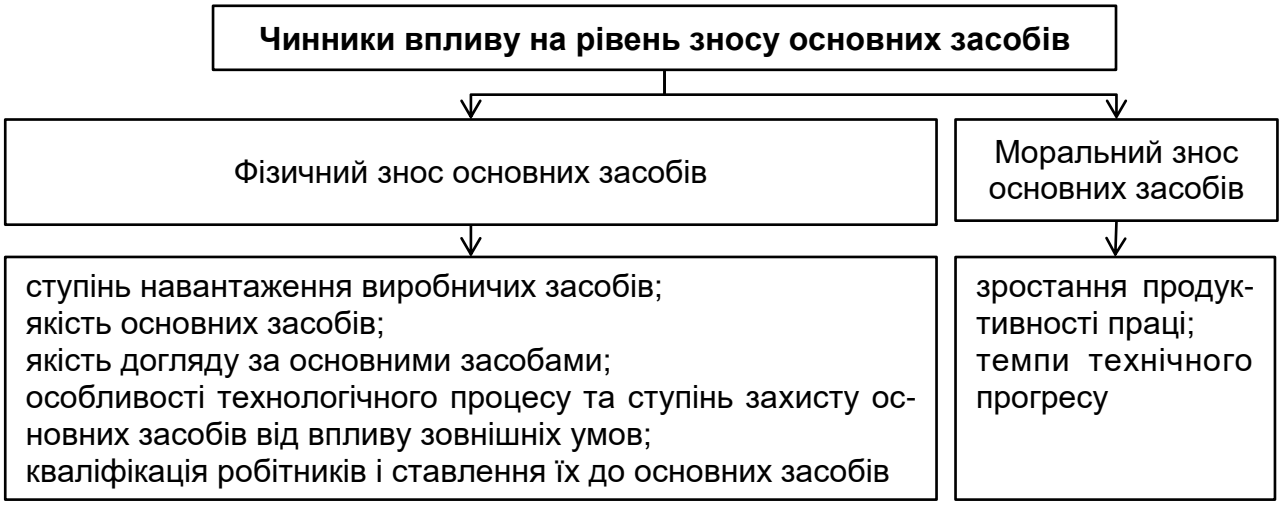

Рис. 6.5. **Чинники впливу на рівень зносу основних засобів**

Для заміщення фізично та морально зношених основних засобів суб'єкти бізнесу проводять амортизаційні відрахування залежно від ступеня зносу. Ці відрахування сприяють повному відтворенню зношених основних фондів, а також їх частковому відшкодуванню.

У П(С)БО 7 "Основні засоби" амортизацію визначають як систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом терміну їх корисного використання (експлуатації) [20].

Згідно з нормами Податкового кодексу поняття амортизації вживають у такому значенні: це систематичний розподіл вартості основних засобів, інших амортизованих необоротних і нематеріальних активів протягом терміну їх корисного використання (експлуатації) [27]. Термін корисного використання – це прогнозований період, протягом якого необоротні активи планується використовувати підприємством або з їх допомогою буде вироблено (виконано) запланований обсяг продукції (робіт, послуг).

Податковим кодексом визначено мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів (крім варіанта застосування виробничого методу нарахування амортизації) (рис. 6.6).

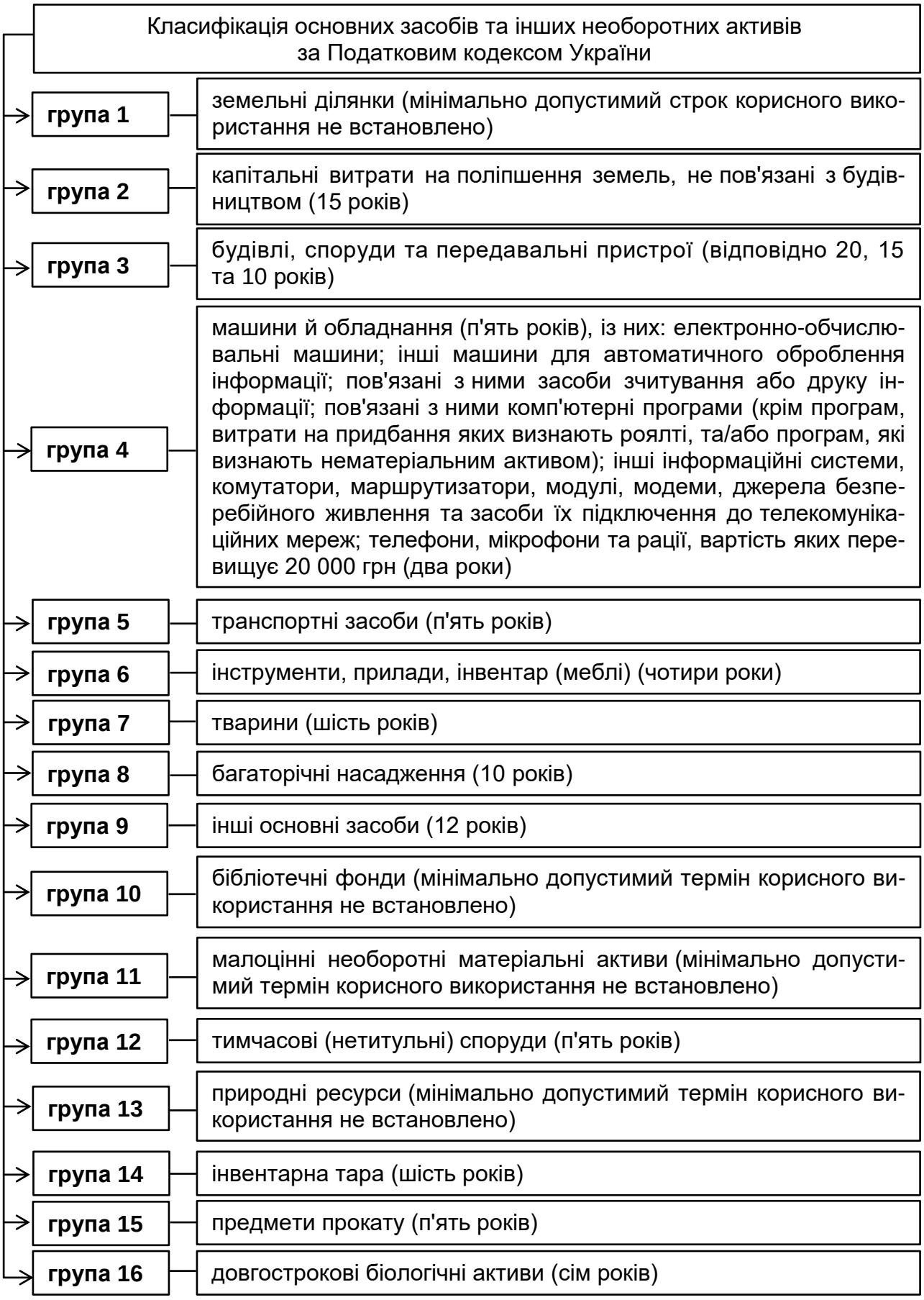

Рис. 6.6. **Класифікація основних засобів та інших необоротних активів суб'єкта бізнесу згідно з Податковим кодексом України**

Податковим кодексом визначено строки нарахування амортизації нематеріальних активів, які наведено в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Строки нарахування амортизації нематеріальних активів за Податковим кодексом України

Група	Строк дії права користування
Група 1 – права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)	Відповідно до правовстановлювального документа
Група 2 – права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо)	Відповідно до правовстановлювального документа
Група 3 – права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнають роялті	Відповідно до правовстановлювального документа
Група 4 – права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, зокрема ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнають роялті	Відповідно до правовстановлювального документа, але не менш як п'ять років
Група 5 – авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (баз даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнають роялті	Відповідно до правовстановлювального документа, але не менш як два роки
Група 6 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	Відповідно до правовстановлювального документа

Якщо в правовстановлювальному документі не зазначено термін дії права користування нематеріальним активом, платник податку має право самостійно визначити строк корисного використання, який не може бути меншим ніж два роки і перевищувати 10 років.

Нарахування амортизації нематеріальних активів (за винятком права постійного користування земельними ділянками) проводиться протягом корисного терміну їх використання, який визначається підприємством у відповідному розпорядчому документі під час визнання активу (під час його зарахування на баланс).

Нематеріальні активи, термін корисного використання яких не визначено, амортизації не підлягають. До таких активів належать ті, для яких підприємство не встановило обмеження на строк, протягом якого очікують отримання грошових коштів (або їх еквівалентів) від їх використання.

П(С)БО 7 визначено види грошової оцінки основних засобів [20] (рис. 6.7).

Рис. 6.7. **Види грошової оцінки основних засобів підприємства**

Згідно з П(С)БО 7 "Основні засоби" [20] амортизаційні нарахування основних засобів суб'єктів бізнесу (крім інших необоротних активів) здійснюють на основі застосування таких методів: прямолінійного; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивного; виробничого.

Згідно з *прямолінійним методом* нарахування амортизації річну її суму визначають шляхом розподілу амортизованої вартості на термін корисного використання основного засобу [20]:

$$A = Ba / T, \tag{6.1}$$

де А – річна сума амортизаційних відрахувань, тис. грн;

Ва – амортизована вартість основного засобу, тис. грн;

Т – термін корисного використання основного засобу, роки.

Перевагою цього методу є відносна простота розрахунку амортизації. Проте він не враховує, що найбільшу продуктивність обладнання зазвичай спостерігають у перші роки його використання, тоді як у пізніші роки можуть виникати значні витрати на обслуговування і ремонти. Тому цей метод найбільш доцільно застосовувати для нарахування амортизації на будівлі та споруди.

Метод зменшення залишкової вартості для визначення річних амортизаційних відрахувань передбачає розрахунок суми амортизації як добутку залишкової вартості об'єкта основних засобів на початок звітного року (або первісної вартості на момент початку нарахування амортизації) та річної норми амортизації. Річну норму амортизації (у відсотках) за цим методом обчислюють як різницю між одиницею та результатом кореня з кількості років корисного використання об'єкта, поділеного на його первісну вартість з урахуванням ліквідаційної вартості [20]:

$$A = Bз \times \left(1 - \sqrt[т]{\frac{Вл}{Вп}}\right), \tag{6.2}$$

де Вз – залишкова вартість основного засобу, тис. грн;

Вл – ліквідаційна вартість основного засобу, тис. грн;

Вп – первісна вартість основного засобу, тис. грн.

Цей метод ураховує, що в перші роки експлуатації об'єкта основних засобів його використання є більш інтенсивним, тому амортизацію в ці роки нараховують у збільшених обсягах, що є логічним підґрунтям.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості для нарахування амортизації передбачає, що річну суму амортизації визначають як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на момент початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, вираженої у відсотках. Річну норму амортизації розраховують на основі терміну корисного використання об'єкта і подвоюють. Формула для цього така [20]:

$$А = Вз(Вп) \times Ан, \quad (6.3)$$

де Ан – норма амортизації.

$$Ан = \left(1 - \sqrt[Т]{\frac{Вл}{Вп}}\right) \times 100\ \%. \quad (6.4)$$

Цей підхід також дозволяє накопичити значну суму фінансових ресурсів протягом перших років використання основного засобу.

Відповідно до кумулятивного методу річну суму амортизації об'єкта основних засобів визначають як добуток вартості, що підлягає амортизації, та кумулятивного коефіцієнта [20]:

$$А = Ва \times К, \quad (6.5)$$

де К – кумулятивний коефіцієнт.

Кумулятивний коефіцієнт розраховують таким чином:

$$К = Кт / Ч, \quad (6.6)$$

де Кт – кількість років, що залишилися до закінчення терміну корисного використання;

Ч – сума числа років корисного використання.

Метод нарахування амортизації за виробничим принципом передбачає, що щомісячну суму амортизаційних відрахувань визначають як добуток фактичного обсягу виробленої продукції (наданих послуг,

виконаних робіт) за місяць і виробничої ставки амортизації. Такий підхід забезпечує прямий зв'язок між величиною амортизаційних витрат і реальним ступенем використання основних засобів у господарському процесі, що підвищує точність формування собівартості продукції. Виробничу ставку амортизації розраховують як співвідношення вартості основних засобів, що підлягають амортизації, до загального обсягу очікуваного виробництва продукції (надання послуг, виконання робіт) із використанням відповідних основних засобів [20]:

$$А = ОВм \times (Вп - Вл) / ОВп, \quad (6.7)$$

де ОВм – фактичний місячний обсяг продукції (робіт, послуг), тис. грн;

ОВп – передбачуваний обсяг виробництва з використанням амортизованого обладнання, тис. грн.

Застосування цього методу є економічно обґрунтованим насамперед для об'єктів, які безпосередньо задіяні у виробничому процесі та інтенсивність експлуатації яких суттєво залежить від фактичних обсягів діяльності. Це дає змогу відобразити амортизаційні витрати більш релевантно, згідно з принципом відповідності витрат і доходів.

Відповідно до чинного законодавства суб'єкт господарювання має право самостійно вибирати метод амортизації, закріпивши його в наказі про облікову політику. Навіть більше, нормативні акти дозволяють застосовувати різні методи для різних груп основних засобів, що забезпечує гнучкість формування амортизаційної політики підприємства з урахуванням специфіки експлуатації окремих видів активів.

Амортизацію інших необоротних активів нараховують прямолінійним або виробничим методом. Для малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів можна використати також один із таких методів:

"50 % на 50 %". Його сутність полягає в нарахуванні амортизації в першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 % від його вартості, яка амортизується. Решту 50 % списують на витрати в місяці вибуття активу зі складу основних засобів. Цей підхід дає змогу оперативно відобразити значну частину вартості маловартісних активів у витратах підприємства, підвищуючи точність формування собівартості;

"100 %". Відповідно до цього методу амортизацію об'єкта в першому місяці використання нараховують у розмірі 100 % його вартості. Метод є найоперативнішим, істотно спрощує облікові процедури; його широко застосовують для активів із коротким терміном корисного використання.

Амортизацію нараховують щомісяця протягом терміну служби об'єкта основних засобів. Цей процес розпочинають із місяця, який іде після введення основного засобу в експлуатацію. Нарахування амортизації призупиняють із місяця, наступного за тим, у якому об'єкт основних засобів вибуває з експлуатації, або якщо його переведено на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання чи консервацію [20].

Нарахування амортизації нематеріальних активів, згідно з П(С)БО 8 "Нематеріальні активи", починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив уведено в господарський оборот [21].

Метод амортизації нематеріального активу підприємство вибирає самостійно з огляду на умови отримання майбутніх економічних вигід. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизацію нараховують із застосуванням прямолінійного методу.

Нарахування амортизації в разі застосування виробничого методу починають із дати, що настає за датою введення об'єкта нематеріального активу в господарський оборот.

Суму нарахованої амортизації підприємства відображають збільшенням суми витрат підприємства і накопиченої амортизації нематеріальних активів.

Нарахування амортизації припиняють починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття нематеріального активу.

Щоб підтримувати конкурентоспроможність підприємства та забезпечити необхідний рівень прибутку, важливо регулярно аналізувати ефективність використання основних засобів і вивчати чинники, що впливають на їх зміну.

Показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи (рис. 6.8).

Рис. 6.8. **Показники стану й ефективності використання основних засобів підприємства**

Формалізований розрахунок показників забезпечення суб'єкта бізнесу основними засобами, стану й ефективності їх використання, їхню характеристику та позитивні тенденції змін наведено в табл. 6.2.

Фондомісткість характеризує рівень вартості, або скільки було використано основних засобів підприємства для виробництва одиниці продукції.

Фондоозброєність характеризує забезпеченість основними виробничими засобами персоналу підприємства.

Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства відображає частку залишкової вартості основних засобів у загальному обсязі майна. Якщо цей коефіцієнт перебуває в критичних межах (0,2 – 0,3), це свідчить про низький рівень реального виробничого потенціалу підприємства, і керівництву слід ухвалити рішення для поліпшення ситуації.

Таблиця 6.2

Показники стану та ефективності використання основних засобів

Показник	Формула розрахунку	Характеристика	Позитивна тенденція змін
1	2	3	4
Показники, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами			
Фондомісткість	Середньорічна вартість основних виробничих засобів / / Вартість виробленої продукції	Характеризує забезпеченість підприємства основними засобами	Збільшення
Фондоозброєність	Середньорічна вартість основних виробничих засобів / / Середньооблікова чисельність працівників	Показує, скільки основних засобів припадає на одного працівника	Збільшення
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	Залишкова вартість основних виробничих засобів / Вартість майна підприємства	Відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства	Збільшення
Показники, які характеризують стан основних виробничих засобів			
Коефіцієнт зносу основних засобів	Сума зносу основних виробничих засобів / / Середньорічна вартість основних виробничих засобів	Показує ступінь зносу основних засобів	Зниження
Коефіцієнт придатності основних засобів	1 – коефіцієнт зносу основних виробничих засобів	Відображає частину основних засобів, придатну до експлуатації	Збільшення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Вартість виведених основних виробничих засобів / / Середньорічна вартість основних виробничих засобів	Показує частку введених основних засобів у загальній їх вартості	Збільшення

Закінчення табл. 6.2

1	2	3	4
Коефіцієнт вибуття основних засобів	Вартість виведених основних виробничих засобів / / Середньорічна вартість основних виробничих засобів	Характеризує інтенсивність вибуття основних засобів	Зниження
Коефіцієнт приросту основних засобів	(Вартість уведених основних виробничих засобів – Вартість виведених основних виробничих засобів) / / Середньорічна вартість основних виробничих засобів	Показує ступінь збільшення основних засобів у звітному періоді проти минулого періоду	Збільшення
Показники, які характеризують ефективність використання основних засобів			
Фондовіддача	Вартість виробленої продукції / Балансова вартість основних виробничих засобів	Характеризує ефективність використання основних засобів. Відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних засобів	Збільшення
Рентабельність основних засобів	Прибуток підприємства / / Середньорічна вартість основних виробничих засобів × × 100 %	Визначає ступінь використання основних засобів	Збільшення
Абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів	Сума прибутку / / Середньорічна вартість ОПФ	Відображає рівень окупності використаних у виробництві основних виробничих засобів	Збільшення

Коефіцієнт зносу основних засобів відображає ту частину їхньої вартості, яку вже було перенесено на готову продукцію, тобто списано на витрати діяльності підприємства в попередніх періодах.

Коефіцієнт придатності основних засобів демонструє, яка частина вартості основних засобів залишається не призначеною для списання на готову продукцію (придатну для використання); він є оберненим показником до коефіцієнта зносу.

Коефіцієнт оновлення основних засобів відображає, наскільки активно вводять нові основні засоби у використання. Він визначає частку нових основних засобів, уведених за певний період, у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду.

Коефіцієнт вибуття основних засобів демонструє ступінь інтенсивності їх вибуття з виробничого процесу.

Коефіцієнти вибуття та придатності мають тісний зв'язок із темпами оновлення основних засобів: чим ближчий коефіцієнт вибуття до коефіцієнта оновлення, тим нижчий рівень зносу основних засобів і кращий їхній технічний стан.

Коефіцієнт приросту основних засобів відображає зміни в обсягах основних засобів або їхніх окремих категорій протягом певного періоду часу.

Абсолютним критерієм ефективності використання основних засобів є сума прибутку, що припадає на 1 грн основних засобів.

Показник рентабельності основних засобів демонструє, який обсяг прибутку можна отримати з кожної гривні, вкладеної в основні засоби.

Фондовіддача (коефіцієнт оборотності основних засобів) відображає обсяг реалізованої продукції, що припадає на одиницю основних засобів. Низький показник фондовіддачі може свідчити про недостатній обсяг продажу або про надмірні інвестиції в ці активи.

Є два види оновлення основних фондів: екстенсивне та інтенсивне. Екстенсивне оновлення відображає темпи зростання обсягу експлуатованих основних фондів. Інтенсивне оновлення передбачає заміну старих, уже використовуваних фондів на нові, більш ефективні. Однак виведення з експлуатації застарілих і спрацьованих основних фондів не слід плутати з інтенсивним оновленням засобів праці. Реальний господарський оборот передбачає не лише введення нових фондів в експлуатацію та виведення спрацьованих, а й передачу певної частини фондів із балансу одного підприємства на баланс іншого.

Довгострокові фінансові інвестиції, як було зазначено раніше, охоплюють інвестиції, термін яких перевищує один рік, а також інші вкладення, які не можуть бути швидко реалізованими в будь-який момент.

Отже, до довгострокових інвестицій також належать ті вкладення, які спочатку планували на термін менше одного року, але підприємство визнало їх неможливими для реалізації протягом короткого періоду через зміни на ринку. Це стосується активів із низькою ліквідністю або зовсім неліквідних активів.

Довгострокові фінансові інвестиції передбачають вкладення ресурсів підприємства з метою отримання прибутку, контролю над іншими компаніями, доступу до певних ринкових сегментів, створення інтегрованих корпоративних структур, а також диверсифікації діяльності. Варто зазначити, що через механізми довгострокових фінансових інвестицій можна здійснювати реальні інвестиції опосередковано. Наприклад, замість безпосереднього вкладення коштів у придбання основних засобів для запуску нового виробництва, підприємство може купити контрольний пакет акцій компанії, що володіє необхідними необоротними активами, або заснувати дочірню компанію, наділивши її статутним капіталом, за рахунок якого буде проведено реальні інвестиції.

Залежно від основних принципів оцінювання ефективності інвестиційних проєктів використовують низку методів, основними серед яких є такі:

1) метод розрахунку чистого приведеного доходу (NPV). Цей метод аналізу інвестицій ґрунтується на оцінюванні величини, отриманої шляхом дисконтування різниці між річними грошовими потоками, що надходять і витрачаються, протягом усього терміну реалізації проєкту.

Розрахунок чистої приведеної вартості (NPV) виконують за такою формулою:

$$NPV = \sum \frac{P_n}{(1 + r)^n} - IC, \qquad (6.8)$$

де P_n – річні грошові надходження протягом n років;

r – дисконтна ставка;

n – термін реалізації проєкту;

IC – стартові інвестиції.

Якщо NPV > 0, проєкт слід приймати до реалізації; якщо NPV < 0, проєкт слід відхилити, оскільки він є збитковим; якщо NPV = 0, проєкт не є прибутковим і не є збитковим (ситуація невизначеності);

2) метод визначення внутрішньої норми прибутковості (IRR). Базується на ставці дисконту, яка забезпечує рівність між поточною вартістю

очікуваних грошових витрат і надходжень. IRR показує максимально допустимий відносний рівень витрат, пов'язаних із реалізацією інвестиційного проєкту, та відображає верхню межу процентної ставки, за якої компанія може повернути вкладені кошти.

Під час практичного застосування цього методу аналіз полягає у виборі двох значень ставки дисконту $r_1 < r_2$, адже в межах інтервалу $(r_1; r_2)$ функція чистої теперішньої вартості (NPV). NPV = f(r) змінює своє значення з позитивного на негативне або навпаки. Для цього використовують відповідну формулу:

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)} \times (r_2 - r_1); \quad (6.9)$$

3) метод визначення індексу рентабельності інвестицій (PI), який є продовженням попереднього. Проте, на відміну від показника NPV, показник PI – це відносна величина, яка характеризує рівень прибутковості інвестицій. Їх визначають за такою формулою:

$$PI = \sum \frac{P_n}{(1+r)^n} : IC. \quad (6.10)$$

Якщо PI > 1, то проєкт є прибутковим, його варто прийняти; якщо PI < 1, то проєкт є збитковим, його варто відхилити; якщо PI = 1, то прибутковість інвестицій точно відповідає нормативу рентабельності (проєкт не є прибутковим і не є збитковим);

4) метод визначення терміну окупності інвестицій (PP). Термін окупності інвестицій – це тривалість часу, протягом якого недисконтовані прогнозні надходження грошових коштів перевищують недисконтовану суму інвестицій, тобто це кількість років, необхідних для відшкодування інвестицій.

Показник терміну окупності інвестицій можна визначити за такою формулою:

$$PP = \frac{IC}{\overline{D}}, \quad (6.11)$$

де $\overline{D}$ – середньорічна сума грошового потоку, яку визначають за формулою:

$$\overline{D} = \sum P_n : n. \quad (6.12)$$

Довгострокові фінансові інвестиції переважно отримують у формі цінних паперів.

Цінні папери – це офіційні документи встановленого зразка, що містять необхідні реквізити та підтверджують грошові чи інші майнові права. Вони визначають взаємовідносини між емітентом (особою, яка випустила цінні папери) і їх власником, установлюють умови виконання зобов'язань та передбачають можливість передавання прав за цими документами іншим особам.

Відповідно до Закону України "Про ринки капіталу та організовані товарні ринки" за порядком розміщення цінні папери поділяють на емісійні та неемісійні.

Емісійні цінні папери – це цінні папери, що посвідчують однакові права їх власників у межах одного випуску цінних паперів стосовно особи, яка бере на себе відповідні зобов'язання (емітента). До емісійних цінних паперів належать акції, облігації, сертифікати, депозитарні розписки та ін.

Неемісійні цінні папери – це цінні папери, що не випускають на масовій основі, випуск в обіг яких не пов'язано з процедурою державної реєстрації: вексель, чек, коносамент тощо.

В Україні в цивільному обігу можуть перебувати такі групи цінних паперів:

пайові цінні папери – цінні папери, що посвідчують участь власника (інвестора) у статутному капіталі та/або активах емітента (зокрема активах, що перебувають в управлінні емітента) і надають їх власнику (інвестору) право на отримання частини прибутку (доходу), зокрема у формі дивідендів, та інші права, установлені законодавством, а також проспектом або рішенням про емісію, а для цінних паперів інститутів спільного інвестування – проспектом (рішенням про емісію) інституту спільного інвестування (акції, інвестиційні сертифікати, сертифікати, акції корпоративних інвестиційних фондів);

боргові цінні папери – цінні папери, що посвідчують відносини позики і передбачають обов'язок емітента чи особи, яка видала неемісійний цінний папір, сплатити у визначений строк кошти, передати товари або надати послуги, а також інші права власника та обов'язки емітента й осіб, які надають забезпечення за облігаціями (корпоративні облігації; державні облігації України, облігації місцевих позик, казначейські зобов'язання України, ощадні сертифікати банків, депозитні сертифікати банків, векселі, облігації міжнародних фінансових організацій, фінансові аграрні ноти);

іпотечні цінні папери – цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям і які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів (іпотечні облігації, заставні);

деривативні цінні папери – цінні папери, що посвідчують право власника у визначених проспектом (рішенням про емісію цінних паперів) випадках і порядку вимагати від емітента придбання або продажу базового активу та/або реалізації встановлених проспектом (рішенням про емісію цінних паперів) прав щодо базового активу, та/або здійснення платежу (платежів) залежно від значення базового показника (опціонні сертифікати, фондові варанти, кредитні ноти, депозитарні розписки, державні деривативи);

товаророзпорядчі цінні папери – цінні папери, що надають їх держателю право розпоряджатися майном, зазначеним у таких документах (товарні аграрні ноти).

6.2. Оборотні активи суб'єктів бізнесу

Оборотні активи є ключовим елементом для забезпечення ефективного функціонування підприємства, адже вони становлять основу його діяльності. Вони перебувають у постійному русі, здійснюючи безперервний кругообіг; переходять із грошових коштів у виробничі запаси, далі – у незавершене виробництво, потім – у готову продукцію, із готової продукції – у кошти в розрахунках і, зрештою, знову повертаються до грошових засобів. Отже, організація оборотних активів є критично важливою для діяльності підприємства. Варто зазначити, що недостатній обсяг цих активів у певний момент може призвести до втрати здатності виконувати зобов'язання в повному обсязі.

Відповідно до НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" оборотні активи – це гроші та їх еквіваленти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи використання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців із дати балансу.

У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку № 1 "Подання фінансової звітності" оборотні активи називають поточними. У ньому зазначено, що поточними є активи, які можуть бути проданими або використаними у звичайному виробничому циклі; утримуються з головною метою – продажем; мають бути реалізованими протягом одного року

після звітного періоду; є грошовими коштами або їх еквівалентами за умови, що немає обмежень стосовно обміну або використання їх для погашення зобов'язань щонайменш протягом одного року після звітного періоду [17].

Тож трактування сутності оборотних активів у національному та міжнародному стандартах є тотожними.

Оборотні активи відображено в розд. 2 активу балансу і складаються з елементів, поданих на рис. 6.9.

Рис. 6.9. **Структура оборотних активів суб'єктів бізнесу**

Управління оборотними активами суб'єктів бізнесу визначає потребу їх класифікації (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Класифікація оборотних активів суб'єктів бізнесу

Критерії поділу	Оборотні активи
Відповідно до економічного змісту	оборотні виробничі фонди
	фонди обігу
Відповідно до джерел формування	оборотні активи, сформовані за рахунок власних джерел
	оборотні активи, сформовані за рахунок залучених джерел
Відповідно до видів	запаси
	поточні біологічні активи
	дебіторська заборгованість
	поточні фінансові інвестиції
	гроші та їх еквіваленти
	витрати майбутніх періодів
	інші оборотні активи
Відповідно до рівня ліквідності	абсолютно ліквідні оборотні активи (гроші та їх еквіваленти)
	середньоліквідні оборотні активи (усі види дебіторської заборгованості)
	низьколіквідні оборотні активи (запаси, поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів у частині, термін погашення якої менш ніж 12 років)
	Важколіквідні оборотні активи (витрати майбутніх періодів з терміном використання понад рік)
Відповідно до рівня варіабельності розміру	постійні
	змінні
Відповідно до характеру організації	нормовані
	ненормовані

За економічним змістом оборотні активі поділяють на такі групи:

оборотні виробничі фонди – це матеріальні ресурси підприємства, які повністю використовують протягом кожного виробничого циклу; змінюють свою початкову форму, розміри та властивості. Вони повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції. Частина цих фондів стає складовою частиною продукції, формуючи її матеріальну основу, а інша частина забезпечує виконання виробничого процесу;

фонди обігу – це частина засобів підприємства, яка не бере безпосередньої участі у виробничих циклах, але її використовують для формування оборотних фондів, як-от матеріали, сировина, деталі, паливо тощо. Іншими словами, фонди обігу охоплюють усі засоби підприємства в грошовій або безготівковій формі, які за потреби може бути оперативно перетворено на вільні кошти (рис. 6.10).

Рис. 6.10. **Поділ оборотних активів за економічним змістом та відповідно до характеру організації**

Оборотні активи, сформовані за рахунок власних джерел, – це частина оборотних коштів суб'єкта бізнесу, що фінансують виключно за рахунок власного капіталу. Це активи, які не залежать від позикових коштів і забезпечують фінансову стабільність підприємства. До таких джерел належать нерозподілений прибуток, зареєстрований капітал, резервні

фонди та інші власні ресурси, які використовують для фінансування поточної діяльності.

Оборотні активи, сформовані за рахунок залучених джерел, – це частина оборотних коштів суб'єкта бізнесу, фінансування яких здійснюють за рахунок позикових або тимчасово залучених ресурсів. До таких джерел належать короткострокові кредити банків; комерційний кредит (заборгованість постачальникам); векселі, видані суб'єктом бізнесу; заборгованість із заробітної плати та інших поточних зобов'язань; авансові платежі клієнтів. Ці кошти забезпечують тимчасове фінансування оборотних потреб суб'єкта бізнесу, але водночас створюють зобов'язання, які слід погасити у визначені терміни.

Абсолютно ліквідні оборотні активи – це активи, які можна негайно використовувати для погашення зобов'язань без втрати їхньої вартості. До них належать грошові кошти в касі підприємства; кошти на рахунках у банках; еквіваленти грошових коштів – короткострокові високоліквідні інвестиції, які легко конвертуються в грошові кошти та мають незначний ризик зміни вартості (наприклад, депозити до запитання, чеки, казначейські векселі). Ці активи характеризуються найвищим рівнем ліквідності, оскільки вони вже перебувають у грошовій формі або можуть бути швидко перетворені на гроші без втрат.

Середньоліквідні оборотні активи – це активи, які потребують певного часу для перетворення на грошові кошти. До них належить дебіторська заборгованість усіх видів. Хоча ці активи вважають ліквідними, їх конвертація в грошові кошти залежить від термінів і платоспроможності контрагентів, тому вони мають нижчий рівень ліквідності порівняно з грошима чи їх еквівалентами.

Низьколіквідні оборотні активи – це активи, які потребують значного часу або додаткових зусиль для перетворення на грошові кошти. Вони мають найнижчий рівень ліквідності серед оборотних активів. До цієї категорії належать виробничі запаси (сировина, матеріали, комплектуючі, паливо тощо); незавершене виробництво (продукція, яка перебуває на стадії оброблення або складання); готова продукція (запаси готової продукції, які ще не реалізовано); інші запаси й активи, що потребують продажу або іншої форми реалізації перед отриманням грошових коштів. Ці активи є менш ліквідними через потребу пошуку покупців, завершення виробничих процесів або тривалий цикл реалізації, що уповільнює їх конвертацію в гроші.

Постійні оборотні активи – це частина оборотних активів підприємства, яка постійно потрібна для забезпечення його безперебійної діяльності. Вони не залежать від сезонних коливань або тимчасових змін у виробничій чи комерційній діяльності та залишаються на підприємстві протягом тривалого періоду. До постійних оборотних активів належать мінімальний рівень виробничих запасів, необхідний для забезпечення безперервного виробничого процесу; нормативні залишки готової продукції на складах; заборгованість дебіторів, яка регулярно виникає та закривається внаслідок господарської діяльності; грошові кошти, потрібні для підтримання мінімального рівня ліквідності.

Змінні оборотні активи – це частина оборотних активів підприємства, яка залежить від коливань обсягу виробництва, сезонності, попиту на продукцію чи інші чинники, що впливають на господарську діяльність. Їхній обсяг змінюється відповідно до змін у виробничих або комерційних процесах. До змінних оборотних активів належать додаткові виробничі запаси, що накопичуються у зв'язку зі збільшенням обсягу виробництва; наднормативні залишки готової продукції, які виникають через зміну попиту чи сезонність; дебіторська заборгованість, що зростає в разі розширення продажу з відтермінуванням платежів; інші активи, тимчасово залучені для виконання замовлень або покриття короткострокових потреб.

Нормовані оборотні активи – це частина оборотних активів підприємства, яка підлягає нормуванню, тобто визначенню мінімально необхідного обсягу, що забезпечує безперебійний виробничий процес і своєчасне виконання зобов'язань перед контрагентами. До нормованих оборотних активів належать виробничі запаси (сировина, матеріали, напівфабрикати, паливо, комплектуючі тощо), незавершене виробництво (продукція, що перебуває в обробленні або процесі виготовлення); запаси готової продукції (продукція, яка очікує на відвантаження або реалізацію), запасні частини (матеріали для обслуговування та ремонту обладнання).

Ненормовані оборотні активи – це частина оборотних активів підприємства, обсяг яких не підлягає нормуванню через їхню мінливість та залежність від зовнішніх чинників або короткострокового характеру. Ці активи не потребують попереднього встановлення нормативів і змінюються відповідно до поточних потреб підприємства. До ненормованих оборотних активів належать грошові кошти та їх еквіваленти; коротко-

строкова дебіторська заборгованість; видані аванси; інші короткострокові активи.

Нормування оборотних активів – це процес економічно обґрунтованого визначення потреби у фінансових ресурсах, необхідних підприємству для формування мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей.

У сучасній практиці застосовують такі методи нормування оборотних активів:

аналітичний – передбачає визначення потреби в оборотних активах на основі аналізу фактичних даних за попередні періоди;

коефіцієнтний – використовують для коригування норм оборотних активів за допомогою коефіцієнтів, що враховують зміни у виробничій програмі чи умовах роботи;

розрахунково-аналітичний – визначення потреби в оборотних активах шляхом аналізу нормативів за окремими елементами оборотних активів (запаси, дебіторська заборгованість тощо);

прямого розрахунку – передбачає детальний розрахунок потреби в оборотних коштах на основі виробничої програми та планів використання матеріальних ресурсів;

економіко-математичного моделювання – використання математичних моделей для оптимізації обсягу оборотних коштів залежно від різних чинників (попиту, обсягів виробництва, умов постачання).

Вибір методу нормування оборотних коштів залежить від специфіки діяльності підприємства, доступності даних та необхідної точності розрахунків. Для великого виробництва найефективнішим є метод прямого розрахунку, тоді як для простих процесів доцільно використовувати аналітичний або коефіцієнтний метод.

Найточнішим методом, адаптованим до специфіки підприємства, є метод прямого розрахунку. За цим методом розрахунок норми оборотних активів залежить від їхніх елементів. Його здійснюють у такій послідовності:

визначення потреби в сировині, матеріалах, незавершеному виробництві та готовій продукції;

розрахунок необхідного запасу для кожного елементу;

сумування даних для отримання загального нормативу.

Наприклад, за сировиною, основними і допоміжними матеріалами, купівельними напівфабрикатами норму запасу оборотних коштів формують

такі складники запасів у днях: транспортний (час перебування в дорозі), підготовчий (час приймання, розвантаження, сортування, складування, підготовки до виробництва), поточний (час перебування на складі), гарантійний чи страховий.

Поточний запас становить 50 % середнього інтервалу між двома постачаннями.

Гарантійний запас розраховують від поточного запасу. Він становить 30 або 50 % залежно від умов постачання.

Порядок розрахунку норм і нормативів оборотних коштів на підприємстві подано в табл. 6.4.

Таблиця 6.4

Розрахунок норм і нормативів оборотних коштів на підприємстві

Показник	Порядок розрахунку
1	2
Норматив оборотних коштів (Ноб) за елементами (сировина, матеріали, покупні напівфабрикати і допоміжні матеріали)	Ноб = Вд × Де, де Вд – одноденні витрати з відповідного елемента, тис. грн; Де – норма запасу для цього елемента оборотних коштів, дні; $Вд = \frac{Зкв}{90}$, де Зкв – квартальні витрати на виробництво, тис. грн, 90 – кількість днів у кварталі. Де = Нтр + Нпідг + Нпот + Нгар, де Нтр – транспортний запас, дні; Нпідг – підготовчий запас, дні; Нпот – поточний запас, дні; Нгар – гарантійний запас, дні
Норматив оборотних коштів за запасними частинами (Ноб(зап)) визначається галузевими особливостями підприємства. Розраховують двома методами	Ноб(зап) = Взап × Нз, де Взап – одноденні витрати запасних частин, тис. грн; Нз – норма запасу, дні. $Ноб(зап) = \frac{Озап \times Ц \times Кзн}{Тсл} \times Нз$,

Продовження табл. 6.4

1	2
	де Озап – кількість запасних частин (комплектів), шт.; Ц – ціна комплекту, грн; Кзн – коефіцієнт зниження відповідно до умов постачання; Тсл – термін служби комплекту, запчастин, дні
Норматив оборотних коштів із незавершеного виробництва (Ноб(нзп)) чи напівфабрикатів власного виготовлення	$$Ноб(нзп) = \frac{Sф(пл) \times Uф(пл) \times Тц \times Квит}{90(365)},$$ де Sф(пл) – фактична (планова) виробнича собівартість одиниці продукції або незавершеного виробництва, тис. грн; Uф(пл) – фактичний (плановий) випуск продукції, тис. шт.; Тц – тривалість виробничого циклу, дні; Квит – коефіцієнт нарощування витрат. Тривалість виробничого циклу відображає час перебування продукції в незавершеному виробництві – від першої технологічної операції до повного виготовлення продукції та здавання її на склад. Коефіцієнт нарощування затрат відображає характер збільшення витрат у незавершеному виробництві за днями виробничого циклу. Коефіцієнт нарощування витрат розраховують за формулами: $$К = \frac{Зпоч + 0{,}5\ Зін}{Sф(пл)}$$ або $$К = \frac{Змат + 0{,}5\ Зін}{Sф(пл)},$$ де Зпоч – витрати в перший день виробничого циклу, тис. грн; Зін – інші витрати, тис. грн; Змат – матеріальні витрати на виробництво продукції, тис. грн
Норматив за готовою продукцією (Ноб(гп))	Ноб(гп) = Ргп × Дгп, де Ргп – однодобова планова виробнича собівартість готової продукції, тис. грн; Дгп – норма запасу готової продукції, дні

Закінчення табл. 6.4

1	2
	Дгп = Туп + Тас + Тнакоп + Тоф + Тпрох, де Туп – час, необхідний на упакування, дні; Тас – час на підборку за асортиментом (номенклатурою), дні; Тнакоп – час на накопичення транспортної партії, дні; Тоф – час на оформлення документів, дні; Тпрох – час для проходження документів, дні

Якщо підприємство випускає велику номенклатуру продукції, то відокремлюють основні види виробів, за якими розраховують середньозважену норму оборотних коштів.

Показниками ефективності управління оборотними активами, що впливають на фінансову стійкість підприємства, є цикли діяльності підприємства (виробничий, операційний та фінансовий).

Виробничий цикл охоплює період від моменту надходження сировини або матеріалів на підприємство до моменту завершення виготовлення готової продукції. Він демонструє, скільки часу потрібно для перетворення ресурсів на готову продукцію. Бажаним є скорочення показника. Така динаміка буде означати, що суб'єкт бізнесу витрачає все менше часу на перетворення запасів у готову продукцію.

Формула розрахунку виробничого циклу:

$$\text{Період виробничого циклу} = (360 \times \text{Середньорічна сума запасів}) / \text{Собівартість}. \quad (6.13)$$

Використання оборотних активів підприємства безпосередньо пов'язане з конкретними особливостями формування його операційного циклу. Операційний цикл – це період повного обороту всієї суми оборотних засобів, у процесі якого змінюються їхні види. Тож операційний цикл компанії є часом між купівлею запасів і отриманням грошей за продані товари або надані послуги (гроші отримано як від продажу, так і від погашення дебіторської заборгованості).

Формула розрахунку операційного циклу:

$$\text{Період операційного циклу} = \text{Період одного обороту запасів} + \text{Період погашення дебіторської заборгованості.} \quad (6.14)$$

Фінансовий цикл відображає період, протягом якого підприємство використовує власні кошти в обороті. Він починається з моменту оплати сировини постачальникам і триває до отримання виручки за продану продукцію. Позитивною динамікою є скорочення показника.

Формула розрахунку фінансового циклу:

$$\text{Період фінансового циклу} = \text{Період операційного циклу} - \text{Період погашення кредиторської заборгованості;} \quad (6.15)$$

$$\text{Період фінансового циклу} = \text{Період одного обороту запасів} + \text{Період погашення дебіторської заборгованості} - \text{Період погашення кредиторської заборгованості.} \quad (6.16)$$

Із метою визначення ефективності використання оборотних активів використовують значну кількість показників, оскільки від ефективного використання оборотних активів залежить фінансова стійкість підприємства, його платоспроможність і ліквідність.

Показники ефективності використання, порядок розрахунку та формули подано в табл. 6.5.

Таблиця 6.5

Показники стану і використання оборотних активів

Показник	Характеристика	Формула розрахунку
1	2	3
Швидкість обороту	Швидкість обороту обігових коштів (тривалість одного обороту, швидкість обороту) обчислюють у днях. Вона характеризує період, за який оборотні кошти підприємства роблять один оборот	ОБ = (С × Д) : РП, де ОБ – оборотність оборотних коштів; С – середні залишки нормованих оборотних коштів, грн; Д – тривалість періоду, за який визначають оборотність, дні (360 днів);

Закінчення табл. 6.5

1	2	3
		РП – обсяг реалізованої продукції, грн. Середню вартість оборотних коштів розраховують як середню арифметичну або середню хронологічну величину
Коефіцієнт обороту	Коефіцієнт обороту характеризує кількість оборотів, що роблять оборотні кошти за звітний період	Ко = РП : С, де Ко – коефіцієнт оборотності оборотних коштів. Чим більша кількість оборотів, тим ефективніше використовують оборотні кошти
Коефіцієнт завантаження	Коефіцієнт завантаження оборотних коштів характеризує, скільки оборотних коштів припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції. Чим менше оборотних коштів припадає на 1 грн обороту, тим ефективніше їх використовують	Кз = С : РП або Кз = 1 : Ко, де Кз – коефіцієнт завантаження оборотних коштів
Коефіцієнт ефективності (прибутковість оборотних коштів) і рентабельність	Позитивним значенням цих показників є їхні великі значення в динаміці зростання. Коефіцієнт ефективності оборотних активів показує, як генерує прибуток 1 грн оборотних активів, і є абсолютною величиною. Коефіцієнт рентабельності характеризує міру використання оборотних коштів і є відносним показником	Ке = П : Р, Р = П : С × 100 %, де Ке – коефіцієнт ефективності оборотних активів, коп.; П – прибуток від реалізації продукції, грн; Р – рентабельність оборотних коштів, %

Підвищити ефективність використання оборотних коштів можна завдяки таким заходам:

скорочення часу виготовлення продукції шляхом механізації робіт і вдосконалення технологічних процесів;

зменшення обсягу виробничих запасів через поліпшення організації матеріально-технічного постачання та скорочення відстані транспортування;

економне використання матеріальних ресурсів, забезпечення їх належного зберігання та суворе дотримання норм витрат;

удосконалення системи розрахунків із замовниками й підвищення фінансової та платіжної дисципліни.

6.3. Капітал суб'єкта бізнесу та його формування

Капітал підприємства – це сукупність фінансових та матеріальних ресурсів, що використовують для здійснення господарської діяльності з метою отримання прибутку. Він є основою економічної діяльності підприємства і складається з власних і залучених коштів, які спрямовуються на формування активів.

Капіталом суб'єкта бізнесу є засвідчені в пасивній стороні балансу джерела фінансування його майна, відображеного в активах. Капітал суб'єкта бізнесу класифікують за наведеними в табл. 6.6 ознаками.

Таблиця 6.6

Класифікація капіталу підприємства

Класифікаційна ознака	Клас	Характеристика
1	2	3
За відображенням у балансі підприємства	конкретний	Вартість майнових об'єктів, відображених в активі балансу: іммобільні активи (устаткування, будівлі, споруди тощо); мобільні активи (виробничі запаси, поточна дебіторська заборгованість тощо)

Закінчення табл. 6.6

1	2	3
	абстрактний	Усі позиції пасиву балансу: власний капітал, довгострокові та короткострокові позикові кошти
За належністю	власний	Належить підприємству на правах власності, використовують для формування значної частини активів
	позиковий	Залучені для фінансування діяльності підприємства грошові кошти на умовах платності та повернення (зобов'язання підприємства, що підлягають погашенню в установлені терміни)
За джерелами залучення (формування)	із внутрішніх джерел	Капітал, який отримує підприємство в процесі своєї операційної діяльності та зміни структури активів
	із зовнішніх джерел	Капітал, що залучають на підприємство з фінансового ринку, і капітал, отриманий від сторонніх суб'єктів
За використанням	виробничий	Авансують у реальні (капітальні), нематеріальні та фінансові активи
	наданий у позику	Надають у кредит на умовах платності, терміновості повернення, забезпеченості
За характером обороту та ліквідності	основний	Вкладений у необоротні (матеріальні та нематеріальні) активи
	оборотний	Вкладений в оборотні активи
За характером використання	на операційну діяльність	Використаний на формування операційних активів та задіяний у виробництві
	реінвестований	Спрямовують у фонди підприємства для подальшого використання в операційній діяльності (резерви, фінансування інвестицій тощо)

Фінансову основу підприємства становить власний капітал, однак ефективна фінансова діяльність підприємства є неможливою без постійного залучення позикових коштів. Тож важливим є вибір оптимальної структури джерел фінансування підприємств.

Переваги та недоліки використання власного і позикового капіталу наведено в табл. 6.7.

Таблиця 6.7

Переваги та недоліки використання власного і позикового капіталу

	Переваги	Недоліки
Власний капітал	Простота залучення: рішення, пов'язані зі збільшенням частки власного капіталу, ухвалюють фінансові менеджери підприємства без необхідності отримання згоди інших суб'єктів господарювання	Обмежений обсяг залучення, а відповідно й менше можливостей суттєвого розширення господарської діяльності підприємства за сприятливої кон'юнктури ринку
	Висока віддача за критерієм норми прибутку на внесений капітал, оскільки не потрібна сплата позикового відсотка, зокрема за користуванням кредитом	Невикористовувана потенційна можливість приросту рентабельності власного капіталу шляхом залучення ресурсів позикового капіталу
	Зниження ризику небезпеки фінансової нестійкості підприємства	Складність залучення коштів, оскільки є залежність від рішень кредиторів, які за будь-яких негативних обставин узагалі можуть відмовити підприємству в коштах
Позиковий капітал	Підвищення фінансового потенціалу підприємства за потреби суттєвого піднесення темпів зростання обсягів виробництва	Потреба в наданні відповідних гарантій, зокрема страхових компаній, інших суб'єктів господарювання, або застави
	Можливість збільшення приросту рентабельності власного капіталу шляхом забезпечення розширеного відтворення виробництва	Зниження норми прибутку активів, оскільки прибуток підприємства зменшується на суму сплачених відсотків за кредит; зниження фінансової стійкості підприємства

Формування власного і позикового капіталу підприємства здійснюють через зовнішні та внутрішні джерела.

Взаємозв'язок різних форм фінансування показано на рис. 6.11.

Рис. 6.11. **Взаємозв'язок форм фінансування суб'єктів бізнесу**

Найважливішими внутрішніми джерелами формування власного капіталу є прибуток і амортизаційні відрахування.

Розмір реінвестованого прибутку залежить від вибраної дивідендної політики підприємства. Амортизація є значним джерелом внутрішніх фінансових ресурсів, особливо якщо підприємство має великий парк обладнання. До внутрішніх джерел власного капіталу також можна зарахувати дезінвестиції, які підприємство отримує без залучення коштів із ринку капіталів. Крім того, до внутрішніх джерел належать індексація

основних і оборотних активів, та індексація незавершеного капітального будівництва.

Основним джерелом формування власного капіталу підприємств із зовнішніх джерел є емісія акцій та внески власників. До зовнішніх джерел формування власного капіталу підприємства також належать кошти, які формуються в процесі розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів у межах економічної системи держави, а саме: фінансові ресурси державних та місцевих бюджетів, які використовують безповоротно; фінансові ресурси цільових позабюджетних фондів, що також використовують безповоротно; кошти асоціацій, концернів та холдингів, які надають на безповоротній основі; кошти галузевих цільових фондів, що використовують безповоротно; страхові відшкодування за ризиками, які виникли, та інша безплатна фінансова допомога.

Позиковий капітал підприємств можна формувати за рахунок довгострокових і короткострокових джерел. До довгострокових фінансових ресурсів належать насамперед довгострокові облігаційні позики, довгострокові банківські кредити та фінансовий лізинг. Короткострокові ресурси – це короткострокові банківські кредити та товарний кредит.

Внутрішні джерела позикових коштів підприємства складаються з фінансових ресурсів, які утворюються через відстрочені та прострочені зовнішні довгострокові та короткострокові зобов'язання. Це може бути відстрочена та прострочена заборгованість за орендоване майно, реструктуризований борг за кредитами та позиками, відстрочена та прострочена заборгованість за облігаційними позиками, податкова заборгованість, а також інші внутрішні довгострокові позикові кошти. Короткострокові позикові кошти охоплюють короткострокові кредити та позики, не сплачені вчасно; товарний кредит, не сплачений у термін; кредиторську заборгованість, термін сплати якої ще не настав; прострочену кредиторську заборгованість та інші внутрішні короткострокові позикові кошти.

Зобов'язання, що мають короткотерміновий і довготерміновий характер, найчастіше на практиці подають у формі кредиту.

Відповідно до Закону України "Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг" кредитом є кошти, надані в позику юридичній або фізичній особі на визначений строк та під відсотки.

Комерційний кредит – це форма кредитування, що відображає відносини позичальника та кредитора серед підприємців, які виникають

унаслідок отримання авансів для майбутніх постачань товарів (робіт, послуг) або купівлі товарів із відстроченням платежів.

Основні види комерційних кредитів – це товарні кредити та отримані аванси. Товарний кредит є вигідним для всіх учасників ринку: виробників, дистриб'юторів і роздрібних продавців. Багато торговельних компаній, інвестуючи в розбудову каналів збуту, можуть значно збільшити обсяги продажу, що робить товарний кредит важливим інструментом для розвитку бізнесу.

Комерційний кредит є короткостроковим, оскільки він є атрибутом товарообміну. Конкретні строки та розмір кредиту залежать від виду й вартості товару, фінансового стану контрагентів і кон'юнктури ринку.

Комерційний кредит допускає взаємозв'язок торговельної та кредитної операцій. Закінчення торговельної (комерційної) операції збігається з початком кредитної операції, яку буде завершено після погашення позичальником заборгованості за кредитом. Особливістю комерційного кредиту є те, що така операція не є головною метою господарської діяльності. Вона супроводжує договори купівлі-продажу, сприяє якнайшвидшій реалізації товарів і оформлюється під час здійснення торгової операції.

Комерційний кредит може бути погашено одним із трьох способів (рис. 6.12).

Рис. 6.12. **Шляхи погашення комерційного кредиту**

Погашення комерційного кредиту, оформленого не за допомогою векселя, здійснюють на умовах, передбачених договором сторін.

Використання комерційного кредиту в практичній діяльності суб'єктів господарювання має певні переваги та недоліки (рис. 6.13).

Рис. 6.13. **Переваги та недоліки використання комерційного кредиту**

Ключовим складником позикового капіталу компанії є аванси, отримані від клієнтів. Це стосується авансів, що надходять під постачання товарів або виконання послуг, а також сум попередньої оплати, які покупці та замовники сплачують постачальникам за продукцію та виконані роботи.

Важливим джерелом фінансування активів суб'єктів бізнесу є банківські кредити. Відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність" **банківський кредит** – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження терміну погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату відсотків та інших зборів із такої суми [32].

Банківське кредитування здійснюють із дотриманням певних принципів (рис. 6.14).

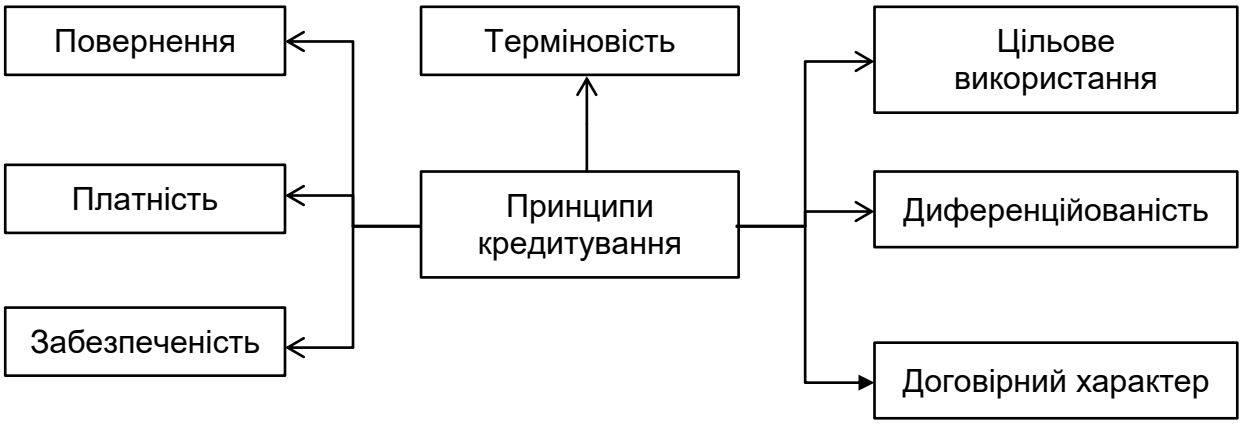

Рис. 6.14. **Принципи банківського кредитування**

Принцип платності регулює плату за тимчасове користування кредитними коштами, наданими банком у розпорядження позичальника. *Принцип повернення* передбачає обов'язковість повернення кредитних ресурсів. *Принцип забезпеченості* гарантує, що надану позику буде повернено у визначений термін. *Принцип терміновості* відображає необхідність повернення отриманих кредитних ресурсів у термін, зазначений в кредитному договорі. *Принцип цільового використання* кредитних ресурсів передбачає використання кредиту на конкретні цілі, зазначені в кредитному договорі. *Принцип диференційованості* передбачає індивідуальний підхід до видачі кредиту, установлення різних умов кредитування. *Принцип договірного характеру* виявляється в тому, що банківський кредит надають згідно з укладеним кредитним договором, у якому чітко прописано умови кредитування.

Важливим джерелом короткотермінового фінансування оборотних активів суб'єктів бізнесу є факторинг. Факторинг – це послуга для суб'єктів бізнесу з надання відстрочення платежу або вид комерційної комісійної діяльності, за якого банк або спеціалізована факторингова компанія викуповує в покупця грошову заборгованість постачальника та стягує його вимоги (неоплачені клієнтами рахунки під час продажу товарів) за певну плату.

Факторинг має позитивні сторони як для постачальника, так і для покупця (табл. 6.8) [1].

Таблиця 6.8

Доцільність використання факторингу для постачальника і покупця

Переваги факторингу для постачальника	Переваги факторингу для покупця
Можливість швидкого поповнення оборотних коштів. Помітне прискорення обороту капіталу. Розширення асортименту продукції. Зростання обсягів продажу та прибутку. Можливість вчасно сплачувати податки та контракти постачальників завдяки наявності оборотних коштів у необхідному розмірі	Більш доречні умови розрахунку (можливість оплати за товар після його реалізації). Зниження ризиків збою постачання. Зростання купівельної спроможності

Факторинг є унікальним інструментом фінансування, який можна використовувати в поєднанні з іншими інструментами. Перевага факторингу полягає в тому, що не потрібно надавати заставу. Кредитний ліміт, установлений банками, базується на сумі минулих прибутків, факторинговий ліміт – на сумі майбутнього продажу.

Факторинг і банківський кредит мають різні характеристики та призначені для задоволення різних потреб постачальників. Кредит є терміновим фінансовим інструментом, що передбачає його погашення через певний період. Тому банківський кредит не підходить для фінансування постачань із відстроченням платежу. Факторинг, навпаки, є безстроковим фінансовим інструментом в українській економіці, що дозволяє планувати розвиток на багато років уперед. Ще одна важлива особливість кредиту – вимога надання застави для його отримання. Головна відмінність між факторингом і кредитом полягає в тому, що кредит зосереджено на минулих успіхах компанії та її активах, отриманих раніше, тоді як факторинг орієнтується на потенційний майбутній продаж. Навіть якщо обсяги продажу зростуть у п'ять разів, це не стане перешкодою для отримання фінансування через факторинг. Детальне порівняння фінансування в разі використання факторингу і кредиту подано в табл. 6.9.

Таблиця 6.9

Порівняльна характеристика факторингу та банківського кредиту

Факторинг	Кредит
Фінансування оплачують із коштів, що надійшли від дебіторів клієнта	Позику погашає позичальник
Фінансування видають на період відстрочення платежу (зазвичай до 90 календарних днів)	Позику надають на певний термін
Фінансування оплачують безпосередньо в день передавання покупцю товару	Позику виплачують у призначений договором день
Запорука не потребує факторингових операцій	Позику видають під заставу
Сума коштів не є обмеженою. Її можуть збільшувати зі зростанням продажу	Позику видають на схвалену банком суму, що ґрунтується на кредитній історії та фінансових звітах
Перевага факторингу полягає в тому, що фінансування супроводжується управлінням дебіторською заборгованістю	Під час кредитування банк не надає жодних інших послуг
Складність оформлення: передбачено договір	Складність оформлення: передбачено пакет документів

Факторинг, як інструмент короткотермінового фінансування, надає компаніям можливість збільшити оборотні кошти, прискорити оборот капіталу, розв'язати проблеми з ліквідністю та розширити ринок збуту своїх товарів.

Хоча факторинг має багато переваг, він також має певні недоліки, зокрема відносно високу вартість і складність оформлення документів, що може зменшувати кількість клієнтів.

Відповідно до викладеного можна стверджувати, що факторинг допомагає компаніям виконати такі завдання: пришвидшити та полегшити процес отримання платежів; пропонувати клієнтам різноманітні послуги в зручнішій формі; зменшити витрати часу та ресурсів завдяки об'єднанню різних функцій через одного фінансового агента. Основною перевагою факторингу є економія часу для всіх учасників ринку.

Практична частина

Запитання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте складові частини необоротних активів суб'єкта бізнесу.

2. Охарактеризуйте основні засоби за приналежністю, за призначенням, за використанням, залежно від впливу на процес виробництва.

3. Визначте сутність зносу основних засобів і охарактеризуйте його види.

4. Визначте сутність амортизації та охарактеризуйте методи нарахування амортизації.

5. Охарактеризуйте показники стану й ефективності використання основних засобів підприємства.

6. Визначте сутність оборотних активів суб'єкта бізнесу.

7. Охарактеризуйте складові частини оборотних активів суб'єкта бізнесу.

8. Охарактеризуйте методи нормування оборотних активів суб'єкта бізнесу.

9. Визначте порядок розрахунку норм і нормативів оборотних коштів.

10. Охарактеризуйте показники стану й ефективності використання оборотних активів підприємства.

11. Визначте сутність капіталу суб'єкта бізнесу та надайте його класифікацію.

12. Визначте переваги та недоліки використання власного і позикового капіталу.

13. Визначте сутність комерційного кредиту й охарактеризуйте його.

14. Назвіть переваги та недоліки використання комерційного кредиту.

15. Розкрийте сутність факторингу та обґрунтуйте доцільність його використання для постачальника і покупця.

Тестові завдання

1. Розподіл основних фондів на активну та пасивну частини відбувається за ознакою:

а) цільового призначення;

б) рівня рентабельності;

в) методу використання;

г) характеру участі у виробничих процесах.

2. До пасивної частини основних виробничих фондів належать:

а) устаткування, силові та робочі машини, вимірювальні прилади та техніка;

б) будівлі, споруди, інвентар;

в) машини, споруди, транспортні засоби, збутові мережі;

г) незавершене виробництво, машини, транспортні засоби.

3. Активну частину основних виробничих фондів формують:

а) будівлі, споруди, інвентар;

б) машини, устаткування, передавальні пристрої;

в) будівлі, споруди, незавершене виробництво, готова продукція;

г) сукупні запаси, незавершене виробництво, машини, транспортні засоби.

4. Під фізичним зносом основних фондів розуміють:

а) постійну втрату основними фондами своєї первісної вартості в процесі виробництва;

б) зменшення вартості машин і устаткування в результаті впровадження нових ефективних видів;

в) процес перенесення вартості основних фондів на собівартість виготовленої продукції;

г) постійну втрату основними фондами своєї первісної вартості, що відбувається з ними в процесі виробництва чи їх бездіяльності.

5. Норма амортизації показує:

а) кошти на відтворення основних фондів;

б) відношення залишкової вартості основних засобів до первісної;

в) первісну вартість основних засобів;

г) частку балансової вартості основних фондів, яка щорічно переходить на створену продукцію.

6. Прискорена амортизація означає:

а) засіб формування процесу накопичення капіталу, прискорення оновлення та модернізації машин і устаткування з метою підвищення конкурентоспроможності на світових ринках;

б) нарахування амортизації відповідно до норм амортизації рівномірно протягом нормативного строку служби;

в) нарахування амортизації за сумою цифр числа років експлуатації основних фондів;

г) нарахування амортизації на підставі залишкової вартості.

7. Ефективність використання основних засобів визначається:

а) фондовіддачею та фондоємністю;

б) коефіцієнтом оновлення та коефіцієнтом вибуття;

в) коефіцієнтом інтенсивного використання основних фондів;

г) коефіцієнтом екстенсивного використання основних фондів.

8. Визначте норматив оборотних коштів, якщо квартальні витрати на виробництво становлять 90 тис. грн, норма запасу – 10 днів:

а) 9 тис. грн;

б) 10 тис. грн;

в) 80 тис. грн;

г) 90 тис. грн.

9. Які оборотні кошти належать до ненормованих:

а) кошти на рахунках у банках і в касі підприємства, кошти в розрахунках, дебіторська заборгованість;

б) відвантажена продукція;

в) продукція на складі;

г) незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів?

10. Банківський кредит – це економічні відносини, які виникають між:

а) підприємствами;

б) банками і підприємствами;

в) державою і банками.

11. Комерційний кредит – це:

а) кредит, який можуть надавати у товарній формі;

б) форма фінансового кредиту;

в) кредит, який виникає в результаті отриманих авансів для подальших постачань продукції;

г) кредит, що можуть надавати лише під заставу векселів;

ґ) кредитні відносини, які можуть оформляти векселем.

12. Структура капіталу підприємства – це:

а) співвідношення різних розділів пасиву балансу підприємства на певну дату;

б) співвідношення власних і позикових джерел у структурі пасивів підприємства.

13. Який із наведених активів належить до нематеріальних активів:

а) виробниче обладнання;

б) авторське право на програмне забезпечення;

в) транспортний засіб;

г) складські приміщення?

14. Які з наведених активів є необоротними:

а) готова продукція на складі;

б) будівлі та споруди;

в) грошові кошти в касі;

г) векселі до отримання?

15. Який вид відтворення основних засобів передбачає заміну старих засобів на нові, більш ефективні:

а) просте відтворення;

б) екстенсивне оновлення;

в) інтенсивне оновлення;

г) амортизація?

16. Що є основною метою амортизації основних засобів:

а) збільшення їхньої вартості;

б) поступове списання їхньої вартості протягом терміну експлуатації;

в) використання лише в податковому обліку;

г) уникнення фізичного зносу?

17. Яке з наведених джерел фінансування не є внутрішнім:

а) амортизаційні відрахування;

б) нерозподілений прибуток;

в) банківські кредити;

г) фінансові резерви?

18. Як визначають річну суму амортизації за прямолінійним методом:

а) як добуток залишкової вартості та річної норми амортизації;

б) як добуток фактичного обсягу виробництва та виробничої ставки амортизації;

в) як ділення амортизованої вартості на термін корисного використання;

г) як суму вартості, що підлягає амортизації, та кумулятивного коефіцієнта?

19. Як визначають амортизацію за виробничим методом:

а) на підставі фактичного обсягу виробництва;

б) як різницю між одиницею та коренем із кількості років корисного використання;

в) як ділення залишкової вартості на термін експлуатації;

г) як відсоток від первісної вартості?

20. Коли починають нарахування амортизації нематеріального активу відповідно до П(С)БО 8:

а) у місяці його введення в експлуатацію;

б) у місяці, наступному за місяцем його введення в господарський оборот;

в) у момент підписання договору на його придбання;

г) через рік після його придбання?

21. Що належить до нормованих оборотних активів:

а) грошові кошти;

б) дебіторська заборгованість;

в) виробничі запаси;

г) короткострокові фінансові інвестиції?

22. Оборотні активи, сформовані за рахунок власних джерел, включають:

а) короткострокові кредити;

б) нерозподілений прибуток;

в) видані векселі;

г) заборгованість постачальникам.

23. Оборотні активи підприємства включають:

а) тільки грошові кошти;

б) тільки виробничі запаси;

в) грошові кошти, дебіторську заборгованість, виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію;

г) тільки короткострокові інвестиції.

Практичні завдання

Завдання 6.1. Підприємство має основні засоби, первісна вартість яких становить 160 млн грн. Протягом року в дію введено устаткування на суму 12 млн грн та виведено з експлуатації обладнання на суму 4 млн грн. На початок року знос основних засобів становив 30 %. Річна норма амортизації – 10 %.

Визначте первісну вартість основних фондів на кінець року, суму амортизації за рік і залишкову вартість основних фондів на кінець року.

Завдання 6.2. Обчисліть показники використання основних засобів ТОВ "Ромашка", коефіцієнт зносу основних фондів на кінець року (у млн грн), якщо відомо, що первісна вартість основних засобів на початок року становила 20, на кінець року – 24,2; залишкова вартість основних фондів на кінець року – 22,6. За звітний період виручка від реалізації продукції становила 50 млн. грн, чисельність робітників у максимально тривалій зміні – 3 200 осіб.

Завдання 6.3. Початкова вартість складових частин основних засобів ТОВ "Ластівочка" така (у тис. грн): будівлі – 500, споруди – 42, передавальні пристрої – 30, машини й устаткування – 964, транспортні засоби – 60, інструмент – 90, виробничий інвентар – 10, господарський інвентар – 11, інші основні фонди – 20, комп'ютерна техніка – 23. Коефіцієнт зносу основних засобів III групи – 0,45, IV групи – 0,35, V групи – 0,3, VI групи – 0,5. У березні було придбано основні засоби на суму 300 тис. грн; у жовтні придбано транспортні засоби на суму 13 тис. грн. Вартість вилучених у травні інструментів становить 14 тис. грн, виробничого інвентарю – 5 тис. грн. Обсяг виробленої продукції протягом року становив 1 300 тис. грн. Середньооблікова чисельність персоналу – 350 осіб.

Розрахуйте балансову вартість основних засобів. Визначте амортизаційні відрахування кожного об'єкта основних засобів у поточному році. Проаналізуйте стан і ефективність використання основних засобів підприємства.

Завдання 6.4. У звітному році підприємство реалізувало продукцію на 1 080 тис. грн. Середній фактичний залишок оборотних коштів становив 216 тис. грн.

У плановому році обсяг реалізації буде збільшено на 10 %, а оборотність оборотних коштів зменшено на 11 днів.

Проаналізуйте ефективність використання оборотних коштів підприємства у звітному році. Визначте потребу підприємства в оборотних коштах у плановому році. Оцініть, як вплинули зміни обсягів реалізації продукції та ефективності використання оборотних коштів на потребу підприємства в оборотних коштах у плановому році.

Завдання 6.5. У звітному періоді ТОВ "Долина" відвантажило продукцію загальною вартістю 500 тис. грн. Середній строк погашення дебіторської заборгованості – 55 днів.

Підприємству для придбання сировини потрібні додаткові фінансові ресурси в розмірі 300 тис. грн. Керівництво вирішило звернутися до банку з проханням надати кредит у розмірі 300 тис. грн. Банк запропонував два варіанти отримання коштів:

банк отримує рахунки-фактури за відвантажену продукцію і надає одразу 70 % від суми, а решту коштів перераховує після надходження грошей від покупця на підставі плати за факторинг – 10 % річних та комісійних банку – 5 %;

банк надає короткостроковий кредит на чотири місяці. Ставка за кредит – 28 % річних.

Який із запропонованих банком варіантів має вибрати фінансовий аналітик ТОВ "Долина".

Рекомендована література: [1; 5; 10; 16; 21 – 34; 39; 42 – 44; 49].

7. Оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу

Мета – формування системи теоретичних знань з оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу.

Основні питання:

7.1. Сутність фінансового стану суб'єкта бізнесу, методи його оцінювання та інформаційне забезпечення.

7.2. Коефіцієнтний аналіз фінансового стану суб'єкта бізнесу.

7.3. Аналіз імовірності банкрутства суб'єктів бізнесу.

Ключові терміни: фінансовий стан суб'єктів бізнесу, ділова активність суб'єктів бізнесу, ліквідність суб'єктів бізнесу, майновий стан суб'єктів бізнесу, фінансова стійкість суб'єктів бізнесу, методи фінансового аналізу, банкрутство.

7.1. Сутність фінансового стану суб'єкта бізнесу, методи його оцінювання та інформаційне забезпечення

Кожне підприємство прагне забезпечити стабільний фінансовий стан, що передбачає формування достатнього обсягу фінансових ресурсів. Це є запорукою своєчасних розрахунків із постачальниками, бюджетом та іншими учасниками фінансової системи, а також сприяє подальшому економічному та соціальному розвитку підприємства.

Сучасні умови ведення бізнесу вимагають від підприємців швидкого реагування на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах, що безпосередньо впливає на прибутковість діяльності. Це зумовлено дією різних чинників. До них належать соціально-економічна та політична стабільність у країні, кредитна та інвестиційна політика держави, розвиток фондового й страхового ринків, рівень реальних доходів населення тощо, тобто ті чинники, що не залежать від діяльності суб'єкта бізнесу (зовнішні). До другої групи чинників належать обсяг і структура активів суб'єкта бізнесу, вартість і структура джерел їх фінансування, якість управління активами і капіталом, здатність забезпечувати необхідний фінансовий результат тощо, тобто ті, на які керівництво підприємства має можливість впливати (внутрішні).

Для врахування впливу цих чинників важливо проводити комплексне оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу, професійно інтерпретувати отримані результати та своєчасно вживати заходів для його зміцнення.

Визначення сутності фінансового стану суб'єкта бізнесу та його аналіз регулюються низкою нормативно-правових актів в Україні. У табл. 7.1 подано визначення сутності фінансового стану суб'єкта бізнесу в чинних нормативно-правових документах, які регулюють це питання. Варто відзначити, що в чинному законодавстві немає єдиного підходу до суті цього поняття.

Фінансовий стан суб'єкта бізнесу є відображенням ефективності його господарської та фінансової діяльності. Він не лише свідчить про рівень життєздатності суб'єкта бізнесу, але й демонструє потенціал чинників, що сприяють його розвитку, а також допомагає визначити резерви для поліпшення поточного становища.

Таблиця 7.1

Підходи до визначення сутності фінансового стану підприємства в чинних нормативно-правових документах

Джерело	Сутність поняття
Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації	Сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства
Методичні рекомендації з аналізу й оцінювання фінансового стану підприємств	Характеризує ступінь його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення господарської діяльності, раціональність їх розміщення та ефективність використання
Методичні рекомендації з аналізу фінансово-господарського стану підприємств і організацій	Комплексне поняття що відображає рейтинг підприємства на фінансовому ринку, його кредито- та податкоспроможність і характеризується системою показників, які визначають на конкретну дату

Аналіз сучасних економічних наукових джерел свідчить про неоднозначність трактування фінансового стану суб'єкта бізнесу. Основні підходи до його визначення наведено на рис. 7.1.

Рис. 7.1. **Основні підходи до визначення фінансового стану суб'єктів бізнесу**

Фінансовий стан суб'єкта бізнесу – це комплексне поняття, яке відображає рівень забезпеченості суб'єкта бізнесу фінансовими ресурсами, потрібними для безперебійного здійснення його виробничо-господарської діяльності, та оцінює ефективність їх використання.

Підсумковий фінансовий результат, який є наслідком взаємодії різних елементів системи фінансових відносин суб'єктів бізнесу, формують під впливом сукупності виробничо-господарських чинників і визначають через систему показників. Раціональне розміщення цих ресурсів під час проведення ефективної фінансово-господарської діяльності суттєво впливає на кінцеві результати.

Потребу оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу зумовлено тим, що це дозволяє отримати об'єктивну картину його фінансової стійкості, платоспроможності та ефективності використання ресурсів. Таке оцінювання є важливим для ухвалення стратегічних рішень, залучення інвестицій, забезпечення кредитоспроможності та виявлення резервів для підвищення прибутковості й конкурентоспроможності суб'єкта бізнесу. Варто зазначити, що регулярний аналіз фінансового стану проводять для реалізації заходів, спрямованих на оперативне усунення недоліків у господарській діяльності, що дозволяє своєчасно запобігати можливим негативним наслідкам.

Метою оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу є своєчасне виявлення "слабких місць" та пошук резервів для підвищення рентабельності діяльності, що є основою стабільного функціонування й забезпечення виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансовими установами та іншими організаціями.

До основних завдань аналізу фінансового стану суб'єкта бізнесу належать:

проведення загального оцінювання фінансового стану, зокрема фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, рентабельності та конкурентоспроможності;

аналіз змін у структурі капіталу та визначення ключових чинників, які вплинули на ці зміни;

прогнозування основних тенденцій розвитку діяльності суб'єкта бізнесу [10].

На сучасному етапі для оцінювання фінансового стану підприємства використовують прийоми горизонтального, вертикального, факторного,

порівняльного та коефіцієнтного аналізу, які здійснюють на основі абсолютних і відносних показників (рис. 7.2).

Рис. 7.2. **Прийоми аналізу фінансового стану підприємства**

Сьогодні є різні методи, що дають змогу інтерпретувати результати оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу. Їх можна класифікувати на фундаментальні, традиційні та математичні.

Коротку характеристику фундаментальних методів оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу наведено на рис. 7.3.

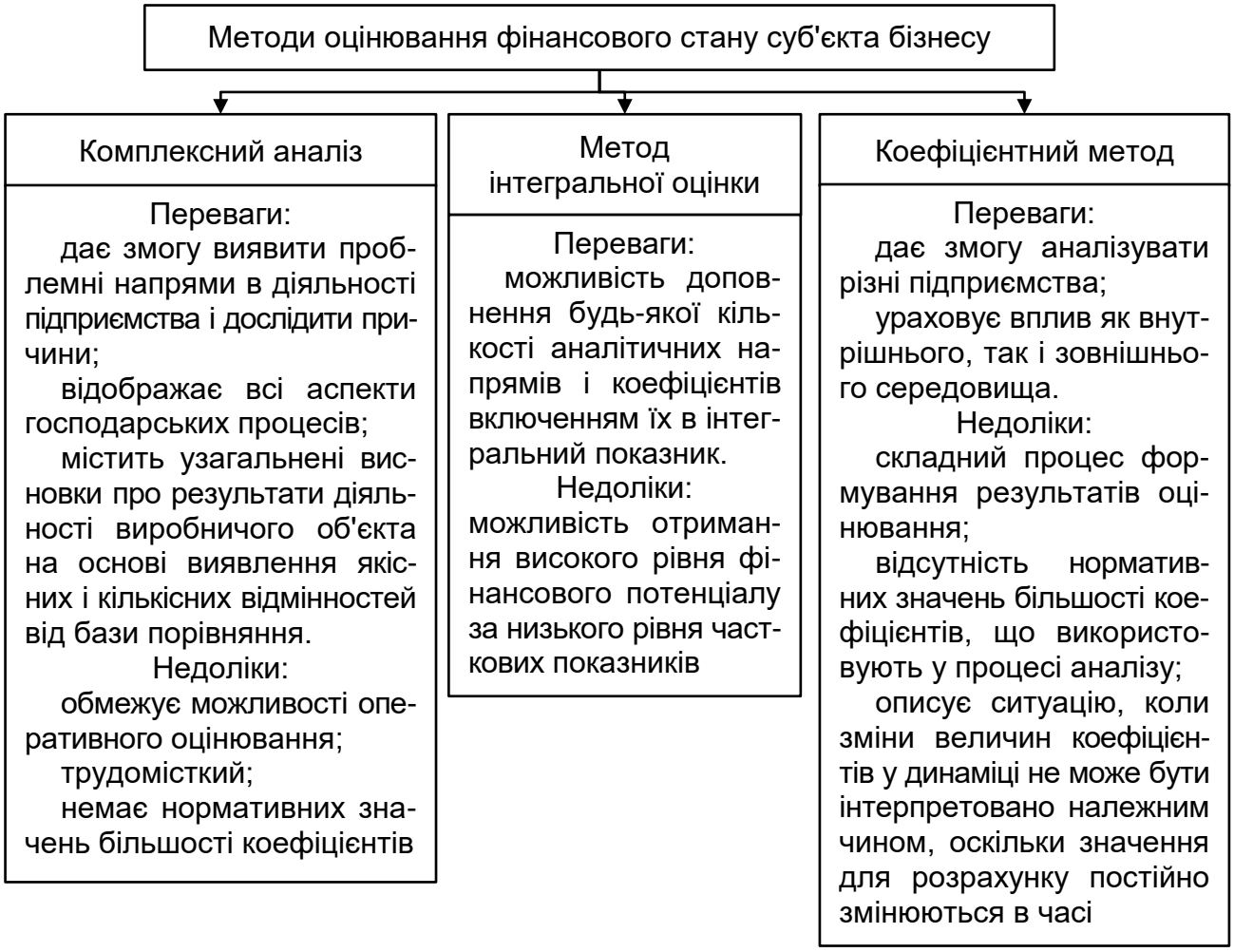

Рис. 7.3. **Фундаментальні методи оцінювання фінансового стану підприємства**

Метод комплексного оцінювання дозволяє отримати загальні висновки про ефективність роботи суб'єкта бізнесу. Цей процес передбачає об'єднання кількісних і якісних показників у єдиний інтегральний параметр. Зазначені показники відображають різні аспекти діяльності суб'єкта бізнесу. Комплексне оцінювання фінансового стану допомагає встановити позицію суб'єкта бізнесу в економічному середовищі та визначити рівень його конкурентоспроможності.

Коефіцієнтний метод аналізу передбачає обчислення коефіцієнтів, які відображають усі аспекти діяльності суб'єкта бізнесу та враховують як внутрішні, так і зовнішні чинники, що впливають на його фінансовий стан.

Інтегральний метод дозволяє спостерігати за змінами одного загального показника в динаміці, що значно спрощує процес аналізу. Оцінювання проводять на основі узагальнених показників діяльності суб'єкта бізнесу, як-от платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність, рентабельність та ділова активність, які зводять до одного інтегрального показника.

За традиційного підходу методи оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу поділяють на формалізовані та неформалізовані (рис. 7.4).

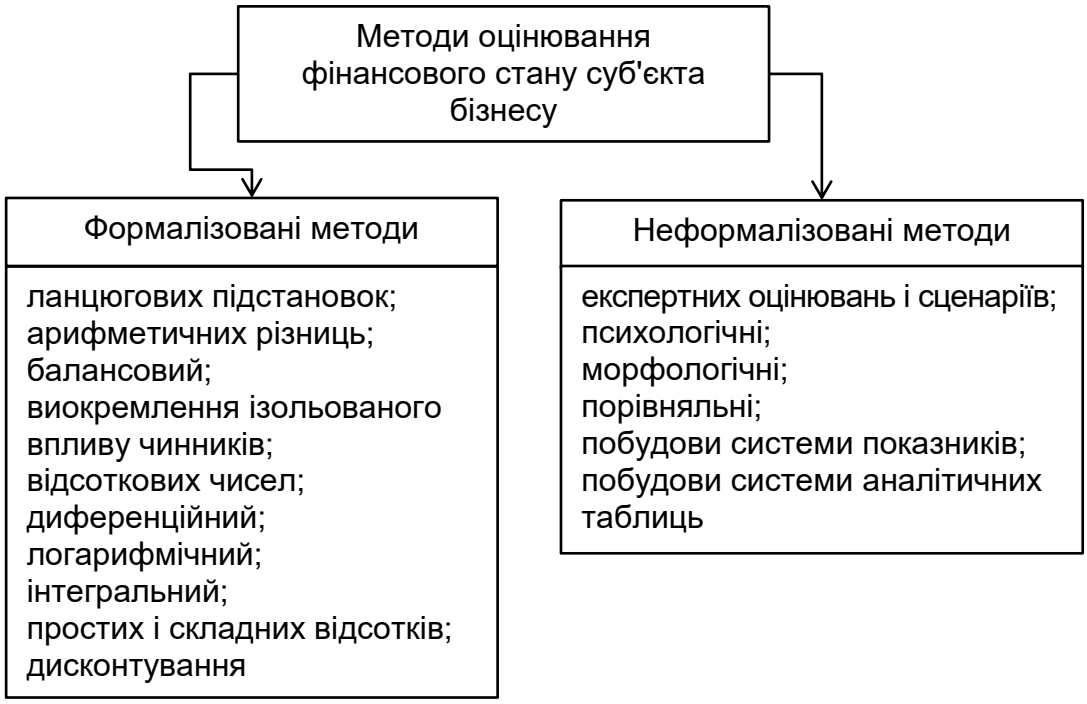

Рис. 7.4. **Методи оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу**

Формалізовані методи аналізу фінансового стану суб'єкта бізнесу ґрунтуються на чітких аналітичних залежностях між показниками.

Неформалізовані методи базуються на логічному підході до опису аналітичних процедур, а не на жорстких аналітичних зв'язках. Оскільки в цих методах важливу роль відіграють професійні знання, досвід аналітика та його інтуїція, їх уважають суб'єктивними.

У фінансовому аналізі застосовують як ***кількісні*** (статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні), так і ***якісні*** (евристичні) методи.

Серед ***статистичних методів*** можна виділити: спостереження, аналіз абсолютних і відносних показників, обчислення середніх значень,

порівняння, групування даних, використання графіків і таблиць, деталізацію, елімінування, аналіз рядів динаміки, кореляційний та дисперсійний аналіз, метод головних компонентів та індексний метод.

Бухгалтерські методи – це подвійний запис, балансовий метод та ін.

Економіко-математичні методи базуються на елементарній математиці, математичному аналізі та математичній статистиці. Серед них виділяють економічні методи, методи математичного програмування та економічної кібернетики.

Основою якісних методів фінансового аналізу є ***евристичні методи***, які дозволяють формулювати висновки про ліквідність суб'єкта бізнесу, його платоспроможність, кредитоспроможність та інвестиційний потенціал, спираючись на знання, досвід, інтуїцію і творчий підхід аналітика.

Евристичні методи можна розділити на експертні та психологічні. ***Експертні методи*** ґрунтуються на застосуванні логічних та математичних прийомів дослідження, що дозволяє отримати від фахівців потрібну інформацію для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень. ***Психологічні методи*** є комплексом прийомів і засобів дослідження, націлених на розв'язання проблем, які виникають у суб'єкта бізнесу.

Структурування та визначення взаємозв'язків між ключовими показниками під час фінансового аналізу підприємства можна здійснити за допомогою різних моделей. Є три основні типи моделей для аналізу фінансового стану підприємства: дескриптивні, предикативні та нормативні (табл. 7.2).

Математичними моделями оцінювання фінансового стану підприємства є моделі Е. Альтмана, У. Бівера, Спрінгера, Таффлера, Лісса, О. Терещенка, R-модель, універсальна дискреційна модель та ін. Їх буде детально розглянуто в четвертому питанні цієї теми.

Інформаційною базою оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу є:

Баланс (форма № 1);

Звіт про фінансові результати (форма № 2);

Звіт про рух грошових коштів (форма № 3);

Звіт про власний капітал (форма № 4);

Примітки до фінансової звітності;

Дані статистичної звітності та оперативні дані.

Таблиця 7.2

Моделі, що застосовують у процесі аналізу фінансового стану підприємства

Моделі	Характеристика	Приклади
Дескриптивні моделі	Моделі описового характеру, є основними, основані на використанні інформації з бухгалтерської звітності	Побудова системи звітних балансів; подання фінансової звітності у різних аналітичних аспектах; вертикальний та горизонтальний аналіз звітності; система аналітичних коефіцієнтів; аналітичні записки до звітності
Предикативні моделі	Моделі передбачувального, прогностичного характеру. Використовують для прогнозування доходів і прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану	Розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні та регресивні моделі)
Нормативні моделі	Оптимізаційні моделі, які уможливлюють порівняння фактичних результатів діяльності підприємства з нормативними; використовують зазвичай у внутрішньому фінансовому аналізі	Установлення нормативів на кожну статтю витрат відповідно до технологічних процесів, видів виробів; з'ясування причин відхилень фактичних даних від цих нормативів

У табл. 7.3 подано перелік і сутність інформаційних джерел використовуваних для оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу, що функціонує в Україні.

Основною метою складання фінансової звітності є забезпечення користувачів достовірною, повною й об'єктивною інформацією про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Аналіз звітних даних дозволяє виявити ключові тенденції у формуванні та використанні фінансових ресурсів, а також визначити причини змін, що відбулися, сильні та слабкі сторони підприємства, а також резерви для поліпшення його фінансового стану в майбутньому.

Таблиця 7.3

Сутність інформаційних джерел, які використовують для оцінювання фінансового стану українського суб'єкта бізнесу

Інформаційне джерело	Сутність для оцінювання фінансового стану
Баланс (форма № 1)	Баланс складається з активів і пасивів, які містять дані про розподіл доходів і витрат за певний період, а також про джерела фінансування активів. Відображає фінансовий стан суб'єкта бізнесу на конкретну дату. Для оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу важливо мати інформацію про розподіл активів і пасивів, оскільки це відображає оборот діяльності суб'єкта бізнесу
Звіт про фінансові результати (форма № 2)	Звіт про фінансові результати демонструє ефективність або неефективність діяльності суб'єкта бізнесу за визначений період. Надає уявлення про фінансові результати за відповідний період (квартал, півріччя, дев'ять місяців, рік)
Звіт про рух грошових коштів (форма № 3)	У звіті про рух грошових коштів подано інформацію про зміни грошових коштів за звітний період, які виникли внаслідок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Це дозволяє найбільш точно оцінити фінансовий стан суб'єкта бізнесу та зробити висновки щодо його показників
Звіт про власний капітал (форма № 4)	У звіті про власний капітал міститься інформація про зміни в складі власного капіталу суб'єкта бізнесу за звітний період, що є критично важливим для оцінювання його фінансового стану. У графах цього звіту, призначених для відображення складових частин власного капіталу, подають показники, наведені в розд. I "Власний капітал" балансу. Для забезпечення можливості порівняльного аналізу суб'єкт бізнесу має додати до річного звіту також звіт про власний капітал за попередній рік. Саме такий порівняльний аналіз дозволяє оцінити зміни у фінансовому стані суб'єкта бізнесу і на основі його результатів визначити шляхи для поліпшення фінансового стану
Примітки до фінансової звітності	Примітки до фінансової звітності надають детальнішу інформацію про дані, наведені в основних фінансових звітах, як-от баланс, звіт про фінансові результати та звіт про рух грошових коштів
Дані статистичної звітності та оперативні дані	Статистичну інформацію визначають як офіційні дані, що відображають масові явища і процеси в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів. Така інформація має значний вплив на оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу, адже вона наближає його до реального часу

Форму і склад статей фінансової звітності визначено Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 07.02.2013 № 7 затвердженим наказом Міністерства фінансів України. Їх наведено в додатках до цього Національного положення (стандарту).

Вимоги до фінансової звітності можна сформулювати таким чином:

1. Інформація, подана у фінансовій звітності, повинна бути зрозумілою та доступною для користувачів, які мають необхідні знання і цікавляться даними цієї звітності.

2. Фінансова звітність повинна містити лише релевантну інформацію, яка має значення для ухвалення рішень користувачами. Вона повинна дозволяти своєчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, а також підтвердити або скоригувати оцінки, зроблені раніше.

3. Інформація у фінансовій звітності має бути достовірною, тобто не містити помилок та спотворень, які можуть вплинути на рішення користувачів.

4. Фінансова звітність має забезпечувати можливість для користувачів порівнювати:

фінансові звіти суб'єкта бізнесу за різні періоди;

фінансові звіти різних суб'єктів бізнесу.

Для забезпечення порівняності потрібно надавати відповідну інформацію за попередній період і розкривати деталі облікової політики та її зміни. Визначення та зміни облікової політики підприємства здійснюють за погодженням із власником (власниками) або уповноваженим органом відповідно до установчих документів.

Формування фінансової звітності суб'єктів бізнесу базується на дотриманні певних принципів. Принципи формування фінансової звітності розглянуто на рис. 7.5.

Користувачами фінансових звітів є як наявні, так і потенційні інвестори, працівники, постачальники, інші торгові кредитори, замовники, державні органи та громадськість, а також різні фізичні та юридичні особи. Вони звертаються до фінансових звітів для задоволення своїх різноманітних потреб у фінансовій інформації.

З огляду на відносини з підприємством користувачів фінансової інформації можна умовно розділити на внутрішніх (акціонери, вищий управлінський персонал тощо) та зовнішніх (інвестори, державні органи та ін.).

Рис. 7.5. **Принципи формування фінансової звітності суб'єкта бізнесу**

Зовнішні користувачі можуть мати прямий фінансовий інтерес до суб'єктів бізнесу (наприклад, інвестори, кредитори) або непрямий (державні установи).

Фінансова звітність повинна відповідати потребам тих користувачів, які не мають можливості вимагати звіти, що враховують їхні специфічні інформаційні запити.

7.2. Коефіцієнтний аналіз фінансового стану суб'єкта бізнесу

Під час аналізу фінансової звітності суб'єктів бізнесу аналітики зазвичай застосовують коефіцієнтний аналіз (ratio analysis). Результати цього аналізу можуть бути основою для ухвалення бізнес-рішень, або їх можуть використовувати як вхідні дані для наступних етапів дослідження, як-от сценарний аналіз, стрес-тестування, кластеризація, класифікація, лінійні та логістичні регресії, скорингові моделі тощо.

Аналіз фінансових коефіцієнтів (ratio analysis) полягає у вивченні взаємозв'язків та порівнянні різних статей фінансової звітності для оцінювання фінансового стану й результатів діяльності компанії.

На початкових етапах аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання використовують фінансові коефіцієнти (відносні показники), які розраховують на основі даних фінансової звітності підприємства і які безпосередньо відображають його результативність та фінансову стабільність. З погляду економічної сутності ці індикатори можна розділити на такі групи: показники майнового стану, показники ліквідності, показники фінансової стійкості, показники рентабельності та показники ділової активності (табл. 7.4).

Таблиця 7.4

Основні групи показників, що використовують під час оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу

Група показників	Характеристика
1	2
Показники майнового стану	Дають відомості про тенденції зміни структури фінансових ресурсів суб'єкта бізнесу за певний період
Показники ліквідності	Зниження значення цих показників може вказувати на загальне погіршення ситуації стосовно забезпечення суб'єкта

Закінчення табл. 7.4

1	2
	бізнесу оборотними коштами і на потреби серйозних заходів для управління ними
Показники фінансової стійкості	Відображають частку власного капіталу в загальній сумі фінансових коштів. Показують інтенсивність використання позикових коштів, рівень довгострокової стійкості суб'єкта бізнесу без позикових коштів і ступінь залежності суб'єкта бізнесу від короткострокових зобов'язань
Показники ділової активності	Характеризують ефективність основної діяльності суб'єкта бізнесу, що характеризується швидкістю обороту фінансових ресурсів суб'єкта бізнесу
Показники рентабельності	Характеризують фінансові результати й ефективність діяльності суб'єкта бізнесу загалом

Аналіз активів суб'єкта бізнесу є надзвичайно важливим, оскільки їхні обсяг і структура впливають на обсяги діяльності, фінансову стабільність та розвиток господарського суб'єкта. Оцінювання майнового стану суб'єкта бізнесу передбачає розрахунок показників, які відображають його виробничий потенціал. Сюди входять коефіцієнти зносу основних засобів, їх оновлення та вибуття. Інформацію про розрахунок цих коефіцієнтів наведено в табл. 6.1 розділу 6.

Оцінювання ліквідності відображає здатність підприємства швидко реалізувати свої активи без значних витрат і отримати кошти для виконання зобов'язань. Іншими словами, показники ліквідності дозволяють проаналізувати, наскільки підприємство може погасити свої поточні зобов'язання. Основою для розрахунку показників ліквідності є співвідношення поточних активів із короткостроковими зобов'язаннями.

Формули розрахунку коефіцієнтів ліквідності підприємства, їх характеристику та позитивні тенденції до змін наведено в табл. 7.5.

Ліквідність відображає, наскільки суб'єкт бізнесу здатний забезпечити себе вільними грошовими коштами в найближчій перспективі, що визначає його можливість погасити борги без потреби в залученні додаткових ресурсів або продажу інших активів. Чим вищим є показник ліквідності, тим краще. Однак вищий за норму рівень показника може свідчити про наявність проблем та вказувати на неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. Під час проведення аналізу потрібно

звертати увагу на динаміку ліквідності в минулому та дату останнього розрахунку показника, оскільки ліквідність може знижуватися значно швидше, ніж інші фінансові показники.

Таблиця 7.5

Показники ліквідності суб'єкта бізнесу

Показник	Формула розрахунку	Характеристика	Рекомендовані значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / / Поточні зобов'язання	Показує, яку частину короткотермінової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом за рахунок грошових коштів	> 0,2 – 0,7
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Грошові кошти та їх еквіваленти + + Дебіторська заборгованість) / / Поточні зобов'язання	Показує, яку частину короткотермінових зобов'язань може бути негайно погашено за рахунок грошових коштів, короткотермінових цінних паперів і надходжень за розрахунками	Допустиме значення 0,7 – 0,8; бажано ≥ 1,5
Коефіцієнт поточної ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти / / Поточні зобов'язання	Показує, яку частину поточних зобов'язань можна погасити за допомогою мобілізації оборотних коштів	Оптимальне – не менше за 2
Чистий оборотний капітал	Оборотні активи − − Поточні зобов'язання	Показує величину оборотного капіталу, вільного від короткострокових (поточних) фінансових зобов'язань	> 0; збільшення

Оцінювання фінансової стійкості суб'єкта бізнесу дає змогу проаналізувати структуру джерел фінансування активів та динаміку співвідношення між ними, а також визначити рівень фінансової незалежності суб'єкта бізнесу щодо володіння та використання свого майна.

Порівняння обсягу запасів суб'єкта бізнесу з джерелами їх фінансування дозволяє виявити тип фінансового стану. Виділяють чотири типи

фінансової стійкості: абсолютна фінансова стійкість, нормальна фінансова стійкість, нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан (рис. 7.6).

Рис. 7.6. **Типи фінансової стійкості суб'єкта бізнесу**

Формули розрахунку коефіцієнтів фінансової стійкості суб'єкта бізнесу, їх характеристику та рекомендовані значення наведено в табл. 7.6.

Таблиця 7.6

Показники фінансової стійкості суб'єкта бізнесу

Показник	Формула розрахунку	Характеристика	Рекомендовані значення
1	2	3	4
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / / Майно суб'єкта бізнесу	Характеризує фінансову незалежність суб'єкта бізнесу від позикових джерел фінансування	Мінімальне порогове значення на рівні 0,4

Закінчення табл. 7.6

1	2	3	4
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	(Оборотні активи − − поточні зобов'язання) / / Оборотні активи	Ілюструє наявність у суб'єкта бізнесу власних оборотних коштів, необхідних для його фінансової стійкості	> 0,1 Чим вищий показник (0,5), тим кращий фінансовий стан суб'єкта бізнесу
Коефіцієнт фінансової стійкості	(Власний капітал + + довгострокові зобов'язання) / / Майно суб'єкта бізнесу	Показує, яку частину активів фінансують за рахунок стійких (довготермінових) джерел	> 0,6
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Позиковий капітал / / Майно суб'єкта бізнесу	Показує питому вагу позикового капіталу в загальній сумі засобів суб'єкта бізнесу, авансованих у його діяльність	< 0,5
Коефіцієнт фінансування	Власний капітал / / Залучений капітал	Характеризує залежність суб'єкта бізнесу від залучених засобів	Оптимальне значення < 1
Коефіцієнт структури позикового капіталу	Короткострокові зобов'язання / / Позиковий капітал	Характеризує частку короткострокових зобов'язань у структурі позикового капіталу суб'єкта бізнесу	Зростання показника є позитивним

На величину відносних показників фінансової стійкості впливають численні чинники, серед яких галузева приналежність суб'єкта бізнесу, умови кредитування, структура пасивів, репутація суб'єкта бізнесу та ін. Тому для аналізу значень цих коефіцієнтів важливо порівнювати їх за певний період у межах групи аналогічних суб'єктів бізнесу.

Проте для суб'єктів бізнесу будь-якого типу є загальне правило: кредитори надають перевагу суб'єктам бізнесу з високим рівнем власного капіталу, тоді як власники бізнесу прагнуть до раціонального зростання частки позикових коштів у динаміці.

Аналіз ділової активності суб'єкта бізнесу дозволяє визначити, наскільки ефективно суб'єкт бізнесу використовує свої ресурси для отримання прибутку; зрозуміти динаміку продажу, витрат, прибутку та інших

ключових показників, що допомагає виявити позитивні та негативні тренди в діяльності суб'єкта бізнесу; порівняти результати ділової активності з минулими періодами або з конкурентами, що дозволяє оцінити позицію суб'єкта бізнесу на ринку; на основі отриманих даних розробити стратегії для поліпшення бізнес-процесів, оптимізації витрат і збільшення доходів; виявити, які аспекти діяльності потребують поліпшення, а які є конкурентними перевагами; скласти прогнози щодо майбутньої діяльності, що допоможе в управлінні ризиками та можливостями; визначити, наскільки ефективно керівництво підприємства реалізує свої плани та досягає поставлених цілей. Отже, аналіз ділової активності є важливим інструментом для управління підприємством і забезпечення його стабільного розвитку.

Оцінювання ділової активності суб'єкта бізнесу здійснюють за допомогою аналізу швидкості обороту його фінансових ресурсів. Формули розрахунку коефіцієнтів ділової активності суб'єкта бізнесу та їх характеристику наведено в табл. 7.7.

Таблиця 7.7

Показники ділової активності суб'єкта бізнесу

Показник	Формула розрахунку	Характеристика	Позитивна тенденція
1	2	3	4
Коефіцієнт оборотності активів	Дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) / / Середня величина підсумку балансу суб'єкта бізнесу	Характеризує ефективність використання суб'єктом бізнесу всіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх залучення	Збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Доход від реалізації продукції (робіт, послуг) / / Середньорічна величина дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги)	Показує швидкість обороту дебіторської заборгованості суб'єкта бізнесу за аналізований період	Збільшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) / / Середньорічна величина кредиторської заборгованості	Показує швидкість обороту кредиторської заборгованості суб'єкта бізнесу	Збільшення

Закінчення табл. 7.7

1	2	3	4
Середній строк обороту дебіторської заборгованості	Тривалість періоду / / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Показує середнє число днів, необхідне для стягнення заборгованості	Зменшення
Середній строк обороту кредиторської заборгованості	Тривалість періоду / / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Характеризує середній період сплати суб'єктом бізнесу короткострокової кредиторської заборгованості	Зменшення
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість матеріальних запасів	Характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів суб'єкта бізнесу	Збільшення
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Доход від реалізації продукції (робіт, послуг) / / Середньорічна величина власного капіталу	Показує ефективність використання власного капіталу суб'єкта бізнесу	Збільшення
Коефіцієнт оборотності основних засобів	Доход від реалізації продукції (робіт, послуг) / / Середньорічна величина основних засобів	Показує ефективність використання основних засобів суб'єкта бізнесу	Збільшення

Слід зазначити, що показники ділової активності не мають нормативних значень, тому критеріями для оцінювання є аналіз тенденцій показників і порівняння зі значеннями конкурентів.

Ця група коефіцієнтів відображає ефективність використання активів суб'єкта бізнесу, а також стратегію управління виробничими запасами та запасами готової продукції. Зростання інтенсивності використання основних активів є позитивним сигналом, оскільки звільнені фінансові ресурси може бути використано в інших сферах. Загалом, аналіз цієї групи показників є важливим елементом оцінювання фінансово-економічного стану суб'єкта бізнесу.

До показників комплексного оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу належать показники рентабельності. Аналіз і оцінювання рентабельності допомагають установити, наскільки ефективно суб'єкт бізнесу формує та використовує свої фінансові ресурси.

Рентабельність характеризує ефективність діяльності суб'єкта бізнесу, націлену на отримання прибутку, і вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності протягом певного проміжку часу.

Показники рентабельності свідчать про рівень віддачі витрат – їхню здатність окупитися в процесі господарської діяльності. Різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту.

Рентабельність вимірюють (оцінюють) у відсотках. Розрахунок рентабельності зазвичай здійснюють шляхом ділення прибутку на відповідний показник (наприклад, обсяг продажу, капітал або активи) і множення на 100 для отримання відсоткового значення. Цей показник дає керівництву суб'єкта бізнесу уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими величинами, які впливають на виробництво й реалізацію продукції та на діяльність суб'єкта бізнесу загалом.

Формули розрахунку коефіцієнтів рентабельності суб'єкта бізнесу та їх характеристику наведено в табл. 7.8.

Таблиця 7.8

Показники рентабельності суб'єкта бізнесу

Показник	Формула розрахунку	Характеристика показника	Позитивна тенденція
Рентабельність капіталу	Чистий прибуток / / Усього джерел засобів	Характеризує, наскільки ефективно суб'єкт бізнесу використовує свої активи для отримання прибутку	> 0 Збільшення
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / / Власний капітал	Характеризує, наскільки ефективно суб'єкт бізнесу використовує власний капітал для отримання прибутку	> 0 Збільшення
Рентабельність реалізованої продукції	Чистий прибуток / / Чиста виручка від реалізації	Характеризує ефективність виробничої діяльності суб'єкта бізнесу	> 0 Збільшення
Рентабельність діяльності	Чистий прибуток / / Усього витрат	Показує, скільки гривень чистого прибутку припадає на 1 грн всіх витрат	> 0 Збільшення

Отже, фінансовий стан суб'єкта бізнесу є критерієм ефективності його діяльності та відображає його здатність ефективно використовувати ресурси для фінансування своєї діяльності. Він характеризує фінансові можливості суб'єкта бізнесу в забезпеченні необхідного рівня фінансування поточних операцій, підвищенні стійкості та виконанні зобов'язань перед партнерами і державою. Регулярний аналіз фінансового стану є важливим етапом для планування діяльності суб'єкта бізнесу та оцінювання її результативності, що може сприяти залученню інвестицій, отриманню підтримки від постачальників та кредиторів, а також моніторингу ефективності й законності управлінських рішень.

7.3. Аналіз імовірності банкрутства суб'єктів бізнесу

Аналіз загрози банкрутства суб'єктів бізнесу є ключовим етапом у стратегічному управлінні, який дозволяє вчасно виявити потенційні проблеми та вжити необхідних заходів для забезпечення фінансової стабільності. Є безліч методик для такого аналізу, які враховують різні фінансові, економічні та управлінські аспекти. Щоб уникнути банкрутства, суб'єктам бізнесу слід регулярно проводити діагностику свого фінансового стану, що передбачає вивчення їх фінансового стану та основних результатів діяльності [49].

Сучасне поняття банкрутства має свої корені в середньовічній Італії. Слово "банкрут" походить із італійської мови і складається з двох частин: banco, що означає "лава", і rotto, що перекладають як "зламаний". Ця назва пов'язана зі звичаєм ламати або перевертати лаву, на якій сидів міняйло, що не зміг виконати свої фінансові зобов'язання. Із часом значення терміна змінилося, і тепер воно вказує на фінансовий крах боржника, який не в змозі розрахуватися з кредиторами.

Відповідно до Кодексу України з процедур банкрутства від 18.10.2018 р. банкрутство суб'єкта бізнесу – це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені в порядку, визначеному цим кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури або процедури погашення боргів боржника.

У разі банкрутства визначено такі пріоритети погашення боргів:

1. Невиплачена заробітна плата звільнених працівників.

2. Невиплачена заробітна плата працівників.

3. Борги перед державним бюджетом (податки) та державними фондами (пенсійний, соцстрах, зайнятості, "нещасні випадки").

4. Борги перед кредиторами, які заявили про себе в установлені строки.

Залишок активів розподіляють між власниками юридичної особи (засновниками чи акціонерами).

Документом, який регулює питання проведення фінансового аналізу фінансового стану підприємства-боржника, є Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14.

Відповідно до зазначеного документа виділяють:

фіктивне банкрутство – свідомо неправдива офіційна заява суб'єкта бізнесу про фінансову неспроможність виконання вимог із боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом;

доведення до банкрутства – умисне вчинення власником або службовою особою суб'єкта бізнесу діяльності дій, що призвели до стійкої фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності;

приховуване банкрутство – умисне приховування стійкої фінансової неспроможності шляхом подання недостовірних відомостей у разі, якщо це завдало великої матеріальної шкоди.

Виділяють такі види банкрутства суб'єктів бізнесу:

реальне банкрутство – це повна нездатність суб'єкта бізнесу відновити свою фінансову стійкість і платоспроможність у майбутньому через значні втрати капіталу, який він використовує;

технічне банкрутство – ситуація, коли суб'єкт бізнесу стає неплатоспроможним через значне прострочення дебіторської заборгованості;

навмисне банкрутство – свідоме спричинення або збільшення неплатоспроможності суб'єкта бізнесу з боку його керівника чи власника;

фіктивне банкрутство – умисне та неправдиве оголошення про неплатоспроможність суб'єкта бізнесу, що має на меті ввести в оману кредиторів для отримання відстрочення або знижки за кредитними зобов'язаннями. Такі дії можуть призводити до кримінальної відповідальності.

Справи про банкрутство підлягають розгляду господарськими судами за місцем знаходження боржника. Поки боржник не погасить свої

зобов'язання, його фінансова діяльність зазнає суттєвих обмежень. Важливим аспектом цього процесу є діагностика банкрутства – система спеціалізованого фінансового аналізу, яка має на меті виявлення показників кризового розвитку суб'єкта бізнесу, що можуть призвести до загрози його банкрутства в майбутньому.

Залежно від цілей та методів проведення діагностику банкрутства поділяють на:

експрес-діагностику;

фундаментальну діагностику.

Експрес-діагностика банкрутства – це швидке оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу з метою виявлення ознак, що можуть свідчити про можливе банкрутство. Цей процес зазвичай передбачає аналіз фінансових показників, облікових даних та інших чинників, які можуть впливати на здатність суб'єкта бізнесу виконувати свої зобов'язання.

Для своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу в прибуткових суб'єктів бізнесу в Україні проводять експрес-діагностику банкрутства за допомогою коефіцієнта Бівера, який розраховують за формулою:

$$К = (ЧП + А) / З, \quad (7.1)$$

де К – коефіцієнт Бівера;

ЧП – чистий прибуток;

А – амортизація;

З – зобов'язання.

Ознакою формування незадовільної структури балансу є значення коефіцієнта Бівера менше за 0,2 протягом тривалого часу (півтора – два роки).

Види фінансової кризи подано в табл. 7.9.

Попереджувальний аспект експрес-діагностики є найбільш вираженим на стадії незначної фінансової кризи. У разі більш серйозних кризових явищ її слід обов'язково доповнити системою фундаментальної діагностики.

Під час фундаментальної діагностики банкрутства здійснюють систематизацію основних чинників, що зумовлюють кризовий фінансовий розвиток суб'єкта бізнесу; проведення комплексного фундаментального аналізу впливу окремих чинників на кризовий фінансовий розвиток

суб'єкта бізнесу; прогнозування можливих негативних наслідків та оцінювання здатності суб'єкта бізнесу нейтралізувати загрози банкрутства за рахунок власного ресурсного потенціалу.

Таблиця 7.9

Експрес-діагностика масштабів кризової ситуації

Об'єкти спостереження	Масштаби фінансового стану суб'єкта бізнесу		
	Легка фінансова криза	Глибока фінансова криза	Фінансова катастрофа
1	2	3	4
Чистий грошовий потік	Зниження ліквідності грошового потоку	Від'ємне значення грошового потоку	Значне від'ємне значення грошового потоку
Ринкова вартість суб'єкта бізнесу	Стабілізація ринкової вартості суб'єкта бізнесу	Тенденція до зниження ринкової вартості суб'єкта бізнесу	Обвальне зниження ринкової вартості суб'єкта бізнесу
Структура капіталу суб'єкта бізнесу	Зниження коефіцієнта автономії	Зростання коефіцієнта і зниження ефекту фінансового левериджу	Гранично високий коефіцієнт і відсутній ефект фінансового левериджу
Склад фінансових витрат суб'єкта бізнесу	Підвищення суми і питомої ваги короткострокових фінансових зобов'язань	Високий коефіцієнт негайних фінансових зобов'язань	Дуже високий коефіцієнт негайних фінансових зобов'язань
Склад активів суб'єкта бізнесу	Зниження коефіцієнта абсолютної платоспроможності	Істотне зниження коефіцієнта абсолютної та поточної платоспроможності	Абсолютна неплатоспроможність через відсутність грошових активів
Склад поточних витрат суб'єктів бізнесу	Тенденція до зростання змінних витрат	Високий коефіцієнт операційного левериджу за тенденції до зростання рівня змінних витрат	Дуже високий коефіцієнт операційного левериджу за тенденції до зростання загального рівня поточних витрат

Закінчення табл. 7.9

1	2	3	4
Рівень концентрації фінансових операцій у зонах підвищеного ризику	Підвищення коефіцієнта вкладення капіталу	Переважне вкладення капіталу в зоні критичного ризику	Значна частка вкладення капіталу в зоні катастрофічного ризику

На сьогодні розроблено достатню кількість моделей для оцінювання схильності підприємства до банкрутства як зарубіжними, так і українськими науковцями. Моделі прогнозування та визначення ймовірності банкрутства подано в табл. 7.10.

Таблиця 7.10

Моделі прогнозування та визначення ймовірності банкрутства

Назва моделі	Формула	Критерій імовірності
1	2	3
Модифікована модель Альтмана	Z = 0,717X1 + 0,847X2 + 3,107X3 + 0,42X4 + 0,995X5, де X1 – Власний оборотний капітал / Загальна вартість активів; X2 – Нерозподілений прибуток / Загальна вартість активів; X3 – Прибуток до виплати процентів / Загальна вартість активів; X4 – Балансова вартість акцій / Залучений капітал; X5 – Чиста виручка / Загальна вартість активів	Z < 1,81 – висока; 1,81 < Z < < 2,99 – зона невизначеності; Z > 2,99 – низька
Модель Ліса	Z = 0,063A + 0,092B + 0,057C + 0,001D, де A – Оборотні активи / Загальна вартість активів; B – Операційний прибуток / Загальна вартість активів; C – Нерозподілений прибуток / Загальна вартість активів; D – Власний капітал / Позиковий капітал	Z < 0,037 – висока; Z > 0,037 – низька
Модель Таффлера і Тішоу	Z = 0,53A + 0,13B + 0,18C + 0,16D, де A – Операційний прибуток / Короткострокові зобов'язання;	Z > 0,3 – низька;

Закінчення табл. 7.10

1	2	3
	B – Оборотні активи / Загальна сума зобов'язань; C – Короткострокові зобов'язання / Загальна вартість активів; D – Виручка від реалізації / Загальна вартість активів	0,3 > Z > > 0,26 – зона невизначеності; Z < 0,2 – висока
Модель Спрінгейта	Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, де A – Робочий капітал / Загальна вартість активів; B – Прибуток до сплати податків та процентів / / Загальна вартість активів; C – Прибуток до сплати податків / Короткострокові зобов'язання; D – Обсяг продажу / Загальна вартість активів	Z < 0,862 – висока; Z > 0,862 – низька
Модель О. Терещенка	Z = 1,5X1 + 0,08X2 + 10X3 + 5X4 + 0,3X5 + 0,1X6, де X1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань; X2 – відношення валюти балансу до зобов'язань; X3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів; X4 – відношення прибутку до виручки; X5 – відношення виробничих запасів до виручки; X6 – відношення виручки до основного капіталу	0 < Z < 1 – висока; 1 < Z < 2 – середня; Z > 2 – низька
Модель А. Матвійчука	Z = 0,033X1 + 0,268X2 + 0,045X3 − 0,018X4 − − 0,004X5 − 0,015X6 + 0,702X7, де X1 – коефіцієнт мобільності активів; X2 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; X3 – коефіцієнт оборотності власного капіталу; X4 – коефіцієнт окупності активів; X5 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; X6 – коефіцієнт концентрації залученого капіталу; X7 – коефіцієнт покриття боргів власним капіталом	Z > 1,104 – низька; Z < 1,104 – висока

Модель Альтмана є однією з найвідоміших методик для оцінювання ймовірності банкрутства суб'єктів бізнесу, основаних на аналізі п'яти ключових чинників. Її може бути використано для українських суб'єктів бізнесу, акції яких зазвичай не котируються на фінансових біржах. Підхід Альтмана, що базується на багатовимірному дискримінантному аналізі,

було розроблено й удосконалено іншими дослідниками. Однак, незважаючи на це, модель Альтмана та подібні методи не мають широкого застосування в українській економіці. Це частково зумовлено тим, що інформація, яка міститься у фінансовій звітності суб'єктів бізнесу, часто є ненадійною.

Модель Ліса зосереджено на рентабельності активів та фінансовій стійкості суб'єктів бізнесу. Серед її переваг можна зазначити простоту розрахунків, легкість інтерпретації результатів та доступність необхідних даних. Однак є й недоліки: модель не адаптовано для українських підприємств, оскільки було розроблено для умов Великої Британії. Крім того, результати моделі можуть бути дещо завищеними, оскільки показник Z значною мірою залежить від прибутку від операційної діяльності, який не враховує рівень оподаткування та витрати на фінансову діяльність, зокрема відсотки за кредитами.

1977 р. Таффлер і Тішоу запропонували чотирифакторну модель оцінювання платоспроможності суб'єкта бізнесу, пристосувавши модель Альтмана до британських умов. Дослідження українських науковців свідчать, що модель Таффлера – Тішоу може призводити до значних помилок в оцінюванні фінансового стану суб'єкта бізнесу під час нестабільності економіки України. Проте цю модель можна ефективно застосовувати разом з іншими моделями в методі статистичного порівняння.

Гордон Л. Спрінгейт створив цілісний показник для оцінювання ймовірності банкрутства суб'єктів бізнесу в Університеті Саймона Фрейзера, використовуючи метод покрокового дискримінантного аналізу, розроблений Едвардом Альтманом. Під час розроблення моделі було проаналізовано 19 фінансових коефіцієнтів, із яких у фінальній версії залишилися тільки чотири. За словами автора, точність цієї моделі досягає 92,5 %.

Слід зазначити, що методики прогнозування та визначення ймовірності банкрутства зарубіжних авторів мають певні обмеження для використання українськими суб'єктами бізнесу. Ці моделі розраховано на показниках діяльності західноєвропейських підприємств і підприємств США, тож вони не можуть ураховувати специфіку діяльності вітчизняних підприємств. Отже, недоліком їх є неадаптованість до діяльності вітчизняних суб'єктів бізнесу. Для отримання якісного результату доцільно скористатися декількома моделями.

Однією з найвідоміших вітчизняних моделей, використовуваних в Україні для оцінювання ймовірності банкрутства суб'єктів бізнесу,

є модель А. Матвійчука. Ця дискримінантна модель є досить ефективною, оскільки враховує специфіку функціонування суб'єктів бізнесу в умовах перехідної економіки. Проте вона може не повністю відображати особливості суб'єктів бізнесу окремих галузей. Крім того, обмеження на виділення лише двох класів для оцінювання фінансового стану суб'єктів бізнесу може бути недостатнім для точного аналізу.

Серед вітчизняних моделей оцінювання неплатоспроможності можна виділити модель О. Терещенка, яка є комплексною системою для оцінювання фінансового стану суб'єктів бізнесу. Основні переваги цієї моделі полягають у тому, що вона проста у використанні та базується на українських статистичних даних. Проблему визначення критичних значень показників розв'язують шляхом застосування різних модифікацій базової моделі до суб'єктів бізнесу різних галузей, що враховує їхню специфіку. Проте методика не є ідеальною і має певні недоліки, зокрема відсутність детальної градації фінансової стійкості (лише наявність категорій "задовільний" та "незадовільний" фінансовий стан). Через широкий діапазон невизначеності для оцінювання фінансової стійкості підприємства-суб'єкта бізнесу потрібен додатковий аналіз.

Окрім авторських моделей, в українській практиці діє методика Міністерства фінансів України – мультикритеріальна модель ідентифікації фінансової кризи, яка враховує галузь, до якої належить суб'єкт бізнесу, і його розмір.

Методику Міністерства фінансів України затверджено "Порядком проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара", затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 14.07.2016 р. № 616.

Базовий алгоритм багатофакторної дискримінантної функції для розрахунку інтегрального показника є таким:

$$Z = a_1 K_1 + a_2 K_2 + a_3 K_3 + a_4 K_4 + a_5 K_5 + a_n K_n - a_0, \qquad (7.2)$$

де Z – інтегральний показник фінансового стану бенефіціара;

a_1, a_2...a_n – параметри дискримінантної моделі, що визначають з урахуванням вагомості та розрядності фінансових коефіцієнтів;

$К_1$, $К_2$...$К_n$ – фінансові коефіцієнти, що визначають на підставі даних фінансової звітності бенефіціара;

$а_0$ – вільний член дискримінантної моделі.

Інтегральний показник фінансового стану бенефіціара обчислюють із використанням моделей, наведених у зазначеній методиці. Вибір моделі інтегрального оцінювання залежить від виду діяльності бенефіціара та його належності до великих (середніх) чи малих підприємств.

За цією моделлю оцінювання банкрутства здійснюють шляхом присвоєння йому класу залежно від значення інтегрального показника фінансового стану (табл. 7.11). Шкалу розподілу на класи розроблено з огляду на ймовірність невиконання позичальником узятих на себе зобов'язань.

Таблиця 7.11

Інтерпретація значень інтегрального показника фінансового стану суб'єкта бізнесу

Класи за рівнем фінансового стану позичальника				
Клас 1	Клас 2	Клас 3	Клас 4	Клас 5
Високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та найменша ймовірність дефолту	Достатній рівень спроможності виконувати зобов'язання та незначна ймовірність дефолту	Нижчий від середнього рівень спроможності виконувати зобов'язання	Нестабільний фінансовий стан. Є ознаки неплатоспроможності	Високий рівень імовірності дефолту

Ризик банкрутства стосується всіх суб'єктів бізнесу і може мати негативні наслідки не лише для самого суб'єкта бізнесу, але й для інших учасників, із якими він взаємодіє. Отже, процес оцінювання ризику банкрутства передбачає аналіз здатності суб'єкта бізнесу виконувати свої зобов'язання перед третіми особами, що є оцінюванням його платоспроможності. Останніми роками, зважаючи на динамічний характер економічної та фінансової діяльності, виникла нагальна потреба в отриманні точних даних про ризик банкрутства в майбутньому.

Рекомендована література: [21; 23; 54].

Практична частина

Запитання для самоперевірки

1. Визначте сутність поняття фінансового стану суб'єкта бізнесу та обґрунтуйте важливість його оцінювання.

2. Визначте мету та основні завдання аналізу фінансового стану суб'єкта бізнесу.

3. Охарактеризуйте інформаційні джерела, які використовують для оцінювання фінансового стану суб'єктів бізнесу.

4. Охарактеризуйте принципи формування фінансової звітності суб'єктів бізнесу.

5. Визначте сутність оцінювання майнового стану суб'єкта бізнесу та опишіть механізм його проведення.

6. Визначте сутність оцінювання ліквідності суб'єкта бізнесу та охарактеризуйте показники, що відображають її рівень.

7. Визначте сутність оцінювання фінансової стійкості суб'єкта бізнесу. Розкрийте механізм його проведення та характеристику показників, що відображають це оцінювання.

8. Визначте сутність оцінювання ділової активності суб'єкта бізнесу та охарактеризуйте показники, що відображають її рівень.

9. Визначте сутність оцінювання рентабельності суб'єкта бізнесу та охарактеризуйте показники, що відображають її рівень.

10. Визначте сутність банкрутства суб'єкта бізнесу та охарактеризуйте його види.

11. Охарактеризуйте експрес-діагностику банкрутства суб'єктів бізнесу.

12. Охарактеризуйте фундаментальну діагностику банкрутства суб'єктів бізнесу.

13. Охарактеризуйте моделі прогнозування та визначення ймовірності банкрутства.

Тестові завдання

1. Аналіз фінансової діяльності передбачає:

а) оцінювання динаміки фінансових показників діяльності суб'єкта бізнесу;

б) оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу;

в) оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта бізнесу;

г) нормування та планування показників діяльності суб'єкта бізнесу.

2. Методом фінансового аналізу, який передбачає порівняння кожної позиції фінансової звітності суб'єкта бізнесу з відповідним показником попереднього періоду, є аналіз:

а) горизонтальний;

б) структурний;

в) трендовий;

г) вертикальний.

3. Фінансову незалежність підприємства від позикових джерел фінансування характеризує:

а) коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

б) коефіцієнт автономії;

в) коефіцієнт рентабельності капіталу;

г) коефіцієнт фінансування.

4. Ділову активність суб'єкта бізнесу характеризують показники:

а) оборотності активів, оборотності заборгованості, оборотності запасів, оборотності власного капіталу;

б) структури позикового капіталу; концентрації позикового капіталу; фінансування;

в) ліквідності;

г) рентабельності.

5. Принцип формування фінансової звітності, що передбачає оцінювання активів і зобов'язань підприємства на основі припущення, що суб'єкт бізнесу не буде ліквідуватися або зменшувати обсяги виробництва, – це принцип:

а) автономності;

б) безперервності діяльності;

в) періодичності;

г) єдиного грошового вимірника.

6. Принцип формування фінансової звітності, що передбачає постійне застосування суб'єктом бізнесу вибраної облікової політики, – це принцип:

а) послідовності;

б) безперервності діяльності;

в) періодичності;

г) обачності.

7. Основним джерелом інформації для проведення аналізу результативності операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта бізнесу є:

а) баланс;

б) звіт про фінансові результати;

в) звіт про рух грошових коштів;

г) звіт про власний капітал.

8. Зміцненню фінансового стану суб'єкта бізнесу сприяє:

а) безперебійний випуск і реалізація продукції;

б) зменшення надходження коштів на рахунки суб'єкта бізнесу;

в) посилення залежності суб'єкта бізнесу від зовнішніх інвесторів;

г) підвищення собівартості виробництва продукції.

9. Якщо запаси і витрати підприємства забезпечено сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами, то фінансовий стан такого підприємства є:

а) абсолютно стійким;

б) нормально стійким;

в) нестійким;

г) кризовим.

10. Банкрутство – це:

а) неспроможність суб'єкта бізнесу виконати свої фінансові зобов'язання перед кредиторами після встановленого терміну, що можна зробити лише шляхом відновлення платоспроможності;

б) установлений господарським судом факт неспроможності суб'єкта бізнесу виконати свої фінансові зобов'язання без застосування процедури ліквідації;

в) процедура щодо поновлення платоспроможності боржника;

г) процедура продажу активів суб'єкта бізнесу.

11. Який метод аналізу фінансового стану дозволяє оцінити зміни фінансових показників у динаміці:

а) вертикальний аналіз;

б) горизонтальний аналіз;

в) факторний аналіз;

г) коефіцієнтний аналіз?

12. Що означає принцип безперервності діяльності у фінансовій звітності:

а) підприємство зобов'язане щороку змінювати методи обліку;

б) передбачають, що підприємство продовжить свою діяльність у передбачуваному майбутньому;

в) підприємство має подавати звітність виключно в електронній формі;

г) підприємство має фіксувати всі витрати без винятку?

13. Який принцип потребує, щоб фінансова звітність підприємства була зрозумілою та доступною для користувачів:

а) історичної вартості;

б) обачності;

в) прозорості та зрозумілості;

г) закритості?

14. Що характеризують показники ліквідності:

а) здатність підприємства своєчасно виконувати свої короткострокові зобов'язання;

б) рівень прибутковості компанії;

в) динаміку змін у структурі капіталу;

г) взаємозв'язок активів і пасивів?

15. Яка з наведених характеристик стосується формалізованих методів фінансового аналізу:

а) ґрунтуються на професійному досвіді аналітика;

б) базуються на чітких аналітичних залежностях між показниками;

в) використовують інтуїцію аналітика;

г) включають психологічні прийоми?

16. Які методи фінансового аналізу є якісними:

а) статистичні;

б) економіко-математичні;

в) евристичні;

г) бухгалтерські?

17. Фіктивне банкрутство – це:

а) реальна фінансова неспроможність підприємства;

б) умисне приховування фінансових проблем;

в) завідомо неправдива заява про фінансову неспроможність;

г) технічна неплатоспроможність через дебіторську заборгованість.

18. Що є основною метою експрес-діагностики банкрутства:

а) комплексне оцінювання всіх фінансових процесів підприємства;

б) аналіз причин фінансової нестабільності та розроблення стратегій виходу з кризи;

в) швидке оцінювання фінансового стану підприємства для виявлення ризиків банкрутства;

г) визначення конкурентних переваг підприємства?

19. Який вид банкрутства передбачає умисне приховування фінансової неспроможності підприємства:

а) фіктивне банкрутство;

б) реальне банкрутство;

в) технічне банкрутство;

г) приховуване банкрутство?

20. Що є основною метою коефіцієнтного аналізу:

а) визначення конкурентних переваг підприємства;

б) виявлення взаємозв'язків між фінансовими показниками для оцінювання фінансового стану;

в) розрахунок загальної виручки підприємства;

г) оцінювання ефективності маркетингових кампаній?

21. Який коефіцієнт ліквідності показує, яку частину короткотермінової заборгованості підприємство може погасити за рахунок грошових коштів:

а) коефіцієнт абсолютної ліквідності;

б) коефіцієнт поточної ліквідності;

в) коефіцієнт фінансової стійкості;

г) коефіцієнт автономії?

22. Що характеризує коефіцієнт автономії:

а) відношення власного капіталу до загальної вартості активів;

б) швидкість обороту дебіторської заборгованості;

в) відношення змінних витрат до загального обсягу продажів;

г) рівень прибутковості власного капіталу?

23. Що характеризує коефіцієнт оборотності активів:

а) швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів;

б) ефективність використання всіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх залучення;

в) відношення власного капіталу до позикового;

г) кількість разів, за які підприємство оновлює свій основний капітал?

24. Який із показників рентабельності характеризує ефективність використання власного капіталу:

а) рентабельність капіталу;

б) рентабельність власного капіталу;

в) рентабельність діяльності;

г) рентабельність оборотних активів?

Практичні завдання

Завдання 7.1. Власний капітал ТОВ "Кондитерська фабрика «Квітень»" 2021 р. становив 394 629 тис. грн, 2022 р. – 499 608 тис. грн, 2023 р. – 731 983 тис. грн. Необоротні активи 2021 р. становили 113 217 тис. грн, 2022 р. – 106 698 тис. грн, 2023 р. – 171 146 тис. грн. Довгострокові зобов'язання підприємства протягом усього періоду дорівнювали нулю. Підприємство мало запаси в розмірі 73 308 тис. грн 2021 р., 96 313 тис. грн – 2022 р., 82 458 тис. грн – 2023 р.

Проведіть оцінювання фінансової стійкості підприємства. Зробіть висновки щодо типу фінансової стійкості.

Завдання 7.2. На основі фінансової звітності самостійно вибраного суб'єкта бізнесу проаналізуйте вплив дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства.

Завдання 7.3. На основі фінансової звітності самостійно вибраного суб'єкта бізнесу проведіть оцінювання його майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності. Дослідіть тенденції зміни зазначених показників і їх вплив на діяльність суб'єкта бізнесу. Зробіть висновки щодо динаміки показників фінансового стану суб'єкта бізнесу.

Завдання 7.4. На основі фінансової звітності самостійно вибраного суб'єкта бізнесу проведіть оцінювання його схильності до банкрутства, використовуючи моделі Альтмана, Ліса, Таффлера і Тішоу, Спрінгейта, О. Терещенка, А. Матвійчука та методику Міністерства фінансів України. Дослідіть тенденції зміни зазначених показників і їх вплив на діяльність суб'єкта бізнесу. Зробіть висновки щодо динаміки показників фінансового стану суб'єкта бізнесу.

Рекомендована література: [3 – 5; 9 – 14; 18 – 26; 30; 37; 43; 47 – 50; 52; 53].

Висновки

Фінанси бізнесу є основною ланкою фінансової системи держави, оскільки саме підприємства генерують значну частину валового внутрішнього продукту, сплачують податки і створюють робочі місця.

Фінансова діяльність суб'єкта бізнесу охоплює весь цикл управління грошовими ресурсами – від формування капіталу до його розподілу та використання. Ключовими аспектами є управління доходами, витратами, інвестиціями, кредитами, прибутком і грошовими потоками.

Ефективне фінансове управління в бізнесі базується на аналізі фінансової звітності, плануванні бюджетів, оцінюванні ризиків і виборі оптимальних джерел фінансування. Це дозволяє досягти фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

У структурі навчального посібника важливе місце займає аналіз фінансової архітектоніки бізнесу, що забезпечує комплексне розуміння взаємозв'язків між елементами фінансової системи підприємства та зовнішнім середовищем. Саме такий підхід допомагає формувати системне бачення механізмів функціонування бізнесу у фінансовому вимірі.

Знання податкової системи дозволяють підприємцям і фінансовим менеджерам ухвалювати обґрунтовані рішення щодо вибору форми оподаткування, зменшення податкового навантаження, забезпечення податкової дисципліни та фінансової безпеки бізнесу.

Висвітлення податкових аспектів діяльності суб'єктів бізнесу дає змогу оцінити вплив податкової політики на фінансові результати підприємства та сформувати компетентність у сфері податкового планування.

Розуміння сутності та структури необоротних активів (основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій) є необхідним для оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства, планування амортизаційної політики та забезпечення ефективного використання ресурсів.

Знання про оборотні активи (запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти) мають вирішальне значення для забезпечення ліквідності підприємства, своєчасних розрахунків із контрагентами та стабільного грошового обігу.

Окрему увагу приділено грошовим потокам підприємства, оскільки ефективне управління ними визначає рівень платоспроможності та фінансової стабільності бізнесу. Інтерпретація й аналіз грошових потоків допомагають своєчасно виявляти дисбаланси та підвищувати якість фінансових рішень.

Формування ефективної структури капіталу (співвідношення власного і позикового капіталу) сприяє підвищенню фінансової стійкості, прибутковості та інвестиційної привабливості підприємства, дозволяє оптимізувати рівень фінансових ризиків.

Фінанси бізнесу взаємопов'язані з іншими складовими частинами фінансової архітектоніки – державними фінансами, банківською системою, податковою політикою та ринком капіталу. Підприємства діють у складному зовнішньому середовищі, що потребує гнучкого фінансового реагування.

У цьому контексті важливим є оцінювання фінансового стану підприємства, зокрема застосування коефіцієнтного аналізу та моделей прогнозування ймовірності банкрутства, що забезпечує дієвий інструментарій для антикризового управління.

В умовах цифровізації, глобалізації та економічних ризиків роль фінансів бізнесу зростає, особливо в аспекті антикризового управління, інвестиційного аналізу та фінансової безпеки підприємств.

Здобуття знань із фінансів бізнесу є необхідною умовою для підготовки компетентних фахівців у сфері економіки, управління, фінансів, бухгалтерського обліку та підприємництва.

Отже, навчальний посібник охоплює ключові напрями фінансової діяльності суб'єкта бізнесу – від організації розрахунків і формування прибутку до аналізу грошових потоків, оподаткування та оцінювання фінансового стану. Це забезпечує комплексну підготовку здобувачів вищої освіти та формує цілісне розуміння фінансових процесів у сучасному бізнес-середовищі.

Використана та рекомендована література

1. Андрос С. В. Факторинг як інструмент короткотермінового фінансування та продукт банківського кредитування аграрних підприємств в умовах повоєнного розвитку України // Economic journal Odessa polytechnic university. 2024. № 2 (28). С. 5–14. URL: https://economics.net.ua/ejopu/2024/No2/5.pdf.

2. Аніловська Г. Я., Висоцька І. Б., Козій І. С. Фінанси підприємств : курс лекцій. Львів : Львів. держ. ун-т внутр. справ, 2017. 150 с.

3. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 528 с. URL: http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/18549.

4. Вінтоняк А. А., Чубай В. М. Методики аналізу загрози банкрутства підприємств та чинники впливу на зміну її рівня // Економіка та суспільство. 2024. № 61. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-45.

5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Верховна Рада України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

6. Даценко Г. В., Гладій І. О., Майстер Л. А. Необоротні активи підприємства: проблеми організації обліку // Інвестиції: практика та досвід. 2024. № 10. С. 25–29.

7. Добровольська О. В., Дуброва Н. П. Показники EBIT та EBITDA в аналізі фінансової звітності: методичний підхід // Інфраструктура ринку. 2021. Вип. 52. С. 157–161. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/52_2021/30.pdf.

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

9. Кодекс України з процедур банкрутства від 18.10.2018 р. № 2597-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua.

10. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 219 с. URL: http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/28490.

11. Масюк Ю. В., Резниченко О. В. Теоретико-методичні підходи до оцінювання фінансового стану підприємств // Приазовський економічний вісник. 2019. Вип. 5 (16). С. 306–311. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/5_16_uk/54.pdf.

12. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : наказ М-ва фінансів України від 14.02.2006 р. № 170 "Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки" (зареєстр. в М-ві юстиції України 27 березня 2006 року за № 332/12206). URL: www.rada.gov.ua.

13. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств від 28.07.2006 р. URL: https://ips.ligazakon.net/document/FIN21830.

14. Методичні рекомендації по виявленню ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій по приховуванню банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства : наказ М-ва економіки України від 19.01.2006 р. № 14 "Про затвердження Методичних рекомендацій по виявленню ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій по приховуванню банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства" (зі змін. та допов., внес. наказом М-ва економіки України від 06.03.2006 р. № 81). URL: www.rada.gov.ua.

15. Методичні рекомендації щодо застосування критеріїв ефективності управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки : наказ М-ва економіки та з питань європейської інтеграції та Фонду державного майна від 18 грудня 2003 року № 375/2298 "Про затвердження критеріїв ефективності управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки" (зареєстр. в М-ві юстиції 30 грудня 2003 року за № 1268/8589). URL: www.rada.gov.ua.

16. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : наказ М-ва фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 // Міністерство фінансів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv.

17. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) "Подання фінансової звітності" № 929_013. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

18. Насібова О. В., Івашкевич І. О. Теоретичні основи оцінки фінансового стану підприємства // Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 30. С. 185–190. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/30_2019_ukr/30.pdf.

19. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : наказ М-ва фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

20. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : наказ М-ва фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text.

21. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" : наказ М-ва фінансів України від 18.10.1999 р. № 242. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text.

22. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції" : наказ М-ва фінансів України від 26.04.2000 р. № 91. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00#Text.

23. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" : наказ М-ва фінансів України від 29.11.99 р. № 290. URL: https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.

24. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" : наказ М-ва фінансів України від 31.12.99 р. № 318 // Міністерство фінансів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

25. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 "Біологічні активи" : наказ М-ва фінансів України від 18.11.2005 р. № 790. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05#Text.

26. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 "Фінансові витрати" : наказ М-ва фінансів України від 28.04.2006 р. № 415. URL: https://ips.ligazakon.net/document/RE12484.

27. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

28. Покровська Н., Катрич Д. Дефініція терміну "прибуток" в економічній науці // Економіка та суспільство. 2024. № 59. URL: https://doi.org/ 10.32782/2524-0072/2024-59-151.

29. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : наказ М-ва фінансів України від 02.09.2014 р. № 879. URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/z1365-14#Text.

30. Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара : методика М-ва фінансів України від 14.07.2016 р. № 616. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ z1095-16#Text.

31. Про акціонерні товариства : Закон України № 514-VI від 17.09.2008 р. // Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17.

32. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-III від 07.12.2000 р. // Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

33. Про господарські товариства : Закон України № 1576-XII від 19.09.1991 р. // Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.

34. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України № 448/96-ВР від 30.10.1996 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-вр.

35. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань : Закон України № 755-IV від 15.05.2003 р. // Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15.

36. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : постанова Національного банку України від 29.12.2017 р. № 148. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0040-05. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

37. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : наказ М-ва фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121. URL: https://ips.ligazakon.net/document/REG5312?an=13.

38. Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України : постанова Національного банку України від 16.12.2002 р. № 508. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0174-03.

39. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України № 2658 від 12.07.2001 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text.

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

41. Про систему оподаткування : Закон України № 1251-XII від 25.06.1991 р. (зі змін. і допов.). URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12.

42. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України № 2275-VIII від 06.02.2018 р. // Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19.

43. Про фінансовий лізинг : Закон України № 1201 від 04.02.2021 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text.

44. Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф. Фінанси підприємств : навч. посіб. / за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2020. 402 с.

45. Стащук О. В., Шептицька Л. Р., Крижанівський С. О. Особливості формування прибутку на підприємстві // Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 49. С. 291–296. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/49_2020_ukr/53.pdf.

46. Степаненко О. І. Дефініція категорії "прибуток": науковий аспект // Проблеми системного підходу в економіці. 2021. № 18. С. 89–96. URL: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2022-1-13.

47. Ткаченко А. А., Подзігун Я. В., Кулик Ю. М. Удосконалення аналізу фінансового стану на українських підприємствах: проблеми та шляхи їх вирішення // Збірник наукових праць ЧДТУ. 2020. Вип. 57. С. 45–53. URL: https://er.chdtu.edu.ua/bitstream/ChSTU/1646/1/7.pdf.

48. Фінанси бізнесу / за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів : Апріорі, 2019. 432 с.

49. Фінанси : навч.-метод. посіб. / О. П. Полтініна та ін. ; за заг. ред. І. В. Журавльової. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. 215 с. URL: http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29052.

50. Фінанси різних форм бізнесу : навч. посіб. / Н. Г. Пігуль та ін. Суми : Сум. держ. ун-т, 2019. 337 с.

51. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

52. Чепка В. В., Свідерська І. М., Гавриленко Ю. О. Фінансовий стан підприємства: теоретичні основи // Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 19 – 20. С. 96–102. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19-20_2020/17.pdf.

53. Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій : лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998 р. № 759/10/202117. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GDPI1722.html.

54. Ross S., Westerfield R., Jordan B. Fundamentals of Corporate Finance. 12th ed. New York : McGraw-Hill/Education, 2019. 912 p.

Зміст

Вступ 3
1. Фінансова архітектоніка бізнесу 5
1.1. Основні види та форми бізнесу 5
1.2. Бізнес-середовище та його форми 15
1.3. Фінансова архітектоніка бізнесу 18
Практична частина 24
2. Розрахункові операції суб'єктів бізнесу 30
2.1. Грошовий оборот і система розрахунків на суб'єктах бізнесу 30
2.2. Грошові розрахунки суб'єктів бізнесу 39
2.3. Безготівкові розрахунки суб'єктів бізнесу 45
2.4. Розрахунково-платіжна дисципліна 55
Практична частина 58
3. Грошові потоки суб'єктів бізнесу 66
3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємств 66
3.2. Види грошових потоків та їх характеристика 75
Практична частина 80
4. Формування і розподіл прибутку 91
4.1. Економічний зміст прибутку 91
4.2. Формування собівартості реалізованої продукції та її вплив на прибуток 98
4.3. Класифікація прибутку та визначення прибутковості підприємства 102
4.4. Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку (CVP-аналіз) 108
4.5. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) 115
4.6. Управління розподілом прибутку 125
Практична частина 130
5. Оподаткування суб'єктів бізнесу 140
5.1. Сутність і види податків 140
5.2. Основи системи оподаткування 144
5.3. Податок на додану вартість 154
5.4. Акцизний податок 157

5.5. Мито 159
5.6. Оподаткування прибутку 162
5.7. Податок на доходи фізичних осіб 169
5.8. Плата за ресурси 173
5.9. Місцеві податки і збори 175
Практична частина 181
6. Фінансування бізнесу 190
6.1. Фінансове забезпечення відтворення необоротних активів 190
6.2. Оборотні активи суб'єктів бізнесу 211
6.3. Капітал суб'єкта бізнесу та його формування 223
Практична частина 233
7. Оцінювання фінансового стану суб'єкта бізнесу 239
7.1. Сутність фінансового стану суб'єкта бізнесу, методи його оцінювання та інформаційне забезпечення 240
7.2. Коефіцієнтний аналіз фінансового стану суб'єкта бізнесу 251
7.3. Аналіз імовірності банкрутства суб'єктів бізнесу 259
Практична частина 268
Висновки 274
Використана та рекомендована література 276

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Журавльова Ірина Вікторівна
Кузенко Тетяна Борисівна
Сабліна Наталія Вікторівна

ФІНАНСИ БІЗНЕСУ

Навчальний посібник

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Відповідальний за видання *І. В. Журавльова*

Відповідальний редактор *О. С. Вяткіна*

Редактор *Н. Г. Войчук*

Коректор *Н. Г. Войчук*

План 2025 р. Поз. № 8-ЕНП. Обсяг 283 с.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61165, м. Харків, просп. Науки, 9-А

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.