

Фінансова діяльність підприємства - Бандурка

ЗМІСТ

Передмова

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

- 1.1. Сутність фінансів ринкової економіки
- 1.2. Фінансові ресурси. Фінансова діяльність
- 1.3. Фінансова робота на підприємстві. Організація управління фінансовими ресурсами

РОЗДІЛ 2. НОРМАТИВНА БАЗА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

- 2.1. Підприємство у сфері фінансово-правових відносин
- 2.2. Об'єкти цивільно-правових та фінансово-правових відносин у сфері фінансової діяльності
- 2.3. Законодавча база

РОЗДІЛ 3. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

- 3.1. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства
- 3.2. Формування і рух коштів статутних капіталів державного і недержавного підприємств
- 3.3. Розміщення власного капіталу в активи підприємства

РОЗДІЛ 4. ВАЛОВІ ДОХОДИ І ВАЛОВІ ВИТРАТИ

- 4.1. Валові доходи
- 4.2. Валові витрати

РОЗДІЛ 5. ПРОДАЖ (РЕАЛІЗАЦІЯ) ПРОДУКЦІЇ

- 5.1. Ціни на продукцію. Законодавча база ціноутворення
- 5.2. Виручка від реалізації (продажу) - основне джерело доходів підприємства
- 5.3. Податок на додану вартість
- 5.4. Акцизний збір
- 5.5. Планування виручки від реалізації
- 5.6. Оперативний контроль за надходженням виручки від реалізації

РОЗДІЛ 6. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

- 6.1. Роль і місце прибутку в економіці підприємства. Формування прибутку
- 6.2. Рентабельність підприємницької діяльності
- 6.3. Планування прибутку та рентабельності
- 6.4. Платежі з прибутку підприємства до державного бюджету
- 6.5. Використання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства
- 6.6. Контроль фінансової служби підприємства за прибутковістю і рентабельністю
- 6.7. Підприємство і державна податкова служба

РОЗДІЛ 7. ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ

- 7.1. Необхідність участі банківських кредитів у складі фінансових ресурсів підприємства
- 7.2. Партнерські відносини підприємства з комерційними банками
- 7.3. Кредитування підприємства в оборотні та основні засоби
- 7.4. Проценти за кредит

РОЗДІЛ 8. ОСНОВНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

- 8.1. Формування фонду основних коштів
- 8.2. Амортизація основних засобів
- 8.3. Капітальні вкладення
- 8.4. Фінансування поточного, середнього та капітального ремонту основних засобів

РОЗДІЛ 9. ОБОРОТНІ КОШТИ

- 9.1. Сутність і принципи організації оборотних коштів
- 9.2. Нормування власних оборотних коштів
- 9.3. Планування і фінансування приросту нормативу власних оборотних коштів
- 9.4. Контроль за раціональним використанням оборотних коштів

РОЗДІЛ 10. ГРОШОВІ БЕЗГОТІВКОВІ Й ГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ

- 10.1. Зміст і принципи розрахунків підприємства з контрагентами
- 10.2. Форми безготівкових розрахунків
- 10.3. Організація роботи підприємств із безготівковими розрахунками
- 10.4. Розрахунки готівкою

РОЗДІЛ 11. ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

- 11.1. Основні засади зовнішньоекономічної діяльності
- 11.2. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 11.3. Фінансово-розрахункові умови експортно-імпортних контрактів (договорів)

РОЗДІЛ 12. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 12.1. Призначення і форми фінансового планування
- 12.2. Фінансовий план
- 12.3. Платіжний календар
- 12.4. Бізнес-план

РОЗДІЛ 13. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

- 13.1. Визначення фінансового стану підприємства та ознаки його стійкості
- 13.2. Платоспроможність і ліквідність. Банкрутство
- 13.3. Прогнозування фінансового стану

РОЗДІЛ 14. ФІНАНСОВО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПРИВАТИЗАЦІЇ МАЙНА ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

- 14.1. Правова база і принципи приватизації
- 14.2. Оцінка вартості об'єктів приватизації
- 14.3. Приватизація державного підприємства способом продажу акцій відкритих акціонерних товариств

РОЗДІЛ 15. ЮРИДИЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

- 15.1. Поняття і види юридичної відповідальності
- 15.2. Адміністративна відповідальність
- 15.3. Кримінальна відповідальність

Передмова

За останні роки в Україні відбулись і відбуваються глибокі економічні зміни, зумовлені процесами розбудови ринкової економіки. За час, що минув від початку радикального реформування адміністративно-командної економіки, значною мірою трансформувалися умови функціонування всіх складових ланок економіки, в тому числі й насамперед — сфера фінансових відносин у суспільстві. Це пов'язано з появою значної кількості підприємств, заснованих на недержавних формах власності, докорінною зміною системи ціноутворення, бюджетної системи, а також систем оподаткування, кредитування і розрахунків, певним розвитком ринкової інфраструктури у сфері фінансово-кредитних відносин (створення комерційних банків, фондових бірж, страхових компаній, інвестиційних фондів, інших фінансових інституцій), запровадженням на підприємствах усіх форм власності податкового обліку (паралельно з бухгалтерським обліком). Попри всі труднощі й суперечності перехідного періоду, міцніє і набуває цілісності та адекватності стосовно нових економічних реалій правова база фінансово-кредитних відносин у суспільстві.

Ці умови вимагають від суб'єктів підприємництва, фахівців, які працюють на підприємствах і забезпечують їхню фінансову діяльність, а також в установах фінансово-кредитної системи, глибокого опанування науки про фінанси й водночас підвищення своєї компетентності у нормативних актах, що регулюють практику фінансових відносин. Саме це і створює підґрунтя для кваліфікованої оцінки фінансового стану підприємства, фінансової ситуації в господарстві країни в цілому, прийняття ефективних управлінських рішень, без чого шанси на успіх у конкурентній ринковій боротьбі значно зменшуються. Отже, зростання інтересу до фінансових дисциплін, так само як і фінансово-правових, — об'єктивне явище; тому вивчення їх буде необхідним у всіх ланках системи освіти і перепідготовки кадрів.

Автори підручника вважають, що ці обставини не можна ігнорувати при складанні навчальних програм з підготовки економістів, а також правознавців усіх спеціалізацій в економічних та юридичних вузах. На жаль, процес розбудови ринкових відносин, зламу старого укладу господарського життя супроводжується зростанням кількості та масштабом протиправних дій у сфері фінансово-кредитних відносин. Йдеться про протиправні дії у сфері оподаткування, ціноутворення, банківського кредитування, розрахунків на вітчизняному та зовнішньому ринках і в сфері інших, власне фінансових відносин у суспільстві. Ситуація складається така, що ми повинні підвищити вимоги до підготовки спеціалістів-фінансистів і юристів з питань теорії і практики фінансової справи, фінансового законодавства. Їхня робота в народному господарстві, у правоохоронних органах, які ведуть боротьбу з економічною злочинністю, стане ефективнішою, якщо глибшими будуть у них

знання з цих дисциплін. Вони зможуть належно оцінювати конкретні дії суб'єктів підприємницької діяльності у сфері фінансово-кредитних відносин під кутом зору норм цивільно-правового, адміністративно-правового та кримінального законодавства.

Саме такі міркування визначили структуру підручника. Мета його — навчити майбутніх фахівців орієнтуватися в усіх сторонах фінансової діяльності суб'єктів підприємницької діяльності на тлі правового простору, що створений в Україні нормами фінансового законодавства. При цьому, з урахуванням необхідності формування у читачів цілісного уявлення про фінансову діяльність підприємств, автори не обмежуються лише тими сторонами фінансових відносин, які прямо регулюються відповідними законодавчими та іншими нормативними актами.

Широке висвітлення знайшли в підручнику такі сторони фінансової роботи на підприємствах, як фінансове планування і прогнозування фінансового стану, організація та контроль за ефективним використанням фінансових ресурсів, визначення критеріїв оптимальності прийняття інвестиційних рішень, інші питання, пов'язані з управлінням фінансовими ресурсами. Відомо, що фінансові служби підприємств — одна з найважливіших ланок їхнього управлінського апарату. Тому методи організації фінансової роботи, в тому числі у координації з юридичними службами, висвітлені досить докладно. При цьому використовується широке коло показників, які залучаються до чинних форм періодичної і річної бухгалтерської та статистичної звітності, а також в оперативні документи, що розробляються для управління фінансовими ресурсами.

У підручнику викладені теоретичні позиції щодо фінансів, фінансових відносин, які обстоюють автори, в тому числі з питань, що не мають однозначного тлумачення у вітчизняній науці про фінанси. Зокрема, основоположною теоретичною позицією є розгляд фінансових ресурсів як коштів цільового призначення, що формуються в процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту і національного доходу. Ще одна важлива теоретична передумова — чітке розмежування фінансових ресурсів підприємств на власні й залучені оборотні кошти, а також власні й залучені основні кошти.

В окремих розділах, у яких розглядаються конкретні питання фінансової діяльності підприємств (розділи 3— 14), паралельно висвітлюються відповідні норми цивільно-правового законодавства, що регулюють ті чи інші відносини. Розділ 2 дає загальну характеристику нормативно-законодавчої бази фінансової діяльності підприємств в Україні, а в розділі 15 зроблена спроба структуризації адміністративних правопорушень і кримінальних злочинів у сфері фінансових відносин суб'єктів підприємницької діяльності.

Така подача матеріалу, на наш погляд, досить зручна для виконання завдань, які ставили перед собою автори.

Цифрові приклади й розрахунки, наведені для ілюстрації окремих положень, умовні і подані у національній валюті, що була введена в Україні з вересня 1996 р.

Останнім часом сфера економічних відносин, яка є предметом розгляду цього підручника, зазнала суттєвих змін. Вони пов'язані як із запровадженням нової системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, так і з розвитком фінансового законодавства — податкового, бюджетного, банківського, законодавства у сфері приватизації майна державних підприємств, зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, інших фінансових відносин, з якими підприємства стикаються у процесі господарської діяльності.

Автори врахували ці зміни, причому головну увагу у викладенні матеріалу приділено специфіці нинішньої ситуації, в якій працюють підприємства у зв'язку з прийняттям Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", стандартів бухгалтерського обліку за незмінної системи оподаткування, що законодавчо закріпило паралельність і незалежність бухгалтерського та податкового обліку, появу таких нестандартних і незвичних для фінансових та бухгалтерських служб наших підприємств понять, як "бухгалтерський прибуток" і "податковий прибуток", "бухгалтерська амортизація" і "податкова амортизація", групи і вартість основних засобів "по-бухгалтерському" і "по-податковому", "відстрочений податковий актив" тощо. Доречність та ефективність подібних новацій навряд чи незаперечні, однак ця проблема в підручнику не розглядається.

Окремо наголосимо на нашому ставленні лише до одного терміна, який увійшов до словника нових понять, пов'язаних з фінансовими відносинами, після прийняття нових стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні. Мова йде про термін "фінансова діяльність", який безпосередньо стосується як самої назви підручника, так і його змісту.

Згідно з Порядком (стандартом) бухгалтерського обліку П(С)БО 4, "фінансова діяльність — діяльність, що приводить до змін розміру і складу власного і позикового капіталу підприємства"; конкретно — це лише операції, пов'язані з надходженням власного капіталу й позик, а також з виплатою дивідендів. Таке звуження поняття про фінансову діяльність підприємств, *на думку авторів, є прикладом не зовсім вдалого вживання узвичаєної термінології в державних нормативних актах: адже воно залишає за межами поняття "фінансова діяльність" такі явища, як формування фінансових ресурсів підприємств, одержання й використання прибутку (в тому числі у вигляді дивідендів), розміщення капіталу в активи, зокрема фінансування капітальних вкладень, амортизаційна політика, сплата податків та ін. Тому, використовуючи в разі потреби термін «фінансова діяльність» у

вужькому розумінні слова (згідно з його законодавчим трактуванням), автори в інших випадках використання цього словосполучення розуміють його основне, узвичаєне значення.

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність фінансів ринкової економіки

Ключовими вартісними економічними категоріями ринкової економіки є "гроші", "ціна", "прибуток" і "фінанси". Спільними для них є щонайменше дві важливих обставини: по-перше, їхнє існування пов'язане з дією товарно-грошових відносин і, отже, з необхідністю здійснювати в грошовій формі розподіл і перерозподіл матеріальних і духовних благ, створюваних і накопичуваних у суспільстві; по-друге, кожна з них міцно пов'язана з усіма іншими й водночас кожна виражає специфічні, притаманні лише їй сторони економічних (виробничих) відносин.

В умовах товарно-грошових відносин прямий, у натурально-речовій формі, розподіл створеного суспільного продукту неможливий, задоволення потреб відтворення як на загальнодержавному рівні, так і на рівні окремих юридичних осіб, окремих громадян відбувається за допомогою грошей, шляхом створення цільових грошових фондів у відповідних ланках народногосподарського організму. Саме цим визначається суть фінансів та їхнє місце в системі виробничих відносин ринкової економіки.

Отже, фінанси — це система певних економічних відносин, за допомогою яких у грошовій формі шляхом формування й використання спеціальних (централізованих і децентралізованих) цільових фондів у суспільстві здійснюються процеси розподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту і національного доходу з метою досягнення завдань соціально-економічного розвитку, що стоять перед суспільством. 1.1

Сутність фінансів ринкової економіки

Дуже важливим для розуміння фінансів як економічної категорії є чітке розрізнення між поняттями "гроші" та "фінанси". На жаль, на практиці це робиться далеко не завжди. Якщо гроші — це особливий товар, який виконує роль загального еквівалента, товар, у якому виражається вартість усіх інших товарів, то фінанси — це певні економічні відносини, що здійснюються за допомогою грошей. Розмірковуючи аналогічно, можна стверджувати, що хірургія — це лікування за допомогою рук і скальпеля, проте хірургія, з одного боку, а рука і скальпель, з іншого — то різні речі. Або ще більш загальна аналогія: рух є формою існування матерії, але це не означає, що рух є матерією.

Необхідність у формуванні грошових фондів найрізноманітнішого призначення виникає як у держави, так і в усіх суб'єктів розподільної діяльності (підприємств, фізичних осіб). Ця необхідність породжує певні економічні відносини, які відрізняються від використання

грошей у всіх їх функціях насамперед абстрагуванням від еквівалентного товарного обміну і підпорядкуванням суб'єктивним міркуванням, пов'язаним з вирішенням тих чи інших завдань на тому чи іншому рівні, що, проте, виникають як об'єктивні потреби суспільства (держави, колективу, індивіда).

Так, держава може по-різному розпорядитися національним багатством у процесі первинного розподілення в грошовій формі (наприклад закріплення всього або лише частини національного багатства за відносно відокремленими трудовими колективами). У різноманітних формах воно може вилучати чистий дохід у підприємств для формування державного бюджету, встановлювати різні форми оподаткування населення. Не менша багатоваріантність існує під час прийняття рішень щодо використання коштів, мобілізованих державою на загальнонаціональні потреби. По-різному можуть використовуватися кошти, Що є в розпорядженні первинних ланок народногосподарської системи — підприємств усіх форм власності, а також у фізичних осіб.

Держава через своє фінансове законодавство регламентує і регулює фінансові відносини в суспільстві. Сукупність юридичних норм у цій сфері, які зафіксовані у правових актах вищих органів законодавчої та виконавчої влади, формує спеціальну галузь права — фінансове право. На його основі ґрунтується вся фінансова діяльність держави, а також ті сторони фінансової діяльності підприємств, інших господарюючих суб'єктів і громадян, які підлягають державному правовому регулюванню.

Беручи до уваги практичну діяльність держави, спрямовану на організацію фінансових відносин і розробку конкретних форм їх прояву та використання в суспільстві, правових норм регулювання, можна констатувати важливу рису фінансових відносин — їхню імперативність (від лат. *imperativus* — владний, наказовий). Проте погляд на фінанси як суто імперативні відносини (а таку думку висловлюють деякі вітчизняні вчені-економісти) не має серйозних підстав, бо позбавляє фінанси властивостей об'єктивної економічної категорії. Фінанси існують не тому, що існує держава; потреба суспільства в використанні фінансів об'єктивна, держава за їх допомогою здійснює розподіл і перерозподіл національного багатства й суспільного продукту на цільові частини.

Фінансова наука і практика покликані вивчати закономірності розвитку фінансових відносин, вишукувати їх оптимальні форми з метою досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва і його соціальних цілей.

Вищенаведене визначення фінансів дає ключ до розкриття ролі і місця фінансових важелів у господарському механізмі. Слід наголосити, що воно, на відміну від традиційного трактування фінансових відносин у межах процесів розподілу і перерозподілу лише

сукупного суспільного продукту (або валового національного продукту) і національного доходу, поширює дію фінансових відносин на формування, динаміку й використання всієї сукупності загальнодержавних, групових та особистих фондів, усіх ресурсів, накопичених суспільством на певний момент, що формують національне багатство суспільства.

Тлумачення фінансових процесів у відриві від руху всіх складових національного багатства вступає у явну суперечність з реальною практикою розбудови ринкових відносин в Україні та інших незалежних державах колишнього Союзу РСР. Найяскравіше ця суперечність проявляється в аналізі фінансових відносин, що формуються в процесі приватизації майна державних підприємств. Одним з важливих елементів приватизації на її початковому етапі було створення державою спеціального грошового фонду, що розподілявся порівну між усіма громадянами країни для безкоштовного передання частини майна державних підприємств. Це фінансові відносини, проте очевидно, що вони пов'язані в основному не з процесом розподілу (перерозподілу) сукупного суспільного продукту, а саме з перерозподілом національного багатства країни. Це ж саме стосується відносин, що складаються під час купівлі громадянами або їхніми об'єднаннями акцій приватизованих підприємств за рахунок власних заощаджень.

Можна навести досить велику кількість й інших прикладів використання грошей, що опосередковують рух вартості поза межі сукупного суспільного продукту. Так буває, скажімо, якщо одне підприємство реалізує іншому підприємству недоамортизоване обладнання, яке виявилось для нього зайвим завдяки оновленню технології виробництва або переходу до випуску нової продукції. У зв'язку з цим у підприємства-продавця створюється фонд грошових коштів, який може бути використаний на розсуд трудового колективу на цілі технічного розвитку виробництва. Наведемо ще кілька прикладів: так, міністерство вилучає у підпорядкованого йому підприємства надлишок власних оборотних коштів, який створився внаслідок зменшення обсягу виробництва у даного підприємства, й передає вилучені кошти іншим підприємствам свого підпорядкування; група громадян за рахунок своїх заощаджень в ощадному банку створює статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю та ін. У таких випадках присутні розподільні й перерозподільні відносини за допомогою грошей, але стосуються вони не лише сукупного суспільного продукту, а всього національного багатства.

У ринковій економіці спектр виробничих відносин, що відображається у фінансах, виходить за межі розподілу лише як фази суспільного відтворення. Він охоплює передусім розподіл відповідної частини національного багатства, що являє собою державну власність, між відносно відокремленими державними підприємствами, установами, організаціями. Між

відповідними юридичними особами (господарські товариства різних організаційно-правових форм функціонування — акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо), а також фізичними особами (громадянами) розподілена та частина національного багатства, що є приватною (груповою та особистою) власністю. Ці розподільні відносини виражаються у створенні й використанні статутних капіталів підприємств різних форм власності, інших грошових фондів, що перебувають у їхньому розпорядженні, особистих фондів громадян, що включають і заощадження.

Фінансові відносини охоплюють усі фази процесу відтворення, тобто виробництво, розподіл, обмін, споживання. Природно, що друга фаза суспільного відтворення найбільш насичена відносинами розподілу. В процесі розподілу сукупного суспільного продукту він має бути розподілений на засоби виробництва (основні та оборотні) і предмети споживання. Від того, наскільки правильно будуть вибрані пропорції цього розподілу, залежать темпи економічного зростання, ефективність суспільного виробництва. Національний дохід розподіляється на фонд споживання і фонд нагромадження, і від цього розподілу залежать темпи зростання економіки й народного добробуту, становище окремих класів і соціальних груп у суспільстві.

На інших стадіях суспільного відтворення також є розподільні і, отже, фінансові відносини. Це положення дуже важливе для правильного з'ясування ролі фінансів в економіці виробничої сфери; воно протягом десятиріч панування командно-адміністративної системи в нашій країні нехтувалося і практично не визнавалося.

Вже на стадії виробництва кошти, які є у власності підприємства або, якщо мова йде про державне підприємство, належать йому на правах повного господарчого відання, мають бути розподілені для створення фонду основних засобів, фонду оборотних засобів, які на практиці зветься відповідно основними та оборотними коштами. Зробити це підприємство мусить таким чином, щоб були створені найсприятливіші умови для ефективного господарювання. Наприклад, якщо товариство з обмеженою відповідальністю, створивши мале підприємство, вкладає (авансує) всі кошти свого статутного капіталу в будівництво виробничого корпусу і на закупівлю необхідного обладнання, не створивши необхідних запасів сировини, матеріалів, то воно за таких умов просто не зможе розпочати випуск продукції. Фонд основних засобів має бути розподілений, у свою чергу, на кошти, які вкладаються на спорудження будівель, споруд, під'їзних шляхів та ін., що зветься пасивною частиною основних засобів, і такі, які йдуть на придбання і монтаж машин та устаткування або вкладаються у так звану активну частину основних засобів. У процесі авансування у виробництво оборотних коштів вони мусять бути розподілені таким чином, щоб за їх

рахунок можна було створити необхідні запаси предметів праці (оборотні засоби) і щоб певна частина цих коштів була в розпорядженні підприємства для обслуговування його діяльності у сфері обігу, тобто в запасах готової продукції і в розрахунках (засоби обігу). Не викликає жодного сумніву, що оптимальність розподілу основних і оборотних коштів між відповідними елементами основних і оборотних засобів має неабиякий вплив на ефективність виробництва. Здійснення такого розподілу — це важливий елемент фінансової діяльності підприємств.

На інших стадіях суспільного відтворення також діють розподільні і, отже, фінансові відносини.

На стадії обміну здійснення актів купівлі-продажу саме собою не може належати до фінансових відносин, бо, як було сказано вище, останні не охоплюють еквівалентні обмінні операції. Наприклад, якщо підприємство А купує у підприємства Б сировину й передає продавцеві гроші згідно з її вартістю, то в результаті фонди оборотних коштів у продавця і покупця залишаються сталими, не збільшуються і не зменшуються у жодного з них. Та коли при актах купівлі-продажу відшкодування грошей покупцями не збігається за часом з моментом переходу товару в їхню власність (а така ситуація найтипівіша для сучасних товарно-грошових відносин), то у одного з контрагентів з'являється фонд грошових коштів у вигляді кредиторської заборгованості. Якщо покупець авансує продавця через попередню оплату товару, то цей фонд створюється у продавця, а якщо покупець має заборгованість за отриманий товар, то цей грошовий фонд з'являється у нього. У цих випадках відбувається перерозподіл грошових коштів між суб'єктами ринкових відносин і між ними виникають певні фінансові відносини, які регулюються чинним законодавством.

На стадії споживання перерозподільні відносини й відповідні їм фонди грошових коштів можуть виникати у зв'язку з відкладанням попиту, розривом між платоспроможним попитом і пропозицією товарів і послуг, а також з інших причин.

Фінансова система України, як і будь-якої іншої держави з ринковими умовами функціонування економіки, поєднує в собі централізовані (державні) фінанси й децентралізовані фінанси — фінанси підприємств і галузей народного господарства, фінанси населення. У складі децентралізованих фінансів (а це, насамперед, фінанси підприємств промисловості, будівництва, транспорту, торгівлі, сфери побутових та інших послуг різних форм власності) найбільшу питому вагу мають фінанси промисловості. І це не випадково. Ця галузь матеріального виробництва в Україні дає щорічно найбільшу частину валового суспільного продукту. В ній зайнято близько 50 відсотків трудових ресурсів країни і 60 відсотків основних виробничих засобів. Причому 80—85 відсотків дохідної частини

державного бюджету — основної ланки централізованих фінансів України — щорічно формується (прямо чи опосередковано) за рахунок продукції, що створюється саме на промислових підприємствах різних організаційних форм і різних форм власності.

Форми і методи організації фінансів промисловості покладені в основу організації фінансів інших галузей народного господарства з урахуванням особливостей їх технології та економіки.

Використання фінансів дає змогу підприємствам виробничої сфери забезпечувати вирішення виробничих і соціально-економічних проблем свого функціонування. При цьому сфера фінансових відносин підприємств включає в себе відносини:

між підприємством і його засновниками (власниками) з приводу формування статутного капіталу (наприклад одержання коштів з державного бюджету, емісія акцій, надходження пайових внесків тощо);

між підприємством і державою у межах законодавства про оподаткування, соціальне страхування, формування загальнодержавних цільових грошових фондів (бюджетних та позабюджетних);

між підприємством і банками з приводу одержання й повернення кредитів, а також сплати процентів за користування ними;

між підприємством та його постачальниками й покупцями з приводу виконання господарських договорів і зобов'язань;

усередині підприємства — з приводу розподілу прибутку, що залишається у його розпорядженні після сплати податків та обов'язкових платежів;

між підприємством у цілому та його підрозділами з приводу розподілу коштів на формування фондів основних і оборотних засобів;

між підприємством і його працівниками з приводу створення фонду оплати праці, матеріального заохочення та ін.

Організація всіх вищезгаданих відносин базується на формуванні і русі фінансових ресурсів підприємств, їх ефективному використанні.

1.2. Фінансові ресурси. Фінансова діяльність

Управління процесами формування й використання централізованих і децентралізованих грошових фондів, які утворюються для опосередкування розподільних відносин на всіх стадіях суспільного відтворення, складає зміст фінансової діяльності як держави в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання. Під кутом зору визначення фінансової діяльності як управлінської функції та її меж важливе значення має те, що розуміють під терміном "фінансові ресурси".

Щодо суті терміна "фінансові ресурси" як наукового поняття у вітчизняній економічній науці до цього часу немає загальноприйнятої думки. Щоб переконатись у цьому, досить звернутися до опублікованих в останні роки наукових праць, присвячених проблемам фінансів і фінансово-кредитного механізму, а також до підручників і навчальних посібників з дисциплін економічного профілю. Автори більшості з них не включають до складу фінансових ресурсів підприємств наявні у їхньому розпорядженні власні основні та оборотні кошти, кредити банків, інші позикові кошти, і це значно обмежує і збіднює уявлення про фінансову діяльність господарюючих суб'єктів.

Для визначення поняття "фінансові ресурси" необхідно, очевидно, базуватися на таких міркуваннях.

По-перше, треба мати на увазі саму сутність фінансів як складової виробничих відносин у суспільстві. По-друге, фінансові ресурси створюються і використовуються в процесі реалізації фінансових відносин (які, до речі, не можуть не включати кредитних відносин як підсистему). По-третє, саме поняття "ресурси" зазвичай трактується як щось таке, що може бути використане на певні цілі (запаси, кошти тощо). Отже, стосовно фінансових ресурсів мова має йти про всі грошові кошти, акумульовані у фонди цільового призначення для здійснення певних витрат.

Беручи до уваги ці міркування і сформульоване в попередньому матеріалі визначення фінансів як системи специфічних економічних відносин, можна стверджувати, що фінансові ресурси — це централізовані й децентралізовані грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту та національного доходу і призначені для використання відповідно до завдань соціально-економічного розвитку суспільства та колективів окремих підприємств. Централізовані грошові фонди концентруються у державі і являють собою загальнодержавні фінансові ресурси. Провідне місце в системі загальнодержавних фінансових ресурсів належить державному бюджету, за допомогою якого держава, виконуючи покладені на неї функції, розподіляє значну частину сукупного суспільного продукту і національного доходу відповідно до потреб розвитку народного господарства країни і завдань, пов'язаних з підвищенням добробуту її населення. З бюджету фінансуються видатки на розвиток науки, культури, народної освіти, охорону здоров'я, управління, оборону, соціальний захист населення та інші загальнодержавні потреби. Через державний бюджет здійснюється перерозподіл значної частини валового внутрішнього продукту. Основним джерелом формування державного бюджету виступає створюваний у галузях матеріального виробництва чистий дохід, що надходить до бюджету у вигляді платежів з прибутку

(доходу), податку на додану вартість та інших податкових і неподаткових платежів. Певна частина доходів державного бюджету формується за рахунок податкових та інших платежів населення.

До системи загальнодержавних фінансових ресурсів України належать також створювані в основному за рахунок обов'язкових платежів усіх господарюючих юридичних осіб Пенсійний фонд, інші бюджетні та позабюджетні фонди спеціального призначення, у тому числі фонди державного майнового та особистого страхування. Одним з елементів загальнодержавного фонду фінансових ресурсів слід вважати також кредитну (готівкову і безготівкову) емісію грошей, що здійснює держава (в Україні — через Національний банк України) для фінансування дефіциту Державного бюджету.

Децентралізовані фонди грошових коштів, що використовуються в процесі фінансової діяльності, являють собою фінансові ресурси виробничих об'єднань, підприємств і галузей народного господарства, а також населення.

Фінансові ресурси підприємств — це грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту та національного доходу і використовуються у статутних цілях підприємств.

Загальна сума фінансових ресурсів складається у кожного підприємства з таких елементів: статутний капітал;

додатковий капітал (у тому числі капітальний дохід у вигляді фонду індексації основних засобів і нематеріальних активів);

резервний капітал;

централізовані кошти для фінансування капітальних вкладень;

спеціальні фонди і цільове фінансування;

фонд зносу необоротних матеріальних і нематеріальних активів;

відстрочена податкова заборгованість;

резерви наступних виплат і платежів;

нерозподілений (тимчасово не використаний) прибуток у господарському обігу;

довготермінові й короткотермінові кредити комерційних банків;

позикові кошти від реалізації власних цінних паперів (облігацій та інших, крім акцій, бо виручка від їх продажу включається до статутних капіталів акціонерних товариств);

кредиторська заборгованість усіх видів, включаючи заборгованість із бюджетних платежів, із відрахувань на соціальні заходи держави, на оплату праці, за виданими векселями, за одержаними авансами;

інші кошти, які знаходять відображення в пасиві бухгалтерського сальдового балансу

підприємства. Щоб мати уявлення про те, яка сума фінансових ресурсів (власних і позикових) є в розпорядженні підприємства у даний момент, слід підрахувати їх за сальдовим балансом. Нижче наведена форма балансу промислового підприємства за станом на 1 січня 2002 р. (в тис. грн.):

АКТИВ	На початок року	На кінець звітного періоду
Необоротні	активи	
Нематеріальні активи:		
Залишкова вартість	307	270
Первісна вартість	415	415
Знос	108	145
Незавершене будівництво	552	602
Основні засоби:		
Залишкова вартість	2510	2751
Первісна вартість	4922	5367
Знос	2412	2616
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		
Інші фінансові інвестиції	500	600
Довгострокова дебіторська заборгованість	36	44
Відстрочені податкові активи	—	37
Інші необоротні активи	—	—
Усього за розділом I	3905	4304
II. Оборотні а	активи	
Запаси:		
виробничі запаси	833	956
тварини на вирощуванні та відгодівлі	—	—
незавершене виробництво	302	283

АКТИВ	На початок року	На кінець звітного періоду
готова продукція	266	427
товари	—	—
Векселі одержані	—	—
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:		
чиста реалізаційна вартість	322	471
первісна вартість	357	513
резерв сумнівних боргів	35	42
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
з бюджетом	—	—
за виданими авансами	340	370
з нарахованих доходів	—	—
із внутрішніх розрахунків	127	194
інша поточна дебіторська заборгованість	135	98
Поточні фінансові інвестиції	—	—
Грошові кошти та їх еквіваленти:		
в національній валюті	178	103
в іноземній валюті	39	44
Інші оборотні активи	7	4
Усього за розділом II	2549	2950
III. Витрати майбутніх періодів	68	112
БАЛАНС	6522	7366
ПАСИВ	На початок року	На кінець звітного періоду
Власний капітал		
Статутний капітал	4006	4155
Пайовий капітал	—	—
Додатковий вкладений капітал	—	—

ПАСИВ	На початок року	На кінець звітного періоду
Інший додатковий капітал	447	533
Резервний капітал	210	250
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	188	147
Неоплачений капітал	—	—
Вилучений капітал	—	—
Усього за розділом І	4851	5085
II. Забезпечення наступних витрат і платежів		
Забезпечення виплат персоналу	103	88
Інші забезпечення	—	—
Сума страхових резервів	—	—
Сума часток перестраховиків і страхових резервів	—	—
Цільове фінансування	—	—
Усього за розділом II	103	88
III. Довгострокові зобов'язання		
Довгострокові кредити банків	100	300
Довгострокові фінансові зобов'язання	—	—
Відстрочені фінансові зобов'язання	—	—
Відстрочені податкові зобов'язання	39	—
Інші довгострокові зобов'язання	—	—
Усього за розділом III	139	300
IV. Поточні зобов'язання		
Короткострокові кредити банків	281	422
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	—	40
Векселі видані	—	—
Кредиторська заборгованість за роботи, товари, послуги	627	807
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з одержаних авансів	160	210

ПАСИВ	На початок року	На кінець звітного періоду
з бюджетом	44	32
з позабюджетних платежів	—	—
зі страхування	15	7
з оплати праці	226	317
з учасниками	—	—
з внутрішніх розрахунків	52	46
Інші поточні зобов'язання	24	12
Усього за розділом IV	1429	1893
V. Доходи майбутніх періодів	—	—
БАЛАНС	6522	7366

Виходячи з наведеного вище балансу, слід зазначити, що дане підприємство на початок 2001 р. мало в своєму розпорядженні фінансові ресурси на загальну суму 6522 тис. грн., у тому числі 4851 тис. грн., або 74,4 відсотка становили власні фінансові ресурси (власний капітал).

У складі власних фінансових ресурсів статутний капітал становив 4006 тис. грн., або 82,5 відсотка. За рік підприємство збільшило наявні фінансові ресурси на 844 тис. грн., довівши їх до 7366 тис. грн., у тому числі 5085 тис. грн. становив власний капітал, або 69,0 відсотків. Статутний капітал підприємства збільшився на 149 тис. грн. і на 1 січня 2002 р. становив 4155 тис. грн., або 81,7 відсотка власних фінансових ресурсів. Позикові фінансові ресурси (довгострокові та поточні зобов'язання) на 1 січня 2002 р. склали 2193 тис. грн. проти 1568 тис. грн. на початок року (зросли на 39,9%). Крім того, в обороті підприємства станом на кінець року були кошти для забезпечення наступних виплат і платежів на суму 88 тис. грн., які за економічним змістом прирівнюються до власних фінансових ресурсів (на початок року таких коштів було 103 тис. грн.).

Актив балансу дає відповідь на питання, як підприємство розмістило наявні фінансові ресурси, куди вони були спрямовані на дату складання бухгалтерського звіту.

Необхідність і заінтересованість кожного господарюючого суб'єкта в раціональному, економному використанні наявних фінансових ресурсів очевидні. З цієї причини поняття "економія фінансових ресурсів", "ефективне використання фінансових ресурсів" мають мати певну смислову й кількісну визначеність. Кожне підприємство має знати, як "працюють" фінансові ресурси, що перебувають у його розпорядженні, наскільки сумлінно, ефективно виконують покладені на них функції люди, які обіймають посади, пов'язані з прийняттям рішень у сфері фінансової діяльності підприємства.

Коли йдеться про економію, ефективне використання матеріальних, трудових, природних ресурсів, відбувається порівняння витрат відповідних ресурсів із досягнутим результатом. Наприклад, зниження матеріалоемності продукції, тобто випуск більшої кількості виробів без збільшення обсягу використаної сировини й матеріалів, свідчить про ефективне використання матеріальних ресурсів. Зменшення витрат живої праці на одиницю продукції — це показник зростання ефективності використання трудових ресурсів. І перше, й друге, звичайно, сприяє також економії і фінансових ресурсів, оскільки економія матеріальних і трудових ресурсів забезпечує зростання грошових нагромаджень і одночасно зменшення потреби підприємств у додаткових витратах на приріст статутного та інших грошових видів. Все це, проте, не означає, що поняття "ефективне використання фінансових ресурсів" не має самостійного значення і що воно відображає лише результат використання матеріально-речових ресурсів. Тут важливим є правильне розуміння сутності фінансів як самостійної економічної категорії, що виражає певні економічні відносини. Використовуючи головну функцію фінансів — розподільчу, підприємства забезпечують процес розподілу й перерозподілу створюваного продукту. Від того, за якими принципами формуються грошові

фонди підприємств, значною мірою залежить оптимальність режиму їхньої роботи, успіх функціонування в ринковій економіці. У процесі організації своєї діяльності перед підприємством постійно постає необхідність вибору оптимальних варіантів прийняття рішень у сфері фінансів з багатьох альтернативних, наприклад таких:

- яку частину прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків, спрямувати на розвиток виробництва, технічне переоснащення, а яку — на приріст фонду споживання;
- використати кошти на будівництво нового цеху чи придбати акції іншого підприємства;
- вкласти кошти в завищені проти потреби виробництва запаси дефіцитних матеріалів чи планувати їх купівлю в майбутньому в міру необхідності;
- збільшити статутний капітал за рахунок додаткової емісії акцій (в акціонерному підприємстві) чи одержати тимчасову кредитну допомогу, склавши відповідний кредитний договір з комерційним банком, та ін.

Кожне з таких рішень має бути обґрунтоване відповідними розрахунками, базуватися на знанні економіки свого підприємства, перспектив його розвитку, вивченні кон'юнктури ринку та врахуванні багатьох інших факторів. Інакше неминучі хибні рішення, що призводять до збитків, зниження ефективності діяльності виробництва. Тому правильне розпорядництво фінансовими ресурсами саме собою є важливим фактором забезпечення ефективності вирішення економічних і соціальних завдань підприємства.

Певною мірою робити висновки про ефективність використання фінансових ресурсів (і, отже, про ефективність фінансової діяльності підприємства) можна шляхом порівняння досягнутого результату господарської діяльності підприємства — прибутку — з сумою фінансових ресурсів, що були в розпорядженні підприємства за відповідний період. Якщо, наприклад, у 1999 р. у підприємства середньорічна сума фінансових ресурсів становила 2550 тис. грн., при цьому воно одержало прибуток на суму 687 тис. грн., а в 2000 р. відповідно — 2877 тис. грн. та 713 тис. грн., це означає, що на кожную гривню фінансових ресурсів у 1999 р. одержано 26,9 коп. прибутку, а в 2000 р. — 24,8 коп. Проте, звичайно, не можна абсолютизувати ці показники під кутом зору оцінки використання фінансових ресурсів, оскільки результат діяльності підприємства — прибуток — відображає використання не лише фінансових, а й матеріальних, трудових ресурсів. Так, навіть ідеально розпорядившись фінансовими ресурсами, підприємство не гарантоване від збитків, зниження обсягу виробництва в результаті збоїв у виробничому процесі з технологічних причин, унаслідок зниження трудової дисципліни, несприятливих природних явищ та ін.

Більш точне уявлення про ефективність використання фінансових ресурсів дає вивчення

цього процесу щодо їх окремих складових. Для фонду оборотних коштів це їх оборотність, для основних коштів — фондівіддача. Вплив оборотності оборотних коштів і фондівіддачі основних засобів на рентабельність роботи підприємств докладно розглядаються в курсах аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємств і фінансового аналізу.

1.3. Фінансова робота на підприємстві. Організація управління фінансовими ресурсами

Фінансові ресурси як важливий чинник ефективного функціонування підприємства (галузі)

посідають значне місце в управлінні виробництвом. Фінансові служби покликані постійно забезпечувати фінансовими ресурсами процеси виробництва й реалізації продукції, домагатися найраціональнішого використання фінансових ресурсів, слідкувати за додержанням у всіх ланках виробництва й усіма функціональними підрозділами підприємств фінансової дисципліни. Фінансова дисципліна включає в себе обов'язок підприємств і посадових осіб дотримуватися режиму економії у використанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, норм і нормативів витрат, затверджених фінансових планів, а також виконання зобов'язань перед державним бюджетом, банками, постачальниками і споживачами, іншими контрагентами.

В господарській практиці діяльність, спрямована на забезпечення виробництва фінансовими ресурсами і здійснення контролю за дотриманням фінансової дисципліни, називається фінансовою роботою.

Як правило, фінансова робота на підприємстві організовується фінансовим відділом, що є самостійним структурним підрозділом. Керівник цього відділу безпосередньо підлягає керівникові підприємства і разом з ним несе відповідальність за фінансову дисципліну і фінансовий стан підприємства, представляє підприємство у фінансових, кредитних та інших органах. На невеликих підприємствах, де немає самостійного фінансового відділу, цю роботу виконує фінансовий сектор (бюро, група), що створюється у складі бухгалтерії, фінансово-збутового відділу чи іншого підрозділу підприємства, керівник якого в такому разі несе відповідальність за фінансову роботу підприємства.

Фінансова робота на підприємстві дуже різноманітна й багатогранна, але умовно її можна згрупувати за напрямками таким чином:

фінансове планування;

оперативна фінансова робота;

контрольно-аналітична робота.

Відповідно структура фінансового відділу підприємства будується орієнтовно за таким принципом (рис. 1).



На підприємствах зі значним обсягом зовнішньоекономічних зв'язків створюється група (сектор) валютних розрахунків і валютного регулювання.

Контроль за використанням фінансових ресурсів може бути ефективним, якщо він охоплює всі ланки фінансової діяльності підприємства: формування витрат на виробництво, надходження виручки від реалізації, використання грошових нагромаджень, формування й використання коштів на створення основних і оборотних засобів. Причому цей контроль має бути безперервним і доповнюватися комплексним аналізом фінансового стану підприємства. Для виконання своїх функцій з управління фінансовими ресурсами і контролю за їх раціональним використанням фінансова служба підприємства виконує необхідні розрахунки й на їх основі вносить обґрунтовані пропозиції керівництву підприємства про розподіл наявних фінансових ресурсів між виробничими структурними підрозділами (цехи, дільниці, бригади основного і допоміжного виробництва), функціональними службами (відділи матеріально-технічного постачання, збуту, головного механіка, головного технолога тощо); розробляє поточні та оперативні фінансові плани та інші планово-фінансові документи; вишукує резерви збільшення прибутку й надходження інших фінансових ресурсів для забезпечення потреб підприємства у коштах на фінансування виробництва, капітальних вкладень, соціально-культурних потреб; здійснює контроль за виконанням показників фінансового плану підрозділами й підприємством у цілому, а також за недопущенням використання фінансових ресурсів на непродуктивні витрати; організовує партнерські відносини з комерційними банками; здійснює оперативний контроль за надходженням грошових коштів у ході реалізації підприємством своєї продукції, послуг, за своєчасним вирішенням суперечок у сфері розрахунків з покупцями та постачальниками; забезпечує всю роботу по виконанню фінансових зобов'язань підприємства перед державним бюджетом щодо внесення податків, інших (неподаткових) платежів, перед позабюджетними фондами,

<http://www.library.if.ua/books/70.html>

банками, постачальниками сировини, матеріалів і послуг, робітниками і службовцями (заробітна платня, виплати соціального страхування тощо); разом з іншими економічними (відділи планово-економічний, праці і заробітної плати), виробничими і технічними підрозділами комплексно аналізує господарсько-фінансову діяльність підприємства та його окремих структурних підрозділів, у процесі чого виявляються причини невиконання планів і завдань з виробництва продукції, її собівартості, валових доходів і валових витрат, прибутку, причини й винуватці непродуктивних витрат і витрат, що призводять до збитків і зниження рентабельності роботи підприємства, намічаються шляхи подолання цих причин; бере активну участь у заходах, спрямованих на запровадження внутрішнього комерційного розрахунку на підприємстві, колективного підряду в цехах, відділах та інших службах; вивчає стан фінансового ринку країни й регіону для планування і прийняття рішень в інвестиційній сфері (емісія і придбання акцій, облігацій, інших цінних паперів, залучення банківських кредитів тощо).

Такий великий обсяг повсякденної роботи, який виконує апарат фінансової служби підприємства, природно, потребує залучення значного масиву інформації — планово-виробничої, бухгалтерської, платіжно-розрахункової, договірної-правової, маркетингової. В сучасних умовах подальше вдосконалення фінансової роботи і поглиблення на цій основі контролю за раціональним використанням фінансових ресурсів відбуваються на базі впровадження електронно-обчислювальної техніки, моделювання фінансових процесів і створення автоматизованих систем управління (АСУ) фінансами. АСУ фінансами створює умови для різкого скорочення обсягу технічної роботи, підвищення оперативності, точності та якості управлінських рішень із фінансових питань.

Ефективна організація фінансової роботи на підприємстві в ринкових умовах неможлива, якщо фахівці всіх економічних служб, насамперед фінансової, нездатні швидко й кваліфіковано орієнтуватись у вкрай динамічному фінансовому правовому полі України. Тому неодмінною умовою успішного функціонування підприємства є тісна координація роботи його фінансової служби (як, зрештою, й інших функціональних підрозділів) з юридичною службою.

РОЗДІЛ 2. НОРМАТИВНА БАЗА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

2.1. Підприємство у сфері фінансово-правових відносин

Фінансова діяльність підприємства базується на підприємницькій діяльності та опосередковує її. Підприємства, незалежно від організаційно-правової форми своєї діяльності та форми власності, функціонують як юридичні особи — суб'єкти цивільно-

правових відносин, у тому числі фінансових. Згідно з Цивільним кодексом (ЦК) України юридичними особами визнаються організації, які володіють відокремленим майном і можуть від свого імені набувати майнових прав та особистих немайнових прав* і нести обов'язки, бути позивачами й відповідачами в суді та господарському суді.

У чинному законодавстві закріплені положення, що фіксують наявність у підприємств певних організаційно-правових атрибутів, які їм властиві як господарюючим суб'єктам — юридичним особам: самостійний баланс, що визначає джерела і розміщення фінансових ресурсів підприємства, поточний та інші рахунки в банківських установах, печатка зі своїм найменуванням. Як бачимо, всі вони найтіснішим чином пов'язані саме з фінансовою діяльністю підприємств.

Нормативне забезпечення діяльності юридичних осіб у підприємницькій сфері, напрацьоване в Україні за останнє десятиліття, створює умови для ефективної роботи підприємств. У цьому плані насамперед треба мати на увазі, що чинне законодавство оцінює фінансовий аспект діяльності підприємств, визнаючи одержання прибутку як головного стимуляційного фактора організації та функціонування підприємства. Держава, виступаючи, зокрема, як гарант прав суб'єктів підприємництва, в тому числі права власності, обмежує втручання державних органів у фінансову діяльність підприємств (за винятком випадків, які передбачені законодавством, і дій, пов'язаних з реалізацією прав державних органів на здійснення контролю за діяльністю підприємств). Юридичні особи мають право приймати будь-які рішення у сфері управління своїми фінансовими ресурсами, якщо ці рішення не суперечать чинному законодавству. Якщо за часів планово-адміністративно-командної економіки для підприємств діяв принцип "можна лише те, що дозволено", то тепер дозволено все, що не заборонено законом. Це, звісно, створює суттєво нові умови для діяльності підприємств і висуває відповідні вимоги до організації роботи їхніх фінансових і юридичних служб.

Із законодавчо затвердженого визначення юридичної особи випливає, що вона повинна відповідати таким ознакам, які проявляються, зокрема, в організації її фінансових відносин із державою, своїми партнерами, банківськими органами, громадянами та іншими суб'єктами фінансових правовідносин.

Організаційна єдність. Статус юридичної особи підприємства насамперед означає, що воно виступає у правових відносинах як одне ціле. Ця організаційна єдність забезпечується тим, що вона, відповідно до ст. 9 Закону України "Про підприємства в Україні", закріплюється в статуті підприємства. У ньому передбачаються мета й завдання, структура, функції, компетенція, органи управління та інші умови, які необхідні для того, щоб підприємство

могло виступати у правовідносинах як єдиний, самостійний суб'єкт права.

Наявність відокремленого майна. Щоб вважатися юридичною особою, організація обов'язково повинна мати закріплене за нею майно, яке відокремлене від майна її засновників, громадян, котрі перебувають з цією організацією у трудових або інших відносинах, та держави в цілому. В господарських товариствах, у кооперативних організаціях відокремленість майна виявляється в тому, що воно належить колективним юридичним особам на правах власності. У державних організаціях відокремлене майно належить їм на правах оперативного управління, а в державних підприємств — на правах повного господарського відання.

Виступ у цивільному обороті від свого імені. Організація, якщо вона є юридичною особою, діє у цивільних правовідносинах від свого імені, а не від імені засновників, держави чи організації, до складу якої вона входить. Юридична особа завжди має своє найменування (ч. 2 ст. 9 Закону України "Про підприємства в Україні"). Найменування юридичної особи включає в себе, назву або номер організації, вказівку на предмет її діяльності, систему, до якої вона входить, та ін. Це має індивідуалізувати кожну організацію у правових відносинах. Самостійна майнова відповідальність. Організація, якщо вона є юридичною особою, несе самостійну майнову відповідальність за своїми зобов'язаннями належним їй на правах власності (закріпленим за нею) майном, якщо інше не встановлене законодавчими актами. Ні засновники, ні держава, ні організація, до складу якої входить юридична особа, не відповідають за її зобов'язаннями, крім випадків, передбачених чинним законодавством або установчими документами юридичної особи. Вказані ознаки мають значення для визнання організації юридичною особою, а наявність усіх цих ознак для визнання організації юридичною особою є необхідним.

Залежно від форм власності підприємства поділяються на певні види. За цією ознакою розрізняються юридичні особи, які засновані на власності окремої фізичної особи, на колективній власності, державній (комунальній) власності і на змішаній формі власності. До перших належать підприємства, засновані на власності окремої фізичної особи; до других — підприємства, засновані на з'єднаному майні декількох юридичних чи фізичних осіб; до третіх — засновані на загальнодержавній чи комунальній власності; до четвертих — спільні підприємства, засновані, наприклад, на базі об'єднаного майна суб'єктів цивільного права України та інших держав. Саме на основі форм власності ст. 2 Закону України "Про підприємства в Україні" визначає види підприємств, які є юридичними особами.

Підприємства, що належать до юридичних осіб і є, таким чином, суб'єктами підприємницької діяльності, тобто організаціями, які мають своєю основною метою одержання прибутку,

діють на свій ризик та покривають свої витрати за рахунок власних доходів. Такими є всі підприємства, засновані на приватній, колективній та змішаній формах власності. До їх числа входять і державні (комунальні) підприємства, оскільки вони також діють на засадах комерційного розрахунку.

Юридичні особи поділяються також на прості та складні, материнські та дочірні. Простими юридичними особами є всі види підприємств, що засновані на будь-яких формах власності. До складних юридичних осіб входять концерни, асоціації, консорціуми та корпорації, діяльність яких передбачена ст. 3 Закону України "Про підприємства в Україні".

Чинне законодавство, наприклад ст. 1 Закону України "Про підприємства в Україні", не заперечує можливості створення одним підприємством, що є юридичною особою, іншого підприємства з правами юридичної особи шляхом закріплення за ним частки свого майна і встановлення з ним певних відносин. У такому разі перша юридична особа буде материнським підприємством, а друга, утворена ним, — дочірнім. Але необхідно наголосити, що підприємство не може мати в своєму складі інших юридичних осіб. У фінансових правовідносинах, у договірних взаємовідносинах підприємство, як зазначалося вище, виступає завжди як єдиний і неподільний суб'єкт, котрий самостійно набуває права і несе відповідальність за свої дії.

Усі юридичні особи можна поділити на організації, засновники яких входять до складу цих організацій, та організації, засновники яких не входять до їх складу. Так, до перших належать усі підприємства, що засновані на об'єднаному майні декількох фізичних або юридичних осіб. Другим видом юридичних осіб охоплюються всі державні підприємства, а також підприємства, засновані на власності окремої фізичної особи.

Згідно з чинним законодавством, усі юридичні особи можна класифікувати також залежно від характеру прав засновників на майно. Так, до підприємств, стосовно майна яких їхні засновники мають тільки зобов'язальні права, належать підприємства, засновані на об'єднаному майні декількох фізичних чи юридичних осіб, а також складні підприємства. До підприємств, стосовно майна яких їхні засновники зберігають належне їм право власності, слід зарахувати державні та дочірні підприємства, а також ті, що створені громадськими й релігійними організаціями. Засновники перших підприємств не мають права власності на майно юридичної особи, але в разі виходу зі складу підприємств або їх ліквідації вони мають право на повернення чи компенсацію їхнього майнового внеску. Засновники других підприємств зберігають право власності на передане майно, а ці підприємства володіють таким майном на правах повного господарського відання.

Належність юридичних осіб до того чи іншого виду має важливе практичне значення. По-

перше, це дає змогу з достатньою повнотою розкрити передбачений чинним законодавством правовий статус юридичної особи. По-друге, для того щоб вважатися юридичною особою, організація обов'язково повинна відповідати вимогам певної юридичної особи. По-третє, належність підприємства до того чи іншого виду сприяє впорядкуванню в цілому всієї системи юридичних осіб.

Фінансово-правові відносини — це врегульовані фінансово-правовими нормами специфічні відносини між державою, з одного боку, і фізичними та юридичними особами, з другого, а також між юридичними і фізичними особами з приводу мобілізації, розподілу та використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів.

Фінансовим правовідносинам притаманні ті самі характерні риси, що й усім видам правовідносин, але, виникаючи у специфічній сфері діяльності суб'єктів цих правовідносин, вони мають важливі особливості.

По-перше, фінансові правовідносини виникають тільки у сфері фінансової діяльності держави, юридичних і фізичних осіб і пов'язані з мобілізацією, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів коштів, тобто вони завжди мають грошовий характер.

По-друге, часто однією стороною фінансових правовідносин виступає держава в особі органів державної влади, державного управління, фінансово-кредитних органів, які наділяються владними повноваженнями стосовно другого учасника відносин. У таких правовідносинах не буває рівності сторін. Уповноважена державою сторона фінансових правовідносин наділена правом привести в дію юридичні засоби, що забезпечують фінансові приписи держави.

По-третє, виникнення, зміна і припинення фінансових правовідносин не відбуваються за волевиявленням сторін, а пов'язані з фінансово-правовим актом.

На підставі законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємств у сфері фінансових правовідносин, можна класифікувати юридичні особи як суб'єкти фінансово-правових відносин за такими ознаками.

Юридичні особи всіх форм власності, які, згідно з Законом України "Про підприємницьку діяльність", виступають суб'єктами підприємницької діяльності і мають постійне місце розташування на території України.

Юридичні особи з місце розташування за межами України, що створені і діють згідно з законодавством іншої держави та здійснюють підприємницьку діяльність через постійні представництва, розташовані на території України.

Юридичні особи з місце розташування за межами України, що створені і діють відповідно

до законодавства іншої держави та здійснюють репатріацію прибутку, одержаного з джерел на території України.

Бюджетні організації, які отримують кошти із бюджетів та мають право здійснювати госпрозрахункову діяльність.

Всі ці організації можуть бути суб'єктами підприємницької діяльності.

Матеріальним змістом фінансових правовідносин є поведінка суб'єктів, а юридичним — суб'єктивні юридичні права та обов'язки, встановлені фінансово-правовими нормами.

Закон України "Про систему оподаткування" об'єднує підприємства та громадян єдиним поняттям "платники податків", на яких, згідно з законом, покладено обов'язок сплачувати податки та суми інших обов'язкових платежів. Обов'язок підприємства щодо сплати податків або інших обов'язкових платежів припиняється з оплатою податку (платежу) або його скасуванням. У разі ліквідації підприємства заборгованість з податку сплачується в порядку, встановленому законодавством України, тобто першочергово задовольняються борги перед бюджетами (п. 1 ст. 36 Закону України "Про підприємства в Україні"). Підприємство як суб'єкт фінансових правовідносин на підставі Закону України "Про систему оподаткування" має певне коло юридичних прав та обов'язків. Так, підприємства зобов'язані:

вести бухгалтерський і податковий облік, складати фінансову звітність згідно з національними стандартами та забезпечувати її збереження в термін, встановлений чинним законодавством;

подавати в державні податкові органи декларації та іншу документацію, пов'язану з обчисленням та сплатою податків і інших обов'язкових платежів;

сплачувати належні суми податків та інших обов'язкових платежів у встановлений законодавством термін;

допускати посадових осіб державних податкових органів до обстеження приміщень, які використовуються для одержання прибутку, а також для перевірок із питань обчислення та сплати податків.

Фінансові правовідносини в механізмі правового впливу виконують важливі функції, крім того, що вказують на коло осіб, на яких у конкретний час поширюється дія фінансово-правової норми, та закріплюють конкретну поведінку юридичних осіб щодо мобілізації, розподілу й використання коштів фондів, якої вони повинні дотримуватися; вони також передбачають приведення в дію юридичних засобів забезпечення суб'єктивних прав і правових обов'язків. У зв'язку з цим, наприклад, у багатьох законах України міститься низка положень про відповідальність порушників податкового законодавства.

2.2.Об'єкти цивільно-правових та фінансово-правових відносин у сфері фінансової діяльності

Під об'єктами цивільних прав слід розуміти все те, стосовно чого укладаються цивільні правовідносини, тобто ті матеріальні й нематеріальні блага, заради яких між суб'єктами цивільно-правових відносин і виникають правові зв'язки.

Найпоширенішими об'єктами цивільних правовідносин є речі, тобто предмети зовнішнього матеріального світу у їх природному стані (вода, земля, природні ресурси та ін.), або предмети, створені людською діяльністю (споруди, устаткування, транспортні засоби, сировина, матеріали тощо). Вони поділяються на засоби виробництва та предмети споживання. Засоби виробництва — це сукупність предметів і» засобів праці, які використовуються людьми в процесі виробництва матеріальних благ. До предметів споживання належать речі, які призначені задовольняти індивідуальні потреби людини. Такий поділ ґрунтується на економічному критерії і виходить з економічного призначення речей та різного їх цільового призначення. У цьому зв'язку для них установлений відповідний правовий режим. Так, основні засоби виробництва мають свою класифікацію (виробничі і невиробничі), за однорідністю поділяються на види (споруди, будинки, передавальне устаткування, транспортні засоби тощо) та підлягають спеціальному статистичному й бухгалтерському обліку, а також спеціальному юридичному оформленню. Предмети споживання також можуть мати спеціальний правовий режим, але з урахуванням цільових якостей конкретної речі.

Під майном у цивільному праві розуміють гроші, цінні папери, конкретні речі або сукупність речей. Водночас у ряді випадків термін "майно" вживається в ширшому розумінні — як сукупність речей і майнових прав або сукупність речей, прав та обов'язків. Так, відповідно до ст. 34 Закону України "Про підприємства в Україні", у разі реорганізації підприємства до правонаступника переходять усі майнові права та обов'язки, тобто як активи, так і пасиви. Майно підприємства становлять основні та оборотні засоби, а також інші активи, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства. Майно приватних і колективних підприємств належить їм на правах власності, а майно державних підприємств — на правах повного господарського відання.

Майно підприємства може складатися із засобів виробництва, виготовленої продукції, будинків, споруд, устаткування, транспортних засобів, інвентарю, грошових коштів, цінних паперів, сировини та інших матеріальних цінностей, а також нематеріальних активів.

Джерелами формування майна підприємства відповідно до ст. 10 Закону України "Про підприємства в Україні" є грошові та матеріальні внески засновників (у тому числі об'єкти

інтелектуальної власності); доходи, одержані від реалізації продукції, а також від інших видів господарської діяльності; доходи від цінних паперів; кредити банків та інших кредиторів, капітальні вкладення і дотації з бюджетів; надходження від роздержавлення і приватизації власності; безоплатні або благодійні внески, пожертвування підприємств і громадян; інші джерела, не заборонені законодавчими актами України.

Нині в українському законодавстві, що регулює бухгалтерський облік і звітність, та в податковому законодавстві закріплені два різних порядки обліку і звітності щодо руху вартості основних засобів. Обидва вони обов'язкові до виконання.

Об'єкти фінансових правовідносин — це фінансові ресурси, які формуються, розподіляються й використовуються внаслідок реалізації суб'єктивних прав і юридичних обов'язків, а також грошові зобов'язання, що виникають у суб'єктів фінансових відносин у процесі фінансової діяльності.

Ці об'єкти правовідносин є різновидом об'єктів майнових відносин. Найсуттєвіші для підприємств — фінансові правовідносини, що виникають у них:

як платників податків до Державного і місцевих бюджетів та при формуванні загальнодержавних цільових грошових фондів;

під час формування й використання власних і позикових фінансових ресурсів для забезпечення підприємницької діяльності;

під час виконання зобов'язань у взаємовідносинах із контрагентами.

Суть перших двох напрямів виникнення правовідносин, у які вступають усі суб'єкти підприємницької діяльності, досить докладно розкривається в наступних розділах цього підручника. Що ж до виконання зобов'язань у взаємовідносинах із контрагентами (постачальниками, покупцями, замовниками та ін.), то вони регулюються нормами зобов'язального права як найважливішої складової цивільного законодавства. Фінансові взаємовідносини, Що виникають у підприємства з контрагентами на базі норм цього права, потребують від фінансистів і юристів підприємств знання суті і змісту передусім таких юридичних термінів і висловів.

Зобов'язання — офіційна обіцянка, як правило, у письмовій формі, котра потребує беззастережного виконання. Згідно зі ст. 151 ЦК України, в силу зобов'язання одна особа (боржник) повинна вчинити на користь іншої особи (кредитора) певну дію, як наприклад: передати майно, виконати роботу, сплатити гроші тощо або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його зобов'язання.

Договір — письмова угода про взаємні зобов'язання осіб, які його уклали й підписали.

Зобов'язання, що випливають із договору, мають виконуватися належним чином у

встановлені терміни. Одностороння відмова від виконання зобов'язань за договором або одностороння зміна умов договору неприпустимі, вони тягнуть за собою матеріальну відповідальність винуватої сторони (ст. 161, 162 ЦК України).

Неустойка (штраф, пеня) — це визначена законом або договором грошова сума, яку боржник повинен сплатити кредитору у разі невиконання або виконання не належним чином зобов'язання, зокрема в разі прострочення виконання.

Зобов'язання боржника відшкодувати збитки — це зобов'язання, яке виникає у боржника в разі невиконання ним умов договору, а саме — відшкодування кредитору заподіяних збитків.

Під ними закон розуміє (ст. 203 ЦК України) видатки, понесені кредиторами, втрату або ушкодження його майна, а також так званий втрачений зиск, тобто дохід, який одержав би кредитор, якби зобов'язання боржника було виконано. Боржник відшкодовує збитки кредитору в частині, що не покривається неустойкою (штрафом, пенею).

Прострочення платежу за грошовим зобов'язанням — це прострочені платежі у розрахунках з Державним і місцевими бюджетами, постачальниками, банками, іншими партнерами.

Прострочення цих платежів тягне за собою обов'язок боржника сплатити за весь термін прострочення пеню (штраф) в законодавчо встановленому розмірі, якщо договором не передбачений інший розмір цих штрафних платежів.

Банкрутство — неплатоспроможність боржника, його нездатність розрахуватися з кредиторами (бюджетом, банками, постачальниками, робітниками та службовцями) за своїми зобов'язаннями. Банкрутство визначається судами або господарськими судами.

Позивачами у справах про визнання юридичної особи банкрутом можуть, згідно з чинним законодавством, виступати будь-які кредитори, а також саме неплатоспроможне підприємство.

Вищевказані елементи взаємовідносин підприємств із контрагентами породжують певні фінансово-правові дії, які формують одну з важливих сторін діяльності підприємств, впливають на стан їхніх фінансових ресурсів.

2.3. Законодавча база

При вивченні правових норм, які регулюють фінансову діяльність підприємств (у широкому розумінні слова), треба виходити з того, що ця діяльність відбувається в умовах певного правового простору, створеного в державі, найконцентрованіший вираз якого відбитий у Конституції України. Вона є важливим джерелом фінансового права. Конституція України регулює бюджетні права органів державної влади та управління і права, пов'язані з забезпеченням фінансової політики держави. Конституційні засади фінансової політики держави у сфері оподаткування знаходять конкретний прояв у спеціальних актах

податкового права, серед яких найбільш суттєве значення для підприємств мають закони України "Про систему оподаткування", "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про податок на додану вартість", низка законів України щодо загальнодержавних цільових фондів у сфері соціального страхування і соціального забезпечення, Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами", Бюджетний кодекс України, кілька Декретів Кабінету Міністрів, зокрема "Про акцизний збір", "Про місцеві податки та збори".

Оскільки фінансова діяльність підприємств значною мірою віддзеркалює стан їх майнових відносин з партнерами, природно, що вона базується також на правових нормах, які регулюють майнові відносини взагалі. Йдеться насамперед про норми, цивільного права, зафіксовані в Цивільному кодексі України, які прямо стосуються використання фінансових ресурсів підприємств. Крім Цивільного кодексу України, джерелом законодавчого забезпечення фінансової діяльності підприємств є низка законів України та інших законодавчих актів, які регулюють цивільно-правові відносини. Серед них слід вказати на закони України "Про власність", "Про господарські товариства", "Про підприємництво", "Про цінні папери і фондову біржу", "Про банки і банківську діяльність", "Про приватизацію майна державних підприємств", "Про приватизацію невеликих підприємств" ("малу приватизацію"), "Про заставу", "Про оренду державного майна", "Про оплату праці", "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність".

Під впливом різноманітних причин у перехідний період створення ринкової економіки в Україні законодавча база фінансової діяльності підприємств не позначається стабільністю. Так, за період з 1991 р. неодноразово змінювалася система оподаткування прибутків підприємств, податок на дохід та податок на прибуток змінювали один одного тричі. Багато змін і доповнень зазнали деякі законодавчі акти. Нова редакція законів України "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про державну податкову службу", "Про податок на додану вартість" також не цілком досконала, про що свідчать чергові доповнення та зміни, не врегульовані питання, суперечності між законодавчими актами. Особливо слід зазначити, що на недосконалість змісту фінансово-правових актів впливає нерозвиненість фінансового права, досягнення якого мають враховуватись у законодавчих актах. Не сприяє розбудові сталої та ефективної фінансово-правової бази в Україні неузгодженість норм податкового законодавства з запровадженими законом "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" стандартами бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

На жаль, доводиться констатувати, що сфера фінансових відносин у суспільстві, а тим більше на перехідній стадії його розвитку, є зоною підвищеної криміногенності. Протиправні

дії посадових осіб, що являють собою адміністративні правопорушення і злочини у цій сфері, знаходять відповідні відображення у Кодексі України про адміністративні правопорушення (КпАП) та у Кримінальному кодексі (КК) України. У першому передбачена адміністративна відповідальність, наприклад за незаконні операції з валютою і платіжними документами, приховування від обліку валютних та інших доходів, непродуктивних витрат, збитків, ведення бухгалтерського обліку з порушеннями встановленого порядку, внесення неправдивих даних до бухгалтерської або статистичної звітності й за деякі інші порушення законодавства з фінансових питань.

У КК України передбачена кримінальна відповідальність за ухилення від сплати податків, за шахрайство з фінансовими ресурсами, за порушення порядку випуску цінних паперів, зговір про фіксування цін, приховування банкрутства, фіктивне банкрутство тощо.

Боротьба з адміністративними правопорушеннями і кримінальними злочинами у сфері фінансової діяльності підприємств — важлива функція державних фінансових і податкових органів, органів внутрішніх справ. У цій роботі вони тісно взаємодіють із фінансовими службами підприємств, Міністерств і відомств.

РОЗДІЛ 3. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства

Власний капітал підприємства являє собою фінансові ресурси, які вкладені ним для організації та фінансування господарської діяльності. Нормою для успішної, рентабельної роботи підприємства, його високої конкурентоспроможності на ринку і фінансової стійкості є ситуація, за якої власний капітал становить більшу частину його фінансових ресурсів.

Сучасні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності визначають власний капітал як "частину в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань". Як бачимо, таке визначення стосується лише суто кількісних параметрів його величини. Це підтверджується також і характеристикою елементів власного капіталу, яка міститься у стандартах П(С)БО 2 "Баланс" і П(С)БО 5 "Звіт про власний капітал".

Згідно з цими стандартами, власний капітал знаходить відображення у першому розділі пасиву бухгалтерського балансу (розділ має назву "Власний капітал") і складається з:

- статутного капіталу;
- пайового капіталу;
- додатково вкладеного капіталу;
- іншого додаткового капіталу;
- резервного капіталу;
- нерозподіленого прибутку;

неоплаченого капіталу;

вилученого капіталу.

Фінансово-господарська діяльність підприємства будь-якої організаційно-правової форми і форми власності розпочинається з формування статутного капіталу.

Статутний капітал — це виділені підприємству або залучені ним на засадах, визначених чинним законодавством, фінансові ресурси у вигляді грошових коштів або вкладень у майно, матеріальні цінності, нематеріальні активи, цінні папери, що закріплені за підприємством на праві власності або повного господарчого відання. За рахунок статутного капіталу підприємство формує свої власні (основні та оборотні) кошти.

Порядок і джерела формування статутних капіталів залежать від типу підприємства і форми власності, на базі якої воно функціонує. В Україні права підприємств різних типів і форм власності закріплені у чинному законодавстві, зокрема в законах України "Про власність", "Про підприємство в Україні", "Про господарські товариства".

Розмір статутного капіталу підприємства значною мірою визначає масштаби його виробничо-господарської діяльності, хоча, звичайно, не існує прямого зв'язку між розмірами статутних капіталів підприємств різних галузей та обсягом виробництва товарів і послуг на них, бо цей обсяг визначається ще й такими факторами, як попит, пропозиція і ціна на товари й послуги, розмір залучених банківських кредитів та інших позикових фінансових ресурсів.

Певною мірою розмір статутного капіталу впливає на можливості зовнішнього фінансування, ділову репутацію підприємства. Величина статутного капіталу, яка визначає участь кожного з засновників, акціонерів у капіталі підприємства, є критерієм визначення суми прибутку, яку кожен із них одержує при його розподілі.

Початковий розмір статутного капіталу підприємства фіксується в статуті або установчому договорі, які в обов'язковому порядку подаються до органів влади під час Державної реєстрації підприємства. Контролюючі державні органи (фінансові, податкові), а також банки у взаємовідносинах із підприємствами постійно стежать за розміром статутного капіталу кожного підприємства й за тим, щоб він був відповідним чином оплачений: адже замало лише задекларувати в статуті певний розмір статутного капіталу, треба вжити заходів для того, щоб кошти (або майно, нематеріальні активи) надійшли в розпорядження підприємства реально від усіх юридичних і фізичних осіб, що мають частки в статутному капіталі та є його власниками.

Як зазначалося вище, поряд із грошовими коштами, які надходять у розпорядження підприємств із державних джерел, від акціонерів, пайовиків та інших засновників (власників), у статутні капітали може надходити майно (будівлі, машини, устаткування,

транспортні засоби, сировина, матеріали, інші товарно-матеріальні цінності), цінні папери, а також нематеріальні активи. До нематеріальних активів належить вартість права користування:

результатами інтелектуальної праці у вигляді винаходів, відкриттів, промислових зразків, технологій, гудвілів, ноу-хау, раціоналізаторських пропозицій, звітів про науково-дослідницькі роботи й іншими об'єктами інтелектуальної власності;
землею, водою або іншими природними ресурсами;
будівлями, обладнанням.

Вартість об'єктів інтелектуальної власності та інших нематеріальних активів визначається на договірних засадах між власниками підприємств і суб'єктами права власності на ці об'єкти (громадяни, юридичні особи, держава).

Оцінка об'єктів основних засобів, що надходять як внесок у статутний капітал підприємства, здійснюється через визначення їх первісної, переоціненої та залишкової вартості. Первісна вартість будівель, машин, устаткування, транспортних засобів визначається за даними бухгалтерського обліку, що характеризують витрати на їх придбання, будівництво, виготовлення, доставку, монтаж. Переоцінена вартість цих об'єктів розраховується на підставі їх первісної вартості, але з урахуванням здійснених переоцінок, включаючи індексацію у зв'язку з інфляцією. Залишкова вартість кожного об'єкта основних засобів (а саме вона приймається на баланс підприємства як внесок до статутного капіталу) визначається як різниця між первісною (або переоціненою) вартістю і фактичною зношеністю даного об'єкта.

Оборотні засоби (сировина, матеріали, комплектуючі вироби, малоцінні та швидкозношувані предмети, паливо, тара тощо, а також товари) приймаються на баланс як внесок до статутного капіталу за так званою справедливою вартістю цих активів, тобто фактично за цінами, які відповідають реальній ринковій ситуації.

Законодавство України передбачає мінімальні розміри статутних капіталів, нижче від яких державна реєстрація підприємства не допускається. Ці мінімальні розміри не є сталими. У зв'язку з інфляційними явищами в економіці вони нерідко змінюються (збільшуються) в законодавчому порядку.

Розмір статутного капіталу підприємства в процесі його господарської діяльності також змінюється; при цьому всі зміни розміру статутних капіталів на державних підприємствах у бухгалтерському обліку знаходять відображення безпосередньо на однойменному рахунку, тоді як на малих підприємствах, у господарських товариствах, підприємствах з іноземними інвестиціями вони знаходять відображення лише після відповідної державної перереєстрації

зміни розміру статутного капіталу.

Додаткові кошти державному підприємству на збільшення обсягу виробництва можуть бути виділені з державного бюджету або за рахунок перерозподілу коштів інших підприємств даної галузі. Акціонерне товариство може додатково випустити акції, товариство з обмеженою відповідальністю та інші господарські товариства — збільшити суми внесків усіх учасників до статутного капіталу підприємства. Незалежно від типу підприємства і форми власності статутний капітал може зрости за рахунок:

реєстрації додаткових внесків до нього (через акції, паї тощо);

безпосереднього приєднання до нього частини одержаного прибутку на приріст власних фінансових ресурсів;

коштів додаткового капіталу, зокрема від дооцінки (індексації) основних засобів у випадках, передбачених законодавством і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку; зарахування до статутного капіталу частини резервного капіталу.

Якщо підприємство збиткове, то збитки фактично за відсутності джерел їх покриття (кошти резервного капіталу та інші джерела власного капіталу) зменшують суму статутного капіталу підприємства, хоча в бухгалтерському обліку вони обчислюються окремо як непокриті збитки (вони знаходять відображення у I розділі пасиву бухгалтерського балансу у від'ємному значенні) аж до появи джерел покриття, в тому числі прибутку.

Підприємства будь-якої форми власності мають право зменшувати свої статутні капітали, повернувши частину паїв або акцій засновникам (учасникам).

Нова система національних стандартів бухгалтерського обліку не пов'язує розмір статутних капіталів підприємств будь-якої форми власності (як, втім, і інших елементів власного капіталу, за винятком додаткового капіталу у разі проведення переоцінок основних засобів та інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів) з нарахуванням зносу (амортизації). Амортизаційний фонд як окремий елемент власного капіталу не створюється, амортизаційні кошти після реалізації продукції підприємства надходять йому у складі виручки і вливаються в загальний "котел" його фінансових ресурсів. Оскільки амортизація основних засобів, нематеріальних активів має цільове призначення — фінансування відтворення саме цих активів підприємства, його фінансова служба повинна постійно контролювати цільове використання цих коштів, тобто на фінансування капітальних вкладень. Досягається це в основному засобами управлінського обліку.

Пайовий капітал — це статутний капітал, який формується у споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, кооперативах за рахунок пайових внесків.

Додатковий вкладений капітал відображує наявність і рух в акціонерних підприємствах так званого емісійного доходу, тобто різниці між продажною і номінальною вартістю випущених акцій.

Інший додатковий капітал — це фінансові ресурси, які утворюються за рахунок: дооцінки та індексації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів (при цьому треба мати на увазі, що при проведенні дооцінки пропорційно збільшується і сума зносу активів);

одержання у безкоштовному порядку будь-яких активів від сторонніх юридичних і фізичних осіб;

внесків засновників та учасників понад розмір статутного капіталу і без рішення про його збільшення й перереєстрацію.

Використання коштів додаткового капіталу відбувається, якщо сума дооцінки (індексації) основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів переноситься до статутного капіталу або якщо прийнято рішення про перереєстрацію статутного капіталу і він збільшується за рахунок будь-яких активів, вартість яких відображена в додатковому капіталі.

Резервний капітал утворюється на підприємствах за рахунок чистого нерозподіленого прибутку на умовах, зафіксованих в установчих документах. Ці кошти використовуються в тому разі, коли необхідні витрати не покриваються наявним нерозподіленим прибутком (наприклад, на виплату дивідендів за привілейованими акціями), а також на покриття різниці між номінальною і продажною ціною випущених акцій. За рахунок резервного капіталу підприємство може покрити збитки від своєї господарської діяльності, а також збільшити статутний капітал.

Нерозподілений прибуток — це залишок одержаного підприємством прибутку, не витраченого за відповідними напрямками на дату складання звіту.

Неоплачений капітал — це сума заборгованості власників (акціонерів, учасників) господарських товариств будь-якого типу за внесками до статутного капіталу. Ця сума вираховується при визначенні підсумку власного капіталу; її динаміка характеризує покриття статутного капіталу підприємства реальними фінансовими ресурсами, які надійшли від власників.

Вилучений капітал — це елемент власного капіталу, який має місце при зменшенні господарськими товариствами своїх статутних капіталів і являє собою собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

Нижче наводиться "Звіт про власний капітал" одного з підприємств (тис. грн.).

Стаття	Код	Статутний капітал	Пайовий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
Залишок на початок року	010	4006	—	—	447	210	188	—	—	4851
Коригування										
Зміна облікової політики	020									
Виправлення помилок	030									
Інші зміни	040									
Скоригований залишок на початок року	050	4006	—	—	447	210	188	—	—	4851
Переоцінка активів:										
Дооцінка основних засобів	060				86					86
Уцінка основних засобів	070									
Дооцінка незавершеного будівництва	080									
Уцінка незавершеного будівництва	090									
Дооцінка нематеріальних активів	100									

Стаття	Код	Статутний капітал	Пайовий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)	210									
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220									
Анулювання викуплених акцій (часток)	230									
Вилучення частки в капіталі	240									
Зменшення номінальної вартості акцій	250									
Інші зміни в капіталі:										
Списання невідшкодованих збитків	260									
Безкоштовно отримані активи	270									
	280									
Разом змін у капіталі	290	149	—	—	86	40	(41)	—	—	234
Залишок на кінець року	300	4155	—	—	533	250	147	—	—	5085

3.2 Формування і рух коштів статутних капіталів державного і недержавного підприємств

Формування і рух коштів статутних капіталів державного і недержавного підприємств

Порядок формування й динаміка коштів статутних капіталів, а також порядок їх використання як джерела виконання фінансових зобов'язань юридичних осіб перед власниками (включаючи акціонерів, пайовиків, інших учасників) і кредиторами залежать від форми власності підприємства і його організаційно-правової форми.

Статутний капітал державного підприємства, що перебуває в загальнодержавній або комунальній державній власності, — це сума коштів і вартість матеріальних ресурсів, безоплатно виділених державою в постійне розпорядження трудового колективу підприємства на правах повного господарчого відання. Чинним законодавством України встановлено, що, здійснюючи право повного господарчого відання, підприємство володіє, користується і розпоряджається цими ресурсами, чинить стосовно них будь-які дії, що не суперечать закону і цілям діяльності підприємства.

Розмір статутного капіталу державного підприємства визначається обсягом виробництва товарів і послуг на ньому. Якщо мова йде про створення нового підприємства, то статутний капітал обчислюється на основі кошторисної вартості будівництва, вартості необхідного

технологічного устаткування, а також розміру мінімальних нормативних запасів сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів, палива, тари, інших виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів. Сучасна практика наділення державних підприємств власними фінансовими ресурсами не передбачає закріплення в статутних капіталах підприємств коштів на проведення розрахунків. Така практика була виправдана для часів, коли потреби підприємств у коштах для проведення розрахунків майже цілком задовольнялися за рахунок банківських кредитів (платіжних і розрахункових), причому основною формою безготівкових розрахунків за товари і послуги була інкасова (акцептна) форма, яка не передбачала попередньої оплати їх споживачами. В середині 1992 р. Уряд і Національний банк України скасували застосування цієї форми розрахунків (спочатку в розрахунках з партнерами з країн СНД, а згодом — з усіма партнерами в Україні) й запровадили порядок, за якого взаємні поставки товарів і послуг відбуваються, як правило, з попередньою оплатою грошей. За таких умов статутні капітали державних підприємств, природно, мають містити в собі фінансові ресурси для здійснення таких розрахунків, у противному разі підприємства-споживачі мають фінансові утруднення при необхідності переказу авансів під необхідні їм матеріали, товари, а постачальники опиняються в скрутному фінансовому становищі при переході на відвантаження (відпуск) своєї продукції лише після надходження коштів від покупців на оплату її вартості. Саме неузгодженість між діючою системою безготівкових розрахунків у народному господарстві і порядком формування нормативів власних оборотних коштів, коли не враховується потреба підприємств у коштах для авансування в сферу обігу, і є однією з найважливіших причин платіжної кризи в народному господарстві, яка, на жаль, має місце в Україні.

Трудовому колективу державного підприємства може бути передане готове, діюче підприємство. В такому разі статутний капітал відображає вартість вкладених коштів у будівлі, споруди, устаткування, в запаси й витрати виробництва.

У будь-якому разі джерелом формування статутних капіталів державних підприємств є кошти, які належать державі. Вони виділяються або з державного бюджету, або за рахунок інших державних підприємств — у порядку внутрішньогалузевого й міжгалузевого перерозподілу фінансових ресурсів — за розпорядженнями державних органів, що виконують функції з управління державним майном (міністерства і відомства України).

В сучасних умовах державні підприємства, як правило, нарощують свої статутні капітали за рахунок власних нагромаджень — прибутку. Частину чистого прибутку вони спрямовують на розвиток виробництва — у порядку його реінвестування на придбання нового устаткування, нове будівництво будов і споруд, на реконструкцію та інші форми поліпшення

матеріально-технічної бази, а також на вдосконалення технології виробництва, освоєння нових виробів, поліпшення їх якості. Свого часу (на перших етапах ринкових реформ) в Україні був установлений порядок, за яким державні підприємства зобов'язувались проводити відрахування від прибутку, що залишався в їхньому розпорядженні, на технічне переобладнання виробництва, освоєння нових технологій, здійснення природоохоронних заходів і нового будівництва за нормативами, встановленими органами, які виконують функції управління державним майном. Ці нормативи доводилися міністерствами й відомствами державним підприємствам у розмірі не менш як 30 відсотків і не більш як 80 відсотків суми прибутку, що залишався в розпорядженні підприємств після сплати ними податків та обов'язкових платежів. З 1996 р. ця норма, яка певною мірою обмежувала самостійність трудових колективів державних підприємств, була скасована, отже, тепер усі підприємства самостійно приймають рішення про розподіл чистого прибутку на будь-які цілі, в тому числі на збільшення статутних капіталів через реінвестування.

Частина прибутку може спрямовуватися до статутного капіталу на приріст власних оборотних коштів. Така потреба виникає у підприємства у зв'язку з необхідністю збільшити нормативи запасів оборотних активів, що, як правило, залежить від росту обсягів виробництва товарів та послуг.

Лише в окремих випадках, коли малорентабельна (або навіть збиткова) діяльність державного підприємства є наслідком якихось об'єктивних причин, що не залежать від колективу підприємства, держава вишукує кошти для збільшення статутних капіталів державних підприємств за рахунок централізованих фінансових ресурсів. У такому разі здійснюється фінансування капітальних вкладень за рахунок централізованих джерел або ж підприємству безпосередньо перераховуються кошти на приріст статутного капіталу вищестоящим державним органом (бюджетні або за рахунок внутрішньогалузевого перерозподілу). В усіх подібних випадках такі кошти до їх використання за призначенням обліковуються не як власний капітал, а як елемент II розділу пасиву бухгалтерського балансу "Забезпечення наступних витрат і платежів". При використанні коштів цільового фінансування за призначенням (наприклад на капітальні вкладення) на відповідну суму збільшується статутний капітал (через рахунок "Інший додатковий капітал").

В разі приватизації майна державних підприємств будь-яким способом, передбаченим чинним законодавством України (викуп, продаж на аукціоні, акціонування та ін.), а також при передачі майна державних підприємств в оренду насамперед постає завдання уточнення та оцінки вартості майна, створеного підприємством як за рахунок коштів статутного капіталу, так і за рахунок інших фінансових ресурсів. Статутний капітал приватизованого

підприємства визначається в процесі інвентаризації та оцінки майна державного підприємства згідно з положенням, затвердженим спеціальною урядовою постановою (докладно про це див. розділ 14).

Відповідно до Закону України "Про господарські товариства" акціонерні товариства формують свої статутні капітали за рахунок реалізації акцій шляхом відкритої підписки на них чи купівлі-продажу на фондовій біржі (це стосується відкритих акціонерних товариств) або шляхом розподілу всіх акцій між засновниками без права розповсюдження через відкриту підписку і купівлю-продаж на біржі (у закритих акціонерних товариствах). Таким чином, у закритих акціонерних товариствах 100 відсотків статутного капіталу належить засновникам. Законодавством встановлено, що засновники відкритих акціонерних товариств зобов'язані викупити 25 відсотків усіх акцій, тобто їхня частка в статутному капіталі не може бути нижчою за 25 відсотків.

Закон детально регламентує порядок створення статутного капіталу акціонерного товариства на стадії його заснування. При створенні відкритого акціонерного товариства юридичні та фізичні особи, що виявили бажання купити акції, тобто стати акціонерами нового підприємства, повинні внести на рахунок засновників не менш як 10 відсотків вартості акцій, на які вони підписалися. Законодавчо встановлений граничний термін проведення відкритої підписки на акції складає 6 місяців. Якщо за цей термін акціонерному товариству не вдалося покрити підпискою 60 відсотків оголошеного статутного капіталу, воно вважається не створеним, а засновники зобов'язані у 30-денний термін повернути одержані гроші або майно тим, хто їх вніс. За невиконання цього зобов'язання засновники несуть солідарну відповідальність.

Товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю і повні товариства формують статутні капітали з внесків учасників. Ці внески, оцінені в національній валюті, визначають частку учасників у статутному капіталі, причому в товариствах з обмеженою відповідальністю сума внеску кожного з учасників являє собою межу його відповідальності за зобов'язаннями товариства. В товариствах з додатковою відповідальністю і в повних товариствах учасники відповідають за їхні борги сумою внесків у статутний капітал, а якщо сума статутного капіталу недостатня для покриття всіх боргів товариства, то додатково ще й майном, що належить кожному учасникові (пропорційно до їхніх внесків до статутного капіталу — у товариствах із додатковою відповідальністю, солідарно всім своїм майном — у повних товариствах).

Командитне товариство об'єднує учасників, які формують статутний капітал на засадах повного товариства, а також вкладників, які відповідають за зобов'язаннями товариства лише

в межах свого вкладу до його статутного капіталу.

Визначений установчими документами розмір статутного капіталу чи то акціонерного товариства, чи будь-якого іншого господарського товариства у пасиві бухгалтерського балансу знаходить відображення в повній сумі незалежно від розміру коштів, що фактично надійшли від продажу акцій (або у вигляді внесків учасників і вкладників). Заборгованість акціонерів та учасників за внесками До статутного капіталу облічується на окремому бухгалтерському рахунку "Неоплачений капітал" у I розділі пасиву бухгалтерського балансу, і на залишок цього рахунку сума власного капіталу підприємства зменшується. Фінансова служба підприємства має стежити, щоб кошти надходили до статутного капіталу своєчасно і в повному обсязі. Законом передбачено, що протягом одного року з дня проголошення і реєстрації розміру статутного капіталу він має бути оплачений повністю. У разі неоплати в цей термін акцій акціонером або недовнесення коштів згідно з зобов'язанням учасника товариства з обмеженою відповідальністю, іншого господарського товариства настає їхня майнова відповідальність перед товариством у вигляді штрафу, який стягується залежно від строку затримки та суми платежу.

Викуп акцій, а також внески часток до статутних капіталів акціонери та учасники товариств можуть здійснювати, як уже зазначалося, не лише перерахуванням грошей чи готівкою, а й за рахунок натуральних внесків (майно, нематеріальні активи).

При створенні статутного капіталу акціонерного товариства, тобто в процесі продажу емітованих ним акцій, товариство може отримувати кошти, які являють собою різницю між продажною (ринковою) і номінальною вартістю акцій. Ці кошти підлягають обліку як додатковий капітал (окремо від статутного капіталу) і можуть бути використані як резерв у разі, якщо акціонерне товариство вдається до продажу акцій за ціною, нижчою від номінальної.

Зростання обсягу виробництва товарів і послуг потребує нарощення статутних капіталів господарських товариств. Рішення про збільшення статутних капіталів акціонерні товариства мають право приймати лише за умови повної оплати раніше випущених акцій за вартістю, не нижчою від номінальної, а інші господарські товариства — лише за умови повного внесення до статутного капіталу всіма учасниками своїх вкладів.

Акціонерне товариство збільшує свій статутний капітал за рахунок:

додаткового випуску акцій (при цьому не допускається випуск акцій на покриття збитків від господарської діяльності акціонерного товариства);

спрямування прибутку на приріст статутного капіталу шляхом збільшення номінальної вартості акцій (в такому разі воно має замінити всі раніше випущені акції на нові).

Якщо акціонерне підприємство функціонує недостатньо рентабельно чи навіть збитково, то відбувається падіння курсу акцій товариства на фондовому ринку, що загрожує самому його існуванню; при цьому постає питання про необхідність тимчасового зменшення його статутного капіталу. Рішення про зменшення статутного капіталу перебуває у компетенції загальних зборів акціонерів. Статутний капітал акціонерного товариства може бути зменшений за рахунок викупу й погашення (анулювання) раніше випущених акцій. Товариство сплачує зі свого рахунку в банку або готівкою з каси гроші акціонерам, вилучає акції і на їх суму зменшує статутний капітал. При цьому законом гарантується відшкодування власникам акцій збитків, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу, а суперечки між акціонерами й підприємством з цього приводу вирішуються судами або господарськими судами.

Якщо в акціонерного товариства страховий капітал створений у достатньому розмірі, то викуп акцій може бути здійснений за рахунок цього капіталу.

Законодавство України забороняє господарським товариствам (акціонерним товариствам та ін.) зменшувати статутні капітали, якщо проти цього заперечують їхні кредитори. І це природно, бо зменшення статутного капіталу погіршує фінансовий стан і платоспроможність підприємства й, отже, знижує ймовірність сплати підприємством своїх боргів (перед банками, постачальниками та ін.).

При створенні акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю або інших господарських товариств у процесі приватизації майна державних підприємств* їхні статутні капітали формуються відповідно до чинного законодавства про приватизацію. Створені в результаті приватизації майна державних підприємств господарські товариства надалі функціонують на загальних засадах; режим використання їхніх статутних капіталів, порядок внесення змін у їхні розміри не відрізняються від тих господарських товариств, які створювалися поза процесом приватизації.

Частина статутного капіталу підприємства будь-якої організаційно-правової форми може формуватися за рахунок інвестицій іноземних юридичних або фізичних осіб. При цьому Законом України "Про усунення дискредитації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження", прийнятому у 2000 р., запроваджено порядок, згідно з яким до суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участі іноземних інвестицій, застосовується національний режим валютного регулювання та справляння податків, зборів, обов'язкових платежів, установлений для підприємств, створених без участі іноземних інвестицій.

3.3 Розміщення власного капіталу в активи підприємства

Статутний капітал та інші елементи власного капіталу будь-якого підприємства —

найважливіше джерело формування його активів. При цьому весь власний капітал розподіляється на кілька фондів грошових коштів, кожний з яких забезпечує створення і рух певних груп активів, без яких неможливе нормальне функціонування підприємства. Серед них:

фонд власних основних засобів та інших необоротних матеріальних активів (фонд власних основних коштів);

фонд необоротних нематеріальних активів;

фонд власних оборотних засобів і засобів обігу (фонд власних оборотних коштів);

фонд фінансових інвестицій (довго- і короткотермінових).

Кошти фонду власних основних засобів вкладаються (авансуються) у створення засобів праці у вигляді будівель, споруд, машин, устаткування, транспортних засобів. За рахунок коштів цього фонду також створюються малоцінні необоротні матеріальні активи, термін корисного використання яких перевищує один рік (наприклад спеціальні інструменти і спеціальні пристрої), інвентарна тара, бібліотечні фонди та інші необоротні матеріальні активи. У новій системі бухгалтерського обліку (при складанні звітного бухгалтерського балансу) основні засоби й інші необоротні матеріальні активи, враховуючи їхню схожість за економічним змістом і кореспонденцією рахунків при відображенні руху їх вартості, об'єднуються і відображаються на балансі у статті "Основні засоби".

За рахунок коштів фонду необоротних нематеріальних активів підприємство купує (або одержує в готовому вигляді для зарахування як частки статутного капіталу) патенти, ліцензії, ноу-хау, права на користування землею, водою, іншими природними ресурсами, а також інші нематеріальні активи (про це йшлося раніше).

Фонд власних оборотних коштів потрібен підприємству для авансування грошей у створення запасів предметів праці сировини, матеріалів, палива, тари, запасних частин для ремонту машин та устаткування, інструменту тощо), створення необхідних перехідних залишків незавершеного виробництва, перехідних запасів готової продукції, товарів. Частина фонду власних оборотних засобів і засобів обігу вкладається у сферу розрахунків з покупцями і постачальниками у вигляді відвантаженої (переданої) продукції до моменту надходження грошей на поточний рахунок у банку або готівкою до каси підприємства, а також у вигляді грошових коштів (на банківських рахунках або в касі підприємства).

У науковій літературі і в господарській практиці України (як і в інших країнах колишнього СРСР) традиційно говорять лише про власні й позикові оборотні кошти, маючи на увазі, що

одна частина оборотних коштів формується зі статутного капіталу, інших власних джерел, а друга частина — з позичених джерел (кредити банків, кредиторська заборгованість тощо). Що ж стосується основних коштів, то поділ їх на власні й позикові до уваги не береться. Але логіка, практика ринкових відносин і, врешті, здоровий глузд виразно виявляють односторонність такого підходу. Адже на створення і основних засобів, і нематеріальних активів підприємство авансує як власні фінансові ресурси (їхні джерела складають в основному статутний капітал, прибуток, амортизаційні відрахування), так і (в меншій, звичайно, частці, ніж оборотні активи) позичені кошти. Наприклад, підприємство купує і вводить в дію автоматичну лінію в одному зі своїх цехів, причому, не маючи грошей на своєму рахунку в банку, видає постачальникові устаткування вексель, що містить зобов'язання сплатити вартість одержаної поточної лінії через 60 днів з моменту надходження її на підприємство й монтажу. Це устаткування підлягає обліку спочатку на бухгалтерському рахунку "Капітальні інвестиції" (до монтажу і введення в експлуатацію), а після введення в експлуатацію — на рахунку "Основні засоби". У пасиві балансу джерелом фінансування цих основних засобів до моменту сплати боргу буде кредиторська заборгованість. Ці кошти, оскільки вони вкладені в основні засоби, є позиковими основними коштами. Так само підприємство для здійснення будь-яких капітальних вкладень може залучити банківський кредит, який буде джерелом формування основних засобів. Вочевидь подібні міркування стосуються також вкладення власних і позичених фінансових ресурсів у необоротні нематеріальні активи. Тим часом ефективне управління фінансовими ресурсами потребує наявності інформації про те, яка частина власного капіталу підприємства вкладена окремо в основні засоби, яка — у нематеріальні активи, в оборотні засоби й засоби обігу, а також у фінансові інвестиції. Лише щодо останнього фонду (фонд фінансових інвестицій) справедливе твердження, що вартість відповідних активів відповідає сумі вкладеного у них власного капіталу (маються на увазі довготермінові й короткотермінові фінансові інвестиції), бо позикові кошти на ці цілі не використовуються.

Визначення частки власного капіталу, яка вкладена в основні засоби (та інші необоротні матеріальні активи), потребує окремого розрахунку. Якщо цю частку позначити через VK , її можна визначити за формулою:

$$VK_{ЖП} = \Phi + НБ - ЛР\phi,$$

(3.1)

дс ϕ — залишкова вартість основних засобів та інших необоротних матеріальних активів;
НБ — вартість незавершеного будівництва (залишок бухгалтерського рахунку "Капітальні інвестиції"); $ЛР$ — позикові фінансові ресурси, витрачені на створення елементів Φ і НБ.

Аналогічно частка власного капіталу, яка вкладена в необоротні нематеріальні активи, визначається за формулою:

$$\text{ВКПі} = \text{НА} - \text{ПР}_{\text{пт}},$$

(3.2)

де НА — залишкова вартість нематеріальних активів (залишок відповідної балансової статті активу балансу); ПР_{ия} — позикові фінансові ресурси, які стосуються НА. На підставі цих міркувань суму власного капіталу, вкладеного в оборотні фонди і фонди обігу (ВК_{о5}), можна визначити так:

$$\text{Жоб} = \text{ВК} - \text{ВКЖП} - \text{ВКНЛШ} - \text{ЖфіП} - \text{ВКт},$$

(3.3)

де ВК — загальна сума власного капіталу; $\wedge i$.ін ~ власні фінансові ресурси, вкладені у довготермінові та короткотермінові фінансові інвестиції; ВК_і, — власні фінансові ресурси, вкладені в довготермінову дебіторську заборгованість і в інші активи (включно з відстроченими податковими активами). Визначення у такий спосіб напрямків вкладення власного капіталу в активи відображує реальний стан справ з цього питання на певну звітну дату. Але для ефективного управління фінансовими ресурсами цього недостатньо, бо в процесі їх використання для формування активів кошти, по за своїм призначенням повинні вкладатися, скажімо, в основні засоби (а це, насамперед, відповідні частини статутного й додаткового капіталу, амортизаційні відрахування, надходить підприємству у складі виручки від реалізації продукції, частина прибутку, призначена на капітальні інвестиції), використані на створення оборотних активів або активів у вигляді фінансових інвестицій, або навпаки, кошти, призначені на створення запасів сировини, матеріалів, інших оборотних активів, вкладені в необоротні активи. У зв'язку з цим виникає проблема розрахунку номінальних фондів власних основних коштів, власних оборотних коштів, фондів коштів, призначених на формування нематеріальних необоротних активів, фінансових інвестицій, їх розмір давав би відповідь на питання, яку частину власного капіталу відведено для створення кожного з чотирьох перелічених фондів.

Найскладніше це здійснити стосовно розподілу власного капіталу на номінальний фонд власних основних коштів і номінальний фонд власних оборотних коштів. Річ у тому, що, по-перше, сума нерозподіленого прибутку в розрахунках наявності власних оборотних коштів будь-яким методом, зокрема й тим, який відображено у формулі (3.3), у повному обсязі зараховується до складу власних оборотних коштів, тоді як у ній є частина, призначена на фінансування капітальних вкладень, тобто на збільшення фонду основних коштів. По-друге, сума зносу (амортизації) основних коштів, яка надійшла у складі виручки від реалізації

продукції, будучи за призначенням джерелом формування фонду власних основних коштів, до використання за цим призначенням використовується для формування оборотних активів. Справа ускладнюється також тією обставиною, що сучасні стандарти бухгалтерського обліку, про що вже була мова, не передбачають виокремлення в бухгалтерському обліку спеціального амортизаційного фонду, розмір якого мав би слугувати джерелом фінансування капітальних вкладень. Тому фінансова служба підприємства має визначати на звітну дату, скільки амортизаційних коштів є в розпорядженні підприємства, які вкладені в оборотні активи, будучи потенційно елементом фонду власних основних коштів.

Офіційна методологія визначення наявної суми власних оборотних коштів рекомендує такий розрахунок: Підсумок I розділу + підсумок II розділу + підсумок III розділу пасиву балансу — підсумок I розділу — розділ III «Витрати майбутніх періодів» активу балансу.

На підставі вищенаведених міркувань номінальний фонд власних основних коштів та інших матеріальних необоротних активів (НВКжп) можна розрахувати так:

$$\text{НВКЖІ} = \text{Вп} + \text{А} + 17\text{Іпр},$$

(3.4)

де ВКжп — фактичний обсяг власного капіталу, вкладеного в основні засоби і інші необоротні матеріальні активи; Лбакт — амортизаційні відрахування, вкладені в оборотні активи; Д — нерозподілений прибуток у частині створених цільових фондів, призначених на капіталовкладення. Якщо на балансі підприємства є залишок коштів на статті "Цільове фінансування" (розділ II пасиву), то сума в її складі, призначена на капітальні вкладення, може бути також урахована як частина номінального фонду власних основних засобів.

Оцінка величини А як елемента фонду власних основних коштів має базуватися, з одного боку, на мірі відповідності фактичної наявності власних оборотних коштів установленому нормативу, з другого — на зіставленні загальної суми амортизаційних коштів, що надійшли підприємству за останні 2—3 роки, з обсягом капітальних вкладень, здійснених за цей час. Такі зіставлення слід брати до уваги при вирішенні питань, пов'язаних з новими вкладеннями власного основного капіталу в необоротні активи.

Номінальний фонд власних оборотних коштів, тобто наявність власного капіталу, призначеного для вкладення в усі елементи оборотних активів (позначимо його через НВК*)- > можна підрахувати так:

$$\text{НВКж} = \text{ВК} - \text{НВКЖІІ} - \text{ВКІІЖІ} - \text{ВКІ,ІІІ} - \text{ВК}$$

(3.5)

Проводячи такі розрахунки, фінансова служба підприємства здатна володіти ситуацією щодо того, як розподілений власний капітал, яка його частина вкладена або підготовлена до

вкладення в основні засоби та інші необоротні активи, а яка — в оборотні активи, і активно впливати на цей процес.

РОЗДІЛ 4. ВАЛОВІ ДОХОДИ І ВАЛОВІ ВИТРАТИ

4.1 Валові доходи

У процесі господарської і фінансової діяльності суб'єкти підприємництва, створивши статутні капітали, здійснюють витрати, пов'язані з підготовкою виробництва, з забезпеченням потреб виробництва матеріальними і трудовими ресурсами, та інші витрати і отримують доходи як від продажу (реалізації) власної продукції, так і від інших видів діяльності. Чинна система оподаткування прибутку підприємств, яка введена в Україні у 1997 р. оновленою редакцією Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (прийнята Верховною Радою України 22 травня 1997 р.), передбачає, що в основу системи оподаткування прибутку підприємств кладеться обсяг їхніх валових доходів і валових витрат. Саме різниця між валовими доходами і валовими витратами в основному визначає об'єкт оподаткування прибутку підприємств; тому докладно розглянемо їхні характеристики. Під валовим доходом Закон розуміє загальну суму доходів суб'єкта підприємницької діяльності, отримуваних ним на території України і за її межами у грошовій або інших формах від усіх видів діяльності.

Основну питому вагу у складі валових доходів істотної більшості підприємств будь-якої галузі сфер виробництва і надання послуг складає виручка від продажу (реалізації) власної продукції (послуг, робіт), а також іншої реалізації (докладніше питання реалізації продукції розглядаються у розділі 5).

Але кожне підприємство, крім реалізації товарів, робіт, послуг, може мати й інші джерела надходження коштів, тобто інші доходи, які з реалізацією товарів, робіт, послуг безпосередньо не пов'язані. Серед таких доходів найсуттєвіше значення для більшості підприємств мають такі надходження.

Суми штрафів, неустойок і пені. Валовими доходами підприємства вважаються як одержані ним від контрагентів суми штрафних санкцій за порушення господарських договорів, так і ті, що присуджені судом або господарським судом і чекають стягнення на користь підприємства. Чинне законодавство України передбачає штрафні санкції за недопоставку продукції, порушення строків поставки, асортименту і якості продукції. Фінансова служба підприємств спільно з юридичною та збутовою службами проводять роботу, яка забезпечує надходження цих доходів від партнерів-порушників, зокрема слідкує за своєчасним оформленням документів для розгляду в судах справ про стягнення санкцій з тих, хто порушує умови договорів і не сплачує самостійно, як належить за законом, штрафів,

неустойок, пені.

Доходи від операцій з цінними паперами, валютними цінностями, борговими зобов'язаннями. До цієї групи доходів належить, насамперед, прибуток, одержаний від продажу цінних паперів і деривативів, який обчислюється шляхом порівняння доходу від продажу цінних паперів і деривативів з сумою витрат, пов'язаних із їх придбанням. Якщо підприємство емітує облігації (або інші цінні папери, що засвідчують боргові відносини), кошти від їх реалізації включаються до складу валових доходів; підприємство-інвестор (тобто покупець облігацій) до складу валових доходів включає проценти, одержані від володіння ними, а також кошти, одержані від емітента у зв'язку з погашенням облігацій. До валових доходів законодавство відносить також кошти, які одержує підприємство від продажу іноземної валюти, і позитивні курсові різниці, що виникають внаслідок коливання курсу національної валюти.

Дериватив — документ про право чи зобов'язання придбати або продати цінні папери, інші матеріальні чи грошові активи в майбутньому на визначених ним умовах.

Слід зауважити, що до цієї групи доходів за економічним змістом належать і суми дивідендів, які одержують підприємства-інвестори на вкладений капітал у акції інших юридичних осіб-резидентів, а також доходи від володіння іншими корпоративними правами (наприклад при одержанні частини прибутку спільного підприємства). Однак, згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", ці доходи не причислюються до валових доходів, зважаючи на техніку їх оподаткування (про це йдеться у розділі 6).

Доходи у вигляді безповоротної фінансової допомоги. До них належать кошти, які одержує підприємство безповоротно, матеріальні або нематеріальні активи — без оплати або повернення. До складу валових доходів належать також суми заборгованості підприємства іншим підприємствам (або фізичним особам), які залишилися нестягненими до моменту закінчення строку позовної давності.

Доходи від урегулювання сумнівної та безнадійної заборгованості. Підприємство може мати дохід від примусового стягнення за рішенням суду дебіторської заборгованості за відвантажену (відпущені) товари, виконані роботи, надані послуги. Річ у тім, що коли підприємство-покупець затримує платіж понад 30 днів від дати оплати, яка впливає з договору, підприємству-постачальникові дозволяється не вважати вартість такої поставки доходом (за умови, що воно звернулося до суду з позовом на примусове стягнення такого боргу). Доходом ця сума стає за фактом реального отримання грошей за судовим рішенням. До складу валових доходів не вносяться суми непрямих податків, які становлять частину відпускної ціни товарів, робіт та послуг і призначені для перерахування до бюджету (мова

йде про податок на додану вартість і акцизний збір; докладно це розглядається у розділі 5). Запроваджені в Україні національні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності не передбачають ведення бухгалтерського обліку валових доходів і валових витрат, цей облік здійснюється у межах запровадженого в 1997 р. податкового обліку, який усі суб'єкти підприємницької діяльності мають вести поряд із бухгалтерським обліком. В законодавчому порядку в Україні, зокрема, встановлений єдиний порядок ведення податкового обліку в частині фіксації дати появи у підприємств валових доходів (тобто збільшення валових доходів), а також збільшення валових витрат, що вкрай важливо для визначення суми податку на прибуток. Датою збільшення валового доходу від реалізації продукції вважається дата відвантаження товару, а для робіт, послуг — дата фактичного їх виконання, засвідчена у відповідних документах, підписаних сторонами; якщо ж здійснено авансовий платіж під відвантаження товару, виконання робіт, надання послуг, датою збільшення валових доходів вважається дата зарахування коштів від покупця на банківський рахунок підприємства-постачальника (або дата одержання готівки через касу підприємства, якщо авансовий платіж здійснено у такий спосіб).

4.2. Валові витрати

До валових витрат суб'єктів підприємницької діяльності належать насамперед усі витрати, пов'язані з I виробництвом і реалізацією продукції (придбання 1 сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, напівфабрикатів, оплата праці робітників і службовців, | відрахування у загальнодержавні цільові фонди, | витрати на відрядження, орендна плата, позареалізаційні витрати, пов'язані з відвантаженням та транспортуванням продукції, інші витрати, які пов'язані з I виробництвом та реалізацією (продажем) продукції, і крім амортизаційних відрахувань від вартості основних засобів і нематеріальних активів). Причому всі вказані витрати відносять до валових витрат незалежно від того, чи списані вони на затрати виробництва. Так, вартість придбаних промисловим підприємством сировини і матеріалів, наприклад у III кварталі 2001 р., які не використані на виробництво продукції поточного кварталу, відносять до валових витрат даного кварталу. При цьому закон передбачає збільшення валових витрат на суму зменшення за звітний період балансової вартості покупної сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів на складах, у незавершеному виробництві і в залишках готової продукції. Тим самим враховуються витрати перелічених матеріальних ресурсів, які здійснені за рахунок залишку на початок звітного періоду. І навпаки, якщо за звітний період наявне зростання балансової вартості перелічених матеріальних ресурсів, то на відповідну суму валові витрати зменшуються. Це, зокрема, перешкоджає створенню під кінець звітного періоду завищених

запасів матеріальних ресурсів понад нормальні потреби виробництва.

Кожне підприємство у процесі своєї діяльності несе безліч витрат за рахунок інших, ніж собівартість продукції, джерел фінансування (прибуток, цільові фонди, кошти спеціального призначення, позичені кошти). Значна частина цих витрат включається до складу валових витрат. Серед них для більшості підприємств найважливіше значення мають такі витрати.

Заохочувальні витрати на оплату праці, які встановлюються за згодою власників підприємства і працівниками у грошовій або в будь-якій іншій формі. До них належать виплата винагороду підсумками роботи за рік, матеріальна допомога, вартість путівок на відпочинок, лікування, інші подібні витрати, якщо вони передбачені колективним або трудовим договором.

Витрати на утримання та експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури. Це витрати на утримання та експлуатацію житлового фонду, що перебуває на балансі підприємства (якщо є рішення про передання його на утримання місцевих рад), дитячих дошкільних закладів, об'єктів охорони здоров'я, клубів і будинків культури тощо; якщо ці заклади ведуть комерційну діяльність, то витрати підприємств на їх утримання до складу валових не входять. Не входять до них також капітальні витрати підприємств на будівництво нових об'єктів соціальної інфраструктури.

Витрати, пов'язані з поліпшенням основних засобів у розмірі до 5 відсотків їхньої балансової вартості у вигляді витрат на поточний і капітальний ремонт, реконструкцію, технічне переоснащення (докладно про фінансування цих витрат йдеться у розділі 8).

Витрати за операціями з борговими зобов'язаннями й валютними цінностями. До цієї групи витрат належать:

витрати, пов'язані зі сплатою процентів за кредити;

купівля облігацій, ощадних сертифікатів, емітованих іншими фізичними особами;

виплата емітентом облігацій, ощадних сертифікатів, процентів за ними й номінальної вартості цих боргових зобов'язань при їх погашенні;

від'ємні курсові різниці, які виникають внаслідок коливання курсу національної валюти, на залишок іноземної валюти на кінець звітного періоду;

балансова вартість проданої за гривні іноземної валюти.

Витрати на благодійні цілі. Кожне підприємство має право вносити кошти або майно на безповоротній основі на користь благодійних фондів, установ, закладів (неприбуткових) для провадження благодійної, оздоровчої, освітньої, наукової, спортивної та іншої діяльності. Ці витрати у розмірі, що не перевищує 4 відсотків від суми прибутку, яка підлягає оподаткуванню, відносять до валових витрат підприємства.

Суми безнадійної дебіторської заборгованості та заборгованості, на яку минув строк позовної давності. До складу валових витрат списана безнадійна заборгованість входить у разі, якщо підприємством ужито заходів для стягнення такої заборгованості, але вони не принесли позитивних результатів.

Суми сплачених (або нарахованих) податків, зборів, обов'язкових платежів. До валових витрат відносять усі податки і збори, обов'язкові платежі, які встановлені чинним податковим законодавством, за винятком податку на прибуток, на дивіденди, а також податку на додану вартість, який сплачується підприємством через ціну товарів і послуг, які воно придбаває для виробничого та невиробничого використання.

Низка витрат, які здійснює підприємство в процесі фінансово-господарської діяльності, до складу валових витрат не відноситься (і, отже, вони не впливають на оподаткування прибутку). До таких витрат належать:

придбання та будівництво основних засобів;

витрати на поточний, капітальний ремонт основних засобів, їх реконструкцію, технічне переоснащення у розмірах, що перевищують 5 відсотків їх балансової вартості на початок року;

витрати на прямі інвестиції у вигляді внесення коштів або майна з метою придбання корпоративних прав, емітованих іншою юридичною особою;

витрати на утримання органів управління, яким підпорядковані підприємства — платники податку на прибуток;

збитки, понесені в результаті реалізації товарів (робіт, послуг) пов'язаним особам за зниженими цінами (за цінами, які нижчі від звичайних). Пов'язані юридичні і фізичні особи — це організації або фізичні особи, які здійснюють контроль над підприємством або, навпаки, контролюються даним підприємством, посадові особи підприємства, які уповноважені ним здійснювати юридичні дії від імені підприємства, члени їхніх сімей; оплата штрафів, пені, неустойок за порушення податкового законодавства, інші фінансові санкції, в тому числі штрафи за порушення господарських договорів; деякі інші витрати підприємств, установлені законодавством.

Важливе значення для правильного розрахунку суми валових витрат, що припадають на той чи інший звітний період, має законодавчо встановлений порядок визначення дати понесених витрат (дати збільшення валових витрат). Такою датою вважається дата списання коштів з банківських рахунків підприємства на оплату товарів (робіт, послуг), а в разі їх придбання за готівку — день виплати грошей із каси. Якщо товари (роботи, послуги) отримані підприємством раніше, ніж відбулася їх оплата в безготівковій або готівковій формі, датою

збільшення валових витрат вважається дата оприбуткування товарів або дата фактичного отримання результатів робіт, послуг, яка зафіксована в підписаних документах. Що ж до валових витрат, безпосередньо не пов'язаних із рухом матеріальних ресурсів (або з виконанням певних робіт, наданням послуг), то загальним правилом визначення дати їх виникнення вважається дата нарахування (заробітна плата робітників і службовців, податки та обов'язкові збори) або дата фактично понесених витрат (наприклад перерахування коштів до благодійного фонду, купівля облігацій тощо).

РОЗДІЛ 5. ПРОДАЖ (РЕАЛІЗАЦІЯ) ПРОДУКЦІЇ

5.1 Ціни на продукцію. Законодавча база ціноутворення

Виручка від продажу (реалізації) на внутрішньому і зовнішньому ринках товарів власного виробництва, виконаних робіт, наданих послуг, а також товарів, які придбані з метою реалізації, є основним джерелом надходження доходів підприємств. Ціни (а також тарифи) на товари, роботи, послуги мають передусім компенсувати витрати на їх виробництво (придбання), а також забезпечити підприємству одержання прибутку: інакше зникають стимули і сенс його функціонування. На цьому базується система ціноутворення в ринковій економіці. Основні принципи встановлення і застосування цін в Україні визначені Законом України "Про ціни і ціноутворення".

Ціни на товари і послуги залежно від суб'єктів товарно-грошових відносин поділяються на оптові, роздрібні та закупівельні.,

Оптові ціни — це ціни, що використовуються між підприємством— виробником продукції виробничо-технічного призначення й товарів народного споживання з іншими підприємствами (споживачами продукції) або зі збутовими організаціями, оптовими й роздрібними торговельними підприємствами. Оптова ціна включає в себе собівартість товару (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, інші витрати, необхідні для випуску й реалізації продукції) і прибуток. Якщо реалізація продукції відбувається через збутові, посередницькі та інші торговельні підприємства і організації, до оптової ціни додаються постачальницько-збутові надбавки (націнки), що є джерелом покриття витрат, пов'язаних з організацією постачання і збуту продукції. Оптова ціна може також вбирати в себе транспортні витрати, пов'язані з доставкою продукції споживачеві. Залежно від внесення або невнесення в оптову ціну транспортних витрат розрізняють ціни: франко-склад постачальника, франко-станція відправлення, франко-станція призначення. Термін "франко" показує, до якого пункту транспортні витрати покриваються за рахунок постачальника за даної оптової ціни.

Різновидом оптових цін є розрахункові ціни. Вони можуть встановлюватися для групи

підприємств однієї галузі, виходячи з індивідуальної собівартості, з метою забезпечення їм нормального рівня рентабельності (прибутковості). Річ у тому, що в деяких галузях промисловості підприємства мають значну різницю у витратах на виробництво та інвестиціях порівняно з іншими підприємствами галузі з причин, незалежних від їхньої діяльності (різні гірничо-геологічні, природно-кліматичні, транспортні та інші умови). За допомогою розрахункових цін організовуються розрахунки всередині галузі між підприємствами і збутовими організаціями.

Оптові ціни, за якими проводяться розрахунки між постачальниками й покупцями, вбирають у себе податок на додану вартість і (в разі реалізації високорентабельної продукції) акцизний збір. Докладно суть цих податкових елементів відпускної ціни і всі питання, пов'язані з ними, розглянуті нижче.

Роздрібні ціни використовуються при реалізації товарів і послуг населенню через підприємства торгівлі та громадського харчування як державної, так і інших форм власності, зокрема й товари виробничо-технічного призначення (наприклад будівельні матеріали, нафтопродукти, автомобілі тощо), які надходять в особисте користування громадян. Вони вбирають у себе, поряд з оптовою ціною, торговельні надбавки (націнки), які є джерелом покриття витрат підприємств роздрібною торгівлею на організацію продажу.

Закупівельні ціни — це ціни, за якими підприємства (заготівельні, промислові з переробки сільськогосподарської сировини) купують у сільгоспвиробників і населення сільськогосподарську сировину.

В період становлення ринкових відносин в Україні діють як вільні (договірні) оптові та роздрібні ціни й тарифи, що формуються тільки на договірних засадах між продавцями (виробниками чи посередниками) і споживачами, так і регульовані державою ціни і тарифи. Останні використовуються на окремі найбільш соціально значущі й дефіцитні товари та послуги з метою стримування інфляційних процесів у народному господарстві й здійснення соціального захисту прав споживачів, а також на продукцію підприємств-монополістів.

Питома вага товарів, робіт і послуг, ціни й тарифи на які регулюються державою, невелика, основна ж маса товарів, робіт і послуг реалізується за вільними (договірними) цінами й тарифами.

Регулювання цін і тарифів в Україні здійснюється у різноманітних формах, основні з них такі:

пряме затвердження повноважними органами виконавчої влади (центральної або місцевої) оптових і роздрібних цін і тарифів (так званих державних фіксованих цін і тарифів) на товари та послуги;

встановлення граничних (максимальних або мінімальних) цін і «тарифів»;
встановлення граничних відхилень від державних фіксованих цін і тарифів;
затвердження граничних рівнів рентабельності (питомої ваги прибутку в ціні, тарифі);
встановлення граничних рівнів торговельних надбавок і постачальницько-збутових націнок при реалізації товарів, робіт, послуг.

Права й повноваження центральних органів виконавчої влади, уряду Автономної Республіки Крим та обласних (Київської і Севастопольської міських) держадміністрацій у галузі ціноутворення встановлюються чинним законодавством.

На сьогодні органи центральної виконавчої влади встановлюють оптові ціни на природний газ, вугілля і вугільну продукцію, на деякі види продукції військово-промислового комплексу, на протезно-ортопедичні вироби, тарифи на електроенергію, тарифи на перевезення вантажів залізничним транспортом, пасажирів на цьому транспорті, а також на річковому транспорті, автобусах міжміських рейсів і на деякі інші товари та послуги.

Місцеві органи влади встановлюють фіксовані ціни на паливно-енергетичні ресурси, які відпускаються населенню для побутових потреб, послуги щодо водопостачання, тарифи на перевезення пасажирів у метрополітені, міському електротранспорті, деякі інші тарифи.

Граничні максимальні ціни (тарифи) встановлюються на деякі види промислової продукції (наприклад, метал, кокс і деякі інші); граничні мінімальні ціни встановлюються з метою підтримки вітчизняних виробників у конкурентній боротьбі з іноземними фірмами (такі ціни встановлено на імпортне пиво і тютюнові вироби). Через встановлення граничних (максимальних) рівнів рентабельності регулюються ціни на продукти дитячого харчування, хліб, борошно, платні медичні послуги, послуги з тепlopостачання населення. Наприклад, якщо собівартість виробництва одного кілограма пшеничного хліба складає] грн. 12 коп. за умови, що на цю продукцію встановлена гранична норма рентабельності 15 відсотків, оптова ціна (без податку на додану вартість) не може перевищувати $1,12 + 0,15 \cdot 1,12 = 1,29$ грн., тобто в ціну закладається прибуток, що не перевищує 15 відсотків собівартості.

Однією з форм державного регулювання цін, впливу на темпи їх зростання в галузі торговельної та постачальницько-збутової діяльності є періодичне встановлення державою для всіх підприємств, незалежно від форм власності, що займаються такою діяльністю, граничного розміру торговельних чи постачальницько-збутових надбавок (націнок) в ціні кінцевої реалізації деяких товарів споживачам. У законодавстві передбачено право центральних і місцевих органів влади на введення конкретних граничних розмірів надбавок і націнок та відповідальність підприємств і їхніх посадових осіб у разі кінцевої реалізації товару споживачеві з їх перевищенням. У даний час перелік товарів, щодо яких

застосовується регулювання цін через встановлення граничних розмірів торговельних і постачальницько-збутових надбавок, невеликий, він охоплює лише деякі види продукції харчової промисловості, а також вітчизняні та імпорتنі лікарські засоби й вироби медичного призначення.

У Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" є норми, які змушують продавців товарів (робіт, послуг) у їхніх взаємовідносинах із пов'язаними особами* при встановленні договірних цін брати до уваги ринкову ситуацію, що склалася на момент укладення угоди. Наприклад, якщо при купівлі-продажу матеріальних цінностей підприємство і пов'язана з ним особа дійшли домовленості щодо ціни, нижчої за звичайну, підприємство-продавець зобов'язане внести до складу своїх валових доходів, які підлягають оподаткуванню, вартість проданих товарів за цінами, не меншими за звичайні.

В Україні низкою законодавчих актів держава намагається у сфері ринкового ціноутворення забезпечити сприятливі та рівні для всіх споживачів умови доступу до товарів і послуг.

Зокрема, у Кодексі України про адміністративні правопорушення встановлена відповідальність за дії, які ведуть до штучного зростання цін через використання монопольного становища на ринку (шляхом, наприклад, обмеження або тимчасового припинення виробництва, вилучення з обороту товарів з метою створення або підтримки дефіциту, повної або часткової відмови з цією ж метою від реалізації чи закупівлі товару за відсутності у партнерів альтернативних джерел постачання або збуту), за інші дії, спрямовані на створення перешкод доступу на ринок конкурентів.

Переслідуються законом неправомірні угоди між підприємствами, спрямовані на встановлення монопольних Цін, тарифів, знижок, надбавок, націнок, розподіл ринків за територіальним принципом, колом споживачів, асортиментом товарів. Штучне підвищення і підтримання високих цін на товари народного споживання та послуги населенню, зговір про фіксування цін із метою усунення конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності тягнуть за собою також кримінальну відповідальність посадових осіб підприємств, які вдаються до таких дій. Державне регулювання цін (тарифів) на товари і послуги монопольних утворень здійснюється в особливому порядку, затвердженому Урядом України.

Законодавство України також запобігає демпінговим діям суб'єктів господарювання.

Указом Президента України введено Положення про так звані індикативні ціни при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності експортно-імпортних операцій із певними товарами, яке діє з кінця 1994 р. Під індикативними розуміють ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпоротної) операції. Індикативні ціни запроваджуються на товари, щодо

експорту (імпорту) яких встановлено режим ліцензування і квотування або інший спеціальний режим, застосовано антидемпінгові розслідування в Україні чи за її межами, і в деяких інших випадках. Ці ціни обов'язкові для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України всіх форм власності при здійсненні ними експортно-імпортних операцій. Такі заходи, спрямовані на впорядкування ціноутворення у цій сфері, сприяють збільшенню валютних надходжень від експорту продукції українських підприємств, запобіганню демпінгу.

В Україні, яка готується найближчим часом стати членом Світової Організації Торгівлі, з 1994 р. діє Міжвідомча комісія з питань антидемпінгових розслідувань щодо експорту товарів українського виробництва. Вона встановлює і розслідує факти використання демпінгових цін, порушення стандартів і вимог, на базі яких розраховуються індикативні ціни на товари, що експортуються, має право застосовувати санкції до суб'єктів підприємницької діяльності України в разі порушення проти них процедури антидемпінгового розслідування щодо експорту товарів українського виробництва. Вона встановлює і розслідує факти використання демпінгових цін, порушення стандартів і вимог, на базі яких розраховуються індикативні ціни на товари, що експортуються, має право застосовувати санкції до суб'єктів підприємницької діяльності України в разі порушення проти них процедури антидемпінгового розслідування.

Форми державного регулювання цін і тарифів постійно видозмінюються залежно від фінансового стану держави, рівня інфляції та інших чинників. З 1995 р. з метою реалізації схваленої Верховною Радою доповіді Президента України про основні засади економічної та соціальної політики в період реформування економіки, обсяги державного регулювання цін і тарифів в Україні значно звужені.

5.2. Виручка від реалізації (продажу) - основне джерело доходів підприємства

Суб'єкти підприємницької діяльності можуть нормально функціонувати лише за умов, якщо їхня продукція (товари, послуги) регулярно знаходить на ринку своїх споживачів (покупців), передається їм, і від покупців надходять кошти у вигляді грошового еквівалента вартості продукції. Ці кошти використовуються виробником для підтримання процесу відтворення й поповнення фінансових ресурсів. Через оптові (роздрібні) ціни, якщо вони реально віддзеркалюють вартість продукції, підприємство, одержавши гроші за товари й послуги, покриває ними витрати на виробництво та обіг, тобто має можливість постійно авансувати кошти у виробничий процес і, крім того, одержує прибуток (якщо, звичайно, витрати на виробництво та обіг не досягають величини ціни продукції). Цим визначається значення реалізації продукції як важливої стадії кругообігу коштів у життєдіяльності кожного

підприємства. У зв'язку з цим важливо насамперед точно з'ясувати саме поняття "реалізація", бо в господарській практиці розрізняють декілька термінів, так чи інакше пов'язаних з цим процесом.

Нормативно-законодавчі акти, що регулюють організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, податкову систему, визначають реалізацію (продаж) як будь-яку операцію з купівлі-продажу товарів, поставки товарів, міни та інших форм цивільно-правових договорів, які передбачають передачу права власності на товари, тобто під реалізацією (продажем) мається на увазі відвантаження (передання) продукції, якщо мова йде про товари, а також підписання сторонами документів про виконані роботи, надані послуги. На жаль, у законодавстві терміни "реалізація" (продаж) і "виручка від реалізації" (виручка від продажу) ототожнюються. Датою реалізації і виручки від реалізації вважається дата відвантаження (відпуску) товарів або дата підписання приймально-здавальних документів про виконані роботи, надані послуги. Отже, у чинному законодавстві операція з реалізації продукції не прив'язана міцно до факту реальної оплати її вартості, до строків здійснення оплати.

Тимчасом, для організації фінансового господарства підприємства найважливіше значення має саме обсяг реальних надходжень коштів від реалізації (продажу). Враховуючи це, до липня 1997 р. підприємствам надавалося право на свій розсуд встановлювати порядок визначення обсягу виручки від реалізації. Було два варіанти: перший — визначати обсяг виручки від реалізації продукції, виходячи з суми коштів, які фактично одержані тим чи іншим способом підприємством-продавцем за відвантажену (відпущену) продукцію, виконані роботи, надані послуги; другий — вважати обсягом виручки від реалізації продукції вартість відвантаженої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), яка визначена в одержаних для оплати покупцем (замовником) розрахункових документах, без урахування фактичного надходження грошей.

На практиці абсолютна більшість підприємств встановлювала порядок обчислення обсягу реалізації за першим із наведених вище варіантів, бо він, безумовно, найбільшою мірою відповідає суті реалізації як економічного явища. При цьому виручкою від реалізації вважалася сума коштів, які надійшли на банківський рахунок підприємства або в касу (готівкою) за реалізовану продукцію, а також вартість товарів, робіт, послуг, зарахованих у бартерних (товарообмінних) операціях, в інших взаєморозрахунках партнерів. З 1 липня 1997 р. права вибору методу визначення виручки від реалізації підприємства не мають: усі зобов'язані діяти за другим варіантом.

У нових стандартах бухгалтерського обліку і звітності обсяг реалізації основної товарної продукції підприємств має назву "Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт,

послуг)". Він пов'язується з передачею власності покупцеві і з високим ступенем імовірності одержання оплати за відпущені товари (виконані роботи, надані послуги).

Решта виручки від реалізації товарів, робіт, послуг (які не є основною продукцією підприємства) знаходить відображення в "Інших операційних доходах", зокрема це може бути виручка від реалізації зайвих матеріалів, інших активів, дохід від операційної оренди та інша виручка, яка не пов'язана з реалізацією товарів, робіт, послуг основної діяльності, а також з неопераційною діяльністю підприємства, наприклад до складу інших операційних доходів не включається виручка від продажу об'єктів основних засобів, яка вважається елементом доходів від інвестиційної діяльності підприємства.

У повсякденній фінансовій роботі неабияке значення для її організації та контролю за фінансовим станом підприємства має показник, який не фігурує в будь-яких офіційних звітах, а саме "Виручка від реалізації продукції основної діяльності підприємства (товарної продукції), за якою завершені розрахунки з покупцями", тобто мова йде про реальну грошову виручку, що надходить підприємству (разом із вартістю поставок товарів, робіт, послуг, які зараховуються через бартерні угоди або через будь-які інші форми взаєморозрахунків). На більшості підприємств саме ця виручка від реалізації є об'єктом оперативного планування, контролю та аналізу, бо від неї залежить нормальна фінансово-господарська діяльність підприємства.

Підприємства реалізують свої товари й послуги відповідно до укладених договорів безпосередньо зі споживачами, органами матеріально-технічного постачання і збуту, торгівлі, через товарні біржі, а також через власну мережу продажу продукції, виконання робіт та надання послуг. Певна частина продукції державних підприємств і підприємств інших форм власності реалізується згідно з Законом України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" (введений у дію у 2000 р.). Цей закон передбачає розміщення державних замовлень через договори про закупівлю з підприємствами усіх форм власності (в тому числі нерезидентів) продукції, необхідної для державних потреб. Він створює конкурентне середовище у цій сфері, встановлює певну процедуру участі підприємств-виконавців, які мають намір брати участь у процедурі закупівлі (подають так звану тендерну пропозицію) у торгах, на яких здійснюється відбір виконавців щодо закупівлі товарів, виконання робіт, надання послуг. Саме з переможцями таких торгів укладаються договори про закупівлю. Для підприємств-виконавців таких поставок це найвигідніша форма реалізації продукції, оскільки держава (через державних замовників — міністерства, відомства, інші органи державної виконавчої влади, в тому числі обласні та міські (у містах Київ та Севастополь) державні адміністрації) гарантує виконавцям державного замовлення

оплату продукції за рахунок відповідного бюджету або загальнодержавного цільового фонду. Якщо підприємство експортує продукцію і одержує виручку в іноземній валюті, то вона потрапляє на його спеціальний валютний рахунок. Валютні рахунки відкриваються підприємствами у Експортно-імпортному банку або в комерційних банках за наявності в банку дозволу (ліцензії) Національного банку України на виконання операцій з іноземною валютою. Виручка, номінована у валютах, які визначено законодавством, може підлягати обов'язковому частковому (або повному) продажу державі за чинним офіційним курсом (плаваючим або фіксованим) із зарахуванням на поточний рахунок підприємства гривневого еквівалента.

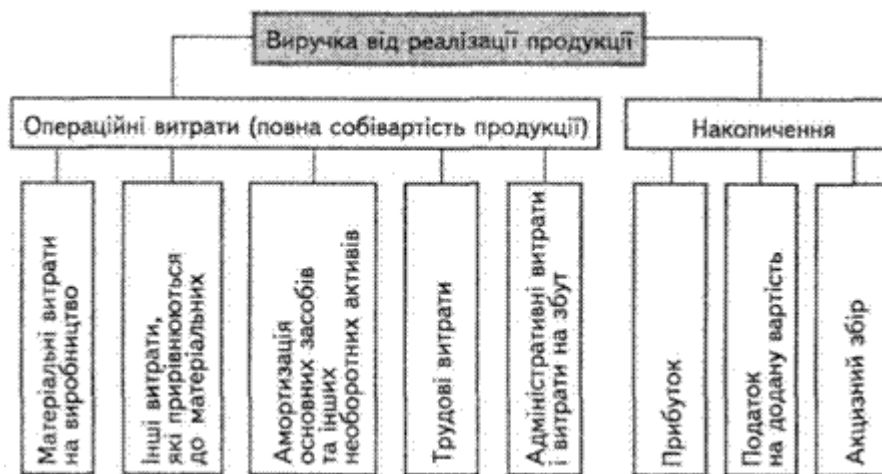
Оскільки своєчасне і повне надходження виручки від реалізації є предметом особливої і постійної уваги підприємств, то фінансові служби у взаємодії зі збутовими та виробничими підрозділами домагаються суворого додержання договірної дисципліни поставок щодо асортименту, якості продукції, ритмічності відвантаження продукції споживачам, пильно стежать за своєчасністю розрахунків за продукцію.

Затримка надходження виручки від реалізації паралізує роботу підприємства: воно не може своєчасно розраховуватися з постачальниками, затримує виплату заробітної плати робітникам і службовцям, розрахунки з бюджетом; в кінцевому рахунку це призводить до зменшення обсягу виробництва. На жаль, у перехідний для ринкових відносин період все це у великих масштабах відбувається в Україні, оскільки не відрегульовані питання, пов'язані з формуванням фонду оборотних коштів, які мають обслуговувати сферу розрахунків, є збої у банківському механізмі організації розрахунків, підприємства не можуть пристосуватися до порядку розрахунків у вигляді попередньої оплати товарів і послуг. Однією з причин негараздів у сфері розрахунків є реакція економіки країни на порушення господарських зв'язків, які протягом 70 років склалися в колишньому СРСР і розірвалися з його розвалом та утворенням 15 незалежних держав. Усунення цих негативних явищ потребує часу і значних зусиль як від держави, так і від підприємств, заінтересованих у стабілізації розрахункових відносин і подоланні платіжної кризи в господарстві України: без цього ефективне управління процесом реалізації і всіма фінансовими ресурсами просто неможливе. Виручка від реалізації надходить підприємству здебільшого за оптовими цінами, тому на поточний рахунок у банку або готівкою надходять кошти, що покривають насамперед усі операційні витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції. Це, по-перше, матеріальні витрати на виробництво продукції, по-друге, амортизаційні відрахування на повне відновлення основних засобів, нематеріальних активів, по-третє, інші витрати, які для підприємства мають такий самий характер, як і матеріальні витрати (мова йде, наприклад,

про відрахування за рахунок собівартості продукції на соціальне страхування, на створення цільових бюджетних та позабюджетних фондів тощо), по-четверте, витрати підприємства у складі собівартості продукції на оплату праці (трудові витрати), по-п'яте, адміністративні витрати й витрати на збут, які, хоч і не є елементами виробничої собівартості, прилучаються до складу операційних витрат і формують повну собівартість реалізованої продукції.

Крім покриття всіх елементів операційних витрат (повної собівартості реалізованої продукції), виручка від реалізації містить прибуток, а також податок на додану вартість і (при реалізації окремих товарів) акцизний збір, які мають у повному обсязі перераховуватися до державного бюджету, бо це накопичення, які централізуються державою.

Структура виручки підприємства від реалізації може бути представлена такою схемою (рис. 2).



5.3. Податок на додану вартість

Суб'єкти підприємницької діяльності у процесі виробництва та іншої підприємницької діяльності створюють нову вартість, яка за сучасних умов в Україні складається з фонду оплати праці, прибутку (частина якого вилучається до бюджету), а також податку на додану вартість і акцизного збору, які в повному обсязі підлягають вилученню на загальнодержавні потреби, тобто до державного бюджету.

Податок на додану вартість (ПДВ) — це частина новоствореної вартості, яка сплачується до державного бюджету на кожному етапі виробництва і реалізації товарів (за винятком їх внутрішньогосподарського переміщення), виконання робіт, надання послуг.

Головна особливість цього податку полягає в тому, що його платниками фактично є кінцеві споживачі товарів і послуг, причому як споживачі товарів і послуг виробничо-технічного призначення, так і споживачі товарів і послуг особистого призначення. За допомогою цього податку між кінцевими споживачами рівномірно розподіляється та частина створеного в суспільстві продукту, яка має централізуватись і задовольняти загальнодержавні потреби.

Він стимулює економію витрат усіх видів матеріальних ресурсів, особливо якщо йде мова

про неопераційні витрати, які не входять до складу валових витрат і собівартості продукції і, отже, не відшкодовуються підприємству, котре в такому разі виступає не як проміжний, а як кінцевий споживач (наприклад будівельні матеріали для капітальних вкладень та інших робіт з поліпшення основних засобів, здійснюваних за рахунок власного прибутку або інших джерел фінансування, ряд витрат, не пов'язаних з веденням господарської діяльності). У сфері обігу податок на додану вартість стимулює продавців до стримування продажних цін на товари й послуги.

Зазначимо, що цю форму оподаткування досить успішно використовують багато високорозвинених держав світу.

Механізм оподаткування податку на додану вартість суб'єктів підприємницької діяльності будь-яких форм власності і галузей діяльності (у тому числі й фізичних осіб-підприємців, якщо річний обсяг продажу товарів, робіт або послуг у них перевищує 3600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян) полягає в такому.

Як відомо, всі товаровиробники та інші суб'єкти підприємницької діяльності на ринку виступають поперемінно то як покупці товарів і послуг, що використовуються ними на виробництво, торгівлю, організацію посередницької діяльності, надання послуг тощо (мова йде про засоби праці, сировину, матеріали, комплектуючі вироби, різні види палива, енергії, а також товари для перепродажу), то як продавці готової продукції свого виробництва або товарів, придбаних "на стороні". Як покупець засобів і предметів праці, товарів на внутрішньому ринку України кожне підприємство сплачує податок на додану вартість своїм постачальникам, оскільки, згідно з законодавством, ПДВ обов'язково включається в ціну (тариф) усіх товарів, робіт, послуг, крім тих (відносно небагатьох), щодо яких у законодавчому порядку прийняте рішення про звільнення від оподаткування. Як покупець товарів і послуг, які ввозяться з-поза митної території України (імпортних товарів і послуг) українське підприємство сплачує податок на додану вартість до державного бюджету через митні органи під час переміщення товарів через митний кордон України (а точніше — одночасно з оплатою інших митних платежів).

Законом України "Про податок на додану вартість" встановлена єдина ставка ПДВ для операцій із продажу товарів (робіт, послуг) на внутрішньому ринку і для імпортних товарів (робіт, послуг) — 20 відсотків від договірної або регульованої ціни (тарифу) без урахування ПДВ. Якщо ціна товару включає акцизний збір, він додається до розміру договірної або регульованої ціни, тобто на суму акцизного збору збільшується база оподаткування ПДВ. База оподаткування імпортних товарів включає митну вартість, суму ввізного мита, митні збори та акцизний збір (якщо товар обкладається цим збором).

Наприклад, якщо договірна ціна (без ПДВ) 10 тисяч метрів тканини, яку закуповує підприємство у вітчизняного постачальника, складає 108 тис. грн., то сума ПДВ становить $0,2 \cdot 108 = 21,6$ тис. грн., а вся ціна даної партії матеріалів дорівнює 129,6 тис. грн. Саме цю ціну і сплачує підприємство-покупець.

Приклад із купівлею імпортного товару. Вітчизняне підприємство-імпортер придбаває у закордонної фірми (нерезидента) партію товарів, митна вартість яких 280 тис. грн., митні збори -> 10 тис. грн., ввізне мито — 32 тис. грн., сума акцизного збору — 90 тис. грн. За цих умов податок на додану вартість, який має заплатити підприємство до державного бюджету, буде 82,4 тис. грн. $(280 + 10 + 32 + 90) \cdot 0,2$.

Законодавство України, що стосується бухгалтерського обліку, звітності, податкового обліку, не передбачає залучення сплаченого підприємствами-покупцями податку на додану вартість до складу витрат на виробництво і до складу валових витрат (за деякими винятками, суть яких роз'яснюється нижче). Отже, мається на увазі, що суми сплаченого постачальникам податку належить відшкодувати платникам або за рахунок податку на додану вартість, що надходить їм від їх покупців, або за рахунок бюджету.

З цієї причини в Законі України "Про податок на додану вартість" визначено, що суми ПДВ, сплачені (або нараховані) у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), у тому числі основні засоби і нематеріальні активи, що підлягають амортизації, називаються податковим кредитом.

До податкового кредиту не включаються (і, отже, не підлягають відшкодуванню за рахунок одержаного ПДВ або з бюджету):

суми ПДВ, які сплачуються підприємством за товари (роботи, послуги), вартість яких не входить до складу валових витрат або не підлягає амортизації. Наприклад, якщо придбані будівельні матеріали або запасні частини на капітальний ремонт та інші форми поліпшення основних засобів, за умови, що витрати на ці заходи перевищують 5 відсотків балансової вартості основних засобів (див. 4.2); такі суми ПДВ відшкодовуються за рахунок відповідних джерел;

суми ПДВ, які сплачуються підприємством у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких входить до складу витрат на виробництво товарів (робіт, послуг), звільнених від оподаткування ПДВ; сума податку в даному випадку входить до складу валових витрат.

У процесі реалізації продукції власного виробництва або товарів, придбаних у інших юридичних і фізичних осіб, підприємство, виступаючи як продавець, одержує від покупців на внутрішньому ринку України суми податку на додану вартість за тією ж ставкою — 20 відсотків. (Щодо реалізації на експорт йдеться далі у цьому розділі.)

Кошти на суму податку на додану вартість, яку одержує підприємство, виступаючи на ринку як продавець товарів, робіт і послуг, виходячи з економічної суті цього податку, мають перераховуватися продавцем до державного бюджету, тобто при одержанні цих коштів у підприємства виникає зобов'язання сплатити їх до бюджету. Звідси походить термін "податкове зобов'язання", який фігурує в Законі України "Про податок на додану вартість". Податкове зобов'язання — загальна сума податку на додану вартість, одержана (або нарахована) підприємством у звітному податковому періоді у зв'язку з продажем товарів, робіт, послуг.

Оскільки Закон визначає поняття "продаж" товарів (робіт, послуг) як будь-які операції, здійснені не тільки згідно з договорами купівлі-продажу, а й з іншими цивільно-правовими документами, що передбачають передання права власності, об'єктами податку на додану вартість виступають також:

безоплатне надання товарів, робіт, послуг (крім надання благодійної допомоги);
передання майна в оперативну оренду (лізинг);
передання права власності на об'єкти застави (крім цінних паперів) позичальнику (кредитору) для погашення простроченого боргу заставодавця.

У цих випадках у підприємства, яке передає майно, може виникати податкове зобов'язання перед бюджетом.

Перерахування в бюджет податку на додану вартість кожне підприємство-платник податку здійснює в розмірі, що дорівнює різниці між сумою податкового зобов'язання і сумою податкового кредиту за законодавчо визначений податковий період. Наприклад, якщо за січень 2002 р. підприємство як продавець одержало ПДВ від покупців на суму 857 тис. грн. ("податкове зобов'язання"), а сплатило постачальникам і митним органам (у вигляді ПДВ за імпортовані товари) на суму 368 тис. грн. (податковий кредит), то воно повинно перерахувати до державного бюджету ПДВ на суму 489 тис. грн. (857 - 368).

Якщо, навпаки, за податковий період у підприємства сума податкового кредиту перевищує суму податкового зобов'язання, різниця відшкодовується з державного бюджету у встановленому Законом порядку.

Крім ставки ПДВ 20%, у законодавстві України фігурує поняття "нульова ставка" податку на додану вартість. Необхідність використання "нульової ставки" пов'язана з механізмом виникнення у підприємств-продавців товарів, робіт, послуг податкового кредиту: якщо реалізується продукція, звільнена від оподаткування ПДВ, або така, що не є об'єктом ПДВ, підприємство-продавець, витративши на виробництво такої продукції сировину, матеріали, інші матеріальні ресурси (а вони одержані від постачальників з оплатою ПДВ) і не

включаючи ПДВ у відпускну ціну свого товару, покривають витрати на оплату ПДВ за рахунок власних коштів (згідно з Законом, такі витрати включаються у валові витрати підприємства та в собівартість продукції, до складу податкового кредиту не включаються і, отже, з бюджету не відшкодовуються). Інший порядок встановлено щодо товарів, робіт, послуг, які реалізуються за "нульовою ставкою": за такої реалізації підприємство-продавець має право включати ПДВ, сплачений постачальникам матеріальних ресурсів, використаних на виробництво (реалізацію) цих товарів, до складу податкового кредиту і одержувати відшкодування цих витрат з бюджету. "Нульова ставка" застосовується насамперед при реалізації продукції за межі митної території України (тобто експортної продукції)*, чим істотно стимулюється випуск підприємствами продукції на експорт, бо вітчизняний експортер реалізує продукцію без ПДВ, водночас одержує бюджетне відшкодування ПДВ, сплаченого у зв'язку з виробництвом такої продукції. "Нульова ставка" встановлена також на деякі товари, які реалізуються у межах митної території України, а саме:

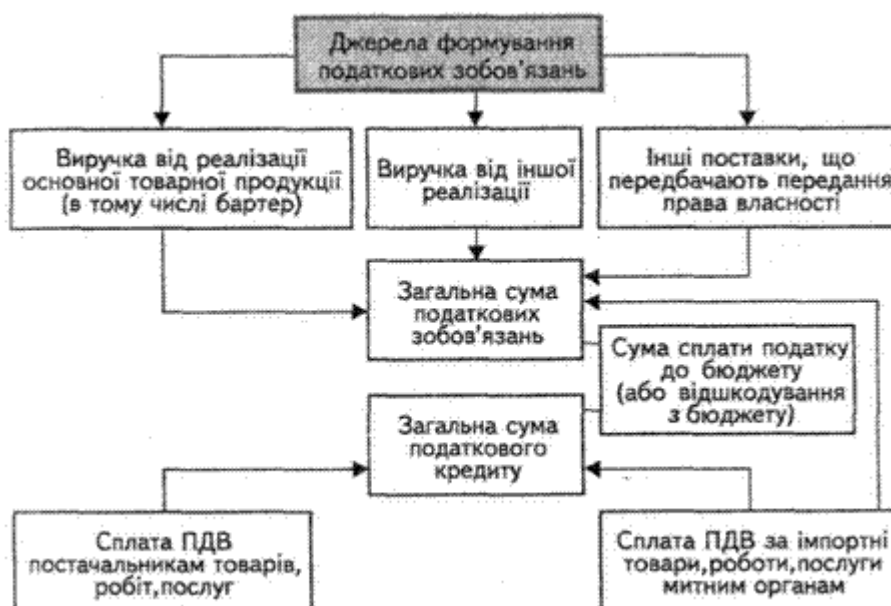
продаж переробним підприємствам молока та м'яса живою вагою сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності;

продаж газу, імпортованого в Україну;

продаж деяких товарів (робіт, послуг) підприємствами та організаціями інвалідів;

продаж вугілля та продуктів його збагачення, вугільних і торф'яних брикетів, продаж електроенергії.

Наочне уявлення про рух ПДВ і формування суми ПДВ, що має бути внесена підприємством до державного бюджету або відшкодована з бюджету, дає така схема (рис. 3).



Особливістю сплати ПДВ за імпортовані товари, роботи, послуги у відносинах з бюджетом є те, що, з одного боку, в момент сплати цього податку через митні органи підприємство виконує*

податкове зобов'язання, яке виникає, бо згідно з Законом воно зобов'язане вносити такий ПДВ; з другого боку, сума сплаченого в бюджет ПДВ на імпорт одночасно враховується як податковий кредит, оскільки має відшкодовуватися підприємству (якщо воно не виступає як кінцевий споживач імпортової продукції).

Принципове значення для організації взаємовідносин між підприємствами і бюджетом зі сплати податку на додану вартість і для фінансового стану підприємства має встановлений порядок визначення дати виникнення податкових зобов'язань і податкового кредиту.

Закон передбачає, що датою виникнення податкового зобов'язання у підприємства-продавця перед бюджетом вважається дата відвантаження ним товарів, а для робіт і послуг — дата оформлення документа, що засвідчує факт виконання робіт (надання послуг) підприємством своєму партнеру; в разі попередньої оплати товарів (робіт, послуг) датою виникнення податкового зобов'язання є дата зарахування коштів на поточний рахунок у банку або надходження готівки до каси підприємства. Таким чином, у підприємства податкове зобов'язання перед бюджетом виникає (якщо не застосовується попередня оплата) до фактичного надходження грошей від покупця, що негативно впливає на його фінансовий стан, бо призводить до іммобілізації оборотних коштів у розрахунки з бюджетом. До того ж слід зазначити: якщо ПДВ потрапляє до бюджету раніше остаточної реалізації продукції кінцевим споживачем (тобто до одержання від них грошей), то фактично він перетворюється на інфляційний чинник.

Якщо продаж товарів (робіт, послуг) здійснюється з використанням кредитних або дебетових карток, дорожніх, комерційних, інших чеків, датою виникнення податкових зобов'язань вважається або дата оформлення податкової накладної (це засвідчує факт реалізації продукції), або дата виписування відповідного рахунку (товарного чека) залежно від того, яка подія відбулася раніше.

При бартерних операціях датою виникнення податкових зобов'язань вважається будь-яка з подій, що настала раніше: або дата відвантаження платником податку товарів (у повному обсязі згідно з угодою чи часткового), або оприбуткування ним товарів, що надійшли від іншого підприємства-учасника бартерної угоди.

Дата виникнення права підприємства-покупця на податковий кредит визначається аналогічно: якщо не застосовується попередня оплата, то такою датою вважається дата отримання документів, які засвідчують факт придбання підприємством товарів, робіт, послуг, а також податкової накладної, виписаної продавцем, яка містить інформацію про суму ПДВ, що увійшла до ціни продажу. Якщо ж розрахунок проведено у порядку попередньої оплати, датою виникнення права підприємства-покупця на податковий кредит

вважається дата списання коштів із його банківського рахунку. Таким чином, і право на податковий кредит підприємство може отримати ще до моменту реальної сплати ПДВ своєму продавцеві. Але у підприємств-товаровиробників суми податкових зобов'язань майже завжди значно більші, ніж суми податкового кредиту (це впливає з самої економічної суті ПДВ), тому встановлений у Законі порядок визначення дат виникнення податкових зобов'язань перед бюджетом і права на податковий кредит можуть ускладнювати фінансове життя підприємств.

Усі підприємства, які здійснюють реалізацію товарів, робіт або послуг і зареєстровані як платники податку на додану вартість, зобов'язані надавати своїм покупцям податкові накладні і вести у межах податкового обліку книгу обліку продажу товарів (робіт, послуг). Як зазначалося вище, саме податкова накладна дає право покупцеві включати сплачену суму ПДВ у податковий кредит. Вона виписується продавцем у момент виникнення у нього податкового зобов'язання і містить, зокрема, реквізити про дату виписки, найменування підприємства-продавця і підприємства-покупця, форму проведення розрахунків (бартер, через поточний рахунок у банку, готівкова оплата, чек та ін.), дату відвантаження товару, дату оплати (у разі попередньої оплати), ціну продажу без ПДВ, обсяг продажу, який оподатковується за ставкою 20 відсотків, за "нульовою ставкою" і який згідно із законодавством не оподатковується, про загальну суму ПДВ. Податкова накладна підписується керівником підприємства і головним бухгалтером, засвідчується гербовою печаткою. Один примірник (копія) податкової накладної залишається у продавця і використовується ним як звітний податковий документ.

Книга обліку продажу товарів (робіт, послуг) ведеться підприємствами з метою визначення податкових зобов'язань перед бюджетом, які виникають у зв'язку з продажем товарів (облік податкових зобов'язань, які виникають у підприємств у зв'язку з імпортом товарів, робіт і послуг, у книзі не ведеться). В ній реєструється в момент виникнення податкових зобов'язань увесь продаж товарів (виконані роботи, надані послуги) за цінами без ПДВ і з ПДВ, причому окремо облічуються товари (роботи, послуги), продаж яких здійснюється на митній території України, в тому числі виділяються юридичні та фізичні особи-платники ПДВ; окремо ведеться облік продажу товарів (робіт, послуг) на експорт.

Для обліку права на податковий кредит кожне підприємство-платник ПДВ має вести книгу обліку придбання товарів (робіт, послуг). У ній реєструються всі операції, пов'язані з придбанням товарів (робіт, послуг) зі сплатою податку на додану вартість, із розбивкою на такі, де сплачений ПДВ дає право на податковий кредит, і такі, де сплачений ПДВ такого права не дає. Слід особливо наголосити, що придбання сировини, матеріалів, комплектуючих

виробів, устаткування та інших матеріальних ресурсів для випуску експортної продукції дає право на податковий кредит, хоч при реалізації товарів на експорт не виникає податкового зобов'язання (застосовується "нульова ставка" ПДВ).

Єдиною підставою для запису в книзі про придбання товарів (робіт, послуг) на митній території України є податкова накладна, а щодо імпортованих товарів належним чином оформлена вантажна декларація за умови сплати ПДВ митним органам або оформлення податкового векселя і його погашення.

.Сплата податку на додану вартість проводиться більшістю підприємств щомісячно (квартальний термін сплати ПДВ дозволяється лише невеликим підприємствам з обсягом продажу за рік не більше 7200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян), не пізніше 20 числа місяця, що настає за звітним періодом. У цей термін кожне підприємство— платник податку подає податковому органу за місцем свого розташування податкову декларацію, яка містить усі необхідні дані за звітний період для визначення суми ПДВ, що підлягає сплаті до державного бюджету, або суми перевищення податкового кредиту над податковими зобов'язаннями, що підлягає відшкодуванню з бюджету.

Нижче наводиться приклад декларації одного з промислових підприємств за грудень 2000 р. (в частині розрахунку податкового зобов'язання, податкового кредиту і розміру платежу в бюджет або бюджетного відшкодування, тис. грн.).

Податкова декларація з податку на додану вартість. Звітний (податковий) період: грудень 2000 р.

№ пор.	Податкові зобов'язання	Колонка А	К
		Обсяги продажу без урахування ПДВ	С П
1.	Операції, що оподатковуються за ставкою 20%, крім операцій із	1087,5	2
1.1. 2.	ввезення імпортованих товарів, податок на додану вартість за які	92,0	18
2.1.	сплачується митним органам	X 228,0	X
2.1.1.	3 рядка 1 — товарообмінні (бартерні) операції		0
	Операції, що оподатковуються за ставкою 0%, в т.ч.:		
	Експортні операції		
	з них товарообмінні (бартерні) операції		

Цей термін на даний момент законодавчо не узгоджений з уніфікованим терміном сплати всіх податків (згідно з Законом України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами») — 10 днів після граничного терміну подання декларації.

№ пор.	1. Податкові зобов'язання	Колонка А	Коло
		Обсяги продажу без урахування ПДВ	Сума
2.2.	Інші операції, що оподатковуються за нульовою ставкою	30,0	0
3.	Операції, що не є об'єктом оподаткування	155,4	X
4.	Операції, які звільнені від оподаткування	29,2	X
5.	Загальний обсяг продажу (сума значень рядків 1, 2, 3, 4)	1530,1	X
5.1.	З рядка 5 — товарообмінні (бартерні) операції	92,0	X
5.2.	З рядка 5 — загальний обсяг оподатковуваних операцій звітного періоду (р.1 + р.2.1 + р.2.2 + р.4)	1374,7	X
6.	Обсяг товарів, які протягом звітного періоду були ввезені на митну територію України і сплату ПДВ за які було відстрочено шляхом оформлення податкового векселя Термін погашення податкового векселя	225,0	45,0 8.01.1
7.	Роботи, послуги, отримані від нерезидентів для їх використання або споживання на митній території України, та готова продукція, виготовлена із давальницької сировини нерезидента, що реалізується на території України	—	—
8.	Коригування на основі попередніх звітних періодів (— чи +)	—	—
9.	Усього податкових зобов'язань (р.1 + р.6 + р.7 + р.8 ± р.9)	X	262,5

№ пор.	II. Податковий кредит	Колонка А	Колонка Б
		Обсяги придбання без урахування ПДВ	Дозволений податковий кредит
10.	Придбані з ПДВ на митній території України товари (роботи, послуги), вартість яких включається до складу валових витрат виробництва (обігу), та основні фонди й нематеріальні активи, які підлягають амортизації:		
		X	X
10.1.	для здійснення операцій, які підлягають оподаткуванню		
		587,8	117,6
10.2.	для здійснення операцій, які не підлягають оподаткуванню або звільнені від оподаткування	10,5	X
11.	Придбані без ПДВ на митній території України товари (роботи, послуги), вартість яких включається до складу валових витрат виробництва (обігу), та основні фонди й нематеріальні активи, які підлягають амортизації:		
11.1.	для здійснення операцій, які підлягають оподаткуванню	X	X
		24,0	X
11.2.	для здійснення операцій, які не підлягають оподаткуванню або звільнені від оподаткування	—	X
12.	Імпорттовані товари (роботи, послуги), вартість яких включається до складу валових витрат, та основні фонди й нематеріальні активи, які підлягають амортизації (для операцій, які оподатковуються за будь-якою ставкою		
	ПДВ):	X	X
12.1.	ПДВ, сплачений митним органам	117,5	23,5
12.2.	погашені податкові векселі, що дають право на збільшення податкового кредиту в поточному звітному періоді	70,0	14,0
12.3.	звільнені від ПДВ	—	X

№ пор.	II. Податковий кредит	Колонка А	Колонка Б
		Обсяги придбання без урахування ПДВ	Дозволений податковий креди
12.4.	роботи (послуги), отримані від нерезидентів	—	—
13.	Імпорттовані товари (роботи, послуги), вартість яких включається до складу валових витрат, та основні фонди й нематеріальні активи, які підлягають амортизації	X	X
13.1.	З рядка 13 — для здійснення операцій, які не підлягають оподаткуванню:	X	X
13.1.1	ПДВ, сплачений митним органам	—	X
13.1.2	звільнені від ПДВ	—	X
13.1.3	роботи, послуги, отримані від нерезидентів	—	X
13.2.	З рядка 13 — для здійснення операцій, які звільнені від оподаткування:	X	X
13.2.1	ПДВ, сплачений митним органам	—	X
13.2.2	звільнені від ПДВ	—	X
13.2.3	роботи, послуги, отримані від нерезидентів	—	X
14.	Придбані з ПДВ вітчизняні та імпортовані товари (роботи, послуги), вартість яких не включається до складу валових витрат, та основні фонди й нематеріальні активи, які не підлягають амортизації:	X	X
14.1.	на митній території України	64,1	X
14.2.	ввезені із-за меж митної території України	—	X
14.3.	роботи, послуги, отримані від нерезидентів	—	X

№ пор.	11. Податковий кредит	Колонка А	Колонка Б
		Обсяги придбання без урахування ПДВ	Дозволений податковий кредит
15.	Придбані без ПДВ вітчизняні та імпортовані товари (роботи, послуги), вартість яких не включається до складу валових витрат, та основні фонди й нематеріальні активи, які не підлягають амортизації:	X	X
15.1.	на митній території України	—	X
15.2.	ввезені із-за меж митної території України	—	—
15.3.	роботи, послуги, отримані від нерезидентів	—	—
16.	Коригування перенарахованого (—) та недонарахованого (+) податкового кредиту за попередні звітні періоди (згідно з додатком до декларації)	X	-14,7
17.	Усього податкового кредиту (р.10.1 + + р.12.1 + р.12.2 + р.12.4± р.16)	X	140,4
18.	Чиста сума зобов'язань з ПДВ за звітний період (р.9 — р.17):	X	X
18.1.	позитивне значення	0	122,1
18.2.	від'ємне значення	0	—
19.	Коригування платежів з урахуванням положень про вексельну форму оплати ПДВ при ввезенні товарів на митну територію України:	X	X
19.1.	До зменшення (-): суми ПДВ, які не підлягають включенню до складу податкових зобов'язань у поточному податковому періоді (податкові векселі, видані за поточний звітний період: р.6 декларації)	0	-45,0

№ пор.	II. Податковий кредит	Колонка А	Колонка Б
		Обсяги Придбання без урахування ПДВ	Дозволений податковий кредит
19.2.	До збільшення (+): суми ПДВ, які підлягають включенню до складу податкових зобов'язань у поточному податковому періоді (податкові векселі, термін погашення яких припадає на поточний звітний період)	0	+ 14,0
20.	Сума ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету за підсумками поточного звітного періоду (позитивне значення суми рядків 18 і 19)	0	91,1
21.	Сума ПДВ, яка підлягає відшкодуванню з бюджету за підсумками звітного періоду (від'ємне значення суми рядків 18 і 19)	0	—

Для коригування сум ПДВ на підставі уточнення даних попередніх звітних періодів (рядки 8 і 16 декларації) до декларації підприємство додає окремий розрахунок. У бік збільшення або зменшення податкове зобов'язання має бути скориговане, якщо, наприклад, з'ясувалося, що операції з реалізації продукції були включені в декларації за попередні періоди у занижених або завищених відпускних цінах, або якщо помилково певні операції не увійшли до

декларацій зовсім чи, навпаки, включені помилково, тощо. Сума податкового кредиту коригується, якщо фактична купівельна вартість сировини, матеріалів, товарів, придбаних підприємством — платником податку у попередніх звітних періодах, була фактично більшою (або меншою), ніж це знайшло відображення у деклараціях, якщо товари (роботи, послуги) придбавалися для використання при здійсненні операцій, які не є об'єктом оподаткування, а фактично використані для здійснення операцій, які підлягають оподаткуванню (і навпаки), тощо.

Як уже зазначалося, в разі перевищення за звітний період суми податкового кредиту над податковим зобов'язанням підприємству з бюджету відшкодовується відповідна сума. Але порядок відшкодування (повернення) цих коштів залежить від причин, які призвели до від'ємного значення порівняння податкового зобов'язання і податкового кредиту. Найчастіше це може бути наслідком тимчасового скорочення обсягів реалізації продукції у звітному податковому періоді (що, природно, веде до зменшення податкових зобов'язань підприємства перед бюджетом) або посиленої закупівлі матеріальних ресурсів зі сплатою ПДВ постачальникам. З іншого боку, у підприємств, які реалізують продукцію на експорт (тобто застосовують "нульову ставку" ПДВ), а також реалізують продукцію на території України за "нульовою ставкою", від'ємна різниця між сумою податкового зобов'язання і сумою податкового кредиту — це результат того, що, виплачуючи ПДВ постачальникам матеріальних ресурсів, вони не одержують компенсації цих витрат через ціну реалізації. Ось чому для випадків, коли перевищення податкового кредиту над додатковим зобов'язанням пов'язане з реалізацією продукції за "нульовими ставками", законодавство встановлює пільговий порядок бюджетного відшкодування цього перевищення: воно здійснюється протягом місяця, що настає після подання декларації за звітний період (кошти повертаються підприємству шляхом видачі йому у цей термін казначейського чека або шляхом занесення в рахунок будь-яких платежів у бюджет). Для одержання такої пільги підприємство подає спеціальні розрахунки визначення бюджетного відшкодування (експортного і викликаного реалізацією за "нульовою ставкою" товарів на внутрішньому ринку). Такі розрахунки містяться у відповідних розділах податкової декларації. Якщо ж платник податку не подає такі розрахунки, він втрачає право на пільгове відшкодування і одержує бюджетне відшкодування в загальному порядку, описаному далі.

У разі, коли сума податку на додану вартість, визначена як різниця між загальною сумою податкових зобов'язань, що виникли у зв'язку з будь-яким продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, та сумою податкового кредиту звітного періоду, має від'ємне значення, така сума зараховується в погашення заборгованості платника податку із сплати

податку на додану вартість, що виникла у минулих звітних періодах, а за відсутності заборгованості — у зменшення податкових зобов'язань платника податку протягом трьох наступних звітних періодів. Якщо ж сума від'ємного значення податку не погашається сумами податкових зобов'язань, що виникли протягом трьох наступних звітних періодів, то вона підлягає відшкодуванню з Державного бюджету України протягом місяця, що настає після подання декларації за третій звітний період після виникнення перевищення податкового кредиту над податковим зобов'язанням.

5.4. Акцизний збір

На окремі високорентабельні товари, а також на деякі товари, за якими за даних умов відсутня конкуренція у сфері виробництва і продажу (монопольні товари), держава встановлює спеціальний непрямий податок — акцизний збір.

Акцизний збір включається в ціну товару, але виключається з валового доходу підприємства. Товари, які, згідно з чинним законодавством, обкладаються акцизним збором, називаються підакцизними. Вся сума акцизного збору перераховується до державного бюджету.

Акцизний збір стягується:

при реалізації підакцизних товарів на внутрішньому ринку;

при реалізації підакцизних товарів на експорт на бартерних умовах або на умовах оплати їх вартості за національну валюту України;

за підакцизні товари, які ввозяться з-поза меж митних кордонів України, незалежно від валюти розрахунків та способу розрахунків.

Перелік товарів, на які встановлюється акцизний збір, його ставки затверджуються Верховною Радою України, а в окремих випадках — Урядом України. Ставки акцизного збору встановлюються або у процентах до ціни продажу підакцизного товару без урахування акцизного збору і без ПДВ (останній, як відомо, навпаки, — обчислюється зі всієї продажної вартості товару, включаючи акцизний збір), або у твердих розмірах (у гривнях чи в євро) з одиниці товару (літр, кілограм, штука, кубічний метр тощо). Якщо акцизний збір встановлений у євро, він підлягає сплаті в національній валюті за курсом Національного банку України, що діє на перший день кварталу, у якому здійснюється реалізація підакцизного товару, й залишається незмінним протягом усього кварталу.

Приклади.

Фабрика шкіргалантереї за березень 2001 р. відвантажила покупцям 1400 пальт із натуральної шкіри, договірна ціна яких (без акцизного збору і ПДВ) складає 375,8 тис. грн. Ставка акцизного збору на одяг з натуральної шкіри — 35%. Отже, розмір акцизного збору становить 131,5 тис. грн. $(375,8 + 0,35 \cdot 375,8)$, вартість усієї партії товару без ПДВ — $375,8 +$

$131,5 = 507,3$ тис. грн., а з ПДВ вона дорівнює $608,8$ тис. грн. ($507,3 \cdot 1,2$).

Пивзавод за березень 2001 р. відвантажив покупцям 18 000 декалітрів пива, договірна ціна якого (без акцизного збору і ПДВ) — 10,60 грн. за один декалітр. Акцизний збір на пиво вітчизняного виробництва — 0,6 євро за один декалітр, курс української гривні до євро на 01.01.2001 р. — 5,07. Акцизний збір на один декалітр у гривнях — $0,6 \cdot 5,07 = 3,04$, а на весь обсяг відвантаженого пива — $18\,000 \cdot 3,04 = 54\,720$ грн. Відпускна ціна з акцизним збором і з ПДВ складає: $(18\,000 \cdot 10,60 + 54\,720) \cdot 1,2 = 294\,624$ грн.

Суми акцизного збору на закуплені підакцизні імпортовані товари обчислюються також у два способи: • у відсотках до митної вартості (з урахуванням суми мита та митних зборів, сплачених імпортером при оформленні митних процедур) з перерахуванням у національну валюту України за курсом Національного банку на дату подання вантажної митної декларації;

у фіксованих ставках у євро на одиницю кількості, ваги, обсягу підакцизних товарів.

Приклад.

Митна вартість підакцизних імпортованих товарів — 42 тис. грн., сума мита та митних зборів — 7 тис. грн., ставка акцизного збору — 150 відсотків. За цих умов сума акцизного збору, що підлягає нарахуванню і сплаті до державного бюджету, становить:

$$1,5 (42 + 7) = 73,5 \text{ тис. грн.}$$

Підприємства, які придбавають підакцизні товари, що використовуються як сировина для виробництва інших підакцизних товарів, акцизного збору не сплачують: мається на увазі, що акцизний збір буде сплачено при реалізації готової продукції. (Ця норма не поширюється на етиловий спирт, справляння акцизного збору при його реалізації регулюється окремо.)

Підприємства — платники акцизного збору визначають належні до сплати в бюджет суми самостійно і вносять їх у законодавчо встановлені строки. Ці строки залежать від обсягу реалізації підакцизних товарів, а також від видів товарів. Щомісячно (не пізніше 20 числа місяця, що настає після звітного місяця) платники акцизного збору подають в органи державної податкової служби розрахунок акцизного збору, який підлягає сплаті в бюджет за звітний місяць, і зобов'язані у 10-денний термін розрахуватися з бюджетом. Ці терміни сплати акцизного збору не поширюються лише на деякі категорії платників.

Підприємства, які імпортують підакцизну продукцію з-за кордону, сплачують акцизний збір одночасно зі здійсненням інших митних платежів, а саме до або під час подання митної декларації (проведення митних процедур).

Особливий порядок справляння акцизного збору встановлений в Україні щодо двох груп підакцизних товарів: алкогольні напої та тютюнові вироби. Зокрема, він передбачає, що

продаж на внутрішньому ринку і ввезення з-за кордону цих товарів можливі лише при маркуванні їх спеціальними акцизними марками (докладніше про це йтиметься далі).

Підприємства — виробники алкогольних напоїв зобов'язані при придбанні етилового спирту надавати податковим органам податковий вексель як гарантію сплати акцизного збору за реалізовану продукцію протягом 90 днів з моменту одержання спирту. Податковий вексель вважається погашеним на суму придбаних акцизних марок. Підприємства-виробники тютюнових виробів сплачують акцизний збір щомісячно до 16 числа наступного за звітним місяця, виходячи з фактичного обсягу реалізації продукції за минулий місяць.

На сьогодні в Україні діє досить обмежене коло пільг щодо сплати акцизного збору як на товари українського виробництва, так і на імпорتنі. В останні роки скасовано чимало пільг, що стосувалися в основному імпортих підакцизних товарів, зокрема таких, котрі імпортуються для використання суб'єктами підприємницької діяльності для власних потреб, і товарів, які ввозяться в Україну як внесок іноземного інвестора в статутний фонд підприємства з іноземними інвестиціями. Всі ці товари обкладаються акцизним збором.

Чинними залишаються тільки такі пільги з акцизного збору (акцизний збір не справляється):

- при реалізації підакцизних товарів на експорт за іноземну валюту;»
- при реалізації легкових автомобілів спеціального призначення для інвалідів органам соціального захисту населення, а також деяких інших легкових автомобілів спеціального призначення («швидка допомога», «міліція» тощо);
- при реалізації легкових, вантажно-пасажирських автомобілів і мотоциклів виробництва українських підприємств;
- за підакцизні товари, які переміщуються через митний кордон України транзитом.

Останнім часом почастишали випадки розвантаження підакцизних товарів, які були оформлені як транзит, на території України, що призводить до ухилення від оподаткування.

З метою забезпечення належного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю, пов'язаною із ввезенням на внутрішній ринок і транзитним переміщенням через Україну підакцизних товарів, з другого півріччя 1996 р. введено порядок щодо надання підприємствами-перевізниками таких товарів фінансових гарантій митним органам. Ці гарантії передбачають грошове забезпечення виконання зобов'язань стосовно вивозу товарів, заявлених під час ввезення в Україну як транзитних. На практиці фінансові гарантії перевізників можуть бути у вигляді грошової застави, гарантійного листа, страхування фінансової відповідальності.

Фінансові гарантії у вигляді грошової застави вносяться перевізниками транзитних товарів на депозитні рахунки митниць. Фінансові гарантії у вигляді гарантійного листа

засвідчуються уповноваженими на те комерційними банками, а у вигляді страхування фінансової відповідальності перевізника надаються митниці відправлення вантажу за страховим полісом страхової компанії.

Підтвердженням виконання умов транзиту є доставка ввезених товарів на митницю призначення і пред'явлення їх до митного оформлення у вказаний строк. У разі порушення встановлених умов транзиту відбувається внесення обов'язкових платежів відповідно з фінансовими гарантіями, тобто сплачується акцизний збір, а також ПДВ, мито, митні збори. Спеціальний режим стягнення акцизного збору встановлений в Україні щодо реалізації на її території алкогольних напоїв (крім слабоалкогольних) і тютюнових виробів вітчизняного виробництва та імпортних. Реалізація цих товарів дозволяється лише за умови маркування їх спеціальними марками акцизного збору. Чинний в Україні порядок обігу марок акцизного збору забезпечує контроль податкових і митних органів за своєчасним внесенням акцизного збору до бюджету, повним охопленням усього обсягу алкогольних напоїв і тютюнових виробів, що реалізуються в Україні, акцизним збором. Це, зокрема, досягається шляхом продажу виробникам та замовникам (імпортерам) цих товарів, а також марок акцизного збору лише за умови авансової сплати відповідної суми акцизного збору в грошовій формі або подання податковому органу належним чином оформленого простого векселя (податкового векселя) на суму акцизного збору. Одержувачі марок акцизного збору також вносять плату за марки акцизного збору, яка покриває витрати держави на виготовлення, зберігання та реалізацію цих марок. Придбані марки акцизного збору використовуються безпосередньо в процесі виробництва для здійснення маркування, а замовники (імпортери) передають їх для використання в процесі виконання замовлення виробникам (постачальникам) цих виробів. Ввезення на митну територію України алкогольних напоїв і тютюнових виробів без марок акцизного збору (крім транзиту) не допускається.

Якщо торговельні організації будь-якої форми власності реалізують алкогольні напої та тютюнові вироби без наявності на пляшці, пачці, упаковці марки акцизного збору, державна податкова адміністрація має право виносити постанови про конфіскацію цих товарів.

Кримінальний кодекс України та Кодекс України про адміністративні правопорушення передбачають відповідальність за незаконне виготовлення, підробку, незаконне передання (продаж) марок акцизного збору та незаконне використання немаркованих товарів.

5.5. Планування виручки від реалізації

Для фінансової діяльності підприємства будь-якого галузевого спрямування та частина його валового доходу, що являє собою виручку від реалізації (як власної товарної продукції, так і іншої реалізації), має величезне значення під кутом зору забезпечення умов для нормальної

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

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

До залишків нереалізованої, а також реалізованої, але не оплаченої продукції належать: залишки готових виробів на складах підприємства;

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

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

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

Згідно з чинною формою звітного бухгалтерського балансу підприємства перший з перелічених вище елементів (залишки готової продукції) обліковується у відповідній статті

другого розділу активу за виробничою собівартістю, а решта — у тому ж розділі балансу у відпускних цінах (з ПДВ та акцизним збором).

В умовах, коли Урядом і Національним банком України з 1 січня 1993 р. була скасована інкасова форма розрахунків і введена попередня оплата товарів і послуг, що відвантажуються й надаються, наявність на балансах товаровиробників (постачальників) дебіторської заборгованості у вигляді товарів, відвантажених, не оплачених покупцями і товарів на відповідальному зберіганні мала б різко зменшитися. Але ця заборгованість продовжує зростати з таких причин: по-перше, чимало підприємств, не маючи змоги чекати надходження коштів від покупців (наприклад за браком відповідних складських приміщень для їх зберігання), відвантажують товари без попередньої їх оплати; по-друге, проведення економічних реформ в Україні супроводжується різким погіршенням платоспроможності більшості суб'єктів господарської діяльності, а інфляція постійно породжує проблему недостатності оборотних коштів; по-третє, у зв'язку з відмовою від інкасової форми розрахунків відбулося значне звуження участі банківського кредиту в сфері взаємних розрахунків між постачальниками і покупцями.

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

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

$$P = O_{\text{и}} + T - O_{\text{к}}, \quad (5.1)$$

де Γ — обсяг товарної продукції на рік (квартал, місяць тощо) за планом підприємства;
 $O_{\text{и}}$ і $O_{\text{к}}$ — перехідні залишки нереалізованої, а також реалізованої, але не оплаченої продукції відповідно на початок і на кінець планового періоду.

Якщо у формулі (5.1) елементи $O_{\text{и}}$ і $O_{\text{к}}$ включають лише перехідні залишки готової продукції на складах підприємств, вона використовується для планування обсягу реалізації товарної продукції у законодавчо встановленому розумінні терміна «реалізація» («продаж»).

Але в подальшому викладі цього розділу підручника мається на увазі, що ці елементи включають також залишки реалізованої, але не оплаченої продукції, бо саме такий показник обсягу виручки від реалізації найнеобхідніший для організації фінансової роботи.

Розрахунок обсягу виручки від реалізації виконують за оптовими (договірними або регульованими) цінами без ПДВ та акцизного збору, бо, як відомо, вони у повній сумі перераховуються до державного бюджету і, як правило, не стосуються фінансових ресурсів

підприємства (за деякими винятками, коли підприємство в силу певних причин затримує розрахунки з бюджетом із цих податків). Для оперативного контролю та аналізу рентабельності продукції, що виготовляється на підприємстві, обсяг виручки від реалізації планується також за собівартістю реалізованої продукції (сумою операційних витрат на виробництво та збут).

У практиці використовують два методи розрахунку планового обсягу виручки від реалізації товарної продукції — метод поасортиментного (прямого) розрахунку та метод укрупненого розрахунку, виходячи з плану виробництва продукції в цілому.

Перший метод — прямий розрахунок реалізації кожного найменування товарів (послуг), що виробляються, реалізуються, продаються замовникам, — простий за технікою, наочний, найбільш точний, але досить трудомісткий. Особливо незручний він для застосування на тих підприємствах, які випускають широкий асортимент продукції (наприклад 100 і більше найменувань товарів і послуг).

Втім, треба мати на увазі, що завдяки використанню в цій роботі навіть найпростішої електронно-обчислювальної техніки скласти програму для розрахунку плану реалізації методом прямого розрахунку неважко.

Суть цього методу полягає в тому, що за кожною асортиментною позицією визначають: очікувані вхідні залишки нереалізованої товарної продукції і реалізованої, але не оплаченої продукції на початок планового періоду (якщо плановий період — рік, то станом на 1 січня планового року);

планові вихідні залишки такої продукції на кінець планового періоду;

обсяг реалізації продукції у натуральному вираженні, з якої завершені розрахунки з покупцями;

обсяг виручки від реалізації у вартісному виразі з урахуванням реалізаційних цін (без ПДВ та акцизного збору).

Дані для розрахунку про плановий обсяг виробництва товарів і послуг фінансовий відділ отримує від планово-економічного відділу, а перехідні залишки нереалізованої продукції у»готовій продукції на складах, відвантаженої, але не оплаченої продукції обчислює самостійно, залучаючи необхідну інформацію бухгалтерського обліку й відділу збуту. Це — найскладніша частина роботи з планування обсягу виручки від реалізації.

Річ у тому, що розрахунок планового обсягу реалізації підприємства звичайно виконують заздалегідь: при річному плануванні підприємству конче потрібен плановий обсяг виручки від реалізації не пізніше листопада попереднього року. Точних даних про залишки нереалізованої продукції і продукції, щодо якої розрахунки з покупцями не завершені, на

початок планового року у розпорядженні підприємства під час планування немає, тому доводиться за кожним виробом (видом послуг, робіт) розраховувати очікувані, тобто прогнозовані, залишки. Їх обчислюють, виходячи з фактичних залишків на останню звітну дату очікуваного випуску продукції у періоді, що передує плановому (наприклад до кінця року), відвантаження (відпуску) продукції й очікуваною надходження коштів від платників. Нижче наводиться таблиця визначення планового обсягу виручки від реалізації товарної продукції на рік методом прямого розрахунку (табл. 1).

Таблиця 1. Розрахунок планового обсягу виручки від реалізації товарної продукції меблевої фабрики на 2002 р. (ціни договірні)

Найменування виробів і послуг	Одиниця виміру	Очікувані залишки нереалізованої і реалізованої, але не оплаченої покупцями продукції на 1 січня 2001 р.					Товарний випуск за планом на 2002 р.	Планові залишки нереалізованої і реалізованої, але не оплаченої покупцями продукції на 1 січня 2002 р.			Плановий обсяг реалізованої продукції у натуральному виразі, за яку завершено розрахунок (7 + 8 - 11)	Оптова ціна за одиницю (грн)	Плановий обсяг виручки від реалізації у грошовому виразі (тис. грн) (12 × 13)
		На складах підприємства	Товари відвантажені, виконані роботи			Всього (3 + 4 + 5 + 6)		На складах підприємства	Товари відвантажені, виконані роботи, строк оплати яких не настав	Всього			
			Строк оплати яких не настав	Не оплачені в строк	На відповідальному зберіганні								
Шафи для одягу	шт.	147	37	20	2	206	2400	50	—	50	2556	132,0	337,4
Шафи книжкові	шт.	267	50	10	32	359	3000	60	45	105	3254	59,0	192,0
Канали	шт.	102	80	26	—	208	5670	140	80	220	5658	72,0	407,4
Крісла	шт.	—	—	69	—	60	12000	270	100	370	11690	48,7	569,3
Стільці м'які	шт.	700	620	280	200	1800	62000	1200	600	1800	62000	23,6	1463,2
Стільці жорсткі	шт.	1400	100	320	—	1820	45000	1100	210	1310	45510	13,0	591,6
Ремонт меблів	тис. грн	—	10,0	—	—	10,0	145	—	—	—	155,0	—	155,0
Разом	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	3715,9

Для пояснення алгоритму розрахунку звернемося до позиції "шафи для одягу" вищенаведеної таблиці. На момент планування у розпорядженні тих, хто виконував цю роботу, були бухгалтерські дані станом на 1 жовтня 2001 р., і вони міркували у такий спосіб. На цю дату складський залишок шаф становив 185 одиниць, у товарах відвантажених, строки оплати яких не настали, — 42, у товарах відвантажених, не оплачених в строк, — 50, на відповідальному зберіганні — 12. Згідно з планом виробництва, у IV кварталі 2001 р. (жовтень — грудень) має бути вироблено 660 шаф, відвантаження і відпуск (згідно з укладеними договорами) очікується у кількості 698 одиниць, тобто планується зменшення складських залишків на 38 одиниць, і вони таким чином будуть доведені до 147 (185— 38), що й знайшло відображення в розрахунку планового обсягу виручки від реалізації на 2001 р. Також передбачається, що до кінця 2001 р. надійдуть від покупців гроші за 72 (з 92) шафи, які не були оплачені до 1 жовтня. З урахуванням ходу розв'язання суперечки між фабрикою і

<http://www.library.if.ua/books/70.html>

торговельною базою, що тримає 12 шаф на відповідальному зберіганні, є впевненість, що 10 з них будуть оплачені у найближчий час. За допомогою аналізу умов відвантаження та оплати 698 шаф у IV кварталі встановлено, що реально гроші фабрика одержить від покупців за 661 шафу. Таким чином, очікувані залишки товарів відвантажених за цією позицією складуть станом на 1 січня 2002 р. 57 одиниць ($42 + 50 + 698 - 72 - 661$). З них 20 залишаються не оплаченими в строк; товарів на відповідальному зберіганні залишиться дві одиниці ($12 - 10$).

Планування залишків нереалізованої і реалізованої, але не оплаченої покупцями продукції на кінець планового періоду (вихідні залишки) ґрунтується на таких засадах.

Складські залишки готової продукції приймаються у розмірі, визначеному при розрахунку нормативу планових запасів при нормуванні, тобто ця планова величина існує в готовому вигляді, фінансова служба повинна постійно контролювати відповідність фактичних запасів готових виробів на складах цьому нормативу.

Очікувані залишки товарів відвантажених, не оплачених покупцями, на кінець періоду (року, кварталу, місяця) мають визначатися виходячи з того, які форми розрахунків застосовуються. Проте за будь-яких обставин планування на кінець планового періоду залишків заборгованості покупців за товари, роботи, не оплачені в строк, не допускається, бо плани повинні націлювати фінансову службу підприємства на поліпшення стану розрахунків, на недопущення відвантажень продукції ненадійним платникам.

Якщо підприємство відвантажує продукцію і проводить розрахунки тільки на умовах попередньої оплати (за допомогою платіжних доручень і вимог-доручень, чеків, акредитивів), то в плануванні обсягів реалізації немає підстав передбачати залишки товарів відвантажених, не оплачених покупцями. Якщо ж підприємство в силу певних причин відвантажує продукцію покупцям, не чекаючи попередньої її оплати, ігнорування ймовірності несплати частини продукції на кінець планового періоду (хоча б унаслідок відвантаження частини готової продукції в останні дні планового періоду, наприклад в останню декаду грудня) призведе до зниження якості планового розрахунку обсягу реалізації.

За наявних негараздів у сфері розрахунків планування виручки від реалізації продукції в цій частині є досить ускладненим, підприємствам доводиться враховувати безліч побічних чинників, які пов'язані з затримкою надходження платежів від покупців. Поки що широке впровадження попередньої оплати у взаєморозрахунках постачальників з платниками лише гальмує процеси відвантаження і реалізації продукції, уповільнює рух оборотних коштів підприємств.

На багатьох підприємствах обсяг виручки від реалізації продукції планують укрупненим методом, тобто без розрахунків з кожного виду продукції, а в цілому за всю продукцію, що виробляється на підприємстві. Розрахунок виконується у такій послідовності (тис. грн.):

Залишки нереалізованої, а також реалізованої, але 304,6 не оплаченої продукції в оптових (договірних, регульованих або інших) цінах на початок планового року (очікувані)

Виробництво товарної продукції за планом на рік. Залишки нереалізованої товарної продукції на кінець планового року (планові)

Обсяг реалізації (1 + 2-3)

Перехідні залишки на початок планового року можна обчислити в нижченаведений спосіб.

На основі даних бухгалтерського обліку на останню звітну дату (наприклад на 1 жовтня 2001 р. при плануванні реалізації на 2002 р.) беруться суми залишків готової продукції на складах, товарів відвантажених, виконаних робіт і послуг, строк оплати за якими не настав, не оплачених в строк і на відповідальному зберіганні. На основі цих даних і перспектив їх зниження (або зростання) за період до початку планового року визначаються вхідні залишки невідвантаженої і неоплаченої продукції на початок року. У цих розрахунках треба мати на увазі, що, як зазначалося вище, згідно з чинними стандартами, в бухгалтерському обліку дані про складські залишки готової продукції містяться в оцінці за виробничою собівартістю (зокрема без адміністративних витрат і витрат на збут, без частини загальновиробничих витрат, які перевищують такі витрати в розрахунку на "нормальну" виробничу потужність підприємства). Облік відвантаженої продукції на рахунку "Розрахунки з покупцями та замовниками" здійснюється за відпускними цінами (разом із податком на додану вартість, акцизним збором). Планувати ж обсяг виручки від реалізації потрібно за оптовими цінами, що й створює певні технічні труднощі, зумовлені необхідністю визначати середні по підприємству коефіцієнти співвідношень між оптовими цінами товарів і їх виробничою собівартістю, між оптовими цінами і відпускними (продажними) цінами.

Припустимо, що вищенаведеному розрахунку передували такі розрахунки вхідних залишків нереалізованої продукції, а також реалізованої, але не оплаченої покупцями продукції на початок 2002 р. (тис. грн.):

Залишки готової продукції на складах за виробничою собівартістю, на 01.10.2001 р.

Очікуваний рівень зниження залишків нереалізованої продукції за жовтень—грудень 2001 р. з урахуванням намічених заходів щодо прискорення відвантаження готових виробів покупцям (у відсотках)

Очікувана вартість нереалізованої продукції за виробничою собівартістю на 01.01.2002 р.

Обсяг виручки від реалізації товарної продукції підприємства за період з 1 січня до 30

вересня 2001 р.:

а) за собівартістю 1054

б) за оптовими цінами 1286

Середній коефіцієнт співвідношення вартості про за оптовими цінами і за собівартістю, що склався на момент планування (46 : 4а)

Очікувані залишки нереалізованої продукції на початок планового року за оптовими цінами (р.3 x p.5)

Залишки відвантаженої (реалізованої) готової продукції, не оплаченої покупцями, за балансовою вартістю на 01.10.2001 р.

Очікуваний рівень зниження залишків, показаних у 40 р. за жовтень—грудень 2001 р. (у відсотках)

Очікувана вартість неоплаченої продукції за відпускними цінами

Із р.9 — податок на додану вартість та акцизний збір 22,9

Очікувані залишки неоплаченої відвантаженої готової продукції в оптових цінах на 01.01.2002 р.

Разом очікувані залишки нереалізованої, а також 304,6 реалізованої, але не оплаченої покупцями продукції

в оптових цінах на 01.01.2002 р. (р.6 + p.11)

Планові залишки нереалізованої, а також реалізованої, але не оплаченої товарної продукції на кінець планового року визначаються як сума нормативу власних оборотних коштів з готової продукції, перерахована в оптові ціни через середній коефіцієнт співвідношення між оптовими цінами й собівартістю продукції, і вартості (в оптових цінах) товарів відвантажених, виконаних робіт і наданих послуг, строки оплати яких не настали. Останній елемент цієї планової величини враховується, якщо підприємство не перейшло на розрахунки з покупцями тільки на умовах попередньої оплати товарів, робіт і послуг.

Виручку від іншої реалізації більшість підприємств не планує, бо вона найчастіше має разовий характер. Якщо ж підприємство має сталі надходження (наприклад від надання автотранспортних послуг своїм працівникам і на сторону, відпуску теплової енергії для опалення й подачі гарячої води у житлові будинки та об'єкти комунального господарства, або від продажу продукції свого підсобного сільського господарства тощо), вони плануються тими ж методами, які використовуються в плануванні обсягів виручки від реалізації основної продукції підприємства.

5.6. Оперативний контроль за надходженням виручки від реалізації

Виручка від реалізації продукції є основним джерелом коштів підприємства, тому фінансова служба зобов'язана забезпечити повне й рівномірне надходження її від покупців. Це потребує встановлення фінансового контролю за ритмічністю виробництва, дотриманням графіка відвантаження готової продукції, одержанням платіжних документів, своєчасним переданням їх покупцям або в банк — залежно від форми розрахунків, які встановлені в договорах.

Для організації цієї роботи фінансовій службі важливо налагодити постійні організаційно-інформаційні контакти з виробничими і функціональними підрозділами підприємства, передусім — з плановим, виробничим відділами і з відділом збуту. Від планового відділу фінансова служба одержує щомісячні плани випуску товарної продукції за вартістю і в номенклатурі, у виробничому відділі черпає інформацію про докладні графіки випуску продукції. На багатьох підприємствах такі графіки складаються після узгодження з фінансовою службою, яка на цьому етапі виробничого планування може вплинути на збільшення обсягу реалізації (враховуючи такі фактори, як ціни на ту чи іншу продукцію, фінансовий стан потенційних покупців, форми розрахунків з ними, наявність на складах підприємства понаднормативних перехідних запасів окремих видів продукції тощо). Графіки відвантаження продукції відділ збуту обов'язково узгоджує з фінансовим відділом. Їх складають на основі графіків випуску кожного найменування продукції, договорів на поставку (або договорів на закупівлю за державні кошти).

Для контролю за ходом реалізації продукції фінансовий відділ одержує від відповідних підрозділів дані про фактичний випуск і відвантаження продукції.

Процес надходження виручки від реалізації значною мірою залежить від своєчасного і правильного оформлення платіжно-розрахункових документів, які пред'являються покупцям. За це повністю відповідає фінансовий відділ підприємства. Особливо ускладнюється ця робота з переходом на форми розрахунків, пов'язані з попередньою оплатою продукції. Фінансова служба повинна своєчасно вислати покупцям рахунки-фактури або платіжні вимоги-доручення для попередньої оплати коштів під передбачені угодами поставки, а після фактичного отримання коштів на поточний рахунок проконтролювати факт відвантаження (відпуску) і дотримання усіх умов договору поставки.

Якщо відвантаження продукції відбувається без дотримання умов обов'язкової попередньої оплати, дуже важливо мати у фінансовому відділі певну систему контролю за ходом надходження коштів від платників і прийняття відповідних заходів до порушників платіжної дисципліни. Ця робота координується з юридичною службою підприємства, бо нерідко виникає потреба вести претензійне листування з покупцями, готувати документи до

господарського суду, в тому числі у разі необхідності підприємству виступати як позивачеві у справах про банкрутство своїх партнерів.

Маючи оперативно-планову інформацію стосовно виробництва й відвантаження продукції та використовуючи дані про надходження коштів на банківський рахунок (виписки банку підприємство одержує щоденно), фінансовий відділ підприємства організовує оперативний облік і контроль за процесом реалізації продукції. Форми такого обліку та оперативного контролю (журнали, таблиці, машинограми) мають давати відповіді принаймні на такі запитання:

яким є становище з надходженням виручки на той чи інший день;

якими є в розпорядженні підприємства реальні заділи для майбутнього надходження виручки;

з вини яких підрозділів і служб підприємства відбувається відставання від намічених планів реалізації продукції і надходження виручки.

Досить зручна форма журналу щоденного контролю за надходженням виручки від реалізації продукції промислового підприємства наводиться нижче.

Журнал контролю за надходженням виручки від реалізації за липень 2001 р. (у тис. грн., без ПДВ і акцизного збору)

Плановий випуск продукції за один робочий день 4,50

Плановий обсяг виручки від реалізації продукції за один 4,60 робочий день

Показники	Робочі дні місяця						
	2	3	4	5	6	9	10
1. Випуск товарної продукції фактичний	2,16	2,07	4,14	3,90	4,47	5,12	2,36
2. Відвантаження (відпуск) продукції:							
за графіками	8,50	4,50	4,50	5,00	5,00	8,80	4,20
фактично	4,33	1,77	2,81	3,90	3,26	5,95	5,07
3. Залишок продукції на складах на кінець дня,	23,90	24,20	25,53	25,53	26,74	25,91	23,20
в тому числі понаднормативний	6,90	7,20	8,53	8,53	9,74	8,91	6,34

Показники	Робочі дні місяця						
	2	3	4	5	6	9	10
4. Заборгованість покупців за відвантажену (відпущену) продукцію, в тому числі прострочена	16,55	13,26	13,95	16,08	15,08	15,00	14,63
	5,09	5,02	4,88	5,54	5,54	6,67	6,12
5. Фактичне надходження виручки від реалізації	4,72	5,06	2,12	1,77	4,26	6,03	5,44
6. Відхилення від плану (+ або —):							
за день	+ 0,12	+ 0,46	-2,83	-2,83	-0,34	+ 1,43	+ 0,84
з початку місяця	+ 0,12	+ 0,58	-1,80	-4,63	-4,97	-3,54	-2,70
7. Джерела майбутньої виручки від реалізації на кінець дня (р.3 + р.4)	40,45	37,46	39,48	41,61	41,82	40,91	37,83

Дані, що містяться в такому журналі, досить повно характеризують стан виконання підприємством намічених планів реалізації і надходження виручки від реалізації продукції. У нашому прикладі в першій декаді липня на підприємстві простежується відставання від плану (план реалізації $4,60 \cdot 7 = 32,20$ тис. грн., фактично виручка від реалізації склала 29,50 тис. грн.), рівень виконання плану виручки від реалізації за першу декаду становить 91,6 відсотка при виконанні плану випуску продукції лише на 76,9 відсотка (фактичний випуск склав 24,22 тис. грн. при плановому 31,50 тис. грн.). Майже щоденно не виконувався графік відвантаження продукції, хоча на підприємстві накопичилося досить багато понаднормативних запасів готових виробів. Обсяг надходження виручки від реалізації більший, ніж випуск продукції, головним чином за рахунок деякого зменшення заборгованості покупців за попередні поставки. Якщо підприємству не вдасться в наступні дні місяця вийти на планові обсяги випуску й відвантаження продукції, місячний план надходження виручки від реалізації буде зірваний. Певні резерви, крім того, підприємство має у зв'язку з можливістю активізувати роботу щодо стягнення прострочених боргів покупців. Про все це фінансовий відділ має своєчасно інформувати керівництво підприємства для вжиття відповідних заходів.

РОЗДІЛ 6. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Роль і місце прибутку в економіці підприємства. Формування прибутку

У Законі України "Про підприємства в Україні" записано: "Підприємство — самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який... здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу)... На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів і господарської діяльності є прибуток (дохід)". Цими нормативними положеннями визначається роль і місце прибутку в економіці підприємства.

Прибуток підприємства — це перевищення доходів від його діяльності над сумою витрат; він являє собою єдину форму його власних нагромаджень.

Податок на додану вартість і акцизний збір, які надходять у складі виручки від реалізації продукції підприємств, являють собою форми централізованих нагромаджень, у повній сумі надходять в розпорядження держави, формуючи значну частку прибуткової частини державного бюджету.

На відміну від ПДВ і акцизного збору, прибуток, що його одержують підприємства у сфері виробництва товарів і послуг, хоч він також є одним із основних джерел формування централізованих фінансових ресурсів держави, значною своєю частиною використовується тими підприємствами, які його одержали, на збільшення виробництва, реконструкцію і технічне переоснащення їх основних засобів, удосконалення технології, матеріальне заохочення, соціальний розвиток колективів.

Законодавство України, яке регулює господарську діяльність суб'єктів підприємництва і порядок організації бухгалтерського обліку і звітності, з одного боку, і систему оподаткування прибутку — з другого, під "прибутком" визначає два різних економічних явища.

Згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", прибутком вважається сума валових доходів, тобто по суті доходів від усіх видів діяльності, скоригована певним чином для цілей оподаткування, зменшена на суму валових витрат підприємства і на вартість зносу (амортизації) основних засобів і нематеріальних активів.

Аналіз складу валових доходів і валових витрат (див. розділ 4) свідчить про те, що прибуток як об'єкт оподаткування являє собою досить умовну величину, яка відображає співвідношення між доходами й витратами підприємства за певний, законодавчо встановлений період оподаткування. Головна його особливість полягає в тому, що він безпосередньо не залежить від собівартості продукції, від різниці між виручкою після реалізації продукції і витратами на виробництво цієї продукції. Прибуток як об'єкт оподаткування визначається за даними спеціального податкового обліку, який не збігається з бухгалтерським обліком прибутку.

Прибуток у класичному розумінні являє собою різницю між ціною товару й затратами на виробництво товару — його собівартістю. У стандарті бухгалтерського обліку П(С)БО 3 записано: "Прибуток — сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати". Саме таке розуміння прибутку закладене в усіх законодавчих актах України, крім законодавства про оподаткування прибутку. Такий показник, безумовно, більшою мірою характеризує якість господарювання підприємства, саме він є реальним і щодо спроможності підприємства

відраховувати частину прибутку до бюджету.

Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи підприємства. Для зростання прибутку підприємство зобов'язане:

нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг;

розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент, підвищувати якість продукції;

впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;

зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції (тобто її собівартість);

з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, в тому числі фінансові ресурси;

зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;

грамотно будувати договірні відносини з постачальниками й покупцями;

вміти найдодільніше розміщувати (вкладати) одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту.

Зауважимо, що останні три з названих вище напрямів значною мірою залежать від сумлінності і кваліфікації економістів, які причетні до фінансової роботи підприємства. Так, не стадії укладання угод з покупцями дуже важливо домовитися про оптимальні ціни на товари й послуги, строки перегляду цін у зв'язку з інфляційними процесами в економіці. У договорі мають бути чітко визначені застереження щодо порядку обчислення розмірів втрат (збитків), які є наслідком порушень зафіксованих у ньому зобов'язань сторін, а також щодо порядку відшкодування цих втрат. Про роль фінансової служби в досягненні оптимальності розміщення фінансових ресурсів, у тому числі прибутку, досить докладно йшлося в попередніх розділах.

У директивно-плановій економіці всі ці питання для підприємств не мали суттєвого значення, бо останні практично не були зацікавлені у збільшенні прибутку. Вони не розпоряджалися ним. За ринкових умов після сплати податків до державного бюджету та інших обов'язкових відрахувань увесь прибуток, що залишається, надходить у повне розпорядження власників або трудових колективів підприємств.

Прибуток, який визначається в бухгалтерському обліку підприємств, формується як фінансовий результат операційної діяльності (зазвичай це основна частина загального фінансового результату діяльності), інвестиційної діяльності, фінансової (у вузькому розумінні слова) діяльності. Крім цих джерел формування прибутку (вони об'єднані поняттям "звичайна діяльність"), у певних випадках підприємство може мати прибутки (частіше — збитки) від надзвичайних подій — повеней, пожеж та інших природних

катаклізмів. Для характеристики структури джерел формування прибутку підприємства (і "чистого прибутку") нижче наведено I розділ звітної форми промислового підприємства "Звіт про фінансові результати" (дані за звітний рік, тис. грн.).

Розділ I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний тис.грн
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	4655
Податок на додану вартість	015	(776)
Акцизний збір	020 025	
Інші вирахування з доходу	030	—
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	3879
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(2908)
Валовий:		
прибуток	050	971
збиток	055	—
Інші операційні доходи	060	244
Адміністративні витрати	070	(190)
Витрати на збут	080	(51)
Інші операційні витрати	090	(207)
Фінансові результати від операційної діяльності:		
прибуток	100	767

Стаття	Код рядка	За звітний період, тис.грн
збиток	105	—
Дохід від участі в капіталі	110	—
Інші фінансові доходи	120	131
Інші доходи	130	107
Фінансові витрати	140	(164)
Втрати від участі в капіталі	150	—
Інші витрати	160	(40)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:		
прибуток	170	801
збиток	175	—
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(263)
Фінансові результати від звичайної діяльності:		
прибуток	190	538
збиток	195	—
Надзвичайні:		
доходи	200	—
витрати	205	—
Податки з надзвичайного прибутку	210	—
Чистий:		
прибуток	220	538
збиток	225	—

Валовий прибуток — це різниця між оптовою (договірною або регульованою, без податку на додану вартість і акцизного збору) ціною реалізованої продукції і її виробничою собівартістю.

Наприклад, на виріб "А", який не є підакцизним, тобто такий, що не обкладається акцизним збором, встановлена договірна ціна (без ПДВ) 27,80 грн., виробнича собівартість виробу становить 19,70 грн. Виручка від реалізації виробу дорівнює $(27,80 \times 1,2)$ 33,36 грн. (20% — ПДВ), валовий прибуток від реалізації складає 8,10 грн. $(27,80 - 19,70)$.

Слід зазначити, що валовий прибуток від реалізації продукції, в силу чинної методології обліку виробничої собівартості, не характеризує дійсної суми прибутку, яку одержує підприємство від реалізації продукції: до неї не включаються адміністративні витрати й витрати на збут, а також деякі інші операційні витрати, пов'язані з випуском продукції. Крім того, в ході аналізу прибутковості окремих виробів і послуг, які реалізує підприємство, треба мати на увазі, що стандартом П(С)Б016 передбачений порядок, згідно з яким постійні загальновиробничі витрати на окремі вироби списуються лише в частині, яка відповідає так званій звичайній виробничій потужності підприємства з випуску тих чи інших виробів, а суми постійних витрат понад цю величину списуються на собівартість реалізованої продукції в цілому (тобто не розподіляються).

На виробничу собівартість продукції підприємства зобов'язані відносити всі витрати на виробництво згідно з чинним законодавством. Нині встановлено такий перелік витрат виробництва за елементами витрат:

матеріальні витрати;

витрати на оплату праці;

відрахування на соціальні заходи;

амортизація.

Засобами управлінського обліку підприємство з метою контролю виробничих витрат на виробництво продукції може групувати виробничу собівартість продукції за калькуляційними статтями у такий спосіб:

прямі матеріальні витрати на виробництво продукції;

пряма заробітна плата основних виробничих робітників;

відрахування на соціальні заходи, які стосуються заробітної плати основних виробничих робітників;

загальновиробничі витрати.

Оскільки адміністративні витрати й витрати на збут, а також інші операційні витрати, пов'язані з виробництвом і збутом продукції, по суті також є елементами собівартості продукції, з аналітичною метою вони можуть згрупуватися з усіма іншими витратами, що дає змогу аналізувати повну собівартість випущеної (або реалізованої) продукції (прийнятною назвою для такого групування є "операційні витрати на випуск і реалізацію товарів, робіт, послуг").

До виробничої собівартості продукції входять (у складі елемента "відрахування на соціальні заходи") витрати підприємства на створення таких загальнодержавних цільових фондів:

Пенсійний фонд України;

Фонд соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності;

Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;

Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Відрахування до перелічених фондів підприємства здійснюють пропорційно до загального фонду оплати праці, включаючи премії, всі види заохочень праці робітників і службовців, на які нараховуються внески згідно з чинним законодавством (пропорційно, але не за рахунок фонду оплати праці!).

До Пенсійного фонду підприємства всіх форм власності вносять страхові внески у розмірі 32

% від суми фонду оплати праці, до Фонду соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності — 2,5 %, до Фонду на випадок безробіття — 2,5 %, до Фонду соціального страхування від нещасних випадків — залежно від класу професійного ризику від 0,84 до 13,8 % (найчастіше 2—4,5%). При цьому законодавство встановлює максимальну суму заробітку найманих працівників, понад яку страхові внески не стягуються, чим стимулюється вихід заробітної плати "з тіні". Нині ця гранична сума заробітку складає 1600 грн.

Тут і далі норми внесків до загальнодержавних цільових фондів подаються за станом на 1 жовтня 2001 р.

Фінансові результати від операційної діяльності складаються у підприємства згідно з формулою:

$$Дм = \text{йт} - \text{лв} - \text{зв} + \text{од} - \text{ов}, \quad (6. \text{ і})$$

де Поя — фінансові результати (прибуток) від операційної діяльності; Яіал — валовий прибуток; АВ — адміністративні витрати; ЗВ — витрати на збут; ОД — інші операційні доходи; ОВ — інші операційні витрати. До інших операційних доходів належать: доходи від реалізації зайвих матеріалів та інших оборотних матеріальних активів; доходи від оренди основних засобів; суми одержаних (або визнаних контрагентами, або присуджених господарськими судами) штрафів, пені, неустойок за порушення контрагентами договірних умов, законодавства; суми списаної кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності; доходи від операцій з тарою, коли, наприклад, різниця між цінами на нову оборотну тару й цінами, які використовуються у розрахунках при поверненні тари, перевищує видатки на ремонт і реставрацію цієї тари; вартість оприбуткованих надлишків, які виявлені при інвентаризаціях; доходи від реалізації іноземної валюти та від курсових різниць при операціях з іноземною валютою; деякі інші доходи операційної діяльності.

Інші операційні витрати включають:

собівартість реалізованих зайвих матеріалів та інших матеріальних ресурсів; собівартість реалізованої іноземної валюти; витрати на дослідження і розробки; нестачі і втрати від псування цінностей та від їх знецінення; сплачені (або визнані, присуджені господарським судом) штрафи, пені, неустойки на користь контрагентів;

втрати від курсових різниць при операціях з іноземною валютою;
суми дебіторської заборгованості, визнаної сумнівною або безнадійною;
деякі інші операційні витрати.

Наведений вище перелік інших операційних доходів і витрат свідчить про те, що фінансовий результат діяльності підприємства значною мірою залежить від організації роботи фінансової служби у напрямі пошуку резервів збільшення прибутку в позавиробничих і позареалізаційних операціях. Мова йде, наприклад, про штрафи, пеню, неустойки, інші види санкцій, які одержані від партнерів або стосовно яких є рішення суду чи іншого відповідного органу про їх надходження. Фінансова служба підприємства у координації з юридичною та збутовою службами проводить роботу, яка забезпечує надходження цих доходів від контрагентів-порушників; водночас фінансова служба має приймати заходи щодо виявлення винуватців і з'ясування причин виникнення підстав для сплати штрафних санкцій на користь контрагентів, виникнення інших непродуктивних витрат.

Показник "Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування" визначається шляхом додавання до фінансових результатів від операційної діяльності доходів і вирахування видатків від здійснення інвестиційних і фінансових операцій.

Доходи від здійснення інвестиційних операцій і фінансових операцій (у вузькому значенні слова) включають:

доходи на вкладений капітал у спільні підприємства;
одержані дивіденди на акції інших акціонерних товариств;
одержані проценти на облігації;
виручка від реалізації об'єктів основних засобів.

Витрати від здійснення інвестиційних і фінансових операцій:

проценти за банківський кредит;
проценти, сплачені інвесторам за облігації власної емісії;
інші витрати, пов'язані з залученням позикового капіталу;
залишкова вартість реалізованих об'єктів основних засобів.

У сальдовому бухгалтерському балансі не наводяться дані про суму одержаного прибутку: у I розділі у складі власного капіталу фігурує сума лише невикористаного (нерозподіленого) прибутку.

В разі перевищення суми витрат підприємства над сумою доходів від його діяльності утворюються збитки, які знаходять відображення у I розділі пасиву балансу (у від'ємному значенні). На суму балансового збитку (минулих і звітних років) зменшується підсумок I

розділу і валюта балансу в цілому (зменшується сума власних фінансових ресурсів).

Збиткова діяльність підприємства несумісна з ринковими умовами господарювання.

6.2. Рентабельність підприємницької діяльності

Міру прибутковості функціонування підприємства найточніше визначають показники рентабельності.

Рентабельність — це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг.

В економічному аналізі, бізнес-плануванні, аудиті найчастіше використовують показники рентабельності, що визначають прибутковість підприємств у співвідношенні до вкладених фінансових ресурсів (ресурсні показники рентабельності) або до поточних витрат на виробництво продукції (витратні показники рентабельності).

Основним показником рентабельності діяльності підприємства (рентабельності капіталу) є відношення одержаного прибутку як фінансового результату діяльності (до оподаткування) до всього вкладеного капіталу:

Рентабельність підприємницької діяльності

$$R_{\text{д}} = \frac{\Pi}{K} 100,$$

де $R_{\text{д}}$ — рентабельність діяльності підприємства;

Π — прибуток без вирахування податку на прибуток;

K — середній за аналізований період залишок власного й позикового капіталу підприємства (або суми всіх активів).

У знаменнику цієї формули, залежно від цілей обчислення рентабельності, можуть фігурувати або лише власні фінансові ресурси, що вкладені в основні, оборотні засоби, засоби обігу, або всі фінансові ресурси підприємства — власні та позикові. Цей показник характеризує прибутковість підприємства стосовно наявних фінансових ресурсів, які є в його розпорядженні, тобто такий показник є ресурсним. Рентабельність використання фінансових ресурсів може бути підвищена, якщо підприємство досягає того самого обсягу прибутку, але зменшує при цьому суму коштів, вкладених в основні, оборотні засоби, засоби обігу (наприклад реалізує частину машин, устаткування, якщо вони використовуються не досить ефективно, знижує залишки виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, вивільнює гроші, іммобілізовані в дебіторську заборгованість).

На практиці часто застосовується показник "чистої" рентабельності використання фінансових ресурсів. Він обчислюється за аналогією з показником загальної рентабельності (див. формулу 6.2), лише в чисельнику береться прибуток, зменшений на внесений за його рахунок податки до державного бюджету. Він характеризує розрахункову рентабельність, тобто прибутковість, яка враховує прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства. На відміну від ресурсних показників, рентабельність операційних витрат характеризує прибутковість поточних витрат, вигідність для підприємства виробництва певних видів продукції, виконання певних робіт, надання платних послуг і витрат на інші види операційної діяльності (тому він являє собою витратний показник рентабельності). Ресурси, якими володіє підприємство, впливають на рівень цього показника незначною мірою — лише у тій частині собівартості, яка дорівнює амортизації основних засобів і зносу нематеріальних активів, а також витратам на поточний, середній і капітальний ремонт основних засобів. Основними факторами зростання рентабельності операційної діяльності є зниження витрат на виробництво товарів, робіт і послуг, а також підвищення їх продажних цін.

Для економічного аналізу діяльності підприємств використовуються показники рентабельності основної товарної продукції та окремих видів товарів, робіт і послуг.

Обмеження віднесення витрат на всі види ремонтів на валові витрати п'ятьма відсотками балансової вартості основних засобів на початок звітного періоду стосується лише податкового обліку, але не передбачено національними стандартами бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні.

Різниця між величинами C_{rp} і C_v у цих формулах визначається особливостями формування виробничої собівартості продукції та операційних витрат згідно з П(С)БО 3 і П(С)БО 16 національних стандартів бухгалтерського обліку.

Національними стандартами бухгалтерського обліку введено поняття "Витрати діяльності підприємства". Вони вбирають у себе (згідно з П(С)БО 16):

операційні витрати;

фінансові витрати;

витрати від участі в капіталі;

інші витрати;

надзвичайні витрати.

Загальний фінансовий результат діяльності підприємства (прибуток), віднесений до суми витрат діяльності, показує загальну витратну рентабельність, тобто дає відповідь на

запитання, скільки прибутку приносить кожна гривня всіх витрат, зроблених підприємством за звітний період.

6.3. Планування прибутку та рентабельності

Важливе значення для забезпечення умов невинного зростання прибутку і рентабельності має якість їх планування. Це складний і багатогранний процес, який включає в себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому періоду, досягнення максимальної узгодженості з кількісними і якісними показниками плану випуску продукції (виконання робіт, послуг), її реалізації, собівартості, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції, зниження витрат на виробництво, особливо непродуктивних і позареалізаційних витрат і збитків.

Якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно грамотно, підприємство має змогу правильно визначити обсяг платежів у державний бюджет і суму прибутку, що залишається в його розпорядженні з метою створення фінансової бази для розвитку виробництва, необхідних витрат на розвиток соціальної сфери, матеріальне заохочення праці.

У плануванні прибутку беруть участь (за умови організаційної відповідальності за цю справу фінансової служби) всі виробничі і функціональні підрозділи підприємства. Тільки в такому разі план може правильно віддзеркалювати внутрішньогосподарські резерви виробництва на базі більш раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Прибуток підприємства як фінансовий результат від його звичайної діяльності планується на рік, квартал, місяць за елементами, які його формують за чинними стандартами бухгалтерського обліку та звітності.

Спочатку обчислюється плановий обсяг валового прибутку (Япал), який, згідно з П(С)БО 3, визначається за формулою:

$$П = Р - С_0, \quad (6.8)$$

де Р — виручка від реалізації товарів, робіт, послуг в оптових цінах без ПДВ та акцизного збору; C_0 — виробнича собівартість реалізованої продукції.

Є кілька методів планування валового прибутку від реалізації продукції.

На невеликих і середніх підприємствах найпоширенішим є метод прямого поасортиментного розрахунку за вищенаведеною формулою. В такому разі для розрахунку валового прибутку за кожною асортиментною позицією застосовуються планові калькуляції собівартості виробів, а також обсяги реалізації, визначені при плануванні виручки від реалізації (з урахуванням динаміки перехідних залишків реалізованої, але не оплаченої покупцями продукції або без такого врахування, й тоді розрахована планова величина валового

прибутку від реалізації продукції буде відповідати прийнятій методиці обліку обсягу реалізації та прибутку, але не враховуватиме перехідні залишки прибутку, які можуть міститися у вартості реалізованої, але не оплаченої покупцями готової продукції).

Розрахунок валового прибутку промислового підприємства, за яким у розділі 5.5 обчислювався плановий обсяг виручки від реалізації продукції, має такий вигляд (табл. 2). Загальна сума планового прибутку підприємства, тобто фінансові результати від звичайної діяльності (за термінологією П(С)БО 3), враховує, як зазначалося, поряд з плановим валовим прибутком від реалізації продукції також:

адміністративні витрати;

витрати на збут;

інші операційні доходи і витрати;

фінансові доходи і витрати;

інші доходи й витрати.

Примітка. У вищенаведеному розрахунку дані стовпців 3, 5, 7 враховують обсяг реалізованої продукції згідно з методикою, прийнятою у стандартах, тобто без урахування динаміки залишків реалізованої, але неоплаченої-продукції.

Серед інших операційних доходів при плануванні прибутку підприємства враховуються: виручка від реалізації зайвих матеріалів та інших оборотних активів, прибуток від операцій з тарою, дохід від здачі в оренду основних засобів. Не плануються: одержані або визнані контрагентами присуджені штрафи, пені, неустойки за порушення ними договірних зобов'язань або законодавства, доходи від списання кредиторської заборгованості, з якої минув строк позовної давності, інші доходи, що мають випадковий характер (наприклад курсові різниці за операціями з іноземною валютою, надлишки матеріальних цінностей, виявлені в ході інвентаризацій, тощо).

Серед інших операційних витрат при плануванні прибутку підприємства зазвичай враховуються витрати на дослідження й розробки, собівартість реалізованих (і врахованих як інший операційний дохід) зайвих матеріалів та інших оборотних активів. Не плануються: сплачені (або визнані) штрафи, пені, неустойки на користь контрагентів, нестачі та втрати від псування матеріальних цінностей, від їх уцінки, втрати від списання сумнівних та безнадійних боргів тощо (адже мається на увазі, що підприємства повинні так організувати роботу і взаємовідносини зі своїми партнерами, щоб не порушувалися договірні умови, чинне законодавство, умови зберігання товарно-матеріальних цінностей та ін.).

До складу фінансових доходів, які мають бути врахованими при плануванні фінансового результату звичайної діяльності, включаються: дохід від вкладення капіталу в спільні

підприємства, дивіденди на акції, вкладені в інші акціонерні товариства, проценти з придбаних облігацій, а до складу фінансових витрат входять намічені суми виплат комерційним банкам за користування кредитами, а також інші платежі, пов'язані з залученням позикового капіталу (наприклад виплата процентів за емітованими власними облігаціями).

У складі інших доходів і витрат плануються доходи й витрати, які можуть бути у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат) і які не пов'язані з виробництвом та реалізацією виготовленої продукції (наприклад дохід від реалізації об'єктів основних засобів, виручка від продажу придбаних акцій з урахуванням відповідно залишкової вартості основних засобів і ціни придбання акцій як витрат).

З урахуванням усіх елементів плану з фінансових результатів від звичайної діяльності підприємства (прибутку) плановий розрахунок прибутку меблевої фабрики на 2002 р. має такий вигляд (тис. грн.):

Витрати на збут 59,3

Інші операційні доходи 204,5

Інші операційні витрати 156,0

Фінансові доходи 200,0

Фінансові витрати 124,8

Інші доходи 68,0

Інші витрати 52,0

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (сума рядків 1, 4, 6, 8 мінус сума рядків 2, 3, 5, 7, 9) 958,6

Використання методу прямого розрахунку валового прибутку підприємства як складової загального фінансового результату його діяльності має низку переваг і недоліків. Основними позитивними якостями такого методу є простота і достовірність. Однак він обмежує можливості виявлення внутрішніх резервів зростання прибутку в процесі планування, бо дає лише кінцевий результат — план валового прибутку, не враховуючи впливу окремих факторів на планову величину прибутку. Головним чином з цієї причини широко застосовується (і не тільки на найбільших підприємствах, де використання методу прямого поасортиментного розрахунку плану прибутку пов'язане з утрудненнями технічного характеру) аналітичний метод планування прибутку.

Аналітичний метод планування валового прибутку від реалізації товарної продукції ґрунтується на вивченні факторів, які визначають рівень прибутку та рентабельності в базовому періоді (наприклад, у 2001 р. при плануванні на 2002 р.), врахуванні їх, а також

інших факторів (зростання виробництва, зниження собівартості продукції тощо), які наявні вже в плановому періоді. Послідовність роботи з планування валового прибутку така. Оскільки ця робота проводиться до закінчення базового періоду (наприклад у жовтні 2001 р. на 2002 р.), спочатку обчислюється очікуваний валовий прибуток від реалізації товарної продукції за звітний період, тобто за 2001 р. Для цього сума фактично одержаного валового прибутку за минулий період базового року збільшується на суму планового валового прибутку за період до його закінчення.

Приклад.

Машинобудівний завод планує прибуток на 2002 р. у жовтні 2001 р. Фактична сума валового прибутку від реалізації товарної продукції за 9 місяців 2001 р. (січень — вересень) складає 607,2 тис. грн. На IV квартал 2001 р. план прибутку від реалізації товарної продукції становить 180,7 тис. грн. Очікуваний прибуток від реалізації товарної продукції за 2002 р. становить 787,9 тис. грн. $(607,2 + 180,7)$.

Другий етап — коригування очікуваного валового прибутку від реалізації товарної продукції за факторами, які формували прибутковість і рентабельність підприємства у базовому періоді і які слід враховувати як резерви росту прибутку у плановому періоді (або, навпаки, які не можуть бути враховані через певні умови при плануванні прибутку на плановий період). Таким чином обчислюється базовий валовий прибуток від реалізації товарної продукції і базова рентабельність продукції за валовим прибутком.

На цьому етапі роботи найскладніше — це знайти підхід до того, як врахувати зміни цінних факторів на обсяг прибутку і рентабельність підприємства, бо в умовах інфляції ціни на ті ресурси, які воно споживає на виробництво, так само, як і оптові ціни, за якими воно реалізує продукцію споживачам, швидко змінюються, причому дуже часто в нерівноцінних співвідношеннях. Меншою мірою, та все ж «спостерігається варіація цін і в умовах безінфляційної ринкової економіки — під впливом попиту і пропозиції на сировину, основні засоби, споживчі товари, робочу силу, інші товари. Отож, якщо при плануванні валового прибутку виходити з тієї рентабельності продукції, яка склалася в базовому періоді, то це може призвести до серйозних прорахунків.

Обчислена за валовим прибутком рентабельність продукції підприємства, досягнута ним у базовому періоді, для її використання як базової при плануванні прибутку в новому плановому періоді має бути скоригована з урахуванням умов ціноутворення планового періоду. Якщо відкинути всі фактори, що впливають на формування рентабельності, крім одного — зміни цін на виробничі ресурси (сировину, матеріали тощо), з одного боку, і зміни відпускних цін на готову продукцію — з другого, то неважко уявити, що рентабельність

продукції змінюватиметься відповідно до співвідношення індексів цих цін. Якщо припустити, що ціни на матеріальні ресурси, які використовуються на виробництво, і витрати підприємства на оплату праці, що включаються до собівартості продукції, і договірні оптові ціни при реалізації готової продукції змінюються на одну і ту саму величину (один і той самий індекс), то рентабельність продукції не зміниться. Але подібна ситуація — лише випадковість.

Для розрахунку індексів i_p та i_r підприємство, плануючи валовий прибуток, наприклад на наступний рік, має з можливою точністю спрогнозувати, як змінюватимуться ціни у плановому році на його продукцію, які будуть зміни в ціноутворенні на сировину, матеріали, інші матеріальні ресурси, які передбачаються зміни у зв'язку з цим щодо рівня оплати праці, що також впливає на собівартість продукції, її рентабельність.

Робота ця складна, потребує об'єднаних зусиль працівників фінансових, планових, збутових, постачальницьких та інших економічних і виробничих служб підприємства.

Продовжимо приклад планування валового прибутку від реалізації продукції машинобудівного заводу на 2002 р. (в тис. грн.):

Очікуваний обсяг виручки від реалізації продукції за 3397,3 2001 р. (без ПДВ та акцизного збору)

Очікувана виробнича собівартість продукції за 2001 р. 2609,4 Валовий прибуток від реалізації товарної продукції 787,9 Очікувана рентабельність продукції за 2001 р.

На 2002 р. передбачається зростання цін на продукцію підприємства в середньому у 1,26 раза, тобто $i_p = 1,26$. Ціни на сировину, матеріали, інші матеріальні ресурси й витрати на оплату праці, що формують собівартість продукції підприємства, за розрахунками разом зростуть у 1,37 раза, тобто $i_r = 1,37$. За формулою (6.9) визначаємо базову рентабельність продукції за валовим прибутком ($i_{\text{баз}} = i_p - i_r$), тобто рентабельність, яка б склалася на підприємстві, якби воно працювало в наступному році з незмінними показниками обсягу виробництва, асортименту продукції, з незмінним рівнем матеріальних витрат (у натуральному вигляді) і трудовитрат, але в умовах ціноутворення 2002 р.:

$i_{\text{баз}} = 0,302 - 1,302 (i - \text{Щ:}) = 0,302 - 1,302 \cdot 0,080 = 0,198$.

Тобто базова рентабельність продукції за валовим прибутком становить 19,8%.

Обчислена таким чином базова рентабельність продукції відображає лише цінові фактори, які слід брати до уваги при плануванні прибутку. Далі відомими методами економічного аналізу можна визначити резерви, які не були використані підприємством у базовому році для зростання прибутку, а саме за рахунок:

ліквідації непродуктивних і понаднормативних витрат, що відносяться на виробничу

собівартість продукції;

ліквідації фактів поставки готової продукції покупцям з відхиленнями від узгоджених технічних і якісних параметрів, які ведуть до зниження оптових цін на ці вироби і, отже, прибутку від реалізації; структурних зрушень в асортименті продукції, що виготовляється і реалізується, в бік випуску більш рентабельної продукції. Припустимо, що в результаті аналізу прибутку машинобудівного заводу за 9 місяців 2001 р. виявлено, що він мав такі резерви в розрахунку на рік у сумах відповідно: 47 тис. грн., 23,9 тис. грн., 74,8 тис. грн. Разом це дає приріст валового прибутку в сумі 145,7 тис. грн., або 18,5 відсотка до валового прибутку від реалізації за 2001 р. $(145,7 : 787,9 \cdot 100)$. Є всі підстави збільшити базову рентабельність у розмірі 19,8%, визначену з урахуванням лише цінових факторів, на коефіцієнт (у даному разі 1,185), що відображає невикористані в базовому році резерви зростання валового прибутку. Таким чином, скоригована базова рентабельність становитиме: $19,8 \cdot 1,185 = 23,46 \%$.

На заключному етапі планування валового прибутку від реалізації продукції аналітичним методом розрахунок завершують так:

Виробнича собівартість реалізованої товарної продукції базового 2001 р. (тис. грн.) 2609,4
Темп зростання обсягу реалізації в 2002 р. порівняно з 2001 р. 1,08
Індекс цін на ресурси 1,37
Виробнича собівартість реалізованої продукції планового 2002 р. в цінах та умовах 2002 р. (р.1р.2р.3) 3860,9
Скоригована базова рентабельність продукції підприємства (відсотків) за валовим прибутком 23,46
Валовий прибуток від реалізації товарної продукції за планом на 2002 р. (р.5 р.4 : 100) (тис. грн.) 905,8

Підприємства, які в плановому році передбачають випуск і реалізацію значного обсягу нової продукції, питома вага якої сягає 25 відсотків і більше, мають планувати розмір валового прибутку від реалізації продукції окремо: аналітичним методом — в частині випуску продукції, яка випускається в базовому і плановому роках, методом прямого поасортиментного розрахунку — в частині нової продукції.

Аналітичний метод розрахунку планового валового прибутку є також перевірочним методом. Найкращі результати щодо якості планування він дає при поєднанні двох методів, коли поасортиментний розрахунок валового прибутку доповнюється перевіркою через розрахунок за допомогою скоригованої базової рентабельності.

6.4. Платежі з прибутку підприємства до державного бюджету

Прибуток, який одержують підприємства, є, з одного боку, основним фінансовим джерелом розвитку їх матеріально-технічної бази і соціального розвитку трудових колективів, з другого — важливим джерелом формування державного бюджету країни. На цьому й

побудована система розподілу і використання прибутку.

Як такий, природно, може розглядатися лише реальний прибуток, фактичний фінансовий результат діяльності підприємства (а не прибуток як об'єкт оподаткування, що обчислюється штучним порівнянням валових доходів з валовими витратами без ув'язки з бухгалтерським обліком реального прибутку). Лише такий прибуток може бути джерелом як фінансування виробничо-технічного і соціального розвитку підприємств, так і доходів державного бюджету.

Прибуток, який визначається на основі валових доходів і валових витрат, являє собою ніщо інше, як розрахункову базу оподаткування реального, "бухгалтерського" прибутку.

З прибутку підприємства сплачують до державного бюджету насамперед податок на прибуток.

Згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" (прийнятий Верховною Радою 22 травня 1997 р.), розмір податку на прибуток залежить від розміру прибутку як об'єкта оподаткування, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань від вартості основних засобів і нематеріальних активів.

(Питання, пов'язані з формуванням складу валових доходів і валових витрат, докладно розглянуті у розділі 4 цього підручника.) Законом установлена основна ставка оподаткування для підприємств— суб'єктів підприємницької діяльності всіх форм власності: вона становить 30 відсотків об'єкта оподаткування (винятки — оподаткування за ставкою 15 відсотків прибутку від реалізації інноваційного продукту, 9 відсотків — тимчасова ставка для деяких підприємств гірничо-металургійного комплексу).

Осмислюючи суть системи оподаткування прибутку, необхідно виходити насамперед із того, що прибуток як об'єкт оподаткування і прибуток як такий — то різні речі, тому можуть виникнути ситуації (і вони правомірні за принципами, закладеними в законодавстві), коли, маючи прибуток, підприємство не повинно сплачувати податок до бюджету, і, навпаки, за збиткової діяльності воно може сплачувати до бюджету податок на прибуток. Усе залежить від того, як складається співвідношення між валовими доходами і валовими витратами за оподатковуваний період (таким прийнято квартал). У фінансовій звітності перевищення суми податку на прибуток над сумою бухгалтерського прибутку вважається збитком.

Підприємства зобов'язані щоквартально, не пізніше 20 числа місяця, що настає по закінченні звітного кварталу, сплатити до державного бюджету податок на прибуток за звітний квартал. Щомісяця (не пізніше 20 числа другого і третього місяців поточного кварталу) здійснюються авансові платежі з податку, розмір яких визначається за результатами діяльності

підприємства за перший і другий місяці кварталу. Авансові платежі зараховуються при визначенні остаточного розміру платежу за квартал. Для розрахунку податку на прибуток за квартал підприємство зобов'язане не пізніше як через 40 днів після закінчення кожного звітного кварталу подавати органам державної податкової адміністрації декларацію про прибутки за звітний квартал і підсумком, що нарастив з початку року. До декларації додаються 19 спеціальних типових таблиць-розрахунків, які розшифровують, пояснюють окремі показники доходів, видатків і коригуючих сум, показаних у декларації.

Нижче наводиться декларація умовного промислового підприємства за I квартал 2002 р. (з незначними скороченнями, які суттєво не впливають на розуміння системи оподаткування прибутку підприємств).

Декларація на прибуток підприємства за I квартал 2002 р. (тис. грн.)

№ пор.	Показники	За звітний квартал	За підсумок що на
1.	Доходи від реалізації товарів (робіт, послуг)	3490,7	3490,7
2.	Доходи від операцій з цінними паперами, валютними цінностями та борговими зобов'язаннями	268,0	268,0
3.	Доходи від операцій з основними засобами і нематеріальними активами	142,9	142,9
4.	Доходи у вигляді безповоротної фінансової допомоги та безоплатно наданих товарів	15,2	15,2
5.	Доходи від урегулювання сумнівної або безнадійної заборгованості	326,6	326,6
6.	Доходи від операцій лізингу (оренди)	—	—
7.	Доходи у вигляді пасивного прибутку, одержаного за межами України з урахуванням сплаченого податку	—	—
8.	Інші види доходів, які входять до складу об'єкта оподаткування	405,5	405,5

№ пор.	Показники	За звітний квартал	За підсумком, що нарастив з початку року
9.	Сукупний валовий дохід (сума рядків з 1 по 8)	4648,9	4648,9
10.	Доходи, які за своїм змістом підлягають виключенню зі складу валових доходів	328,3	328,3
11.	Скоригований валовий дохід (рядок 9 — рядок 10)	4320,6	4320,6
12.	Видатки, пов'язані з придбанням матеріальних активів, виконанням робіт, наданням послуг для їх подальшого використання у власній господарській діяльності	1066,7	1066,7
13.	Збільшення (—), зменшення (+) балансової вартості покупних матеріалів, сировини, комплектуючих виробів і напівфабрикатів на складах, у незавершеному виробництві та залишках готової продукції на кінець звітної кварталу над їх балансовою вартістю на початок того ж кварталу	-85,0	-85,0
14.	Витрати на оплату праці та соціальні заходи (внески до Пенсійного та інших загальнодержавних фондів соціального призначення)	1174,5	1174,5
15.	Сума коштів або вартість майна, добровільно перерахованих до державного бюджету, до бюджетів територіальних громад, до неприбуткових організацій (благодійні фонди і заклади охорони здоров'я, освіти, культури та ін.) у межах чотирьох відсотків від оподаткованого прибутку попереднього звітної періоду	27,0	27,0
16.	Сума безнадійної заборгованості у випадку, якщо відповідні заходи щодо стягнення таких боргів не привели до позитивного наслідку, а також заборгованості, стосовно якої закінчився строк позовної давності	40,7	40,7

№ пор.	Показники	За звітний квартал	За підсумком, що нараховано за рік
17.	Сума внесених (нарахованих) податків, зборів, обов'язкових платежів	216,0	216,0
18.	Проведення передпродажних та рекламних заходів	8,4	8,4
19.	Витрати на утримання та експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури	255,1	255,1
20.	Витрати, пов'язані з поліпшенням основних засобів	133,4	133,4
21.	Витрати за лізинговими (орендними) операціями	—	—
22.	Інші витрати, пов'язані з підготовкою, організацією, веденням виробництва, реалізацією продукції (робіт, послуг)	—	—
23.	Витрати, пов'язані з операціями з борговими зобов'язаннями і валютними цінностями	342,5	342,5
24.	Витрати, пов'язані з операціями з основними засобами та нематеріальними активами	57,0	57,0
25.	Інші витрати	—	—
26.	Загальна сума валових витрат (рядок 12 + рядок 13 + сума рядків з 14 по 25)	3236,3	3236,3
27.	Видатки, які за своїм змістом підлягають виключенню зі складу валових витрат з метою оподаткування	—	—
28.	Амортизаційні відрахування за основними засобами і нематеріальними активами	388,7	388,7
29.	Амортизаційні відрахування, які за своїм змістом підлягають зменшенню з метою оподаткування	—	—
30.	Від'ємне значення об'єкта оподаткування за результатами попереднього податкового кварталу	—	—

№ пор.	Показники	За звітний квартал	За підсумком, що нараховано з початку року
31.	Оподатковуваний прибуток з урахуванням рядка 30: [рядок 11 — (рядок 26 — рядок 27) — (рядок 28 — рядок 29) - рядок 30]	695,6	695,6
32.	В тому числі прибуток, що оподатковується за ставками, іншими ніж 30 %*	—	—
33.	Податкове зобов'язання (рядок 31 — рядок 32) • 30 : 100 + податок згідно з рядком 32	208,7	208,7
34.	Зменшення податкового зобов'язання	180,0	180,0
35.	Сума податку, який підлягає сплаті (рядок 33 — рядок 34)	28,7	28,7
36.	Зобов'язання платника щодо відрахування і перерахування до бюджетів податків з доходів біля джерел їх виплати за рахунок таких виплат	30,0	30,0

Основною інформаційною базою для складання декларації про прибуток підприємства є дані спеціального податкового обліку, який значною мірою не збігається з бухгалтерським обліком (він здійснюється відповідно до чинних в Україні стандартів). А тому сума податку на прибуток, визначена у звітному періоді відповідно до податкового законодавства, не може без певного коригування вважатися витратами (в обліковому значенні цього слова) з цього

<http://www.library.if.ua/books/70.html>

податку даного звітнього періоду. Адже низка ситуацій, пов'язаних з рухом фінансових ресурсів підприємства, спричиняє виникнення тієї чи іншої тимчасової різниці між оцінкою деяких активів і зобов'язань як об'єктів бухгалтерського обліку та як елементів податкової бази. Основна причина цього явища полягає у двох різних принципах розуміння прибутку: якщо "по-бухгалтерськи" він являє собою різницю між отриманими доходами й витратами, яких зазнало підприємство для отримання цих доходів, то "по-податковому" — це різниця між доходами й витратами за певний часовий період.

Наприклад, видача авансу підприємством своєму постачальникові аж ніяк не впливає на суму прибутку як результат фінансової діяльності, натомість за податковим законодавством сума таких авансів включається до складу валових витрат, тобто зменшує прибуток як об'єкт оподаткування і суму податку на прибуток. Якщо така сума є на балансі підприємства на кінець звітнього періоду, то виникає тимчасово відкладене податкове зобов'язання, яке з часом, у наступні періоди, гаситиметься нарахуванням і сплатою нових податків на прибуток. При отриманні авансів покупців під майбутні поставки товарів (послуг) у підприємства збільшується валовий дохід і, отже, збільшується сума податку на прибуток за звітний період за умови, що в бухгалтерському обліку одержані аванси не визнаються доходами даного звітнього періоду, а будуть визнані такими в тому періоді, коли відвантажаться товари або нададуться послуги. Виникає так званий відкладений податковий актив, який з часом, у наступні періоди, має погашатися шляхом зменшення зобов'язань з податку на прибуток.

Відкладені податкові зобов'язання і відкладені податкові активи можуть виникати також і з інших причин: через незбіг у бухгалтерському обліку і в податковому обліку методів відображення доходів, витрат, активів, зобов'язань, нарахування амортизації основних засобів. Згідно з П(С)Б017 "Податку на прибуток" всі вони знаходять відображення (у згорнутому вигляді) у відповідних статтях бухгалтерського балансу. А в рядку 180 "Звіту про фінансові результати" інформація про податок на прибуток від звичайної діяльності подається на основі облікового прибутку, тобто з урахуванням усіх відкладених (або тимчасово відстрочених) податкових активів. Вони мають враховуватися при аналізі динаміки і розміщення власного капіталу, ліквідності, поточної платоспроможності, ймовірності банкрутства.

На доповнення до того, що було розглянуто в розділі 4 цього підручника стосовно складу та обліку валових доходів і валових витрат, при складанні декларації про прибуток підприємства враховується таке. Доходи від реалізації товарів, робіт і послуг (рядок 1 вищенаведеного розрахунку) відображаються відповідно до прийнятого порядку обліку

реалізації продукції, тобто за фактом відвантаження (відпуску продукції, виконання робіт, надання послуг) або авансового надходження грошей, при цьому сума реалізації відображається без сум податку на додану вартість та акцизного збору.

Окремого пояснення потребує порядок урахування вартості відвантажених товарів (виконаних робіт, наданих послуг), які не сплачені покупцями у строки, встановлені умовами договору. Якщо стосовно такої заборгованості підприємство оформило заяву до суду про її примусове стягнення або про визнання покупця банкрутом, а також у випадках, коли за поданням продавця вчинено нотаріальний виконавчий напис про стягнення боргу, при розрахунку оподатковуваного прибутку на відповідну суму зменшуються валові доходи (це знаходить відображення у рядку 10 розрахунку). Якщо стосовно раніше внесених до суду заяв подібного змісту позов заявника відхилено судом, підприємство зобов'язане валовий дохід від реалізації наступного податкового періоду збільшити на суму відхиленого позову й на суму пені, нарахованої на цю суму валового доходу. Якщо за раніше затримані борги гроші стягнені на користь підприємства— платника податку й надійшли на поточний рахунок у банку, такі суми збільшують валовий дохід (відображаються у рядку 5). Нарешті, якщо, незважаючи на рішення суду на користь продавця, покупець не повертає суму заборгованості, продавець має звернутися протягом наступних 30 календарних днів до господарського суду із заявою про визнання такого покупця банкрутом. При цьому валові доходи продавця не збільшуються на суму, що підлягає стягненню, протягом терміну судового розгляду справи. (Якщо ж продавець у зазначений термін не порушує справу про банкрутство, він зобов'язаний на суму боргу на свою користь збільшити валові доходи.) Після завершення розгляду справи про банкрутство і розподілу активів боржника отримана продавцем сума включається до складу валових доходів.

У суму по рядку 2 розрахунку не включаються суми дивідендів, які отримують підприємства— володарі акцій та інших корпоративних прав. Згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" стягнення податків із цих доходів і перерахування їх до бюджету покладено на емітентів корпоративних прав, тобто податок на ці доходи підприємство сплачує біля джерела їх отримання. Підприємства-емітенти, які сплачують дивіденди своїм акціонерам, зобов'язані повідомляти в декларації про суми стягнутих податків (рядок 36) і перераховувати їх до бюджету. На цю суму (суму податків на дивіденди) підприємства— емітенти акцій (або інших корпоративних прав) зменшують своє податкове зобов'язання перед бюджетом по сплаті податку на прибуток, що знаходить відображення у рядку 34 вищенаведеного розрахунку.

Якщо підприємство отримує за межами України так званий пасивний прибуток (дивіденди,

проценти, роялті), вся сума такого прибутку включається до складу валового доходу (рядок 7 розрахунку), тобто підлягає подвійному оподаткуванню (на відміну від всіх інших прибутків, одержаних за кордоном).

Доходи (а також видатки) від операцій з основними засобами й нематеріальними активами (відповідно рядки 3 і 24 розрахунку) включають доходи або витрати від реалізації відповідних об'єктів (як це встановлено згідно з податковим законодавством, тобто, зокрема, відповідно до їх належності до I, II або III податкової групи основних засобів), а також інших операцій з ними, в тому числі "податкової" індексації, сума якої вважається в податковому обліку капітальним доходом і включається до складу валових витрат (про це докладно йдеться у розділі 8 цього підручника).

До складу доходів, які за своїм змістом підлягають вилученню зі складу валових доходів з метою оподаткування (рядок 10), крім зазначеної вище заборгованості покупців, щодо якої передані позови до суду, належать також:

доходи від реалізації на території України спеціальних продуктів дитячого харчування власного виробництва;

доходи, одержані поза митними кордонами України в країнах, з якими укладені міждержавні угоди про усунення подвійного оподаткування, а також деякі інші доходи згідно з законодавством. Витрати, пов'язані з одержанням таких доходів, відповідно виключаються зі складу валових витрат (рядок 27 розрахунку).

До витрат, пов'язаних із придбанням матеріальних активів та іншими матеріальними витратами (рядок 12), не входить податок на додану вартість, сплачений у складі ціни на ці матеріальні активи.

Добровільні благодійницькі внески підприємств (рядок 15) заносяться до складу валових витрат у межах до 4 відсотків оподаткованого прибутку за попередній звітний період.

До суми по рядку 17 (внесені або нараховані податки, збори, обов'язкові платежі) включаються всі податки і збори, які підприємство сплачує згідно з законодавством про систему оподаткування, за винятком податку на прибуток, на дивіденди, на додану вартість, із виграшів у недержавних лотереях, в ігорних будинках. Не заносяться до цієї суми сплачені до бюджету пеня, штрафи, неустойки, будь-які інші штрафні платежі.

У складі витрат на проведення передпродажних і рекламних заходів підприємства можуть витрачати кошти на організацію прийомів, презентацій, безоплатну роздачу зразків. Такі витрати можуть включатися в декларацію (див. рядок 18 розрахунку) у розмірі до двох відсотків від оподаткованого прибутку за попередній звітний податковий квартал. Всі інші рекламні витрати підприємств входять до складу валових витрат у фактично витрачених

розмірах, тобто без будь-яких обмежень.

І Податковим зобов'язанням називається сума, що І становить 30 відсотків (законодавчо встановлена ставка оподаткування) від оподатковуваного прибутку як об'єкта оподаткування (якщо є прибуток, оподатковуваний за ставками 15 % і 9 %, податкове зобов'язання відповідно збільшується).

Податкове зобов'язання зменшується, якщо у звітному кварталі мали місце, зокрема:

- витрати на вартість торгових патентів, придбаних платником податку;
- сплата до бюджету податку на дивіденди (підприємства-ми-емітентами);
- сплата податку на прибуток, отриманий за кордоном, у межах законодавчо закріпленого порядку усунення подвійного оподаткування. Якщо сплачений за кордоном прибуток перевищує граничний розмір, встановлений законодавством України, податкове зобов'язання зменшується частково;
- переплата податку на прибуток, яку було перенесено з минулих податкових періодів у рахунок наступних платежів.

Як зазначалося вище, законом передбачена щомісячна сплата авансових платежів до бюджету в рахунок квартального податкового зобов'язання. Сплачені авансові платежі враховуються при остаточному розрахунку за квартал (знаходять відображення у рядку 34). Якщо за декларацією оподатковуваний прибуток відсутній, тобто сума валових витрат та амортизаційних відрахувань більша за суму валових доходів (або дорівнює їй), податок на прибуток не нараховується. У наступних звітних періодах непокрита сума валових витрат та амортизаційних відрахувань зараховується, тобто сума (рядок 31 розрахунку) оподатковуваного прибутку даного звітного періоду відповідно зменшується.

У строки, передбачені законом, підприємство зобов'язане самостійно сплатити до бюджету суму податку, яка відповідає декларації. За несвоєчасну сплату податку, а також за несвоєчасне подання декларації до податкового органу підприємство несе матеріальну відповідальність згідно з Законом України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами" (прийнятий у грудні 2000 р.).

6.5. Використання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства

Прибуток, який залишається після сплати податку на прибуток до державного бюджету, є чистим прибутком підприємства. Він надходить у розпорядження власників підприємства, а якщо це підприємство державне — то в розпорядження трудового колективу підприємства. Підприємства розподіляють прибуток, що залишається у їх розпорядженні, за напрямками використання на власний розсуд. У процесі розподілу чистого прибутку формуються грошові фонди цільового призначення:

фонд коштів, які спрямовуються на розвиток та вдосконалення виробництва;

фонд коштів, які спрямовуються на соціальні потреби;

фонд коштів для матеріального заохочення;

резервний (страховий) капітал;

фонд коштів, які спрямовуються на фінансові інвестиції;

фонд коштів, які використовуються на інші цілі.

У процесі прийняття рішень про розподіл чистого прибутку підприємство повинне знайти оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів для виробничо-технічного та соціального розвитку, матеріального заохочення трудівників (акціонерів, пайовиків) та ін.

Фонд коштів на розвиток і вдосконалення виробництва витрачається на задоволення потреб, які пов'язані зі зростанням обсягів виробництва, технічним переозброєнням, удосконаленням технології виробництва та інших потреб, що забезпечують зростання і вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства.

Конкретно ці витрати являють собою капітальні вкладення в будівництво нових виробничих площ, реконструкцію підприємств, придбання і монтаж нового устаткування, інші витрати капітального характеру, включаючи природоохоронні й такі, що спрямовані на поліпшення умов праці і техніки безпеки. Це також витрати на проведення науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт, підготовку та освоєння нових прогресивних технологій і видів продукції.

Однією з потреб виробництва, що пов'язана з його розширенням, є збільшення власних фінансових ресурсів, які вкладаються в запаси сировини, матеріалів, перехідні запаси незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, тобто збільшення фонду власних оборотних коштів. Тому підприємства періодично спрямовують частину прибутку безпосередньо до статутного капіталу на приріст нормативу власних оборотних коштів.

Фонд коштів, які спрямовуються на соціальні потреби, використовується на витрати, що сприяють соціальному розвитку колективу підприємства, а саме: будівництво, реконструкція, інші форми поліпшення об'єктів основних засобів соціально-культурної сфери, інші витрати в даному напрямі (крім витрат на утримання об'єктів цієї сфери, які, згідно з новими стандартами бухгалтерського обліку, здійснюються за рахунок витрат діяльності і враховуються при визначенні прибутку як фінансового результату діяльності).

Фонд коштів для матеріального заохочення використовується (якщо мова йде про акціонерні товариства) з метою стимулювання держателів акцій вкладати кошти у капітал підприємства, підтримки прийнятного курсу акцій на фондовому ринку через виплату дивідендів; частина

чистого прибутку може, якщо це обумовлено в колективному договорі, спрямовуватися на виплату винагороди працівникам за загальні результати роботи за підсумком року й на інші форми підвищення матеріальної заінтересованості працівників у досягненні високих кінцевих результатів роботи. Зважаючи на те, що, згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, не передбачено використання прибутку на матеріальне заохочення (наприклад виплати за результатами року), такі виплати мають здійснюватися з урахуванням реального джерела — прибутку цього ж року, бо, будучи віднесеними на операційні витрати, вони зменшують прибуток наступного року.

Резервні (страхові) фонди можуть створюватися за рахунок прибутку підприємствами всіх форм власності для використання на випадок різкого погіршення фінансового становища в результаті тимчасової зміни ринкової кон'юнктури, стихійного лиха тощо. Що ж стосується акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю та інших господарських товариств, то створення ними резервних (страхових) фондів за рахунок прибутку є обов'язковим у порядку і розмірах, що визначаються установчими документами.

Прибуток, що залишається у підприємств після сплати податку на прибуток, повинен враховуватися як джерело й інших витрат його власниками або трудовими колективами.

Зокрема, підприємства можуть перераховувати кошти на спеціально відкриті рахунки благодійних фондів, робити внески установам культури, освіти, охорони здоров'я, фізкультури і спорту, громадським організаціям інвалідів тощо. Певна сума коштів, спрямована на добровільні внески і благодійні цілі (у межах 4 відсотків загальної суми оподаткованого прибутку), звільняється від оподаткування.

Як уже зазначалося, підприємства мають право вкласти свої фінансові ресурси у створення спільних підприємств, у тому числі з участю іноземних інвесторів, придбавати акції, облігації, інші цінні папери юридичних осіб.

Поглиблення процесів реформування економіки у напрямі створення повнокровних ринкових відносин супроводжується розширенням участі суб'єктів підприємницької діяльності на ринку цінних паперів. Він являє собою специфічну сферу товарно-грошових відносин, де об'єктом угоди виступають цінні папери — акції, облігації, векселі та ін.

Суб'єктами цих відносин виступають емітенти й інвестори: перші здійснюють випуск цінних паперів і їх реалізацію з метою залучення фінансових ресурсів (ними можуть виступати підприємства або держава), другі вкладають свої фінансові ресурси в цінні папери (здійснюють фінансові інвестиції) за рахунок свого прибутку з метою одержання дивідендів або процентів.

Прибуткового інвестування вільних фінансових ресурсів можна досягнути лише тоді, коли

фінансова служба підприємства здатна передбачити динаміку економічних процесів і висококваліфіковано володіє технікою здійснення операцій на фінансовому ринку.

Приймаючи інвестиційні рішення про розміщення чистого прибутку через ринок цінних паперів, підприємство повинно оцінити всі можливі варіанти інвестування, маючи на увазі одержання якнайбільшого поточного доходу, а також забезпечення по можливості найбільш надійного захисту нагромаджень від знецінення.

Треба мати на увазі, що спектр ризиків інвестування у цінні папери (і це стосується навіть державних цінних паперів) дуже широкий, він включає в себе як повну або часткову втрату вкладених коштів, так і несплату повністю або частково очікуваного доходу, знецінення вкладених у цінні папери коштів при збереженні їх номінальної величини. Ось чому, приймаючи, наприклад, рішення про купівлю акцій якоїсь компанії, підприємство має спочатку добре вивчити стан справ цього емітента на базі даних, що є на фондових біржах, у відкритій пресі, інформацію, яку дають представники акціонерного товариства в публічних виступах, рекламних оголошеннях та ін. При цьому одним із головних критеріїв прийняття позитивного рішення про інвестування мають бути показники фінансового стану акціонерного товариства. Дуже ризикованим вважається інвестування коштів на купівлю акцій компанії, яка у структурі своїх фінансових ресурсів має власних ресурсів менш як 50—60 відсотків (решта — це кредити банків, кошти, мобілізовані шляхом емісії облігацій, різні борги).

Дуже важливо правильно оцінити потенціал цінних паперів, в які вкладаються кошти підприємства. З цією метою треба одержати дані і зробити розрахунки суми дивідендів, які приносить одна акція даної компанії, співвідношення між ринковою ціною акцій та її дохідністю, все це порівняти з акціями інших компаній. Ринкові ціни на акції (облігації), як правило, не збігаються з їх номінальною вартістю, бо залежать не тільки від стану справ у їх емітентів, а й від стану всього позичкового ринку. Номінальна вартість акцій — це лише мірило частки акціонера у вартості майна акціонерного товариства, тому, "прицінюючись" на ринку цінних паперів до акцій, треба мати на увазі альтернативні варіанти інвестування й вирішити, який із них найприбутковіший.

Інвестор насамперед порівнює дохід, який він має одержати у вигляді дивіденду на акцію, з сумою банківських процентів при розміщенні суми, яка еквівалентна ціні акції, у банківський депозит. Наприклад, акціонерне товариство пропонує на біржі (або поза нею) акції номінальною вартістю 3000 грн. за ціною 4000 грн., очікуваний дивіденд — 1200 грн. за рік; при цьому відомо, що відсоток за банківськими депозитами склався на рівні 25 відсотків річних. За цих умов, щоб одержати у вигляді банківських відсотків суму 1200 грн. за рік,

підприємство має вкласти в банк $(1200 : 0,25)$ 4800 грн. Ясна річ, йому вигідніше купити акцію за 4000 грн. і одержати ті ж 1200 грн. у вигляді дивіденду.

Отже, в разі зростання банківського Відсотка ціна на акції зменшується. Очевидно, що ціна акції у стільки разів вища за її номінальну вартість, у скільки разів дивідендний відсоток вищий за банківський відсоток. Але ці міркування при інвестуванні слід поєднувати також з інформацією про економічний, фінансовий стан емітента.

При формуванні портфеля інвестицій у акції (облігації) важливо по можливості запобігати націленості лише на один об'єкт (який саме й може виявитися невдалим). Знижує міру ризику вкладень в цінні папери диверсифікація — розподіл інвестованих коштів між цінними паперами декількох підприємств-емітентів, причому краще, якщо вони репрезентуватимуть різні галузі економіки.

Інвестуючи кошти в купівлю облігацій, необхідно насамперед зіставити рівень дохідності, яку вони приносять у вигляді процентів, з рівнем відсотка за банківськими депозитами, з рівнем рентабельності власної продукції, дивідендами при інвестуванні в акції інших компаній тощо. Рівень дохідності облігацій залежить від номіналу облігації, її ринкової ціни і розміру процента, що сплачується за облігацією. Він може бути обчислений за формулою:

$$r = \frac{N \cdot q}{C_0}, \quad (6.11)$$

де r — поточна дохідність коштів, вкладених в облігацію(у відсотках);

N — номінальна вартість облігації;

q — відсоток за облігацією;

C_0 — ринкова ціна облігації.

Якщо, наприклад, підприємство купує облігацію, номінальна вартість якої 500 грн., за 560 грн. і за умовами емітента облігація приносить 32 відсотки річних, то дохідність такого інвестування сягає 28,6 відсотка $(500 : 560 \cdot 32)$.

Всі розрахунки для прийняття рішень щодо інвестування фінансових ресурсів у цінні папери слід виконувати з урахуванням факторів зміни вартості грошей у часі (ринкова дохідність, темпи інфляції), тобто застосовувати метод дисконтування. Докладно ці питання розглядаються у курсі фінансового аналізу.

В ході прийняття інвестиційних рішень підприємства можуть звертатися по допомогу до організацій і приватних осіб — брокерів, які на професійному рівні виконують роботу,

пов'язану з аналізом ринку цінних паперів, стану конкретних емітентів, прогнозують ціни на акції та облігації. Об'єктивна потреба в одержанні послуг у сфері інвестиційного консультування і посередництва зумовлена складністю індустрії цінних паперів, швидкою зміною стану фондового ринку, наявністю великої кількості ризиків. В Україні мережа закладів такого роду (брокерські контори, інвестиційні компанії тощо) перебуває в стадії зародження.

6.6. Контроль фінансової служби підприємства за прибутковістю і рентабельністю

Основні напрями організації фінансової роботи підприємства значною мірою будуються в розрахунку на забезпечення рентабельності, зростання прибутку, який є в сучасних умовах по суті єдиним джерелом розвитку матеріально-технічної бази і соціального розвитку колективу підприємства.

На стадії планування прибутку фінансова служба шляхом ретельного аналізу минулої діяльності підприємства виявляє всі резерви, які є в господарській діяльності і можуть, у разі їх мобілізації, вплинути на зростання рентабельності. До таких резервів належать насамперед ліквідація непродуктивних витрат у сфері виробництва й обігу, фактів відхилення від норм витрат окремих видів матеріальних ресурсів і трудових витрат. У процесі аналізу може виявитися необхідність структурної переорієнтації у бік підвищення питомої ваги більш рентабельної продукції і такої, що має ширший ринок збуту. Важливе значення як на стадії планування прибутку, так і в ході повсякденного контролю за виконанням плану прибутку має виявлення зайвих для підприємства запасів товарно-матеріальних ресурсів у вигляді непрацюючого устаткування, машин, приладів, понаднормативних запасів сировини, матеріалів, інструменту та інших цінностей. "Омертвіння" фінансових ресурсів, вкладених у такі активи, уповільнює обіговість коштів підприємства і, природно, знижує рентабельність виробництва.

Відомо, що основну суму прибутку підприємство отримує від реалізації продукції свого виробництва. Завдання фінансової служби полягає в тому, щоб підприємство мало систематичну оперативну інформацію про хід виконання наміченого плану прибутку. Багато підприємств, користуючись даними, які надходять з банку про виручку від реалізації (продажу) продукції, ведуть позасистемний щоденний облік прибутку від реалізації продукції для управлінських цілей, виходячи з середнього планового відсотка рентабельності продукції за валовим прибутком і середніми відсотками адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат на виробництво продукції. Форма оперативного обліку може мати такий вигляд (тис. грн.):

Володіючи щоденними даними про одержаний прибуток (а вони, як правило, досить точно

показують дійсний стан справ і уточнюються за даними бухгалтерського обліку після закінчення поточного місяця), керівництво підприємства має змогу, по-перше, оперативно впливати на цей процес; по-друге, оперативно планувати найбільш раціональне використання прибутку для першочергових потреб підприємства.

У ході контролю за одержанням прибутку фінансова служба в координації з юридичною службою ретельно вивчає факти застосування до підприємства фінансових санкцій з боку партнерів по взаємних поставках матеріальних цінностей, фінансових, транспортних та інших органів. Ці санкції у вигляді штрафів, неустойок тощо зменшують прибуток, ускладнюють фінансове становище підприємства. Кожен факт збитків має бути оцінений під кутом зору відповідальності конкретних посадових осіб чи осіб, з чияї вини вони сталися, і розроблені заходи для запобігання їм у майбутньому.

Водночас фінансова і юридична служби повинні контролювати функціональні підрозділи підприємства на предмет того, як вони користуються наданими чинним законодавством правами щодо захисту майнових прав підприємств; зокрема (і в першу чергу) це стосується захисту права власності і відповідальності партнерів за порушення договірної дисципліни. Ці права підприємств закріплені у низці статей Цивільного кодексу України, в законах України "Про власність", "Про господарські товариства", "Про банки і банківську діяльність", "Про заставу" та інших правових актах, що регулюють господарську діяльність суб'єктів підприємницької діяльності.

У зв'язку з цим особливої уваги заслуговують норми ЦК України щодо відповідальності за порушення зобов'язань. Фінансова і юридична служби вже на етапі укладення господарських угод мають простежити, щоб у них були закладені умови та зобов'язання сторін про форми, строки, розміри матеріальної відповідальності у разі невиконання або неналежного виконання зобов'язань, зокрема в разі прострочення їх виконання, поставки неякісної, некомплектної продукції чи односторонньої відмови від умов договору. За наявності таких порушень угод потерпіла сторона має право не лише на одержання від сторони-винуватця встановлених договором або законом штрафів (пені), а й на відшкодування так званого утраченого зиску, тобто доходу, який був би одержаний, якби контрагент виконав свої зобов'язання. Грамотно виконані розрахунки з цього приводу — запорука виграшу подібних справ у судах.

Підприємства повинні постійно знати, яка сума одержаного прибутку залишається в їхньому розпорядженні, тобто оперативно визначати суму податку на прибуток, який підлягає сплаті до бюджету. Оскільки сума одержаного прибутку в чинній системі оподаткування не визначає суми податку на нього (останній розраховується з прибутку як об'єкта

оподаткування), постає необхідність відокремленого обліку валових доходів і валових витрат. Чинне законодавство надає право підприємствам самостійно, поза бухгалтерським обліком встановлювати порядок накопичення даних про валові доходи і валові витрати з наступним використанням їх для складання податкової декларації.

Облік ведеться з урахуванням вимог податкового законодавства про формування цих показників за кожний податковий період — квартал. За будь-якого варіанта податкового обліку підприємство має постійну інформацію про те, як на ту чи іншу дату складається співвідношення валових доходів і валових витрат, що дає змогу оперативно визначати величину прибутку як об'єкта оподаткування, суму податку на прибуток і, отже, суму чистого прибутку, який надходить у повне розпорядження підприємства.

6.7. Підприємство і державна податкова служба

Формування централізованих фінансових ресурсів держави, передусім — її бюджету, а також позабюджетних державних фондів потребує чіткої організаційної системи контролю за цим процесом. Відповідальність за стягнення податків та обов'язкових платежів з усіх підприємств, організацій, фізичних осіб покладена на Державну податкову адміністрацію України, яка має свої органи в усіх областях, містах, адміністративних районах (включаючи райони міст)*. Крім цього, за стягненням відповідних внесків і відрахувань стежать установи Пенсійного фонду України, Фонду соціального страхування, митна служба.

Основними законодавчими актами, які регулюють відносини між державою і господарюючими суб'єктами в Україні у сфері оподаткування й відповідальності за порушення податкового законодавства, є Закони України "Про систему оподаткування" та "Про державну податкову службу в Україні". Саме в них визначені обов'язки і права платників податків та інших обов'язкових платежів, порядок їх сплати, відповідальність за всілякі порушення чинного законодавства про ці платежі, система контролю за справлянням податків та інших обов'язкових платежів, функції органів Державної податкової адміністрації та інших органів, причетних до цієї справи.

Спеціальним Законом України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами" (прийнятий Верховною Радою 21 грудня 2000 р.) регулюються питання взаємовідносин між податковою службою, іншими органами, причетними до справляння податків і зборів (митні органи, установи Пенсійного фонду, Фонд соціального страхування), з одного боку, і суб'єктами підприємницької діяльності — з другого.

Однією з найважливіших сторін діяльності фінансової служби підприємства є така організація взаємовідносин з податковою службою, іншими контролюючими органами, яка б

виключала порушення чинного податкового законодавства і сплату різного роду штрафних санкцій, що веде до зменшення чистого прибутку й погіршення фінансового стану.

Державна податкова адміністрація України створена Указом Президента України 22 серпня 1996 р. на базі Головної державної податкової інспекції та її органів на місцях. Вона має в своєму підпорядкуванні підрозділ для боротьби з кримінальним приховуванням об'єктів оподаткування — податкову міліцію.

Поряд з податковими органами вони в Законі називаються контролюючими органами.

На підприємстві відповідні посадові особи повинні насамперед досконало знати всі положення про податки й неподаткові платежі, що діють у той чи інший період, перешкоджати намірам будь-кого з персоналу підприємства приховувати об'єкти оподаткування (наприклад штучно занижувати у звітах і податковому обліку доходи, "ховати" витрати на оплату праці та ін.), своєчасно подавати до податкової адміністрації всі необхідні звітні матеріали, декларації і розрахунки до них.

За неподання або затримку подання податковим органам декларацій, розрахунків, інших документів, необхідних для обчислення податків та інших обов'язкових платежів до бюджету і позабюджетних фондів, підприємства несуть матеріальну відповідальність: за кожний випадок такого неподання або затримки сплачується штраф у розмірі десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Якщо податковий орган, не одержавши декларацію, самостійно визначає суму податкового зобов'язання, платник податку, крім того, сплачує штраф у розмірі десяти відсотків за кожний місяць затримки податкової декларації (але не більше 50 відсотків нарахованого податкового зобов'язання).

В Україні з 1 квітня 2001 р. скасований порядок, згідно з яким податкові органи мали право у безспірному порядку стягувати з банківських рахунків підприємств несплачені в установлені строки податки, інші збори, штрафні платежі (у комерційних банках скасована так звана "Картотека 2", про що докладно йдеться у розділі 8). Всі податкові зобов'язання підприємства повинні виконувати самостійно, подаючи в банки відповідні розрахункові документи, які приймаються до виконання у межах залишку коштів на банківському рахунку. За затримку платежів до бюджету і загальнодержавних цільових фондів (включно з затримкою сплати штрафних санкцій) нараховується пеня із розрахунку 120 відсотків річних чинної облікової ставки Національного банку України за кожний день прострочення, і штрафи в разі:

затримки до 30 календарних днів — 10 відсотків несплаченої суми (недоїмки);

затримки від 31 до 90 днів — 20 відсотків недоїмки;

затримки понад 90 днів — 50 відсотків недоїмки.

Органи Державної податкової адміністрації (а також митні органи, установи Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування щодо причетних до них платежів) мають право перевіряти грошові документи, стан податкового обліку, звіти, кошториси, декларації та інші документи, пов'язані зі стягненням податків і неподаткових платежів на підприємствах незалежно від форм власності. Якщо в ході перевірки виявляється заниження платежу до бюджету чи до інших централізованих державних цільових фондів, сума заниження підлягає стягненню у беззаперечному порядку, при цьому нараховується штраф у розмірі 5 відсотків суми донарахованого податкового зобов'язання за кожний звітний період, починаючи з періоду недоплати й закінчуючи періодом перевірки (але не більш як 25 відсотків донарахованої суми). Якщо ж сума недоплати кваліфікується як недоплата у великих розмірах (тепер це 250 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, або 4250 грн.) або якщо посадову особу підприємства засуджено за приховування об'єкта оподаткування, — штраф становить 50 відсотків донарахованого податкового зобов'язання.

Приклад.

17 березня 2001 р. податкова інспекція за результатами перевірки декларацій підприємства з податку на прибуток за III і IV квартали

2000 р. виявила заниження податкових зобов'язань: за III квартал — 3780 грн., за IV квартал — 4200 грн. За результатами перевірки підприємство зобов'язане перерахувати до бюджету суми донарахованого податку:

$3780 + 4200 = 7980$ грн.; штраф за заниження податку за III квартал 2000 р.:

$3 (3780 \cdot 5 \%) = 567$ грн.; штраф за заниження податку за IV квартал 2000 р.:

$2 (4200 \cdot 5 \%) = 420$ грн. Разом: 8967 грн.

Державні податкові органи застосовують фінансові санкції, про які йшлося вище, до платників податків і зборів незалежно від причин, з яких платник занизив суму податку. Не з'ясовується, чому допущено помилки: через незнання, недбалість чи вони зроблені навмисне. Це особливо підвищує значення кваліфікації відповідних посадових осіб фінансової служби підприємства.

Якщо підприємство після подання до податкової адміністрації декларації (але до початку перевірки податковим органом) самостійно виявило факт заниження платежу, воно має письмово повідомити про це податковий орган, перерахувати суму недоплати, самостійно сплатити штраф у розмірі 10 відсотків суми недоплати. У разі виконання цих умов інші штрафи на такого платника податку не накладаються.

З метою захисту інтересів держави, які представляють податкові та інші контролюючі органи, причетні до справляння податків і зборів, майно (активи) суб'єктів підприємницької

діяльності, що мають податкові борги, передається в податкову заставу. Встановлено, що податкова заставу не потребує письмового оформлення, вона постає в момент виникнення податкового боргу або в перший день по закінченні граничного строку подання декларації. Під час дії режиму податкової застави підприємство суттєво обмежується у своїх правах щодо використання активів, зокрема без згоди податкового органу воно не має права продавати нерухоме й рухоме майно (крім готової продукції, товарів), видавати векселі, виплачувати дивіденди, надавати гарантії, поручительства та ін. Порухення цих обмежень прирівнюється до навмисного ухилення від сплати податків. Крім того, встановлено, що у разі коли суб'єкт підприємницької діяльності, активи якого перебувають у податковій заставі, відчужив активи без попередньої згоди податкового органу, він додатково до всіх інших штрафів і пені сплачує штраф у розмірі 100 відсотків суми податкового боргу, щодо якого виникло право податкової застави.

При порушенні режиму податкової застави податковий орган може застосувати адміністративний арешт активів, який полягає в забороні підприємству розпоряджатися всіма активами (у тому числі призупиняються операції з банківських рахунків, крім операцій зі сплати податкових боргів). Податковий орган має право здійснити адміністративний арешт терміном до чотирьох діб, а право на збільшення цього терміну мають лише суд і господарський суд.

Якщо всі зазначені заходи не забезпечують ліквідації податкових боргів, податковий орган має право здійснювати примусовий продаж активів боржника на публічних (біржових) торгах і спрямовувати виручені кошти на користь держави в рахунок ліквідації податкового боргу. При застосуванні режиму продажу активів податковим органам надано право примусового стягнення коштів з банківських рахунків боржників на погашення податкових зобов'язань.

З 2001 р. Державна податкова адміністрація України (в особі податкової міліції) одержала виняткове право на оперативно-розшукову діяльність у сфері розслідування податкових злочинів (до цього таке право мали також МВС України і СБУ).

РОЗДІЛ 7. ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ

7.1. Необхідність участі банківських кредитів у складі фінансових ресурсів підприємства

Ринкові умови господарювання породжують об'єктивну необхідність використання суб'єктами підприємницької діяльності позикових фінансових ресурсів поряд із власними коштами, які є у їх розпорядженні, тобто поряд зі статутним капіталом та іншими складовими власного капіталу. За питомою вагою перше місце серед позикових ресурсів у

більшості підприємств посідає банківський кредит.

Крім банківського кредиту, у складі позикових фінансових ресурсів підприємств усіх галузей народного господарства велике значення має кредиторська заборгованість усіх видів, яка виникає в розрахунках з іншими юридичними і фізичними особами, постачальниками, покупцями, бюджетом, органами соціального страхування, позабюджетними фондами, а також у розрахунках з робітниками і службовцями підприємства. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" кваліфікує частину кредиторської заборгованості, залученої до складу позикових фінансових ресурсів, як товарний кредит і кредит під цінні папери, що засвідчують відносини позики. Вони являють собою дві форми позабанківського кредиту.

Товарний кредит виникає в розрахунках за матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Вони передаються у власність підприємства-боржника на умовах угоди, що передбачає відстрочення кінцевого розрахунку на певний строк та під процент. Товарний кредит передбачає передання права на товари (результати робіт, послуг) покупцеві в момент підписання договору або в момент фактичного отримання товарів (робіт, послуг), незалежно від часу погашення заборгованості. У відношеннях товарного кредиту кожний суб'єкт підприємницької діяльності має право виступати або як кредитор, або як одержувач кредитів. Поширеною формою одержання товарного кредиту є видача підприємством векселів своїм постачальникам (докладно про вексельну форму розрахунків йдеться у розділі 10).

Кредит під цінні папери, що засвідчують відносини позики, — це кошти, які залучаються підприємством-боржником від інших юридичних або фізичних осіб шляхом випуску (емісії) і продажу облігацій згідно з чинним законодавством.

Вищезгаданим законом України до господарської термінології введено також поняття "фінансовий кредит". Під фінансовим кредитом розуміють надання коштів банком-резидентом, іноземним банком (банківською установою), небанківською фінансовою установою в позику на певний термін для цільового використання та під відсотки. Правила надання фінансових кредитів встановлюються Національним банком України (стосовно кредитів, що надаються комерційними банками, тобто банківських кредитів), а також Кабінетом Міністрів України (стосовно небанківських фінансових організацій) відповідно до законодавства.

Якщо кредиторська заборгованість усіх видів, особливо її перманентне зростання, найчастіше є показником негараздів у фінансовому господарстві підприємства, то банківський кредит — це закономірне явище ринкової економіки, притаманне нормальному та ефективному функціонуванню господарюючих суб'єктів. Це, природно, аж ніяк не

свідчить про те, що господарська практика не знає випадків використання банківських кредитів як джерела покриття збитків та інших прорахунків у діяльності підприємств. Проте для нормально функціонуючої ринкової економіки такі явища не характерні, вони трапляються, як правило, у разі порушення підприємствами і банками чинного банківського законодавства.

Необхідність кредиту як джерела фінансових ресурсів підприємств визначається характером кругообігу та обігу основних і оборотних коштів. Відомо, що в процесі кругообігу та обігу основні й оборотні кошти підприємств постійно переходять з однієї функціональної форми в іншу: спочатку з грошової форми вони переходять у продуктивну, потім набувають товарної форми і знову — грошової. Інакше не може відбуватися процес виробництва та реалізації продукції, процес відтворення.

Перехід коштів підприємств із однієї функціональної форми в іншу не може мати ідеального характеру. Об'єктивні й суб'єктивні чинники ринкової економіки зумовлюють у реальному господарському житті порушення ритму зміни функціональних форм кругообігу коштів, вкладених у виробничі засоби і засоби обігу. Наприклад, підприємство виготовило свою продукцію, тобто певна частина його виробничих засобів перейшла в товарну форму, але ще до реалізації цієї продукції, тобто до набуття грошової форми, у підприємства є необхідність вкласти кошти в купівлю сировини, матеріалів, що означає їх авансування у новий кругообіг. Постає потреба в позикових ресурсах, які залучаються на якийсь час і на поворотній основі. Те саме спостерігається, якщо підприємству необхідні додаткові кошти для збільшення обсягу виробництва, а також для подолання тимчасових збоїв у ході виробництва та реалізації продукції.

Водночас особливості та умови кругообігу фінансових ресурсів у народному господарстві породжують появу тимчасово вільних коштів, які чекають свого використання і формують так званий позичковий фонд. Основні джерела позичкового фонду (кредитних ресурсів, як їх називають на практиці) формуються за рахунок таких економічних явищ:

незбіг у багатьох підприємств моменту продажу (реалізації) продукції, тобто вивільнення фінансових ресурсів у грошовій формі, з їх черговим авансуванням, вкладенням у діло, в результаті чого тимчасово вільні кошти осідають на поточних, депозитних та інших банківських рахунках;

встановлений законодавством порядок виплати заробітної плати робітникам та службовцям (як правило, двічі на місяць), в результаті якого в обігу підприємств, установ, організацій постійно є кошти у вигляді заборгованості з оплати праці, які можуть тимчасово бути нікуди не вкладеними й осідати на банківських рахунках;

накопичення коштів, призначених для фінансування реновації основних засобів або їх поліпшення (насамперед мова йде про постійне накопичення амортизаційних коштів у міру зносу основних засобів і реалізації продукції);

наявність вільних коштів у вигляді тимчасово невикористаного прибутку, що створюється в галузях матеріального виробництва та в сфері послуг і призначений як для фінансування загальнодержавних потреб, так і для виробничо-технічного і соціального розвитку суб'єктів підприємництва;

постійна наявність коштів підприємств, організацій, установ у розрахунках як результат розриву в часі між моментом списання грошової суми з банківського рахунку платника і моментом її зарахування на рахунок одержувача;

наявність тимчасово вільних коштів державного бюджету, що осідають на банківських рахунках у ході його касового виконання;

вільна грошова маса в населення у вигляді грошових заощаджень на банківських рахунках або залишків готівки.

Таким чином, з одного боку, у підприємств періодично з'являється об'єктивна необхідність залучення кредитних ресурсів, з другого — у господарстві в силу ряду обставин наявні тимчасово вільні кошти, які можуть бути одержані підприємствами у вигляді кредитів.

Найчастіше потреба в кредитах має відносно короткотерміновий характер (до одного року) і виникає для поповнення оборотних коштів.

Річ у тому, що за рахунок власних оборотних коштів підприємства створюють мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей. Але потреба в коштах для створення запасів протягом року коливається. Особливо наочно це можна спостерігати на прикладі підприємств із сезонним характером виробництва, багатьох підприємств, які переробляють сільськогосподарську сировину, підприємств лісової, торфодобувної промисловості, підприємств будівельних матеріалів. Наприклад, підприємства, що переробляють сільгоспсировину, в період збирання врожаю мають створити такі запаси сировини, яких би вистачило на весь термін переробки. Природно, що в цей період у них виникає підвищена потреба в оборотних коштах для оплати й накопичення сировини, що надходить від її виробників — колективних сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств; після закінчення сезону переробки запаси цієї сировини зменшуються до мінімуму (або повністю зникають), а з ними зменшується або зовсім зникає потреба в оборотних коштах на формування запасів цієї сировини.

У підприємств, що заготовляють ліс, виникає підвищена потреба в оборотних коштах у зимовий період, коли вони накопичують значні запаси деревини; влітку, коли завершується

сплав лісу, ця потреба скорочується до мінімуму. Аналогічні різкі коливання потреби в оборотних коштах відбуваються і в інших підприємств із сезонним характером виробництва. Для підприємств машинобудування, металообробки, хімічної, металургійної, швейної, взуттєвої промисловості, інших галузей промисловості з несезонним характером виробництва такі різкі коливання потреби в оборотних коштах не характерні. Але й у них у силу ряду обставин спостерігаються певні коливання розмірів запасів товарно-матеріальних цінностей, отже, й коливання потреби в оборотних коштах. І ось чому.

З міркувань ефективності використання фінансових ресурсів підприємству невигідно формувати власні оборотні кошти в розмірах, які перекривали б будь-яку потребу в оборотних коштах, зокрема й ту, яка виникає тимчасово у збільшеному розмірі. В такому разі у підприємства в періоди зменшення потреби в оборотних коштах неминуче виникав би надлишок коштів, що призвело б до нераціонального їх використання. Тому підприємства мають вкладати в оборотні кошти мінімум власних фінансових ресурсів у розмірах, достатніх для створення лише мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей і витрат виробництва. Всю іншу потребу в оборотних коштах доцільно задовольняти за рахунок позикових ресурсів, головним чином — банківських кредитів на умовах строковості й поворотності.

7.2. Партнерські відносини підприємства з комерційними банками

Доступ до позичкового фонду, що формується у господарстві в силу причин, про які йшлося у попередньому матеріалі, підприємство за сучасних умов має через систему комерційних банків.

В Україні сформувалася дворівнева кредитно-грошова система. Згідно з Законом України "Про банки і банківську діяльність" банківська система складається з Національного банку України та мережі комерційних банків, у тому числі колишніх державних спеціалізованих (Промін-вестбанк, Агропромбанк, Укрсоцбанк, Ощадний банк). До банківської системи належить також Експортно-імпортний банк (Ексімбанк), хоча валютні операції й усе, що пов'язане з обслуговуванням зовнішньоекономічної діяльності підприємств, здійснюють (поряд з Ексімбанком) й інші банки, якщо »вони мають на це дозвіл (ліцензію)

Національного банку.

Національний банк є центральним державним банком України, Ті емісійним центром. Саме він проводить державну політику в сфері грошового обігу та кредиту, координує роботу комерційних банків, здійснює контроль за їх діяльністю.

Безпосередньо підприємства він не обслуговує, виступаючи в ролі "банку банків". Усі підприємства мають рахунки і найрізноманітніші партнерські відносини з комерційними

банками. Створюються вони з участю або без участі державної власності як акціонерні товариства і діють, подібно до інших комерційних підприємств, з метою одержання прибутку. Тобто головним принципом діяльності комерційних банків є реалізація економічних інтересів їх власників. Специфіка реалізації цього принципу в банківському бізнесі полягає в тому, що економічні інтереси банку можуть задовольнятися максимальною мірою лише тоді, коли його діяльність відповідає економічним інтересам його клієнтури, тобто суб'єктів підприємництва та фізичних осіб.

Одним із найважливіших принципів банківської комерції є принцип "усе для клієнта". Помилковою є думка про те, ніби банк має змогу постійно збільшувати свою прибутковість за рахунок, наприклад, різкого підвищення процентів за кредит, а також інших методів "обдирання" клієнтів. Подібна тактика банку погіршує економічне становище останніх, відштовхує їх від банку, а це призводить до того, що успіхи банку будуть нестійкими, короткотерміновими; такий банк неминуче почне втрачати клієнтуру і, отже, програвати в конкурентній боротьбі між банками. Цю обставину фінансова служба підприємства повинна враховувати, формуючи свої відносини з банками, як, до речі, і те, що банк — підприємство суто партнерське. Всі взаємовідносини між ним і підприємством мають добровільний характер, починаючи з законодавчо закріпленого права підприємства вибирати собі обслуговуючий комерційний банк, а банку — приймати чи не приймати на обслуговування те чи інше підприємство.

Основна функція комерційних банків — здійснення на договірних засадах кредитного, розрахункового й касового обслуговування підприємств та організацій. Усі напрями партнерських відносин між підприємством і комерційним банком, у тому числі в галузі кредитування, регулюються двосторонніми договорами. В них фіксуються умови, за яких банк здійснює ведення рахунків клієнтів, кредитування, безготівкові розрахунки за їх дорученнями, касове обслуговування, в тому числі проведення інкасації та перевезення грошових знаків, довірчі операції, консультативні послуги, які пов'язані з банківською діяльністю, тощо.

Законодавством України встановлено, що кожне підприємство має право відкривати поточний рахунок в одному або кількох комерційних банках за власним вибором. Поточний рахунок використовується для проведення всіх розрахунково-касових операцій (платежі підприємства своїм постачальникам, до державного бюджету, зарахування коштів, які надходять підприємству від покупців, видача готівки для виплати заробітної плати робітникам і службовцям підприємства тощо). Що ж до інших банківських операцій, у тому числі відкриття депозитних рахунків, одержання й погашення кредитів, то підприємство має

право вступати в партнерські відносини не тільки з банками, у яких відкриті його поточні рахунки, а й з іншими банками. Цим створюються умови для конкуренції банків між собою, для боротьби за клієнтуру, що сприяє впровадженню ринкових відносин і поліпшенню банківської справи в країні.

Кредитні ресурси комерційних банків, за рахунок яких вони мають змогу надавати позички підприємствам, формуються за рахунок їх статутних капіталів і залучених коштів — залишків грошових коштів на поточних та інших рахунках своїх клієнтів, депозитів, а також кредитів Національного банку, міжбанківських кредитів інших комерційних банків.

Основним документом, який регулює кредитні відносини між підприємством і банком, є кредитний договір. Підприємство і банк самостійно виробляють форми своїх договірних відносин, тому кредитні договори можуть складатися або один раз на рік, або на кожний випадок одержання кредиту підприємством, а кредити можуть надаватися одноразово або відповідно до відкритої кредитної лінії.

Форма кредитного договору вільна. Будь-яких спеціальних інструкцій щодо складання кредитних договорів між комерційним банком і підприємством Національний банк не видає. Якщо у підприємства виникає потреба в одержанні банківського кредиту, воно звертається в банк з пропозицією про укладення договору (угоди). Форма звернення може бути у вигляді листа, клопотання, заявки, заяви. У будь-якому разі воно має вміщувати інформацію про необхідну суму кредиту, його цільове спрямування, форми забезпечення та строки погашення.

Кредитний договір визначає права й зобов'язання позичальника і банку, за допомогою яких реалізуються основні принципи банківського кредитування: строковість, поворотність, платність, забезпеченість кредитів товарно-матеріальними цінностями або відповідними витратами виробництва, цільовий характер позичок. Зокрема, банк зобов'язується в певні строки надати кредит підприємству на умовах і на цілях, визначених договором. Фіксується домовленість щодо суми кредиту, строку його погашення, процентної ставки за кредитом, обсягу прав банку, пов'язаних з використанням наданого кредиту та забезпеченням його поворотності, інші домовленості (наприклад, спрямування валюти позички: або на оплату товарно-матеріальних цінностей, або на поточний рахунок, або для використання в інший спосіб).

Зі свого боку підприємство зобов'язується використати кредит за призначенням, здійснити заходи для своєчасного повернення боргу, своєчасно сплачувати проценти за користування кредитом у встановленому розмірі. Договорами звичайно передбачається збільшення процентної ставки за затримку повернення позички понад обумовлений строк, що спонукає

підприємство здійснювати заходи щодо додержання принципу строковості кредитування. З метою гарантування повернення виданих позичок комерційні банки в процесі кредитування підприємств постійно вивчають стан кредитоспроможності позичальників і матеріальну забезпеченість кредитів (кредитоспроможність — це здатність позичальника своєчасно здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань господарської діяльності). Основні критерії оцінки кредитоспроможності підприємства, які приймаються до уваги банками, такі:

відсоток забезпеченості діяльності позичальника власними коштами (не менш як 50%);
репутація позичальника, у тому числі за критерієм своєчасності повернення кредитів, одержаних раніше;
забезпеченість продукції підприємства збутом та ін.

З метою матеріальної забезпеченості й забезпечення повернення кредитів чинним законодавством передбачені певні положення, які банки використовують у взаємовідносинах зі своїми позичальниками.

По-перше, при складанні кредитних угод банк має право обумовити видачу кредиту укладанням договору застави. Предметом такого договору є майно (або майнові права), яке не може бути відчужене підприємством-позичальником та на яке може бути накладене стягнення при невиконанні зобов'язання на погашення позички. Конкретно об'єктами застави можуть бути основні засоби, виробничі запаси, готова продукція, товари, цінні папери; їх вартість має бути достатньою для погашення кредиту, процентів за користування ним, а також для сплати штрафних санкцій за затримку повернення позички.

По-друге, банк має право вимагати до видачі кредиту подання підприємством гарантії третьої юридичної особи; така гарантія — це зобов'язання гаранта погасити борг за позичкою в разі її несплати підприємством-позичальником. Кредитування під гарантію банки застосовують щодо підприємств, фінансове становище яких, за їх оцінкою, визнається нестійким (наприклад, якщо підприємство функціонує збитково або якщо воно має низькі показники ліквідності, суть яких викладена у розділі 13).

Щодо таких підприємств банки мають право запроваджувати також кредитування на умовах страхування кредитного ризику. В такому разі підприємство для одержання банківського кредиту спочатку звертається в страхову компанію і укладає з нею договір на страхування кредитного ризику. Банк також має право вимагати від підприємства переуступити йому право вимоги від страхової організації сплати страхового відшкодування у разі несплати боргу в установленний строк. Тоді між підприємством, страховою організацією та банком укладається відповідний договір. В будь-якому разі одержання кредитів на умовах

страхування кредитних ризиків пов'язане зі значними додатковими витратами для позичальників.

По-третє, банки в процесі кредитування мають право вимагати від підприємств подання всієї необхідної інформації і звітності для контролю за використанням кредиту, фінансовим станом і станом обліку та збереження заставленого майна (бухгалтерські баланси, дані про залишки товарно-матеріальних цінностей тощо), здійснювати перевірки на місці стану забезпеченості кредитів як за даними бухгалтерського обліку, так і в натурі.

У кредитних договорах в обов'язковому порядку передбачається відповідальність підприємства-позичальника за використання не за цільовим призначенням одержаного кредиту у вигляді штрафу в розмірі до 25 відсотків від розміру використаного не за призначенням кредиту, а якщо для кредитування банк використовує кредитні ресурси Національного банку, штраф складає не менше 25 відсотків. Причому за порушення цієї норми чинного банківського законодавства комерційний банк несе матеріальну відповідальність перед Національним банком України (у разі якщо кредит виданий за рахунок кредитних ресурсів НБУ).

При порушенні підприємством строків повернення кредитів і затримці сплати процентів банк у встановленому чинним законодавством порядку вживає заходів щодо стягнення боргу на свою користь. Примусове стягнення таких боргів здійснюється банком, якщо це передбачене договором. У разі неможливості стягнення боргів з підприємства банк має право порушити в суді справу про банкрутство підприємства-боржника.

Банк за законом зобов'язаний зберігати банківську таємницю та забезпечувати конфіденційність інформації щодо операцій, здійснюваних клієнтами, в тому числі операцій з видачі, повернення кредитів, сплати процентів.

7.3. Кредитування підприємства в оборотні та основні засоби

Кредити, які надаються комерційними банками підприємствам, залежно від термінів кредитування поділяються на короткотермінові, середньотермінові і довготермінові.

Короткотермінові кредити видаються банками строком до 12 місяців в основному на збільшення фонду оборотних коштів. В окремих випадках короткотермінові кредити можуть спрямовуватися в основні засоби.

Середньотермінові кредити видаються банками строком на 1—3 роки, довготермінові кредити — на строк від 3-х років і більше. Середньотермінові і довготермінові кредити видаються тільки на збільшення фонду основних засобів підприємства, тобто в основні кошти на капітальні вкладення.

Цільовий характер кредитування знаходить відображення в об'єктах кредитування. Під

об'єктом кредитування треба розуміти конкретні елементи оборотних засобів, засобів обігу, основних засобів, частина вартості яких формується за рахунок банківського кредиту. При визначенні об'єктів кредитування підприємство має враховувати, що правила кредитування містять пряму заборону банкам покривати кредитом збитки від господарської діяльності; не можуть бути об'єктами кредитування також формування і збільшення статутного капіталу, придбання цінних паперів інших юридичних осіб.

Основними об'єктами короткотермінового кредитування в оборотні кошти є:

виробничі запаси (промислова сировина, основні й допоміжні матеріали, запасні частини, паливо, інструмент, пристосування та, ін.);

сільськогосподарська сировина;

незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва;

витрати майбутніх періодів (сезонні витрати, витрати на освоєння випуску нових виробів тощо);

готова продукція;

товари невідчуженого виробництва для реалізації;

потреба підприємств у коштах для розрахунків з робітниками і службовцями по заробітній платі;

платіжні й розрахункові операції з постачальниками і покупцями.

У підприємств виникає потреба в кредитах під виробничі запаси, якщо їх розміри перевищують власні кошти, що є у їх розпорядженні, тобто якщо створюються понаднормативні запаси. Вони можуть бути з таких причин, як сезонність завою, нерівномірна або дострокова поставка матеріальних ресурсів постачальниками, поставки транзитними нормами та ін.

Наднормативні запаси сільськогосподарської сировини є основним об'єктом банківського кредиту у підприємств, які переробляють цю сировину і працюють сезонно (цукрові заводи, консервні комбінати, інші підприємства харчової і легкої промисловості) або створюють великі сезонні запаси сировини на рік, тобто до нового врожаю.

Наднормативні запаси незавершеного виробництва і готової продукції можуть створюватись на підприємствах у зв'язку з прискоренням темпів зростання обсягів виробництва, некомплектністю постачання, транспортними ускладненнями при відправці продукції споживачам, припиненням відвантажень продукції споживачам у зв'язку з їх неплатоспроможністю тощо.

При кредитуванні витрат майбутніх періодів банки видають підприємствам позички на покриття сезонних витрат у зв'язку з тим, що в періоди сезонного зменшення обсягів

виробництва або міжсезонного простою витрати на виробництво продукції тимчасово не покриваються виручкою від реалізації. Так, цукровий завод у період міжсезонного простою (лютий — серпень щорічно) повинен мати кошти на ремонт обладнання, утримання постійного персоналу, проведення всіх підготовчих робіт до сезону цукроваріння. Ці витрати йому вигідно покривати за рахунок банківських позичок, а розраховуватись за них у вересні — грудні за рахунок виручки від реалізації цукру.

Витратами майбутніх періодів є також витрати, пов'язані з освоєнням випуску нових видів продукції, пусконаладжувальні витрати. Якщо ці витрати кредитує банк, то в кредитних угодах передбачаються строки повернення позичок у періоди, коли випускається продукція і ці витрати списуються на її собівартість.

Кредити на виплату заробітної плати банки видають підприємствам у зв'язку з тимчасовими фінансовими ускладненнями останніх. Строк цих кредитів, як правило, не перевищує 30 днів.

До групи розрахункових кредитів належать кредити:

на виставлення акредитиву;

на придбання (купівлю) чекової книжки.

За допомогою цих кредитів підприємство за тимчасової нестачі власних коштів дістає змогу здійснювати розрахунки зі своїми постачальниками. До цієї ж групи кредитів можна віднести також факторинг. Факторингова операція полягає в тому, що банк інкасує (викупляє) у підприємства неоплачені зобов'язання його дебіторів з негайною виплатою йому сум дебіторських боргів, тобто бере на себе клопоти щодо стягнення боргу з платника. Цей кредит сприяє прискоренню обіговості оборотних коштів підприємства у сфері розрахунків.

Якщо на поточному рахунку підприємства тимчасово відсутні гроші на оплату заборгованості постачальникам сировини, матеріалів, інших товарів, робіт і послуг, банк може видати короткотерміновий кредит на оплату платіжних доручень, виписаних підприємством на оплату цих боргів.

Терміни та інші умови кредитування вищезазначених позичок визначаються у кредитних договорах.

Банки не мають права видавати кредити на покриття збитків підприємств.

Законодавство дозволяє комерційним банкам (за умови додержання ними економічних нормативів, установлених НБУ) видавати підприємствам так звані бланкові кредити.

Бланковий кредит — це кредит без застави майна чи інших видів забезпечення. Видається (під зобов'язання підприємства повернути кредит) надійним позичальникам, які мають

стабільні джерела погашення кредиту і перевірений авторитет у банківських колах.

Довготермінові і середньотермінові кредити можуть надаватися комерційними банками підприємствам на капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, упровадженням нової техніки, вдосконаленням технології виробництва та на інші витрати, що призводять до збільшення вартості основних засобів. До таких кредитів підприємства вдаються, якщо вони відчують брак власних коштів, призначених на такі цілі, а саме: прибутку та амортизаційних відрахувань на повне відновлення (реновацію) основних засобів.

Кредити в основні засоби комерційні банки видають за умови економічної доцільності та окупності витрат на капітальні вкладення за рахунок збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості продукції тощо. Для одержання такого кредиту до кредитного договору додаються кошторисно-технічна документація, в разі необхідності — бізнес-план, який містить розрахунок окупності (докладніше про бізнес-план ідеться в розділі 12), договір підряду, якщо роботи планується виконувати підрядним способом, а також календарний графік проведення робіт.

Банки видають кредити на капітальні вкладення, якщо, перш за все, розрахунки економічної ефективності свідчать, що за той чи інший термін після введення в дію об'єкта підприємство матиме додаткові фінансові джерела у вигляді прибутку, який може бути спрямований на погашення кредиту і процентів за користування ним. Нижче наведено приклад для вирішення питання про надання довготермінового кредиту підприємству харчової промисловості.

Харчокомбінат має намір за рахунок банківського кредиту розширити виробництво шляхом будівництва нового цеху кондитерських виробів (кошторисна вартість будівництва, включаючи придбання і монтаж необхідного устаткування, — 980 тис. грн.). Проектні показники цеху після введення в дію (у цінах "нульового" року, тобто року проведення робіт, тис. грн.):

Річний випуск продукції у договірних цінах (без ПДВ) — 2250

Повна собівартість продукції (загальна сума операційних витрат)

Річний прибуток від реалізації продукції — 470

З них може бути використано на погашення кредиту — 329 (з урахуванням рівня оподаткування прибутку)

Проектний термін будівництва 1 рік

Підприємство пропонує банку скласти кредитну угоду на одержання довготермінового кредиту в сумі 980 тис. грн. на 4 роки на умовах сплати 15 відсотків річних за користування

кредитом. При вирішенні питання про видачу кредиту і термін кредитування банк приймає до уваги суму річного прибутку від введення в дію об'єкта, термін виконання робіт і суму процентів за кредит. Передусім треба визначити, скільки коштів підприємство має сплатити банку у вигляді відсотків за весь термін кредитування — від дня першої видачі позики до дня повного погашення кредиту. Робиться це згідно з календарним планом робіт і, отже, строками одержання кредиту до введення об'єкта в дію, і згідно з графіком погашення кредиту після введення об'єкта в дію за рахунок прибутку. Припустимо, що за 4 роки з моменту одержання першої позики підприємство має сплатити 380 тис. грн. у вигляді процентів за кредит. Загальна сума боргу підприємства становить $(980 + 380) 1360$ тис. грн. Річна сума прибутку, призначена на погашення кредиту, становить 329 тис. грн., тобто кредит можна надати на строк $(1360 : 329) 4,1$ року.

Водночас окупність конкретного об'єкта кредитування не може бути єдиним критерієм для вирішення питання про банківське кредитування в основні засоби. Банк лише тоді може прийняти позитивне рішення щодо такого кредитування, коли прогностичний аналіз фінансового стану підприємства в цілому свідчить про його платоспроможність на період, що охоплює термін кредитування. Тому при вирішенні питання про видачу кредиту в основні засоби банки аналізують розрахунки формування й використання майбутніх дисконтованих грошових потоків підприємств (грошовий потік — це сума чистого прибутку підприємства, тобто балансового прибутку від звичайної діяльності мінус податок на прибуток, збільшена на суму амортизаційних відрахувань на повне відтворення основних засобів). Якщо грошовий потік забезпечує повернення кредиту і процентів за нього, то це вказує на можливість видачі кредиту за умови дотримання й інших вимог щодо кредитування (застава, гарантії, окупність конкретного об'єкта та ін.).

На жаль, темпи інфляції, які склалися в Україні під час переходу до ринкової економіки, практично звели нанівець довгострокове кредитування підприємств на капітальні вкладення, бо за тим рівнем відсотка, який вимагають банки, окупність витрат на капітальні вкладення досягти найчастіше неможливо.

7.4. Проценти за кредит

Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку та звітності в Україні, проценти за будь-які кредити, зокрема й банківські кредити, є елементом витрат звичайної діяльності підприємства (фінансові витрати), які враховуються при визначенні фінансового результату діяльності (прибутку). У податковому законодавстві встановлено, що витрати на сплату процентів включаються до складу валових витрат, а це значить, що плата за кредит на користь банку не дорівнює реальній ціні кредиту для підприємства (ця ціна фактично нижча

на 30 відсотків, тобто на ставку оподаткування прибутку).

Відсоткові ставки за кредитами встановлюються комерційними банками на договірних засадах з підприємствами-позичальниками. Їх рівень залежить від загальної економічної кон'юнктури і факторів, які формують попит та пропозицію на ринку позичкових коштів, а також регулюючих дій держави на цьому ринку. В Україні на рівень відсотків за кредити комерційних банків значно впливають відсоткові ставки за кредитні ресурси, що встановлює Національний банк при наданні кредитів комерційним банкам (ставки рефінансування або облікові ставки НБУ).

Комерційні банки застосовують різні відсоткові ставки залежно від виду та об'єкта кредиту, терміну кредитування, фінансового стану позичальника, міри кредитного ризику, наявності або відсутності гарантій щодо своєчасного повернення боргу. Світовий досвід свідчить, що за умов стабільної економіки відсоткові ставки встановлюються по різних кредитах на рівні 3—7 відсотків річних і мають тенденцію до підвищення у періоди інфляції. У 1993—1994 рр. в Україні рівень таких ставок комерційних банків був у межах 200—400 відсотків річних, у 1995 р. — 100—200 відсотків, з 1996 р. він поступово зменшувався, що яскраво віддзеркалює зміну інфляційної ситуації в країні. В даний час в Україні комерційні банки надають кредити підприємствам на умовах сплати 25—40% річних.

Одним із вирішальних факторів, які впливають на рівень банківських відсотків, є облікова ставка НБУ. У разі зміни вона, як зазначалося, значною мірою впливає на процентну політику комерційних банків. При зміні облікової ставки НБУ розміри процентів за кредит, зафіксовані в договорі між банком і підприємством, можуть змінюватися лише на підставі згоди між сторонами.

При вирішенні питання про залучення банківського кредиту на умовах запропонованої банком відсоткової ставки підприємство має насамперед оцінити ймовірний рівень інфляції у період користування позичкою. Якщо запропонований відсоток за кредит не перевищує відсотка інфляції або перевищує його в межах, які відповідають нормальному рівню банківського відсотка, то таку позичку слід вважати вигідною для підприємства. В економічній літературі рекомендується така формула визначення прийняттого відсотка за кредит в умовах інфляції (р):

$$p = r + q + r \cdot q : 100, \quad (7.1)$$

де r — нормальна відсоткова ставка за кредит;

q — відсоток інфляції.

Якщо, наприклад, річний рівень інфляції становить 20 відсотків, то підприємство може з вигодою для себе користуватися кредитом, який за нормальних умов коштує 5 відсотків за

рік, за 26 відсотків річних ($5 + 20 + 5 \cdot 20 : 100$). До того ж, можна ще врахувати 30-відсоткову знижку ціни кредиту для підприємства (у зв'язку з включенням витрат на сплату процентів до складу валових витрат), про що йшлося вище.

РОЗДІЛ 8. ОСНОВНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. Формування фонду основних коштів

Обсяги виробництва товарів і послуг, кінцеві результати діяльності підприємств будь-якої сфери підприємництва, їх технічний рівень, умови праці, стан соціального розвитку колективів значною мірою залежать від того, яка частина їх власних і залучених фінансових ресурсів вкладена в основні засоби. Хоч основною виробничою силою суспільства є люди (кваліфіковані робітники і спеціалісти всіх галузей виробництва товарів і послуг), продуктивність їх праці головним чином залежить від озброєності їх найпередовішими і найефективнішими засобами праці.

Основні засоби — це матеріально-речові цінності, що використовуються (у виробництві або в невиробничій сфері) як засоби праці протягом тривалого часу і мірою зносу частинами переносять свою вартість на вартість вироблюваних товарів, послуг, виконуваних робіт. За своїм призначенням і характером виконуваних функцій вони поділяються насамперед на виробничі і невиробничі.

Виробничі основні засоби — це будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини та устаткування (робочі, силові), обчислювальна техніка, вимірювальні прилади, транспортні засоби, інструмент та інші засоби, які відповідають вищенаведеному визначенню основних засобів і функціонують безпосередньо у сфері виробництва товарів і послуг.

До невиробничих основних засобів належать ті основні засоби, які не пов'язані безпосередньо з виробничим процесом і функціонують для задоволення соціально-культурних і побутових потреб учасників виробництва. Це основні засоби житлово-комунального господарства підприємства, належних йому закладів охорони здоров'я, культури, освіти та інших невиробничих галузей.

Належність тих чи інших цінностей до основних засобів регулюється законодавством. Згідно з П(С)БО 7 "Основні засоби" до складу основних засобів не включаються будь-які предмети незалежно від їх вартості, термін служби яких менше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Такі предмети входять до складу оборотних активів: предмети, термін служби яких хоч і перевищує один рік, але вартість яких є нижчою, ніж встановлена мінімальна межа вартості предметів, які вважаються основними засобами (визначає цю межу підприємство самостійно), у бухгалтерському обліку занесені до рахунку "Малоцінні необоротні матеріальні активи"; разом з іншими необоротними матеріальними активами

включаються до балансової статті "Основні засоби".

У бухгалтерському обліку основні засоби класифікуються за такими дев'ятьма групами:

земельні ділянки;

капітальні витрати на поліпшення земель;

будівлі, споруди й передавальні пристрої;

машини та устаткування;

транспортні засоби;

інструменти, прилади, інвентар (меблі);

робоча і виробнича худоба;

багаторічні насадження;

інші основні засоби.

Крім того, як "інші необоротні матеріальні активи" до основних засобів належать, про що вже йшлося, малоцінні необоротні матеріальні активи, а також інвентарна тара, бібліотечні фонди й деякі інші необоротні матеріальні активи.

Назва «необоротні активи», якою узагальнюються основні засоби та інші активи, що формують розділ I бухгалтерського балансу, навряд чи можна вважати вдалою з огляду на те, що їх вартість обертається через амортизацію, знос, перенос вартості на продукцію, що виробляється за їх участі.

Інший порядок класифікації основних засобів прийнятий у податковому обліку. Він ґрунтується на поділі всіх основних засобів підприємств на такі три групи:

група 1 — будівлі, споруди, передавальні пристрої;

група 2 — автомобільний транспорт, меблі, офісне обладнання, електронно-обчислювальні машини та інше обладнання для автоматизованої обробки інформації, побутові прилади й інструменти, телефони, мікрофони, рації;

група 3 — робочі машини, устаткування й решта основних засобів, які не входять до перших двох груп.

Таке групування основних засобів підприємства зобов'язані здійснювати задля оподаткування поряд з бухгалтерським обліком об'єктів основних засобів, який здійснюється згідно з П(С)БО 7.

Структура основних засобів відображає технічну озброєність підприємства, значною мірою відповідає на питання, наскільки ефективно розпоряджається підприємство фінансовими ресурсами, які є в його розпорядженні, на формування фонду основних засобів. Одним із критеріїв визначення такої ефективності слід вважати питому вагу активної частини основних виробничих засобів у загальній вартості всіх основних виробничих засобів. До

активної частини належать ті об'єкти основних засобів, які безпосередньо беруть участь у переробці сировини, напівфабрикатів, тобто діють на предмети праці. Передусім це робочі машини, устаткування, питома вага яких у складі виробничих основних засобів у різних галузях сфери виробництва досягає 45 відсотків і більше.

Втім, у розрахунках поділу всіх виробничих основних засобів на активну і пасивну частини треба пам'ятати про певну умовність цього поділу. Наприклад, такий елемент основних засобів, як споруди, не належить до активної частини в машинобудуванні або легкій промисловості, проте є елементом активної частини основних засобів у металургії, хімічній промисловості, в добувних галузях. У сучасних робочих машинах останніх моделей програмні контролюючі пристрої перетворюються на їхні складові, що примушує визнати їх активними у складі основних засобів, і таких прикладів дуже багато.

Розрізняють первісну, переоцінену й залишкову вартість основних засобів.

Первісна вартість основних засобів — це сукупність витрат, пов'язаних з придбанням або спорудженням об'єктів основних засобів (купівельна ціна машин, устаткування, вартість їх монтажу, кошторисна вартість об'єктів будівництва тощо). Таким чином, первісна вартість основних засобів визначає їхню вартість у період придбання або створення.

Переоцінена вартість основних засобів — це вартість об'єктів після їх переоцінки з метою визначення такої їхньої вартості, яка відображує витрати, що мають бути зроблені для відтворення об'єктів на даний момент, за даних умов. Введення в господарську практику поняття переоціненої вартості спричиняється факторами морального зносу машин, устаткування, приладів, здешевленням або, навпаки, подорожчанням витрат на виробництво засобів виробництва, інфляційним зростанням цін на об'єкти основних засобів. Ці фактори перетворюють первісну вартість основних засобів на величину, фактично не зіставну з дійсною вартістю їх відтворення. В інфляційній економіці переоцінена вартість основних засобів, звичайно, вища від первісної. Для її визначення підприємства всіх форм власності мають право здійснювати переоцінки об'єктів основних засобів, але порядок здійснення цих переоцінок, згідно з затвердженими стандартами бухгалтерського обліку та з податковим законодавством, різний (про це більш докладно — у подальшому викладенні).

Залишкова вартість основних засобів — це їхня первісна (або переоцінена) вартість, зменшена на ту частину, яка вже перенесена на готовий продукт. Таким чином, залишкова вартість менша за первісну (переоцінену) на величину зносу. Залишкова вартість є балансовою вартістю основних засобів. У бухгалтерському обліку визначається та облічується залишкова вартість кожного об'єкта як різниця між його первісною (або переоціненою) вартістю і сумою зносу, нарахованого за весь період експлуатації. У

податковому законодавстві встановлений інший порядок: залишкова вартість основних засобів, які класифіковані у 2 і 3 групах, визначається за вартістю груп у цілому (тобто як первісна або переоцінена вартість групи в цілому мінус сума зносу). Балансова (залишкова) вартість основних засобів 1 групи визначається як сума залишкової вартості кожного інвентарного об'єкта (будинку, споруди тощо). При цьому і в податковому обліку основних засобів вартість їхніх об'єктів і груп визначається з урахуванням витрат на поліпшення основних засобів (всі види ремонтів, реконструкція, модернізація), не віднесених до складу валових витрат. Згідно ж зі стандартами бухгалтерського обліку первісна (переоцінена) вартість основних засобів збільшується лише на такі витрати (модернізація, модифікація, добудова, довлаштування, реконструкція та ін.), що якісно змінюють об'єкт і приводять до підвищення його виробничих можливостей, тоді як витрати на всі види ремонтів як такі, що здійснюються для підтримки об'єктів у робочому стані, не збільшують їхньої балансової вартості (вони списуються на собівартість продукції).

Для правильного формування фонду коштів, які спрямовуються Підприємствами на формування основних засобів, а також з метою ефективної амортизаційної політики дуже важливо мати реальну оцінку об'єктів основних засобів (за термінологією чинних стандартів бухгалтерського обліку — їхню справедливую вартість). Не менше ця проблема пов'язана з загальнодержавними інтересами, бо вартість основних засобів прямо впливає на стан доходів державного бюджету через зв'язок амортизації основних засобів з оподаткуванням прибутків підприємств. На жаль, на сьогодні багатогранність цієї проблеми реалізована через запровадження двох паралельних систем переоцінки основних засобів і наявність двох систем нарахування та обліку зносу (амортизації) основних засобів — "податкової" і "бухгалтерської".

Як уже зазначалося, стандарти бухгалтерського обліку і звітності дають право (але не зобов'язують!) підприємствам здійснювати переоцінки об'єктів основних засобів на будь-яку дату. Таке право виникає у підприємства, якщо залишкова вартість об'єктів значно (більш ніж на 10 відсотків) відрізняється від справедливої вартості, причому в разі здійснення переоцінки об'єкта на ту ж дату здійснюється переоцінка усіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить даний об'єкт. Переоцінюється об'єкт основних засобів (і сума зносу, нарахованого з початку його експлуатації) на величину індексу переоцінки.

Приклад.

Станом на 1 липня 2001 р. на балансі підприємства облічується верстат токарний, первісна вартість якого — 22 тис. грн., нарахована сума зносу — 4,7 тис. грн., залишкова вартість — 17,3 тис. грн. За розрахунками підприємства, справедлива вартість такого верстата з такою ж

мірою зносу на липень 2001 р. становить 26,5 тис. грн. Індекс переоцінки дорівнює: $26,5 : 17,3 = 1,53$; звідси переоцінена первісна вартість: $22,0 \cdot 1,53 = 33,7$ тис. грн., переоцінена сума зносу: $4,7 \cdot 1,53 = 7,2$ тис. грн., переоцінена залишкова (балансова) вартість: $33,7 - 7,2 = 26,5$ тис. грн.

Застосовуючи переоцінку (індексацію), підприємство створює додатковий фінансовий ресурс у вигляді збільшеної суми амортизаційних відрахувань, які спрямовуються на повне відтворення основних засобів (нематеріальних активів); але особливо важливо, що така індексація наближає балансову вартість основних засобів до їхньої реальної вартості.

Слід зауважити, що використання чи невикористання права підприємства на переоцінку основних засобів, яка здійснюється в системі бухгалтерського обліку і звітності, не впливає на взаємовідносини підприємства з державним бюджетом по сплаті податку на прибуток, бо в системі податкового обліку діє інший порядок індексації основних засобів і, отже, їхньої амортизаційної вартості.

Згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", підприємства усіх форм власності мають право (але також не зобов'язані) застосовувати щорічну індексацію балансової вартості всіх основних засобів (а також і нематеріальних активів) на єдиний для всієї країни коефіцієнт індексації (Кіп).

Якщо величина Кш не перевищує одиниці, індексація не проводиться, а це означає, що лише при темпах інфляції, що перевищує 10 відсотків на рік, підприємства мають право проводити індексацію.

Приклад.

За звітний рік індекс інфляції в країні — 120 відсотків. Індекс індексації балансової вартості основних засобів і нематеріальних активів за цих умов на 1 січня наступного року складає:
 $(120 - 10) : 100 = 1,1$

Водночас такий порядок індексації балансової вартості основних засобів (і нематеріальних активів) зобов'язує підприємство, у разі застосування індексації, вважати різницю між проіндексованою і непроіндексованою вартістю основних засобів (нематеріальних активів) капітальним доходом, який у наступному році включається до складу валових доходів і підлягає оподаткуванню. Сума цього капітального доходу щоквартально включається до складу валових доходів і збільшує балансовий прибуток підприємства в розмірі, що дорівнює квартальній нормі амортизації від суми капітального доходу відповідних груп основних засобів (нематеріальних активів). Протягом року після індексації такий порядок ставить у рівні податкові умови (стосовно податку на прибуток) підприємства, які застосовують і які не застосовують індексацію основних засобів: сума податку не залежить від індексації

вартості основних засобів (нематеріальних активів), бо протягом року зростання суми валового доходу в зв'язку з додаванням капітального доходу майже повністю нівелюється збільшенням суми амортизаційних відрахувань у результаті індексації основних засобів. У наступні роки проведена індексація, зменшуючи об'єкт оподаткування (бо зростає сума амортизаційних відрахувань), зменшує податок на прибуток.

Підприємства всіх типів і форм власності формують кошти, які вкладаються в основні засоби, за рахунок таких джерел:

статутний капітал;

фонд індексації балансової вартості основних засобів;

прибуток, який залишається у підприємства після сплати податків з нього;

амортизаційні відрахування;

банківські кредити;

інші позикові кошти (кредиторська заборгованість).

Державні підприємства можуть, крім того, одержувати кошти для здійснення централізованих капіталовкладень.

Всі кошти, які вкладаються в основні засоби, разом формують фонд основних засобів підприємства.

Під фондом основних засобів підприємства розуміють частину коштів статутного капіталу, а також інші власні й залучені кошти, які вкладені або призначені для вкладення у виробничі та невиробничі основні засоби.

В економічній літературі поки що немає досить чіткого, визначеного понятійного апарату термінів, які стосуються матеріально-речового і вартісного змісту основних засобів. Тому в різних підручниках, наукових статтях, законодавчих документах, у бухгалтерському обліку і звітності постійно трапляється плутанина таких термінів, як "основні фонди", "основні засоби", "основні кошти". Зважаючи на те, що термін "фонди" є визначальним для характеристики фінансів як економічної категорії, правомірно використовувати поняття "фонд основних засобів" для характеристики фінансових ресурсів, що вкладаються у створення засобів праці, тобто основних засобів, опосередковують їх кругообіг та оборот. Синонімом поняття "фонд основних засобів" є "основні кошти". За їхнім складом, суспільним призначенням та економічною суттю основні засоби не можна вважати фінансовою категорією, й тому їх не слід ототожнювати з поняттям "основні кошти" й небажано застосовувати до них термін "основні фонди".

Грошовий вираз вартості основних засобів збігається з сумою авансованих у них основних коштів лише на момент введення основних засобів в експлуатацію. У подальшому такого

збігу не спостерігається. Наприклад, у статутному капіталі промислового підприємства закріплені основні кошти, що дорівнюють введеним в експлуатацію основним засобам на суму 1720 тис. грн. (дирекція витратила цю суму на будівництво підприємства, придбання й монтаж устаткування). Через певний час вартість основних засобів у результаті їх зносу, тобто перенесення частини вартості на готову продукцію, зменшиться і складе, приміром, 1630 тис. грн. При цьому фонд основних засобів у підприємства не змінюється, бо перенесена частина вартості основних засобів на суму 90 тис. грн. повернулася підприємству у складі виручки від реалізації готової продукції. Змінюється при цьому лише структура фонду основних засобів: 1630 тис. грн. з 1720 тис. грн. залишаються вкладеними в основні засоби, а 90 тис. грн. — це капітал, який, тимчасово змінивши форму вкладення (він може функціонувати як тимчасово вільні грошові кошти, може бути вкладеним у будь-які інші оборотні активи), врешті-решт призначений для відтворення зношеної частини основних засобів. А тому є всі підстави вважати ці кошти належними до фонду основних засобів. У процесі виробничої діяльності загальна залишкова вартість основних засобів, з одного боку, поступово зменшується на суму зносу (амортизації), а також вибуття об'єктів повністю фізично зношених або за непридатністю з інших причин, аз другого боку, збільшується на вартість здійснюваних капітальних вкладень, а також на вартість витрат, спрямованих на модернізацію, реконструкцію, інші заходи, які приводять до підвищення продуктивності об'єктів основних засобів. Ці витрати здійснюються за рахунок коштів, які формують фонд основних засобів; ось чому рух фінансових ресурсів цього фонду має перебувати під постійним контролем фінансової служби підприємства, причому особливої уваги з цієї точки зору має контроль за рухом амортизаційних коштів, які надходять підприємству у складі виручки від реалізації і є елементом фонду основних коштів (докладніше про це йдеться у розділі 3 цього підручника).

Головним джерелом створення фонду основних засобів на підприємствах є їхні статутні капітали. У більшості галузей важкої промисловості близько 75 відсотків статутних капіталів вкладені саме в цю частину виробничого потенціалу підприємств. У галузях легкої, харчової і деяких інших галузях промисловості, де більших вкладень потребують запаси сировини і матеріалів, питома вага вкладень в основні засоби у складі статутних капіталів становить 50 — 60 відсотків, а на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі, де основна сума коштів вкладається у товарні запаси, тобто в оборотні активи, питома вага вкладень в основні засоби рідко перевищує 15—20 відсотків загальної суми фінансових ресурсів. Протилежна картина спостерігається на підприємствах енергетичної промисловості, у гірничодобувній промисловості, на підприємствах залізничного, автомобільного та інших видів транспорту —

там питома вага вкладень в основні засоби сягає 90 відсотків загальної суми фінансових ресурсів.

Поповнення фондів основних засобів підприємств відбувається головним чином за рахунок прибутку, що залишається у їх розпорядженні після сплати податку на прибуток. Залучені фінансові ресурси для формування фонду основних засобів (банківські кредити та ін.) широко використовуються у ринковій економіці, проте в періоди наростання інфляційних процесів їхня частка у складі фондів основних засобів підприємств скорочується до мінімуму.

У рішенні проблеми раціонального, ефективного використання коштів, які є в розпорядженні підприємств і призначені для вкладання в основні засоби, беруть участь фахівці технічних та багатьох економічних служб. Фінансовий аспект цієї проблеми полягає передусім у тому, що підприємство має так розпорядитись наявними коштами, щоб створити оптимальні умови для досягнення високих кінцевих результатів. У зв'язку з цим велике значення має співвідношення вкладення основних коштів у активну й пасивну частини основних засобів, вивільнення коштів із вкладень у застарілу техніку, зростання витрат на найновіше, найпрогресивніше вітчизняне та імпортне устаткування, реконструкцію і технічне переозброєння виробництва, раціональний розподіл вкладених амортизаційних коштів між основними засобами та оборотними активами.

8.2. Амортизація основних засобів

Процес зносу й поступового перенесення вартості основних засобів на виготовлюваний за їхньою участю продукт називається амортизацією. Водночас амортизація є елементом системи оподаткування прибутку підприємств. У Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" записано: "Під терміном амортизація основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення на зменшення скоригованого прибутку платника податку у межах норм амортизаційних відрахувань".

Амортизаційні кошти надходять підприємству у складі виручки від реалізації готової продукції (робіт, послуг) і накопичуються для подальшого використання як джерела відтворення вартості основних засобів. Вони являють собою кошти для простого відтворення основних засобів. Проте якщо в результаті технічного прогресу у відповідних галузях народного господарства відбувається зниження собівартості засобів виробництва, що там створюються, і, відповідно, зниження оптових цін на них, то амортизаційні кошти можуть виступати і як джерело розширеного відтворення основних засобів.

Амортизаційні кошти накопичуються підприємствами поступово і використовуються для

вкладень в основні засоби не відразу, а в міру накопичення. Тому якийсь час вони є вільними, відкладаються на банківських рахунках або вкладаються підприємствами в оборотні засоби й засоби обігу. Вкладення цих коштів (які є частиною фонду основних коштів) в оборотні засоби й засоби обігу переконливо свідчить про неприпустимість змішування понять "основні засоби", "засоби обігу" з фінансовими поняттями "основні кошти", "оборотні кошти": вочевидь, у даному разі мова йде про фінансування оборотних засобів і засобів обігу за рахунок основних коштів. Така позиція, проте, в економічній літературі та господарській практиці поки що не знаходить визнання. Зазвичай вільні амортизаційні кошти відносять до оборотних коштів.

Сума амортизаційних відрахувань від вартості основних засобів має покрити витрати підприємства на придбання (будівництво, монтаж) і витрати на поліпшення основних засобів (реконструкція, модернізація). Виходячи з цього побудована система нарахування амортизації, причому вона побудована за різними, несхожими між собою принципами в системі податкового обліку (для цілей оподаткування) та в системі бухгалтерського обліку (за П(С)БО 7).

Згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", порядок нарахування амортизації диференційовано за групами основних засобів. Загальним для всіх груп є метод нарахування амортизації, а саме — від залишкової вартості основних засобів.

Законодавством установлені такі норми амортизації у відсотках до балансової (тобто залишкової) вартості кожної з трьох груп основних засобів на початок звітного періоду (в розрахунку на квартал): група 1 — 1,25 відсотка, група 2 — 6,25 відсотка, група 3 — 3,75 відсотка.

Нарахування амортизації здійснюється за кожним інвентарним об'єктом основних засобів групи 1 (будівля, споруда тощо) і за сукупною балансовою вартістю відповідно групи 2 і групи 3 — незалежно від балансової вартості кожного об'єкта (верстат, машина, прилад тощо) і часу введення його в експлуатацію.

Для правильного нарахування податкової амортизації підприємства мають насамперед дотримуватися встановленого податковим законодавством порядку визначення балансової вартості групи основних засобів (а для першої групи — кожного інвентарного об'єкта) на початок звітного періоду (кварталу).

Приклад.

Визначається балансова вартість 3-ї групи основних засобів промислового підприємства для нарахування амортизації у II кварталі 2001 р. Балансова вартість групи на 1 січня 2001 р. — 6140 тис. грн.; витрати на придбання об'єктів основних засобів даної групи у I кварталі 2001

р. — 344 тис. грн.; списано витрат, пов'язаних з поліпшенням основних засобів (ремонти та ін.) на збільшення вартості основних засобів у I кварталі 2001 р. — 133 тис. грн.; виведено з експлуатації основних засобів за I квартал 2001 р. — 128 тис. грн.; сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у I кварталі 2001 р. — 240 тис. грн. За цих умов балансова вартість 3-ї групи основних засобів становить $(6140 + 344 + 133 - 128 - 240) = 6249$ тис. грн., а сума амортизаційних відрахувань за II квартал становить $3,75 \cdot 6249 : 100 = 234,4$ тис. грн.

У зв'язку з застосуванням при нарахуванні амортизації методу зменшеного залишку (тобто нарахування амортизації з залишкової вартості) постає питання про граничні значення вартості основних засобів, за яких амортизація не нараховується. Щодо об'єктів основних засобів першої групи (будівлі, споруди, передавальні пристрої) встановлено, що в разі досягнення їх залишковою вартістю розміру ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* їхня балансова вартість (для цілей нарахування амортизації) зводиться до нуля (тобто амортизаційні відрахування з цього моменту не нараховуються) і списується на валові витрати того звітного періоду, коли це відбулося, а також на затрати виробництва.

Інший порядок встановлено для основних засобів другої і третьої груп. Амортизація цих основних засобів здійснюється в цілому за відповідними групами до моменту досягнення залишкової вартості групи нульового значення (це може бути у зв'язку з ліквідацією і реалізацією об'єктів, що входять до неї).

Різний підхід до нарахування амортизаційних відрахувань щодо першої, другої і третьої груп основних засобів передбачений у разі виведення з експлуатації окремих об'єктів, що може бути у зв'язку з ліквідацією об'єкта, який не підлягає продажу, а подальша його експлуатація не має економічного сенсу; або у зв'язку з тимчасовим припиненням експлуатації на період капітального ремонту, реконструкції, модернізації, консервації. Якщо у всіх таких випадках йдеться про об'єкт основних засобів першої групи, його балансова вартість для цілей амортизації (що не впливає на бухгалтерський облік вартості основних засобів) дорівнює нулю аж до моменту зворотного введення в експлуатацію. На відміну від основних засобів першої групи, в разі виведення з експлуатації основних засобів другої і третьої груп у зв'язку з їх ліквідацією, капітальним ремонтом, реконструкцією, модернізацією, консервацією балансова вартість цих груп не зменшується, тобто на них нараховуються амортизаційні відрахування.

Невиробничі основні засоби, тобто такі, які безпосередньо не використовуються в господарській діяльності підприємства, амортизації підлягають, але облік руху вартості, сум

амортизації (зносу) відокремлений від обліку виробничих основних засобів і податкового обліку, тобто не впливає на формування податкового зобов'язання з податку на прибуток підприємства.

Податкове законодавство дозволяє підприємствам самостійно приймати рішення про застосування так званої прискореної амортизації основних засобів третьої групи (по суті — активної частини основних засобів), які придбані після 1 липня 1997 р. Такого права не мають лише підприємства, які здійснюють продаж своєї продукції за регульованими державними цінами, а також підприємства, які визнані такими, що займають монопольне становище на ринку.

Прискорена амортизація основних засобів дає змогу підприємству швидше, ніж на те розрахована встановлена норма "податкової" амортизації (приблизно 15 відсотків на рік від залишкової вартості), відтворювати вартість машин та устаткування, оновлювати їх.

Прискорена амортизація здійснюється за нормами, встановленими до первісної вартості об'єктів основних засобів, збільшеної на суму витрат на їх поліпшення; ці норми передбачають стовідсоткову амортизацію протягом семи років експлуатації, причому в перші роки суми амортизації значно перевищують амортизаційні суми, які нараховуються в кінці терміну служби (норма амортизації першого року дорівнює 15 відсоткам, другого — 30 відсоткам, третього — 20 відсоткам, четвертого — 15 відсоткам, п'ятого — 10 відсоткам, шостого і сьомого років — по 5 відсотків). Облік об'єктів основних засобів, стосовно яких запроваджена прискорена амортизація, ведеться окремо від інших об'єктів, які складають третю групу. Індексації у зв'язку з інфляцією такі об'єкти не підлягають.

Грошовий потік підприємств, які вдаються до прискореної амортизації активної частини основних засобів, зростає спочатку за рахунок того, що на суму збільшення амортизаційних відрахувань зменшується прибуток як об'єкт оподаткування (тобто підприємство зменшує платежі у вигляді податку на прибуток з одночасним зростанням, надходження амортизаційних коштів). Надалі підприємство має змогу швидше оновлювати активну частину основних засобів, впроваджувати у виробництво нову техніку, що є фактором економії трудових витрат. Цим визначається економічна ефективність прискореної амортизації активної частини основних засобів у системі податкового обліку.

Нарахування амортизації основних засобів у системі бухгалтерського обліку побудоване на інших принципах, основні з них такі:

всі основні засоби, крім землі, є об'єктом амортизації;

наявність декількох (шести) методів нарахування амортизації і права будь-якого підприємства у межах обраної облікової політики застосовувати той чи інший метод за своїм

вибором;

право підприємства застосовувати різні методи нарахування амортизації до різних об'єктів; норми амортизаційних відрахувань диференціюються, як правило, залежно від терміну корисного використання (експлуатації) об'єктів, причому ці терміни визначаються підприємством самостійно (допускається нарахування амортизації також залежно від фактичного обсягу продукції, робіт, послуг, якого підприємство досягає, використовуючи об'єкт основних засобів);

базою для амортизаційних відрахувань є первісна або переоцінена вартість основних фондів, зменшена на ліквідаційну вартість об'єкта. Така вартість має назву "вартість, що амортизується", або "амортизована вартість";

щомісячне нарахування амортизації. Перший метод нарахування амортизації основних засобів має назву прямолінійний (або метод прямолінійного списання). Це найбільш уживаний і найбільш традиційний метод. Його суть полягає в тому, що сума амортизації залежить тільки від терміну експлуатації об'єкта основних засобів. Річна сума амортизації (СА_{річ}) визначається за формулою:

$$СА_{річ} = \frac{ПВ - ЛВ}{t}, \quad (8.3)$$

де ПВ — первісна (переоцінена) вартість об'єкта основних засобів; ЛВ — ліквідаційна вартість;

/ — термін експлуатації об'єкта (у роках). У даній формулі різниця ПВ — ЛВ — це амортизована вартість.

Приклад.

Первісна вартість споруди (градирня) — 58 тис. грн., термін використання — 8 років, ліквідаційна вартість — 6 тис. грн. Звідси

річна норма амортизації дорівнює —, — 12,5%, амортизована

вартість складає (58 - 6) 52 тис. грн., річна сума амортизації: 52 • 12,5 % = 6,5 тис. грн.

Місячна сума амортизації дорівнює (6,5: 12) 542 грн.

Цей метод нарахування амортизації привабливий своєю простотою, логічністю, дає змогу рівномірно розподілити суму амортизації на весь термін служби об'єкта і в кожному звітному періоді, але при його застосуванні відсутня можливість урахувати фактори морального зносу основних засобів, а також нерівномірність витрат на всі види ремонтів (як відомо, в останні роки експлуатації об'єктів вони більші порівняно з першими роками). З огляду на ці обставини цим методом доцільно користуватися для нарахування амортизації об'єктів

пасивної частини основних засобів (будови, споруди тощо)*.

Другий метод нарахування амортизації основних засобів називається методом зменшення залишкової вартості. Він доцільний у тому разі, коли новий об'єкт основних засобів дає найбільшу віддачу у перші один-два роки експлуатації. Річна норма амортизації у відсотках (NA іч) при цьому методі обчислюється за формулою:

$$NA_{р.м} = (1 - \frac{ЛВ}{ПВ}) \cdot 100, \quad (8.4)$$

де t — термін служби об'єкта в роках;

ЛВ — ліквідаційна вартість об'єкта;

ПВ — первісна вартість об'єкта.

Величина NA_{р-п} тим менша, чим більша ліквідаційна вартість. А річна сума амортизації (CA іч) обчислюється від залишкової вартості об'єкта (тобто зменшується щороку) за формулою:

$$CA_{рН} = 3BNA_{рн} \cdot 100, \quad (8.5)$$

де 3B — залишкова вартість об'єкта.

Приклад.

Первісна вартість комп'ютера "Pentium-4" — 7200 грн, термін експлуатації — 4 роки, залишкова вартість на кінець терміну експлуатації (ліквідаційна вартість) — 700 грн. За цих умов

річна норма амортизації дорівнює: $(1 - \frac{700}{7200}) \cdot 100 = (1 - 0,0972) \cdot 100 = 0,4415 \cdot 100 = 44,15\%$, а річні суми амортизації становлять (грн):

1-й рік $(7200 - 44,15) : 100 = 3179$;

2-й рік $(7200 - 3179) \cdot 44,15 : 100 = 1775$;

3-й рік $(7200 - 3179 - 1775) \cdot 44,15 : 100 = 992$;

4-й рік $(7200 - 3179 - 1775 - 992) \cdot 44,15 : 100 = 554$.

Всього за 4 роки нарахована сума амортизації — 6500 грн, що відповідає амортизованій вартості комп'ютера. Місячна сума амортизаційних відрахувань, як і за решти методів, — 1/12 частина річної.

Третій метод нарахування амортизації основних засобів має назву метод прискореного зменшення залишкової вартості. Це комбінований метод (у ньому втілені елементи 1-го і 2-го методів). Річна норма амортизації у відсотках (iV/L), визначається з урахуванням терміну експлуатації об'єкта за формулою:

$$NA_{ph} = f \cdot 2,$$

(8.6)

де t - термін експлуатації об'єкта у роках.

Величина NA іtl тут удвоє більша, ніж при застосуванні прямолінійного методу. Річна сума

амортизації обчислюється від залишкової вартості об'єкта (але у межах його амортизованої вартості). Тому при досягненні цієї межі подальше нарахування амортизації об'єкта припиняється.

Приклад.

Первісна вартість верстата — 34 тис. грн., ліквідаційна вартість — 4 тис. грн. (амортизована вартість — 30 тис. грн.). Термін експлуатації — 6 років. За цих умов:

річна норма амортизації: $\frac{34 - 4}{34} = 88,2\%$;

щорічні амортизаційні відрахування (грн.) :

1-й рік : $34 \cdot 0,882 = 30\,000$;

2-й рік : $(34 - 30\,000) \cdot 0,882 = 3\,528$;

3-й рік : $(34 - 30\,000 - 3\,528) \cdot 0,882 = 2\,640$;

4-й рік : $(34 - 30\,000 - 3\,528 - 2\,640) \cdot 0,882 = 1\,752$;

5-й рік : $(34 - 30\,000 - 3\,528 - 2\,640 - 1\,752) \cdot 0,882 = 864$;

6-й рік : $34 - (30\,000 + 3\,528 + 2\,640 + 1\,752 + 864) = 4\,000$.

І Разом: 30 000.

Місячні суми амортизаційних відрахувань визначаються як $\frac{1}{12}$ річної суми.

Четвертий метод — кумулятивний. За даного методу нарахування амортизації річна сума амортизаційних відрахувань (СА_{іч}) визначається як добуток вартості, що амортизується (АВ), і кумулятивного коефіцієнта (Кк), який обчислюється діленням кількості років, що залишаються до кінця терміну експлуатації об'єкта, на суму кількості років його експлуатації.

Приклад.

Первісна вартість верстата — 34 тис. грн., ліквідаційна вартість — 4 тис. грн. (амортизована вартість = 30 тис. грн.). Термін експлуатації — 6 років.

Річні суми амортизаційних відрахувань — 1-й рік : $30 \cdot 0,286 = 8\,580$ грн.; 2-й рік: $30 \cdot 0,238 = 7\,140$ грн.; 3-й рік : $30 \cdot 0,190 = 5\,700$ грн.; 4-й рік : $30 \cdot 0,143 = 4\,290$ грн.; 5-й рік : $30 \cdot 0,095 = 2\,850$ грн.; 6-й рік : $30 \cdot 0,048 = 1\,440$ грн.; Разом: 30 000 грн. Місячні суми амортизації визначаються як $\frac{1}{12}$ річної.

П'ятий метод нарахування амортизації — виробничий метод. За цим методом річні суми амортизації не розраховуються (розраховуються місячні суми). Метод базується на врахуванні виробітку продукції (деталей, кілометрів пробігу та ін.) за весь термін експлуатації об'єкта і за кожний місяць, тобто амортизація об'єкта основних засобів здійснюється пропорційно до його виробничого завантаження.

Якщо за місяць обсяг оброблених деталей 2600 штук, місячна сума амортизаційних

відрахувань складає: $2\,600 \cdot 0,25 = 650$ грн.

Виробничий метод амортизації доцільно застосовувати, якщо об'єкти основних засобів експлуатуються нерівномірно, що буває, наприклад, на підприємствах із сезонним характером виробництва, на машинобудівних підприємствах в разі неритмічної роботи устаткування.

Крім вищеназваних п'яти методів нарахування амортизації основних засобів, підприємства мають право користуватися "податковим методом" і не застосовувати інші методи.

Обираючи той чи інший метод амортизації основних засобів, необхідно виходити з оцінки фінансового стану підприємства, його інвестиційних програм, стану матеріально-технічної бази, причому основним критерієм такої оцінки є досягнення оптимального співвідношення між величиною одержаних амортизаційних коштів і їх впливом на цінову конкурентоспроможність продукції підприємства (враховуючи, що амортизація — частина собівартості продукції): ринкові ціни на продукцію підприємства можуть не витримати "перегріву", пов'язаного з застосуванням прискорених методів амортизації.

8.3. Капітальні вкладення

Капітальні вкладення — це використання фінансових ресурсів на відтворення (просте й розширене) основних засобів виробничого і невиробничого призначення, на створення нових, реконструкцію і розвиток наявних основних засобів, включаючи об'єкти соціальної сфери (будівництво житла, заклади культури, охорону здоров'я тощо).

Відповідно до Закону України «Про підприємства в Україні» джерелами формування майна підприємства і, отже, джерелами капітальних вкладень можуть бути:

власні фінансові ресурси (власний капітал), в тому числі прибуток, одержаний від реалізації продукції, робіт, послуг, а також від інших видів господарської діяльності;

амортизаційні відрахування на повне відтворення основних засобів;

бюджетні асигнування;

кредити комерційних банків та інших юридичних осіб;

безоплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян;

інші джерела, не заборонені законодавчими актами.

Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» підприємствам усіх форм власності надане право протягом року включити до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних засобів (поточний, середній, капітальний ремонт, реконструкція, модернізація), на суму, що не перевищує п'яти відсотків сукупної балансової вартості груп основних засобів на початок року. Отже, частина витрат на капітальні вкладення у вигляді витрат на реконструкцію та модернізацію основних засобів може бути

включена до складу валових витрат. Це — суттєва податкова пільга підприємствам, які здійснюють такі витрати.

В умовах ринкової економіки найбільша питома вага у складі джерел фінансування капітальних вкладень (у тому числі у підприємств державної форми власності) належить власним фінансовим ресурсам підприємств. Це головним чином прибуток, амортизаційні відрахування та інші кошти підприємств, які мають назву децентралізованих джерел капітальних вкладень. До складу децентралізованих належать також капіталовкладення за рахунок банківських кредитів, якщо вони надаються на основі кредитних угод між підприємствами і комерційними банками (див. розділ 7).

Незалежно від джерел фінансування децентралізованих капітальних вкладень підприємства до початку фінансування витрат розробляють і затверджують титульні списки (перелік об'єктів, що підлягають фінансуванню), проектно-кошторисну документацію, залучаючи в разі необхідності до цієї роботи спеціалізовані проектно-конструкторські інституції. Самостійно підприємства визначають і спосіб ведення будівельно-монтажних робіт — підрядний чи господарський.

За підрядного способу ведення робіт доручається одній або кільком спеціалізованим будівельно-монтажним організаціям. Найчастіше підрядниками виступають будівельні трести, будівельні* управління, пересувні механізовані колони та ін. В основі взаємовідносин між підприємством-замовником і підрядником лежить договір підряду, невід'ємною частиною якого є графіки виконання робіт.

Замовник сплачує вартість витрат, пов'язаних із проведенням робіт підрядними організаціями, безпосередньо зі свого розрахункового рахунку в комерційному банку, використовуючи, як правило, форму розрахунків платіжними дорученнями. Вони виписуються й передаються до банку на підставі двосторонніх актів про виконання робіт. Банки не контролюють ці розрахунки, як не контролюють і оформлення фінансування й хід будівництва, тобто всю відповідальність за цільове та ефективне використання коштів на капітальні вкладення несуть самі учасники інвестиційного процесу, що відбувається за рахунок децентралізованих джерел.

Господарський спосіб ведення будівельно-монтажних робіт передбачає проведення робіт власними силами й засобами самого підприємства, тобто без залучення сторонніх підрядних будівельних організацій. При цьому способі виконання робіт джерелом капітальних вкладень можуть бути ресурси, які мобілізуються в самому будівництві. До таких джерел належать економія від зниження собівартості будівельно-монтажних робіт, зменшення запасів нормованих активів, інші кошти.

Підприємство-інвестор, що проводить роботи господарським способом, з банківського рахунку сплачує всі витрати на будівництво, включаючи придбання будівельних матеріалів, устаткування, деталей, блоків, конструкцій, одержує кошти на виплату заробітної плати робітникам і службовцям тощо. Якщо у складі підприємства є відділ капітального будівництва (ВКБ), що має власний поточний рахунок у банку, між ВКБ і підприємством виникають розрахунки за виконані будівельно-монтажні роботи: кошти з поточного рахунку основної діяльності підприємства переносяться на рахунок ВКБ. Всі ці грошові розрахунки також не підлягають банківському контролю.

Під централізованими капітальними вкладеннями розуміють витрати, які здійснюються за рахунок централізованих джерел фінансування — коштів державного бюджету або тих, які надаються підприємству в системі внутрішньогалузевого перерозподілу відповідними органами управління.

Ці кошти мають дедалі меншу вагу в загальному обсязі капіталовкладень діючих підприємств; вони направляються головним чином на будівництво нових підприємств та об'єктів соціального призначення.

Обсяги цих капіталовкладень, титульні списки, проектно-кошторисна документація, джерела фінансування централізованих капіталовкладень визначаються і затверджуються міністерствами, відомствами, іншими органами управління. Банки фінансують централізовані капіталовкладення, виходячи з планів фінансування, зі спеціально відкритих для цієї мети рахунків. При цьому вони здійснюють контроль за виконанням усіх параметрів плану фінансування.

8.4. Фінансування поточного, середнього та капітального ремонту основних засобів

Ремонт — це спосіб відтворення основних засобів (поряд із новим будівництвом, реконструкцією, введенням у дію нових об'єктів), який полягає в ліквідації ушкоджень, поломок, дефектів засобів праці та об'єктів соціального призначення.

Розрізняють поточний, середній і капітальний ремонт основних засобів.

Поточним ремонт здійснюється, як правило, один раз на рік для підтримання в належному стані машин, устаткування, будівель і споруд. В ході ремонту замінюються лише швидкозношувані деталі машин та устаткування, ліквідуються незначні дефекти й неполадки. Поточний ремонт будинків виробничого та невиробничого призначення передбачає роботи по ліквідації невеликих ушкоджень та зіпсованостей, профілактичні заходи проти передчасного зносу.

Середній ремонт — це ремонт устаткування періодичністю понад один рік, коли замінюються зношені базові, а також інші крупні вузли, конструкції без повного розбирання

об'єкта, що ремонтується.

Капітальний ремонт устаткування здійснюється один раз на 2—3 роки, при цьому відбувається повне розбирання об'єкта й заміна всіх зношених деталей і вузлів. Капітальний ремонт будов і споруд передбачає заміну зношених конструкцій і деталей, що поліпшує експлуатаційні показники об'єкта.

У системі бухгалтерського обліку і звітності (П(С)БО 7) всі витрати на поточний, середній і капітальний ремонти вважаються витратами, які здійснюються для підтримання об'єктів основних засобів у робочому стані й одержання початково визначеної суми майбутньої економічної вигоди від їх використання, і включаються до складу витрат на виробництво, тобто списуються на собівартість продукції.

У системі податкового обліку на основі Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" діє інший принцип фінансування витрат на ремонти. Згідно з цим Законом витрати на всі види ремонтів здійснюються з таких двох джерел:

по-перше, за рахунок віднесення цих витрат до складу валових витрат. Як уже зазначалося, такі витрати підприємство може здійснювати протягом року в обмежених обсягах, а саме в розмірі, що не перевищує 5 відсотків балансової вартості всіх основних засобів на початок року;

по-друге, за рахунок інших фінансових джерел із віднесенням вартості ремонтів на збільшення балансової вартості основних засобів; ці витрати в подальшому підлягають амортизації у складі відповідних груп основних засобів за чинними в податковому законодавстві нормами.

РОЗДІЛ 9. ОБОРОТНІ КОШТИ

9.1. Сутність і принципи організації оборотних коштів

Підприємства сфери матеріального виробництва і сфери послуг здатні підтримувати безперервність процесу виробництва й реалізації продукції лише за умови, якщо в їх розпорядженні поряд із основними засобами (знарядями виробництва) є також оборотні засоби у вигляді, головним чином, предметів праці — запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, тари тощо. Подібно до основних засобів, вони також функціонують у сфері виробництва, тобто — це також засоби виробництва.

Крім того, наявність товарно-грошових відносин, ринкові засади господарювання зумовлюють постійне перетворення вироблених товарів у гроші. Тому поряд із виробничими (основними та оборотними) засобами кожне підприємство для підтримання безперервності процесу відтворення повинне завжди мати певні запаси готових виробів власного виробництва, а якщо підприємство провадить торговельні операції, то й запаси покупних

товарів на своїх складах, а також вкладати певну суму коштів у розрахунки, головним чином у відвантажені (відпущені) товари, надані послуги, здані роботи до моменту їх оплати покупцями. Ці кошти функціонують у сфері обігу, тому називаються засобами обігу.

Для створення необхідного обсягу оборотних засобів і засобів обігу підприємство авансує (вкладає) фінансові ресурси. Той факт, що кошти, вкладені в оборотні виробничі засоби і в засоби обігу, по завершенні кожного кругообороту повністю відшкодовуються у грошовій формі, є підставою з'єднати їх в єдине поняття оборотних коштів на відміну від коштів, які вкладаються в основні засоби, тобто таких коштів, які відшкодовуються у грошовій формі поступово, мірою зносу основних засобів, і виступають як основні кошти.

Правильне розуміння економічної суті оборотних коштів потребує насамперед усвідомлення їхньої фінансової, грошової природи. Їх не слід ототожнювати з матеріальними цінностями, в які оборотні кошти вкладені, тобто з оборотними засобами і засобами обігу, оскільки останні є головним чином засобами виробництва (сировина, матеріали тощо), напівфабрикатами, готовими виробами, товарами і лише в незначній частині — коштами (наприклад для виплати заробітної плати робітникам і службовцям та інші тимчасово вільні гроші). Оборотні кошти обслуговують економічний обіг оборотних засобів і засобів обігу підприємств.

Авансуючись у грошовій формі для купівлі підприємством сировини, матеріалів, виплати заробітної плати, вони в процесі виробництва переходять у незавершене виробництво, потім у готову продукцію, у сферу розрахунків, а після реалізації готової продукції знову вивільняються у своїй первісній формі, тобто у формі коштів, готових для нового авансування.

Для того щоб процес виробництва й реалізації відбувався безперервно, необхідно, щоб оборотні кошти були вкладені одночасно на всіх стадіях кругообігу.

Найважливішим принципом організації оборотних коштів підприємств будь-якої галузі народного господарства є їх поділ на власні й позикові.

У формуванні статутних капіталів підприємств враховується їх потреба в оборотних коштах для створення мінімальних запасів сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва, готової продукції. Розміри мінімальних запасів залежать від обсягу виробництва, характеру технологічного процесу, умов постачання і збуту. В подальшому сума власних оборотних коштів у статутному капіталі збільшується відповідно до змін обсягів та умов виробництва за рахунок тих фінансових ресурсів, які формують статутні капітали (власний прибуток, додатковий випуск акцій акціонерних товариств, бюджетні кошти, що можуть надаватися державним підприємствам, тощо).

На фінансування фонду власних оборотних коштів підприємства спрямовують також інші

(крім статутного капіталу) власні кошти: тимчасово нерозподілену частину прибутку, залишки спеціальних фондів та інші фінансові ресурси (див. формулу 4, описану в розділі 3). Згідно з діючою методикою, для визначення суми наявних у підприємства власних оборотних коштів роблять такий розрахунок: підсумок розділу 1 пасиву балансу "Власний капітал" плюс підсумок розділу 2 пасиву "Забезпечення наступних витрат і платежів", плюс підсумок розділу 3 пасиву "Довгострокові зобов'язання" мінус підсумок розділу 1 активу балансу "Необоротні активи" і мінус розділ 3 активу "Витрати майбутніх періодів". Тобто за цією методикою до оборотних коштів включається вся сума нерозподіленого прибутку (незважаючи на його призначення, отже, і прибуток, що призначений на капітальні вкладення), а також сума тимчасово невикористаних на створення основних засобів амортизаційних відрахувань. (Про спірність такої методики йшлося у розділі 3 підручника.) Потреба підприємств у власних оборотних коштах визначається у процесі нормування, тобто це визначення нормативу власних оборотних коштів як їхнього планового розміру. Власні оборотні кошти призначені для покриття лише мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей. Але, як зазначалось, потреба підприємства у коштах для створення запасів протягом року неоднакова навіть у підприємств із несезонним характером виробництва, не кажучи вже про сезонні підприємства. Тому більшість підприємств залучає до свого господарського обігу позикові оборотні кошти у вигляді банківських кредитів. До позикових фінансових ресурсів, які використовуються для створення фонду оборотних коштів, належать також усі види кредиторської заборгованості. Оборотні кошти підприємств, створені за рахунок усіх джерел, поділяються на нормовані і ненормовані. До нормованих оборотних коштів належать кошти, які формують: • виробничі запаси (тобто запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, покупних комплектуючих виробів, палива, запасних частин для ремонтів, тари); запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів та інструменту (крім тих, які, згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, віднесені до інших необоротних матеріальних активів); запаси незавершеного виробництва; запаси готової продукції і товарів. У складі всіх оборотних коштів підприємств нормовані найчастіше становлять 70— 80 відсотків.

Мінімальні планові запаси нормованих цінностей і витрат (нормованих активів) визначаються у процесі нормування: з кожного елемента нормованих активів визначається окремий (індивідуальний) норматив, а сума індивідуальних нормативів утворює сукупний норматив, розмір якого вказує, яка сума власних оборотних коштів має бути в розпорядженні

підприємства. Норматив власних оборотних коштів є дуже важливим і необхідним плановим параметром оперативного управління фінансовими ресурсами підприємства.

Оборотні кошти у відвантажених товарах, виконаних роботах і наданих послугах, строк сплати яких не настав і не оплачених у строк, у розрахунках з дебіторами за одержаними векселями та з інших розрахунків, а також у залишках коштів на банківських рахунках, у касі — не нормуються. Вважається, що розмір вкладень оборотних коштів у ненормовані активи залежить від багатьох чинників, які важко піддаються плануванню. Значну частину потреби в цих коштах підприємства покривають за рахунок позикових фінансових ресурсів, насамперед — за рахунок банківських кредитів.

9.2. Нормування власних оборотних коштів

Нормування оборотних коштів — це економічно обґрунтований розрахунок мінімальної потреби у фінансових ресурсах, необхідних підприємству для створення мінімальних запасів товарно-матеріальних і цінностей, які забезпечують його нормальну роботу.

Якісно розроблений норматив власних оборотних коштів має важливе значення для підприємства. Він створює підґрунтя для цільового й ощадливого використання фінансових ресурсів, сприяє зменшенню запасів у виробництві та обігу, успішному виконанню планів виробництва, реалізації продукції, підвищенню рентабельності і зміцненню фінансового стану підприємства. Високої якості нормативу підприємство може досягти, якщо нормування націлене на визначення дійсно мінімальних запасів на всіх стадіях руху оборотних засобів і засобів обігу, якщо при нормуванні враховуються найпрогресивніші норми витрат сировини, матеріалів, інші норми (наприклад норми часу, необхідного для підготовки матеріалів для запуску у виробництво, норми тривалості виробничого циклу окремих виробів тощо).

Нормативи власних оборотних коштів з кожного елемента оборотних засобів і готової продукції визначаються як добуток односторонньої потреби підприємства в тих чи інших матеріальних ресурсах на норму запасу в днях по них. Перший співмножник у цьому добутку визначається на основі кошторису витрат на виробництво, в якому є дані про вартість сировини, матеріалів, палива та інших витрат, пов'язаних з випуском продукції.

Одностороння потреба обчислюється виходячи з планових показників на рік або IV квартал, а для підприємств із сезонним характером виробництва за основу береться квартал із найменшим обсягом виробництва (бо ж треба визначити мінімальні планові запаси).

Другий співмножник — норма запасу в днях — залежить від безлічі факторів, причому вони найрізноманітніші за різними видами запасів. Саме визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей в днях і є основною й трудомісткою частиною роботи щодо

нормування оборотних коштів.

Нормування оборотних коштів у виробничих запасах. Описана тут методика нормування подається на прикладі нормування запасів сировини й матеріалів промислового підприємства. Всі інші елементи виробничих запасів (покупні комплектуючі вироби, паливо), а також малоцінні і швидкозношувані предмети нормуються аналогічно. Деякі особливості в нормуванні запасів запасних частин і тари роз'яснюються окремо. Матеріал подається з урахуванням "Типового порядку визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей", затвердженого Міністерством фінансів і Міністерством економіки України.

Норматив власних оборотних коштів із сировини й матеріалів (Д.) визначається за формулою:

$$H_c = \text{ПотНл}, (9.1)$$

де ПотНл — одноденна потреба підприємства у сировині й матеріалах згідно з кошторисом витрат на виробництво; Нл — норма запасу сировини й матеріалів у днях. Як правило, підприємства використовують на виробництво продукції багато (іноді сотні й тисячі найменувань) видів сировини й матеріалів. Тому для визначення норми запасу в днях на першому етапі роботи такі норми розробляються з окремих видів сировини й матеріалів або однорідних груп. Потім, виходячи з норм запасу за видами сировини й матеріалів, визначається середньозважена норма в цілому за даною статтею.

Визначаючи норми запасів у днях з тієї чи іншої позиції, необхідно зважати на:

умови постачання даних видів матеріальних ресурсів;

віддаленість постачальників;

транспортні умови;

час, необхідний для підготовки матеріалів для використання у виробництві;

періодичність введення матеріалів у виробництво.

З урахуванням названих чинників норма запасу в днях з кожного виду сировини й матеріалів містить такі елементи:

час перебування оплаченого матеріалу в дорозі — транспортний запас;

час, потрібний на вивантаження, прийомку, складування, проведення аналізів якості матеріалів;

час на підготовку матеріалу до передання його у виробництво — підготовчий запас;

поточний складський запас, який обчислюється за частотою поставок;

страховий запас.

Необхідність створення транспортного запасу зумовлена головним чином використанням у платежах за матеріальні цінності й послуги попередньої оплати поставок за допомогою

платіжних доручень і платіжних вимог-доручень. За цих умов розрахунків підприємство, оплативши поставку, до прибуття вантажу вкладає кошти у так звані матеріали в дорозі. Транспортний запас при нормуванні обчислюють як кількість днів від дати сплати рахунку постачальника до дати прибуття вантажу на склад підприємства. Якщо договором з постачальником передбачається відвантаження матеріалів після одержання коштів у вигляді попередньої оплати, то норма транспортного запасу дорівнює часу, необхідному для переказу грошей до банку постачальника (в умовах запровадженого в банківській системі України порядку електронних платежів це, як правило, один день), плюс тривалість пробігу вантажу від постачальника до споживача.

Якщо постачальник, надіславши платіжну вимогу-доручення, відвантажує матеріали, не чекаючи надходження попередньої оплати на свій поточний рахунок, то транспортний запас обчислюється так: від тривалості пробігу вантажу віднімається час, необхідний постачальнику для підготовки й відправки документів споживачеві, й час пробігу цих документів поштою (якщо інший вид зв'язку не передбачено договором)*, а також час, необхідний на обробку документів і на оплату споживачем. Якщо ж матеріали прибувають до споживача раніше дати сплати грошей за них, транспортний запас не встановлюється. Наприклад, підприємство в м. Харкові одержує матеріал від підприємства, що розташоване у м. Чернівцях. Пробіг вантажу залізницею складає 14 днів; поштопробіг документів між містами Харків і Чернівці — 5 днів; час, необхідний постачальникові для підготовки й відправки документів, — 2 дні; час, необхідний споживачеві для їх обробки та оплати, — 2 дні. За цих умов транспортний запас дорівнює 5 днів (14 — 5 — 2 — 2).

Якщо підприємство отримує певний вид матеріалів не від одного, а від кількох постачальників, транспортний запас у днях визначається як середньозважена величина у такий спосіб:

Постачальник	Кількість матеріалів, т	Кількість днів перебування в дорозі після оплати
№ 1	1650	6
№ 2	400	—
№ 3	500	8
№ 4	150	2
Разом	2700	

Середньозважена величина транспортного запасу за даним матеріалом дорівнює: $(1650 \cdot 6 + 500 \cdot 8 + 150 \cdot 2) : 2700 = 5,3$ дня.

Такі ж розрахунки транспортного запасу роблять з кожного виду (групи) сировини й матеріалів.

Норма часу, необхідного для приймання, розвантаження, складування, проведення аналізів сировини й матеріалів з кожного виду (групи), визначається шляхом хронометражу цих операцій. Наприклад, цемент надходить на підприємство залізничними вагонами; на розвантаження і складування його витрачається 0,5 дня, на проведення аналізів — 0,5 дня. Таким чином, норма запасу на ці операції складає 1 день.

Поточний складський запас визначається залежно від частоти поставок: чим частіше прибувають сировина й матеріали на склади підприємства, тим, звичайно, меншим має бути поточний запас, і навпаки. Цей елемент норми запасу в днях за питомою вагою є найбільшим у сукупному нормативі в днях з сировини і матеріалів, що, зокрема, віддзеркалює сучасний стан налагодження зв'язків між виробниками і споживачами. Щоб зменшити витрати фінансових ресурсів на створення запасів сировини й матеріалів, підприємства мають насамперед піклуватися про створення сировинної бази за рахунок найближчих постачальників, які здатні регулярно, без затримок відвантажувати необхідні матеріальні ресурси.

Інтервали між поставками з кожного виду сировини, матеріалів встановлюються в процесі нормування на основі укладених договорів або виходячи з фактичних даних, що склалися в минулому. Так, якщо за минулий рік підприємство одержало від цементного комбінату 1680 т цементу, причому цемент прибував 14 разів, то середній інтервал між двома поставками дорівнює 26 днів ($360.: 14$).

Норма поточного складського запасу приймається у розмірі половини середнього інтервалу між двома поставками. Це пояснюється тим, що при плануванні фінансових вкладень у запаси треба враховувати не мінімальний чи максимальний запас конкретного матеріалу на підприємстві, а середній, бо в будь-який період запас одних матеріалів буде максимальним, а інших — мінімальним. У вищенаведеному прикладі за норму поточного складського запасу приймається 13 днів.

Нормування поточних складських запасів зазвичай ускладнюється тим, що один і той самий вид сировини або матеріал може надходити від кількох постачальників, причому з різними інтервалами поставок, у різних кількостях. Постає потреба обчислювати безліч середньозважених інтервалів поставок з кожної позиції, що приймається до нормування. Для скорочення обсягу обчислювальної роботи при нормуванні на великих підприємствах рекомендується шляхом репрезентативної вибірки підібрати дані про надходження матеріалів і сировини, які становлять 70—75 відсотків загального обсягу їх витрат на виробництво, а потім поширити обчислений норматив у днях на всі види сировини й матеріалів.

Розрахунок середнього інтервалу поставок конкретного виду сировини або матеріалу в разі, коли є декілька постачальників цього матеріалу, виконується так:

Постачальник	Обсяг поставок за рік, т	Частота поставок, разів	Інтервал поставок, днів
№1	1800	12	30
№2	3000	40	9
№3	600	8	45
№4	1200	20	18
Разом	6600		

Середньозважений інтервал поставок із даного виду матеріалів дорівнює 19,6 дня: $(30 \cdot 1800 + 9 \cdot 3000 + 45 \cdot 600 + 18 \cdot 1200) : 6600 = 19,6$. Поточний складський запас дорівнює 9,8 днів.

Підготовчий запас. При нормуванні запасів сировини й матеріалів цей елемент береться до уваги лише за тими з них, які після надходження від постачальників не можуть бути негайно запущені у виробництво, а потребують певної попередньої підготовки. Часу на таку підготовку потребує, наприклад, деревина, що надходить до меблевих підприємств (для сушіння), відливки металу — на машинобудівних Заводах (для натурального старіння) та ін. Для визначення нормативу запасу в днях підготовчий запас враховується, якщо час на підготовку матеріалу до запуску у виробництво перевищує норму поточного складського запасу і дорівнює цьому перевищенню.

Приклади.

Поточний складський запас деревини на меблевій фабриці становить 18 днів, час на підготовку деревини для запуску у виробництво — 21 день, отож у нормативі на деревину підготовчий запас треба встановити у розмірі трьох днів (21 — 18).

Поточний складський запас динамної сталі на машинобудівному заводі становить 16 днів, час на підготовку сталі для запуску у виробництво — 10 днів. Норма підготовчого запасу не встановлюється.

Страховий запас передбачається при розрахунку норми запасів сировини і матеріалів у зв'язку з можливими перебоями у надходженні їх за причинами, які важко передбачити заздалегідь (зупинки виробництва у постачальників, зриви у роботі транспорту тощо). Розмір страхового запасу в днях рекомендується встановлювати у межах 50 відсотків поточного складського запасу. Для тих матеріалів, які підприємство одержує від постачальників, розташованих на невеликій відстані, з використанням автомобільного транспорту, страховий запас не створюється.

Підрахунок загальних норм запасів у днях за окремими видами (групами) сировини й

матеріалів здійснюється таким чином:

Елементи норми запасу	Найменування видів (груп) сировини й матеріалів				
	А	Б	В	Г	Д
1. Транспортний запас	5,3	2,6	7,0 1,0	12,6 1,0	3,0 0,5
2. Вивантаження, приймання, складування	1,0	0,5	2,0 42,0 21,0	4,0 30,8 15,4	16,0
3. Підготовчий запас	9,8 4,9 21,0	16,4 8,2	73,0	63,8	19,5
4. Поточний складський запас		27,7			
5. Страховий запас					
Разом (норматив у днях)					

Загальна норма запасу в днях за статтею "Сировина і матеріали" в цілому по підприємству обчислюється як середньозважена величина від індивідуальних норм за кожною позицією. При цьому як ваги використовуються річні обсяги витрат кожного виду (групи) сировини, матеріалів у вартісному вираженні за кошторисом витрат на виробництво. Розрахунок виконується таким чином:

Види (групи) сировини й матеріалів	Витрати за кошторисом на виробництво, тис. грн.	Норма запасу в днях
А	852	21,0
Б	1427	27,7
В	188	73,0
Г	210	63,8
Д	655	19,5
Разом	3332	

Згідно з цими даними середньозважена норма запасу в днях за статтею "Сировина і матеріали" становить 29,2 дня:

$$[(21,0 \cdot 852) + (27,7 \cdot 1427) + (73 \cdot 188) + (63,8 \cdot 210) + (19,5 \cdot 655)] : 3332 = 29,2.$$

Для визначення нормативу власних оборотних коштів з сировини і матеріалів у грошовому виразі необхідно на основі кошторису витрат на виробництво розрахувати вартість одноденних витрат підприємства на сировину та основні матеріали. Якщо вони за рік становлять, наприклад, 3800 тис. грн., то одноденні витрати дорівнюють 10,6 тис. грн. (3800 : 360), а норматив власних оборотних коштів з сировини і матеріалів — 309,5 тис. грн. (10,6 * 29,2).

Деякі особливості має нормування оборотних коштів у запасах тари. На покупну тару для пакування готової продукції норми запасів і норматив у грошовому виразі розраховуються так само, як на сировину й матеріали. Норму запасів тари власного виробництва встановлюють виходячи з часу від її виготовлення до упакування в неї готової продукції, з урахуванням також часу, необхідного для накопичення тари для пакування партії готової

продукції.

Для тари, що підлягає поверненню постачальникам деяких видів матеріалів (наприклад бочки, балони, кабельні барабани тощо), норма запасу в днях залежить від часу між днем оплати рахунку постачальника за тару, що надійшла разом з сировиною і матеріалами, та днем надходження грошей від постачальника за повернену тару.

Вартість тари, яка використовується для зберігання сировини, матеріалів, деталей, напівфабрикатів, запчастин на складах і в цехах (інвентарна тара), при розрахунках нормативу оборотних коштів на тару не враховується, оскільки вона входить до складу інших необоротних активів або малоцінних та швидкозношуваних предметів залежно від терміну служби.

На підприємствах, де питома вага запасів тари в загальних запасах товарно-матеріальних цінностей незначна, нормування оборотних коштів для формування запасів тари проводять, виходячи з фактичних залишків тари. Для цього розраховують середньофактичний залишок тари, використовуючи дані бухгалтерського обліку про залишки тари на початок кожного місяця року.

При нормуванні оборотних коштів у запасних частинах використовують два методи.

Перший метод — це проведення прямих розрахунків відповідно до потреби в запасних частинах кожного найменування, строків їх постачання тощо, тобто так само, як це робиться при нормуванні сировини та основних матеріалів.

Другий метод — укрупнений розрахунок. Визначаються за останній минулий рік середньофактичні залишки запасних частин для ремонтів устаткування і середньорічна вартість діючого виробничого та силового устаткування, транспортних засобів. Виходячи з цих даних, визначають фактичну забезпеченість запасними частинами на 1 грн. вартості діючого устаткування, яка й береться до уваги з урахуванням вартості устаткування і транспортних засобів у плановому році.

Нормування оборотних коштів у запасах незавершеного виробництва. Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві має бути достатнім для створення таких перехідних заділів у цехах основного та допоміжного виробництва, за допомогою яких підприємство було б здатне забезпечити ритмічність процесу виробництва і рівномірну здачу готової продукції на склади. Норматив по підприємству в цілому являє собою суму нормативів, розрахованих окремо по цехах основного, допоміжного й підсобного виробництва.

Норматив розраховується, виходячи з обсягу виробництва, тривалості виробничого циклу продукції, що виробляється, і собівартості продукції в незавершеному виробництві.

Найскладніша частина визначення цього нормативу — розрахунок середньої вартості

виробів у незавершеному виробництві. Річ у тому, що в різних виробництвах по-різному нарастають витрати на випуск продукції впродовж виробничого циклу. Так, у галузях хімічної, легкої, харчової промисловості уже з перших годин після запуску у виробництво підприємство робить значні витрати на сировину й матеріали, які становлять основну частину собівартості продукції. В галузях машинобудування й металообробки наростання витрат (матеріальних, трудових) є більш рівномірним. Тому при визначенні середньої собівартості залишків незавершеного виробництва треба враховувати характер наростання витрат на виготовлення продукції.

Приклад.

Одним із виробів, що їх виготовляє меблевий комбінат, є м'які стільці. їх щодобовий випуск становить 170 шт., виробнича собівартість одного стільця — 17,29 грн., в тому числі початкові одноразові витрати матеріалів — 10,7 грн., що становить 61,7 відсотка собівартості, тривалість циклу виробництва — 2 дні. За цих умов норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві цього виробу дорівнює:

$$170 \cdot 17,29 \cdot \left(0,617 + \frac{1 - 0,617}{2} \right) \cdot 2 = 4756 \text{ грн.}$$

Аналогічні розрахунки виконуються з усією номенклатурою виробів підприємства. Що стосується норми оборотних коштів на незавершене виробництво для допоміжних і підсобних виробництв (цехів), то вони розраховуються в такому ж порядку, що й на основне виробництво, але з урахуванням особливостей організації виробництва в кожному з них.

Нормування оборотних коштів у запасах готової продукції. Запаси готової продукції на складах підприємств мають створюватися в такій кількості, щоб була можливість забезпечити її своєчасне відвантаження, відпуск і реалізацію споживачам партіями, комплектно і в повному асортименті. Для цього з кожного виду готової продукції визначаються норми запасів у днях, виходячи з часу, потрібного на:

- комплектування й накопичення продукції до розміру партій, відповідних замовленням або договорам, а також до обсягів транспортних норм;
- підготовку продукції до відвантаження (сортування, пакування тощо);
- транспортування продукції до залізничних станцій та інших пунктів відправки;
- підготовку платіжних документів і відсилання платіжних вимог — доручень платнику. Якщо договором передбачається попередня оплата відвантаженої продукції, до нормативу в днях треба додавати нормативний термін поштопробігу розрахункових документів між пунктами розташування підприємств постачальника і споживача (якщо немає можливості застосувати

електронні засоби зв'язку) і термін на переказ грошей банком споживача до банку постачальника (зараз це один день).

Після визначення нормативів у днях з кожного виду готової продукції розраховується середньозважений норматив у днях в цілому по підприємству. При цьому як важелі використовуються обсяги випуску відповідної продукції за виробничою собівартістю.

Для визначення нормативу оборотних коштів у цілому по підприємству у вартісному виразі норматив із готової продукції в днях множать на вартість одноденного випуску продукції підприємства за виробничою собівартістю

9.3. Планування і фінансування приросту нормативу власних оборотних коштів

Потреба підприємств у власних оборотних коштах може збільшуватися як у зв'язку зі зростанням обсягів виробництва, так і з інших причин, які викликають необхідність збільшення нормованих запасів і витрат. Це і зміни в асортименті продукції, і зміни в умовах постачання, відвантаження готових виробів, розрахунків та ін.

В умовах значних темпів інфляції потреба підприємств в оборотних коштах постійно зростає у зв'язку зі зростанням цін на матеріальні ресурси, планові запаси яких підприємства мають створювати. Саме цей чинник за нинішніх умов функціонування економіки в Україні найбільшою мірою спричиняє хронічний брак оборотних коштів на підприємствах і їх тяжкий фінансовий стан. Законодавство України дозволяє підприємствам усіх форм власності проводити переоцінку залишків товарно-матеріальних цінностей на початок кожного місяця за умови зміни цін на виробничі та інші запаси товарів і матеріалів зі спрямуванням сум дооцінки, одержаної від реалізації готової продукції, на поповнення своїх оборотних коштів. Така переоцінка проводиться за цінами, що склалися у розрахунках з постачальниками на кінець попереднього місяця. Але в умовах чинної системи оподаткування прибутку це аж ніяк не вирішує проблему забезпечення підприємств власними оборотними коштами".

Приростом нормативу власних оборотних коштів називається різниця між нормативом, розрахованим на кінець планового року, і нормативом на початок року.

Додаткова потреба у власних оборотних коштах найчастіше покривається за рахунок власних фінансових ресурсів підприємств, насамперед — за рахунок прибутку, частина якого в порядку розподілення прибутку направляється у статутний капітал на приріст нормативу власних оборотних коштів. Крім того, як джерела власних фінансових ресурсів, що можуть направлятися на приріст нормативу, використовується надлишок оборотних коштів у порівнянні з нормативом, якщо він є на початок року. У державних підприємств в окремих випадках джерелами приросту нормативів оборотних коштів можуть бути кошти, які вони

одержують у порядку внутрішньогалузевого перерозподілу фінансових ресурсів, або асигнування з державного бюджету.

Господарські товариства недержавних форм власності можуть збільшувати нормативи оборотних коштів за рахунок тих коштів, які призначені на зростання статутних капіталів. Якщо підприємство не знаходить коштів для фінансування приросту нормативу, це призводить до виникнення нестачі оборотних коштів і погіршує фінансовий стан, платоспроможність підприємства. Найчастіше таке трапляється в разі невиконання намічених планів одержання прибутку. За збиткової діяльності відбувається зменшення ("проїдання") власних оборотних коштів підприємства.

9.4. Контроль за раціональним використанням оборотних коштів

Наявність у господарському обороті підприємства власних оборотних коштів у розмірах, які покривають нормативні потреби в них, а також залучення кредитних та інших позикових ресурсів ще не є гарантією створення умов для нормального господарювання. Підприємство має забезпечити раціональне розміщення цих ресурсів за призначенням, і це є однією з найважливіших ділянок роботи фінансової служби.

Про нераціональне використання власних і позикових оборотних коштів свідчать відволікання їх у:

понаднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей і витрат виробництва, якщо вони не прокредитовані банком;

дебіторську заборгованість за товари, роботи й послуги, не оплачені в строк покупцями; іншу дебіторську заборгованість (за претензіями, за розрахунками з підзвітними особами тощо);

різні витрати, що перевищують наявні джерела фінансування.

Для визначення понаднормативних запасів за кожною зі статей нормованих активів (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція) їх балансовий залишок порівнюють зі встановленим нормативом і кредитом банку під відповідний об'єкт. Для запобігання накопичення понаднормативних запасів фінансова служба підприємства постійно стежить за діями служб постачання та збуту, які укладають угоди з постачальниками і покупцями на створення запасів сировини, матеріалів тощо, а також відвантаження готової продукції.

Чинна система оподаткування прибутку підприємств сприяє запобіганню накопичення запасів сировини, матеріалів, комплектуючих виробів як на складах підприємств, так і в залишках незавершеного виробництва і готової продукції: якщо за звітний квартал підприємство допустило приріст цих запасів, на відповідну суму збільшується об'єкт

оподаткування — "податковий" прибуток (через зменшення суми валових витрат). Тому безконтрольне завезення матеріальних ресурсів (як і затримка їх використання на випуск продукції і затримка продажу готової продукції) призводить до прямих матеріальних збитків у вигляді збільшення податкових платежів до бюджету. Не зацікавлені у накопиченні зайвих матеріальних ресурсів підприємства також і з огляду на чинний порядок сплати податку на додану вартість у складі відпускних цін на ці ресурси. Річ у тому, що податковий кредит (тобто ПДВ, який сплачено у розрахунках з постачальниками матеріальних ресурсів) фактично означає тимчасове вилучення коштів з господарського обороту підприємства, він зменшує обсяг тимчасово залучених коштів у вигляді податкового зобов'язання, якими підприємство може користуватися до моменту розрахунку з бюджетом з ПДВ.

Запобігти накопиченню понаднормативних запасів можна, якщо відповідні служби підприємства кваліфіковано визначають потребу підприємства у тих чи інших матеріальних ресурсах, складають угоди на їх закупівлю, виходячи з потреб виробництва, стежать за недопусканням порушень постачальниками строків поставки сировини, матеріалів, комплектуючих виробів. Доцільним є порядок, за якого всі угоди на поставку матеріальних ресурсів обов'язково візуються у фінансовому відділі підприємства. У візі фінансові відділи відмовляють, якщо кількість сировини, матеріалів, покупних комплектуючих деталей, які мають надійти підприємству за угодою, перевищує планову потребу в них з обов'язковим урахуванням наявних перехідних запасів.

На багатьох підприємствах розроблено індивідуальні нормативи запасів для цехів і служб, створено ефективну систему контролю за оплатою товарно-матеріальних ресурсів, що надходять на підприємство, діє система матеріальної відповідальності за завезення та оплату зайвих для підприємства товарно-матеріальних цінностей або створення запасів у кількостях, що перевищують нормативну потребу.

Фінансова служба організовує систематичний контроль за станом оплати покупцями відвантаженої чи відпущеної на місці продукції. В разі виникнення дебіторської заборгованості вона вживає заходів щодо припинення подальшої поставки продукції боржникам, найскорішої оплати відвантаженої продукції і накладання штрафних фінансових санкцій на боржників. Для розв'язання господарських суперечок щодо оплати рахунків підприємства за відвантажену продукцію, а також щодо інших фінансових проблем у взаємовідносинах з партнерами, вирішення яких потребує спеціальних правових знань, спільно діють фінансові та юридичні служби підприємства.

Оборотні кошти підприємств безперервно перебувають у кругообігу, переходячи з однієї фази в іншу. Чим швидше здійснюється цей перехід, чим менше часу вони затримуються у

сфері виробництва і сфері обігу, тим ефективніше вони використовуються. Тільки не допускаючи нераціонального використання оборотних коштів підприємство може досягти систематичного прискорення їх обіговості.

Швидкість обігу оборотних коштів можна виразити за допомогою таких показників:

коефіцієнт обіговості;

тривалість одного обороту в днях.

Коефіцієнт обіговості (K_0) показує кількість оборотів, які здійснили оборотні кошти за певний час (рік, квартал, місяць).

Приклад.

Собівартість реалізованої за рік продукції, розрахунки з покупцями якої завершені, склала 6284 тис. грн., середній залишок нормованих оборотних коштів — 739 тис. грн., ненормованих — 308,3 тис. грн., разом — 1047,3 тис. грн. Коефіцієнт обіговості дорівнює $6284 : 1047,3$, тобто 6,0 (обігові кошти за рік обернулися 6 разів).

Тривалість одного обороту в днях показує кількість днів; упродовж яких оборотні кошти здійснюють один оборот, проходячи всі фази. У вищенаведеному прикладі тривалість одного обороту в днях складає 60 днів ($1047,3 \cdot 360$): 6284.

У практиці фінансового аналізу використовують показники обіговості окремих складових частин оборотних коштів, які авансовані у ті чи інші елементи оборотних засобів і засобів обігу. Якщо треба обчислити обіговість нормованих оборотних коштів, то у формулах (9.4 і 9.5) замість середнього залишку всіх оборотних коштів фігурує середній залишок нормованих оборотних коштів.

У вищенаведеному прикладі коефіцієнт обіговості нормованих оборотних коштів становить 8,5 ($6284 : 739$), а тривалість одного обороту — 42,4 дня [$(739 \cdot 360) : 6284$].

Показники обіговості коштів, вкладених у виробничі запаси, обчислюються за середніми залишками цих запасів і сумою матеріальних витрат у складі собівартості реалізованої продукції. При обчисленні обіговості коштів, вкладених в незавершене виробництво або в готову продукцію, користуються даними про середні залишки цих активів за певний термін та обсяги виробленої (реалізованої) продукції за виробничою собівартістю.

РОЗДІЛ 10. ГРОШОВІ БЕЗГОТІВКОВІ Й ГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ

10.1. Зміст і принципи розрахунків підприємства з контрагентами

У системі товарно-грошових відносин одним з етапів безперервного кругообороту та обороту основних і оборотних коштів підприємств є грошова форма вартості: за гроші вони купують засоби виробництва, здійснюють капітальні вкладення, тобто витрати на відтворення знарядь праці; підприємства виробничої сфери купують сировину та інші

предмети праці, які, з'єднуючись із робочою силою, дають можливість виробляти нові товари. Тільки реалізувавши ці товари та отримавши за них гроші, підприємства мають змогу знову авансувати їх і продовжувати процес виробництва, інакше він перерветься. До того ж через розрахунки відбувається визнання у сфері обігу суспільної необхідності вироблених товарів. Ці обставини являють собою матеріальну основу грошового обігу в ринковій економіці — безготівкового і готівкового.

Основним способом здійснення розрахунків між будь-якими контрагентами є переказ грошей. Переказ грошей у законодавстві України визначається як рух певної суми грошей з метою їх зарахування на рахунок отримувача або видачі йому в готівковій формі.

Розрахунки підприємств та організацій між собою, а також з органами фінансово-кредитної системи здійснюються здебільшого без участі грошей у формі готівки, тобто в безготівковому порядку. Суть безготівкових розрахунків полягає в тому, що платежі здійснюються шляхом переказу коштів із рахунку платника в банку на рахунок одержувача, тобто шляхом проведення відповідних записів за рахунками учасників розрахунків. Можливі також безготівкові розрахунки через залік взаємних вимог контр агентів, у тому числі за бартерними угодами. На відміну від готівкових розрахунків, коли платник зобов'язаний передати належну суму готівки безпосередньо одержувачу, безготівкові розрахунки здійснюються без реальної готівки.

Безготівкові розрахунки дають можливість значно зменшити витрати обігу, пов'язані з грошовими розрахунками в господарстві, звести до мінімуму суму грошей, яка перебуває в обігу. Цією беззаперечною перевагою безготівкових розрахунків їх значення у ринковій економіці не обмежується. Зосередження безготівкового платіжного обороту в кредитній системі дає змогу раціонально використовувати всі тимчасово вільні кошти, що зберігаються на банківських рахунках, для цілей прямого банківського кредитування суб'єктів ринкових відносин, суттєво прискорювати розрахунки, в тому числі шляхом запровадження найновіших засобів електронного зв'язку. Оскільки зміст безготівкових розрахунків розкривається у розрахункових (платіжних) документах, розрахунки у такий спосіб несуть у собі великі можливості контролю за ходом виконання договірних зобов'язань як одержувачами грошей, так і платниками, а в необхідних випадках — контролюючими і правоохоронними органами.

Весь платіжний оборот підприємств (безготівковий і готівковий) поділяється на дві частини: розрахунки за товарними операціями і розрахунки за нетоварними операціями. Розрахунки за товарними операціями — це взаємні розрахунки підприємств за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Вони є переважними, бо визначають характер і

зміст роботи фінансової служби підприємства у сфері розрахунків. Від безперервності та плановірності організації розрахунків за товарними операціями вирішальною мірою залежить стан усіх розрахунків підприємства, його фінансовий стан.

До другої частини платіжного обороту належить велика група платежів нетоварного характеру, які відбуваються, головним чином, у зв'язку з виконанням усіляких фінансових зобов'язань підприємств. Такі платежі бувають між:

- підприємством та органами загальнодержавних фінансів (платежі підприємства до бюджету з прибутку, оплата податку на додану вартість, акцизного збору, платежі до загальнодержавних цільових грошових фондів, інші податкові та неподаткові платежі на користь держави);
- підприємством і комерційними банками (одержання та повернення кредитів, сплата процентів за користування ними, оплата інших банківських послуг);
- підприємством і його вищим органом або його засновниками — юридичними особами (платежі коштів на створення централізованих фондів, одержання коштів із цих фондів, перерозподіл фінансових ресурсів, одержання та повернення тимчасової фінансової допомоги та ін.).

Розрахунки нетоварного характеру можуть бути також між підприємствами та організаціями (наприклад сплата та одержання штрафів за порушення господарських угод, за порушення правил транспортних перевезень, пожежної безпеки, санітарного контролю тощо).

Основними фінансово-правовими державними актами, які регулюють систему розрахунків в Україні, є:

Закон України "Про Національний банк України";

Закон України "Про банки і банківську діяльність";

Закон України "Про платіжні системи та переказ грошей в Україні";

Інструкція Національного банку України "Про безготівкові розрахунки" від 29.03.2001 р. № 135;

Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні (затверджене Правлінням НБУ 19 лютого 2001 р.).

В основі організації розрахунків в Україні лежать такі принципи:

Грошові кошти господарюючих суб'єктів підлягають обов'язковому зберіганню на поточних, депозитних та інших рахунках у банківських закладах. Згідно з Законом України "Про банки і банківську діяльність" кожне підприємство має право відкрити в банку (за власним вибором і за згодою банку) поточний рахунок для зберігання коштів і здійснення безготівкових розрахунків. Законодавство України передбачає, що для відкриття рахунку підприємство подає в банк такі документи:

заяву встановленого зразка на відкриття рахунку;

копію свідоцтва про державну реєстрацію в органі державної виконавчої влади, іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності;

затверджений статут, зареєстрований в уповноваженому на те органі державної влади або управління;

довідку про внесення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України;

документ, що підтверджує взяття підприємства на податковий облік;

документ, що підтверджує реєстрацію підприємства як платника соціальних страхових внесків;

картку зі зразками підписів посадових осіб, які мають право розпоряджатися рахунком, зразок-відбитку печатки підприємства.

Для відкриття поточного (або депозитного) рахунку в іноземній валюті підприємства подають у банк, який має ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій, аналогічний пакет документів.

Згідно з Законами України "Про підприємство", "Про підприємництво" суб'єкти підприємницької діяльності мають право відкривати поточний або депозитний рахунок в одній або в кількох банківських установах. При цьому суб'єкти підприємницької діяльності зобов'язані самостійно повідомити податковий орган про відкриття банківського рахунку: до одержання інформації про факт такого повідомлення банки обмежують операції по відкритих рахунках лише операціями по зарахуванню коштів.

Право першого підпису грошових документів належить керівникові підприємства, а також посадовим особам, уповноваженим керівником. Право другого підпису належить головному (старшому) бухгалтеру.

Підприємцям, які здійснюють свою діяльність без створення юридичної особи, рахунки відкриваються на їхнє ім'я. Для відкриття рахунку вони подають до банківської установи заяву, свідоцтво про державну реєстрацію підприємця, картку зі зразком підпису, засвідчену нотаріально.

Всі розрахунки і платежі підприємства здійснюють головним чином через банки у безготівковому порядку за документами, які передбачені правилами розрахунків. Ці документи можуть бути виготовлені на паперових носіях (паперовий документ) або в електронному вигляді. Електронний документ — документ, інформація в якому представлена у формі електронних даних, включаючи електронний цифровий підпис, переданий, збережений і перетворений електронними засобами у візуальну форму чи на

папері.

Сторони вільно обирають форми розрахунків з визначених Національним банком; банківські установи не втручаються у договірні відносини контрагентів щодо форм розрахунків.

При здійсненні розрахунків підприємства можуть застосовувати електронну систему "клієнт — банк", яка забезпечує передачу повідомлень між клієнтом і банком у зашифрованому вигляді з використанням сертифікованих засобів захисту та автоматичного ведення обліку виконання розрахункових документів як у банку, так і в АРМ (автоматизоване робоче місце) клієнта. Юридичною підставою для входження клієнта в систему електронних платежів "клієнт — банк" та опрацювання його електронних документів є окремий договір між ним і банком, а програмне забезпечення системи повинно мати спеціальний дозвіл (сертифікат) Національного банку України.

Платежі за товарно-матеріальні цінності та послуги здійснюються після відвантаження (відпуску) товарів чи надання послуг, одночасно з ними або в порядку попередньої оплати. Розрахунки за товари та послуги відбуваються за згодою платника після перевірки ним виконання постачальником договірних умов і лише за наявності достатніх коштів на рахунку платника. Якщо умови договору порушені, платник може відмовитися від оплати розрахункових документів, про що інформує безпосередньо одержувача у терміни, передбачені договором. Лише щодо документів за платежами у зв'язку із незаперечним стягненням коштів банкам дано право списувати кошти з рахунків платників у примусовому порядку. У такий спосіб стягуються кошти за виконавчими документами судів і арбітражних судів, іншими виконавчими документами, визначеними чинним законодавством, у тому числі за розпорядженнями податкових органів (див. розділ 6). При цьому банки здійснюють подібні стягнення лише в межах коштів, які є у залишку на відповідних банківських рахунках боржників.

Контрагенти самотійно, без участі банківських установ контролюють виконання зобов'язань щодо своєчасності розрахунків. У разі затримки платежів платник повинен в обов'язковому порядку сплатити пеню в розмірі законодавчо встановлених (або закріплених в угодах сторін) процентів від суми простроченого платежу на користь одержувача коштів за кожен день прострочення. Сума пені перераховується платником на користь свого контрагента платіжним дорученням, яке приймається банком до виконання за наявності у платника коштів на розрахунковому рахунку.

Своєчасність і безперервність розрахунків підприємства за товари і послуги, з бюджетом, за всіма іншими фінансовими зобов'язаннями, тобто додержання платіжної дисципліни, є однією з найважливіших умов ефективного функціонування ринкової економіки. На жаль, в

Україні в перехідний період простежується погіршення платіжної дисципліни, зумовлене високими темпами інфляції і пов'язане з нею різким зростанням цін, загальним суттєвим погіршенням фінансового стану насамперед більшості підприємств виробничої сфери. Сума взаємних боргів підприємств, організацій, установ за період 1991— 2000 рр. зросла у сотні разів, досягла астрономічної величини, яка набагато перевищує загальну кількість грошей (безготівкових і готівкових) в обігу. Це свідчить про спалах руйнівної для економіки платіжної кризи. Вона спричинена як об'єктивними факторами перехідної економіки, так і суб'єктивними чинниками, і не в останню чергу помилками, допущеними при регулюванні фінансових і грошово-кредитних відносин органами державної влади та управління. До них належать передусім скорочення участі банківського кредиту як джерела фінансування сфери розрахунків при невирішенні питання формування власних оборотних коштів підприємств для обслуговування цієї сфери, запровадження в цих умовах розрахунків у порядку попередньої оплати продукції і товарів, організаційно та економічно не підготовлене повне звільнення банківської системи від функції контролю за станом розрахунків у народному господарстві. Зараз приборкання кризи неплатежів є одним із першочергових завдань стабілізації економіки України та запорукою успішності проведення ринкових реформ. Система національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності дає змогу фінансовій службі оперативно стежити з станом розрахунків контрагентів з підприємством і впливати на нього. Зокрема, реєстри бухгалтерського обліку і звітність вміщують у себе розподіл дебіторської заборгованості покупців та інших контрагентів на поточну і довгострокову (тобто таку, яка не має перспектив бути погашеною протягом одного року), на реальну дебіторську заборгованість і сумнівну дебіторську заборгованість. На основі класифікації дебіторської заборгованості за критерієм сумнівності повернення боргів створюється резерв сумнівних боргів, за рахунок якого списується безнадійна дебіторська заборгованість. У фінансовій звітності міститься інформація про суму поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в розрізі її класифікації за строками непогашення. Для оперативного контролю за станом розрахунків використовуються дані аналітичного обліку: він ведеться по кожному дебітору (а також по кожному постачальнику, кредитору), за видами заборгованості, строками її появи.

10.2. Форми безготівкових розрахунків

Безготівкові розрахунки здійснюються у різних формах, які відрізняються одна від одної особливостями економічних відносин контрагентів., способами платежу та організацією документообігу, тобто системою оформлення, руху та використання розрахункових документів.

Згідно з запровадженим Національним банком України порядком, безготівкові розрахунки можуть здійснюватися за такими формами розрахункових документів:

платіжними дорученнями;

платіжними вимогами-дорученнями;

розрахунковими чеками;

акредитивами;

платіжними вимогами.

Крім перелічених, у платіжному обороті України дедалі більшого поширення набувають безготівкові розрахунки з використанням як платіжних інструментів векселів і банківських платіжних карток. Порядок цих розрахунків регулюється окремими нормативно-правовими актами Національного банку України.

Усі зазначені платіжні інструменти (крім платіжних вимог) можуть використовуватися (за вибором) учасниками безготівкових розрахунків за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги, а в нетоварному платіжному обороті — лише платіжні доручення і векселі. Платіжна вимога — це платіжний документ, який використовується для здійснення примусового списання (стягнення) коштів з рахунків платників стягувачами, яким закон надає право таких дій. Операції з примусового стягнення банки, як зазначалося, виконують лише на підставі виконавчих документів, рішень податкових органів та визнаних претензій до власників банківських рахунків, і в межах залишку коштів на цих рахунках. Платіжна вимога вміщує реквізити, які несуть інформацію про стягувана, платника, їх банки, суму, яка підлягає безспірному списанню, а також про характер стягнення (призначення платежу).

Обов'язковою умовою виконання банком безспірного стягнення є подача стягувачем разом з платіжною вимогою документів, які є законною підставою для здійснення примусового списання коштів.

Розрахунки платіжними дорученнями в Україні посідають перше місце за питомою вагою в сукупному платіжному обороті. Платіжне доручення являє собою наказ підприємства або організації банку, що його обслуговує, про перерахування (переказ) певної суми коштів зі свого поточного рахунку на рахунок постачальника або іншого одержувача, зокрема бюджету, загальнодержавного цільового фонду тощо. Доручення виписується на бланку стандартної форми, де зазначаються: одержувач коштів, його адреса, найменування і місце розташування банку, в якому йому відкрито рахунок, вид платежу (найменування товарів, робіт, послуг, інших платежів, за які перераховуються кошти), сума платежу. Доручення підписується посадовими особами підприємства, які мають право розпоряджатися банківським рахунком, і скріплюється печаткою підприємства. До виписки платіжного

доручення фінансова служба підприємства організовує перевірку обґрунтованості платежу, дотримання постачальником-одержувачем коштів договірних умов; до цієї роботи залучаються відповідні функціональні підрозділи підприємства (відділи постачання, виробничо-технічні служби, бухгалтерія у разі необхідності — юридичний відділ).

Якщо це відповідає інтересам платника з точки зору розпорядження своїми грошовими коштами, він має право зазначити в платіжному дорученні дату валютування (за умови, що це передбачено в договорах про розрахунково-касове обслуговування банками цього клієнта і одержувача). Дата валютування — це дата, починаючи з якої гроші, переказані платником отримувачу, переходять у власність отримувача (до настання цієї дати сума переказу обліковується в банку, який обслуговує отримувача переказу).

Доручення, включаючи доручення за платежами до бюджету, приймається банком до виконання тільки в сумі, яка може бути сплачена за наявними коштами на рахунку або за рахунок кредиту. Платіжні доручення можуть застосовуватися як для здійснення попередньої оплати продукції, робіт, послуг, так і в розрахунках за фактично поставлену продукцію, виконані роботи, надані послуги.

Останнє положення стосується й іншої форми розрахунків — розрахунків платіжними вимогами-дорученнями.

Платіжна вимога-доручення — це комбінований документ, який складається з двох частин. Перша частина — це вимога постачальника (одержувача коштів) безпосередньо до покупця (платника) сплатити вартість поставленої йому згідно з договором продукції (виконаних робіт, наданих послуг); у ній вказуються найменування та адреси постачальника і платника, найменування і місце розташування банку постачальника і банку платника, найменування товару (робіт, послуг), сума коштів, яку повинен перерахувати платник. Друга частина платіжної вимоги-доручення — це доручення платника своєму банкові про перерахування з його рахунку коштів на рахунок одержувача. Платіжна вимога-доручення заповнюється постачальником (заповнюється перша частина) і надсилається покупцеві безпосередньо у комплекті з розрахунковими і відвантажувальними документами, які передбачені угодою сторін (доставку вимог-доручень до платника може здійснювати банк одержувача через банк платника на договірних умовах). У разі згоди оплатити платіжну вимогу-доручення платник заповнює другу частину цього документа і здає його (за наявності грошей на поточному рахунку) в обслуговуючий банк для перерахування коштів. Вимоги-доручення можуть подаватися платниками у банк лише протягом 20 календарних днів від дня їх виписки.

У практиці розрахунків певного поширення набули дві форми розрахунків, які гарантують платіж постачальнику шляхом депонування коштів платника на окремих рахунках у банку.

Це розрахунки чеками та акредитивами.

Розрахунковий чек — це письмове розпорядження чекодавця банкові, який веде його рахунок, сплатити чекодержателю вказану у чеку суму коштів. Чек являє собою документ, що виписується на бланку спеціальної форми. Книжки з чеками (чекові книжки) підприємства одержують в обслуговуючому банку.

Сума, на яку банк видає підприємству чекову книжку (ліміт чекової книжки), депонується на окремому рахунку в банку чекодавця, чим забезпечується гарантована оплата чеків.

Кредитним договором між чекодавцем і банком може бути передбачений порядок, за якого таке депонування не відбувається, а банк приймає на себе зобов'язання оплачувати чеки свого клієнта-чекодавця (у разі відсутності коштів на його поточному рахунку) шляхом кредитування в межах заздалегідь визначеного розміру.

Чекодавець у межах ліміту чекової книжки виписує чеки на суму отриманих товарів (робіт, послуг) і передає їх безпосередньо отримувачам коштів (постачальникам); при цьому обмін чека на готівку та отримання здачі з суми чека готівкою юридичними особами не дозволяється.

У разі якщо чекодавець і чекодержатель обслуговуються в одній установі банку, кошти списуються з відповідного рахунку чекодавця і зараховуються на рахунок чекодержателя у» день надходження від останнього чека до банку (одержані розрахункові чеки чекодержателі мають передати своєму банку при реєстрі у десятиденний термін з дня одержання чека від платника). Для здійснення розрахунків чеками між клієнтами різних банків банк чекодержателя зобов'язаний прийняти чек із реєстром і надіслати його спецв'язком до банку платника. В цьому разі кошти на рахунок чекодержателя зараховуються тільки після отримання їх від банку платника, що, природно, значно звужує практику застосування даної форми розрахунків.

Акредитив — це грошове зобов'язання банку, яке видається ним за дорученням клієнта на користь його контрагента сплатити кошти постачальникові (або надати повноваження банку постачальника здійснити такий платіж) на умовах пред'явлення документів, передбачених відповідно з договором між контрагентами.

Кошти платника за акредитивної форми розрахунків можуть депонуватись у банку платника (банк-емітент) або в банку постачальника (виконуючий банк) — усе залежить від наявності або відсутності кореспондентських відносин між банками та умов розрахунків між ними.

Правила розрахунків за акредитивами передбачають можливість використання так званих непокритих акредитивів, тобто таких, які відкриваються без бронювання коштів; оплата за такими акредитивами, у разі тимчасової відсутності коштів на поточному рахунку платника,

гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту.

У заяві на відкриття акредитива платник інформує свій банк про строк дії акредитива, найменування банку, що виконує акредитив (банк постачальника), суму акредитива, умови реалізації акредитива (види товарів, документи та ін.). Інформація про відкриття акредитива надсилається банку-виконавцеві спецзв'язком або у вигляді телетрансмісійного повідомлення електронною поштою, телетайпом тощо. Для одержання коштів за акредитивом постачальник, який відвантажив товар, подає реєстр рахунків та передбачені умовами акредитива документи у свій банк до закінчення строку дії акредитива. Після перевірки документів банк-виконавець списує кошти з акредитива і зараховує їх на рахунок свого клієнта, а якщо кошти платника депоновані у його банку, банк постачальника пересилає банку-емітенту спецзв'язком або в інший спосіб отримані й перевірені документи за акредитивом, які і є підставою для списання коштів і зарахування їх постачальникові. До закінчення строку дії акредитива (якщо відкритий так званий відзивний акредитив) сторони мають право через свої банки зробити розпорядження про припинення дії акредитива (в повній сумі або частково). В такому разі невикористані кошти повертаються на розрахунковий рахунок платника.

Розрахунки чеками та акредитивами гарантують платежі постачальникам, але економічно не вигідні платникам, бо передбачають відволікання фінансових ресурсів у зв'язку з необхідністю їх депонування ще до моменту проведення самих розрахунків; це призводить до іммобілізації на певний час коштів із господарського обігу, уповільнює обіговість коштів.

У країнах з ринковою економікою поширені розрахунки на умовах відстрочки платежів з використанням векселів. Правова база вексельного обігу, яка ґрунтується на міжнародному вексельному законі, прийнятому 1930 р. Женевською вексельною конвенцією, створена за останні роки і в Україні (зокрема, діє Положення про операції банків з вексями, затверджене Національним банком України 28 травня 1999 р.).

Вексель — це цінний папір, письмове боргове зобов'язання чітко встановленої форми, яке засвідчує обов'язок боржника (векселедавця) сплатити певну грошову суму в певний строк своєму кредитору, власнику векселя (векселедержателю). Це — свідоцтво позабанківського товарного кредиту, що широко використовується в ринковій економіці (в тому числі у міжнародній торгівлі). Номінальна сума векселя — сума, яка підлягає сплаті за векселем (без урахування обумовлених у тексті векселя процентів). Повна сума векселя включає номінальну та обумовлені у векселі проценти.

Розрізняють два різновиди векселя — простий (соло-вексель) і переказний вексель (тратта).

У простому векселі міститься нічим не обумовлена обіцянка векселедавця сплатити

безпосередньо своєму кредитору-векселедержателю суму боргу. В ньому фіксуються найменування боржника і кредитора, строк платежу, є підпис векседавця і його печатка. Переказний вексель виписує і підписує кредитор (трасант); він являє собою наказ боржнику (трасату) про сплату в зазначений строк вказаної суми третій особі (ремменту). Переказний вексель повинен бути акцептований боржником, без чого він не має юридичної сили. Через акцепт (згоду) платник приймає на себе зобов'язання сплатити переказний вексель у строк. При незгоді платити за векселем платник виписує і нотаріально засвідчує вексельний протест. Вексель може бути гарантований банком. Банківська гарантія платежу за векселем має назву аваль, вона передбачає відповідальність банку аваліста перед векселедержателем за сплату боргу у встановлений строк, сприяє розвитку вексельного обігу.

Векселі по суті являють собою кредитні гроші. Ними можна вести розрахунки, бо вони можуть передаватися від одного векселедержателя до іншого за допомогою передавального напису — індосаменту, тобто виступають як засіб платежу. Причому з кожним індосаментом підвищується гарантія оплати векселя, бо якщо попередній індосант (юридична особа, яка вчинила індосамент) виявився неспроможним боржником, вимога оплати буде пред'являтися кожному наступному. Тобто векселедержатель має право регресу — право зворотної вимоги. Він має право у разі неможливості отримати платіж за векселем у строк притягувати попередніх індосантів до відповідальності й вимагати сплати вексельної суми від кожного з них.

Можливості векселів як засобу здійснення платежів пов'язані також з правом векседавців на деміциліацію, тобто на призначення за векселем особливого місця платежу, відмінного від місцерозташування платника за векселем, і особливого платника, який уповноважений сплатити суму векселя за дорученням векседавця.

Під векселі векселедержателі можуть отримувати кредит у комерційному банку (ця операція має назву "врахування векселів"). Врахування векселя передбачає його придбання банком у векселедержателя до настання строку платежу за векселем за грошові кошти з дисконтом. З настанням строку банк стягує повну суму векселя з платника (векседавця, трасата або індосанта).

Переваги запровадження вексельної форми розрахунків очевидні для всіх суб'єктів господарських відносин, і це підтверджує світовий досвід її широкого застосування.

Товаровиробники і споживачі товарів і послуг через використання кредиту за допомогою векселів одержують можливість здійснювати розрахунки, не звертаючись до послуг комерційних банків; вексельні розрахунки забезпечують прискорення розрахунків, ліквідацію взаємних боргів, прискорення обіговості коштів, зменшують потребу в

банківському кредиті, що врешті-решт зменшує грошову масу і сприяє гальмуванню інфляційних процесів. Але стан економіки України на етапі переходу до ринкових відносин не дає змоги швидко і в широких масштабах упроваджувати вексельний обіг. Головним чином це пов'язане з різким погіршенням фінансового стану більшості суб'єктів господарювання в умовах інфляції і як результат — зниженням їхньої взаємної довіри у сфері розрахунків. За цих умов не може активно втручатися у процес запровадження вексельного обігу система комерційних банків, роль яких у цій справі вирішальна. Законодавство передбачає право підприємств (двох або групи підприємств) здійснювати розрахунки поза банком шляхом заліку взаємної заборгованості, коли взаємні зобов'язання боржників і кредиторів погашаються в рівнозначних сумах, і лише за їх різницею здійснюється платіж через банк на загальних підставах.

Більш-менш широкого застосування в Україні набув порядок розрахунків між двома підприємствами за сальдо зустрічних вимог. Такі розрахунки доцільні між підприємствами, що мають постійні сталі господарські зв'язки за взаємними поставками товарів, виконанням робіт, наданням послуг (наприклад, підприємство з виробництва безалкогольних напоїв і торговельна організація з торгівлі цими виробами, яка постійно повертає підприємству порожню склотару; автотранспортне підприємство і підприємство з виробництва цегли, інших будматеріалів, які купує, зокрема, і це автотранспортне підприємство для власних потреб, тощо). У договорах між такими підприємствами на розрахунки за сальдо передбачаються періодичність звіряння взаємної заборгованості зі складанням відповідного акта, строки та платіжні інструменти, із застосуванням яких здійснюватимуться розрахунки (наприклад, платіжне доручення, чек, вексель). Обов'язок виписати платіжний документ і сплатити борг покладається зазвичай на сторону боржника за актом звіряння взаємної заборгованості.

Питання організації розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств розглядаються в наступному розділі підручника.

10.3. Організація роботи підприємств із безготівковими розрахунками

Фінансова робота у сфері грошових розрахунків підприємства ведеться в багатьох напрямках і організовується фінансовою службою у тісному контакті з постачальницькими підрозділами (щодо розрахункових відносин із постачальниками сировини, матеріалів, інших матеріальних ресурсів), з відділами збуту (у частині розрахунків за продукцію, роботи, послуги даного підприємства з покупцями), з виробничо-технічними підрозділами, якщо вирішуються питання розрахунків, пов'язаних з діяльністю цих служб (наприклад розрахунки за будівельні і ремонтні роботи, транспортні послуги, тепло- та електроенергію,

газ, воду тощо). Всі розрахунки підприємства з державним бюджетом з податкових платежів, платежів у бюджетні і позабюджетні загальнодержавні цільові грошові фонди фінансова служба виконує у тісному контакті з бухгалтерією, де концентрується необхідна інформація для визначення розмірів платежів.

У разі виникнення господарських суперечок з контрагентами, які зачіпають майнові інтереси підприємства, особливо тоді, коли постає необхідність звертатися з позовами до судових інституцій, зусилля підприємств є найбільш ефективними, якщо їхні фінансові служби вміло координують свої дії з юридичними службами.

Як відомо, основою для раціональної організації безготівкових розрахунків слугує господарський договір, який визначає взаємовідносини сторін щодо поставки продукції і передбачає їхню відповідальність за прийняті на себе зобов'язання. Невиконання умов договору тягне за собою матеріальну відповідальність сторони-винуватця. Поряд з умовами поставки в господарських договорах визначаються форми й порядок розрахунків за товарно-матеріальні цінності, роботи, послуги. Тому на підприємствах фінансові служби, як правило, беруть активну участь у компанії з укладання договорів, їхні керівники в обов'язковому порядку візують остаточні тексти договорів. При виборі форм безготівкових розрахунків фінансова служба підприємства-покупця зацікавлена в тому, щоб оплата продукції не відбувалася до перевірки дотримання всіх умов договору.

У взаєморозрахунках з віддаленими постачальниками цій вимозі найбільшою мірою відповідають розрахунки у формі платіжних вимог-доручень або платіжних доручень без попередньої оплати, а розрахунки з місцевими постачальниками найкраще вести у формі платіжних доручень або, що менш поширено, у формі розрахункових чеків. За всіх згаданих форм розрахунків виписування платіжних документів (платіжних доручень, другої частини платіжних вимог-доручень, чеків) покладене на покупця. Фінансова служба повинна так організувати роботу на підприємстві з перевірки та оплати товарно-матеріальних цінностей, щоб не допускати фактів надходження та оплати неякісної, зайвої продукції, не потрібної підприємству, забезпечити персональну відповідальність посадових осіб у разі наявності таких фактів. При цьому фінансовий відділ відповідає за вартісні показники виконання угоди (правильність цін, скидок, включення податку на додану вартість та ін.), за своєчасність сплати боргів постачальникам або, якщо це обумовлено в договорі, за своєчасність переказу коштів у вигляді попередньої оплати, депонування коштів на акредитиві, одержання за рахунок наявних коштів або банківського кредиту чекової книжки тощо.

Завдання підприємства при розрахунках з покупцями полягає у повному та своєчасному отриманні коштів за відвантаженою продукцією, виконані роботи, надані послуги. У

розрахунках з потенційними неплатниками, а також з покупцями, угоди з якими мають разовий характер, доцільно застосовувати ті форми розрахунків, які гарантують своєчасність платежів (акредитиви, розрахункові чеки, попередня оплата платіжними дорученнями). Дуже важливим в організації розрахунків з покупцями є чітке, своєчасне оформлення розрахункових документів за відвантажену (або відпущену) продукцію, виконані роботи, надані послуги і пред'явлення їх покупцям або (в разі використання акредитивної форми розрахунків) у банк. У цій справі фінансова служба повинна досягати чіткої взаємодії насамперед з підрозділами збуту даного підприємства.

Найважливішою частиною роботи фінансової служби підприємства при організації розрахунків зі своїми покупцями є контроль за своєчасністю платежів. Затримка платежів платниками паралізує господарсько-фінансову діяльність підприємства і навіть за високого рівня організації виробництва може призвести до його банкрутства. Тому підприємства у своїх відносинах з покупцями й замовниками повинні передусім брати до уваги їхню платоспроможність, не допускати відвантаження продукції неакуратним платникам без передоплати, стежити за виконанням ними законодавчо встановленої матеріальної відповідальності за затримку платежів. В Україні встановлена обов'язкова сплата платником, незалежно від форми власності, пені від суми простроченого платежу на користь одержувача коштів за кожний день прострочки (розмір пені у відсотках обумовлюється згодою сторін). При цьому встановлена також відповідальність банківських установ за перевищення нормативних термінів проходження платежів перед своїми клієнтами-відправниками коштів. Якщо в результаті несвоєчасних розрахунків за відвантажену продукцію підприємство потрапляє в скрутну фінансову ситуацію, воно може пом'якшити її за рахунок факторингового кредиту, видача якого передбачена в Законі України "Про банки і банківську діяльність". Користуючись цим видом банківського обслуговування, підприємство отримує можливість оперативного проведення розрахунків зі своїми контрагентами, своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання.

Факторинг сприяє прискоренню обіговості коштів у сфері розрахунків. Причому у фінансовому відношенні факторинговий кредит не створює у підприємства, що його одержало, нового позикового пасиву і, отже, не впливає на його ліквідність.

10.4. Розрахунки готівкою

Підприємства усіх типів і форм власності мають право здійснювати розрахунки між собою, а також з фізичними особами не тільки у безготівковому порядку, а й готівкою. Такі розрахунки можуть проводитися як за рахунок коштів, одержаних із кас комерційних банків, так і за рахунок виручки, що надходить підприємствам від реалізації товарів (робіт, послуг),

інших надходжень у готівковій формі. Проте обсяг готівкових розрахунків в Україні законодавчо обмежується.

Так, сума готівкових розрахунків підприємства з іншою юридичною особою протягом одного дня не повинна перевищувати 3000 гривень (незалежно від кількості платіжних документів, які є підставою для розрахунків). Кількість підприємств, організацій, установ, з якими ведуться готівкові розрахунки протягом дня, не обмежується.

При проведенні готівкових розрахунків підприємства-одержувачі зобов'язані подавати підприємствам-платникам обліковий розрахунковий документ (рахунок-фактуру, товарний чек, акт про виконані роботи, надані послуги та ін.), який підтверджував би здійснення платежу готівкою.

Обмеження суми готівкових розрахунків не стосується:

розрахунків з фізичними особами;

розрахунків з бюджетом та іншими державними цільовими фондами;

« розрахунків за спожиту електроенергію.

Порушення встановленого порядку готівкових розрахунків тягне за собою матеріальну відповідальність підприємства у вигляді штрафних санкцій (сума перевищення фактичних готівкових платежів над дозволеною прирівнюється до залишку готівки в касі при зіставленні цього залишку з установленим лімітом).

Ліміт залишку готівки в касі (на кінець дня) встановлюється обслуговуючим банком кожному підприємству і є обов'язковим для нього. Розмір ліміту обчислюється виходячи з обсягу касових оборотів підприємств, режиму та специфіки діяльності підприємств, їх віддаленості від банківської установи, графіка заїзду інкасаторів тощо. Усю готівку понад встановлені ліміти залишку готівки в касі підприємства зобов'язані здавати в банк для зарахування на їхні рахунки. За перевищення лімітів, що вважається порушенням касової дисципліни, підприємства несуть відповідальність, у тому числі у вигляді штрафів, які за поданням банківських установ накладаються податковими органами.

Обов'язок підприємств здавати готівкову виручку на поточні рахунки у комерційних банках є одним з основних принципів організації готівкового обігу в Україні. Виручку належить здавати в банк, як правило, удень її надходження, а якщо в населеному пункті дислокації підприємства немає установи банку, здачу виручки в банк слід здійснювати не рідше, ніж один раз за 5 днів. За рахунок виручки підприємства мають право здійснювати готівкові розрахунки з урахуванням установлених обмежень, інші виплати, пов'язані з господарською діяльністю. При цьому передбачено, що підприємство має право використовувати виручку на виплату заробітної плати лише за умови відсутності податкових боргів. Дане обмеження

зумовлене необхідністю забезпечення своєчасної і повної сплати підприємствами податків і внесків до державних цільових фондів у порядку і строки, визначені чинним законодавством. Для проведення розрахунків підприємства можуть за грошовими чеками одержувати готівку зі свого поточного рахунку в банку без будь-яких обмежень. У чеку вказується сума готівки й мета, з якою беруться гроші, але при цьому підприємство не подає в банк будь-які розрахунки чи документи, що обґрунтовують потребу підприємства в готівці. За використання одержаних у банку грошей не за цільовим призначенням законодавство передбачає стягнення штрафів з підприємств.

РОЗДІЛ 11. ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

11.1. Основні засади зовнішньоекономічної діяльності

Вихід підприємств на світовий зовнішній ринок — закономірність розвитку ринкової економіки. Діяльність підприємств на світовому ринку пов'язана з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом товарів і послуг. Вона також включає вивіз капіталу в формі інвестування в іноземні підприємства і залучення іноземних інвестицій, створення спільних з іноземними юридичними особами підприємств. У законодавчих актах України зовнішньоекономічна діяльність визначається як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, як на території України, так і за її межами.

Підприємства в Україні самостійно здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Ця правова норма зафіксована в ст. 25 Закону України "Про підприємства в Україні", причому з 1993 р. здійснення її суб'єктами підприємницької діяльності України не потребує їх державної реєстрації як учасників зовнішньоекономічної діяльності. Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Надання підприємствам права самостійно виходити на світовий ринок, установлювати прямі зв'язки з іноземними партнерами створює умови для зростання ефективності їх функціонування насамперед через появу нових фінансових і технічних можливостей, більш швидкого оновлення матеріально-технічної бази виробництва, збільшення його експортного потенціалу завдяки підвищенню якості продукції, її конкурентоспроможності. Це відкриває перед підприємствами нові можливості розширити ринок збуту своєї продукції, збільшити кількість робочих місць, а це — прямий шлях до підвищення рентабельності та "виживання" в умовах конкуренції.

Хоч результати зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів входять до загального підсумку його фінансово-господарської діяльності, фінансова робота, що забезпечує цю діяльність, становить досить специфічну сторону управління фінансовими ресурсами підприємства. Вона потребує від фахівців, які приймають рішення у цій сфері, передусім знання чинних законодавчих актів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, операції з іноземною валютою, а також митну справу, бо мито є неодмінним інгредієнтом міжнародних економічних відносин.

Мито — це податковий платіж, який стягується державними органами за ввіз на митну територію або вивіз за межі держави через митний кордон товарів, цінностей і майна, тому воно обов'язково | має враховуватися при розрахунках економічної | доцільності експортно-імпортних операцій.

Партнери по зовнішньоекономічних відносинах будують їх на договірних засадах, фіксуючи всі взаємні зобов'язання в контрактах, і несуть матеріальну відповідальність за якість продукції, строки поставки, упаковку, своєчасність оплати та ін. В разі порушення умов контракту винна сторона сплачує штрафи і відшкодовує прямі збитки потерпілій стороні за рахунок своїх валютних коштів, що також породжує специфічні форми внутрішньогосподарського фінансового (а також правового) контролю за операціями на зовнішньому ринку.

Суб'єкти підприємницької діяльності можуть користуватися послугами комерційних страхових компаній (як державних, так і недержавних, а також іноземних) для страхування зовнішньоекономічних операцій щодо ризиків, які існують у світовій практиці. Страхування цих операцій здійснюється на договірних засадах і є добровільним.

В ході укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) дуже важливо домовитися, правом якої держави визначаються права та обов'язки сторін. У Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" зафіксовано, що права та обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначаються правом країни, обраної сторонами при укладанні контракту. Якщо ж погодження щодо цього питання в контракті немає, у експортно-імпортних контрактах застосовується право країни, в якій заснована і діє сторона-експортер (за іншими контрактами закон визначає на цей випадок використання права країни кредитора — у договорі кредитування, перевізника — в договорі перевезення і т.д.). Якщо суб'єкти підприємницької діяльності або їхні іноземні партнери внаслідок порушення законодавства України чи умов зовнішньоекономічних контрактів завдали збитків, спричинили втрату вигоди або моральну шкоду іншій стороні або державі, винна сторона несе матеріальну відповідальність (якщо в діях винної сторони немає ознак

кримінального злочину). Крім цього, закон передбачає спеціальні санкції до суб'єктів зовнішньоекономічних відносин (вітчизняних та іноземних), які застосовуються в разі порушення чинного законодавства в цій сфері. Зокрема, застосовуються антидемпінгові процедури у разі здійснення ними демпінгу, запроваджується індивідуальний режим ліцензування до порушників антимонопольних заходів і заходів проти недобросовісної конкуренції, застосовуються штрафні санкції до порушників правил розрахунків за експортно-імпортними операціями, правил декларування валютних цінностей за кордоном тощо.

11.2. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічній політиці держави належить значна роль у забезпеченні ефективного використання зовнішніх економічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності. В Україні на даний час сформувався досить широкий інструментарій зовнішньоекономічної політики, як результат еволюції ринкових відносин у країні та міжнародних економічних відносин у світі, з урахуванням стандартів, норм, правил і процедури, що склалися в міжнародному господарстві.

Надаючи всім без винятку підприємствам право вільного доступу до світового ринку, проводячи політику лібералізації зовнішньоекономічних відносин, Україна водночас здійснює державне регулювання цих відносин у руслі протекціоністської спрямованості, тобто державного захисту вітчизняного виробництва від іноземної конкуренції. Держава постійно коригує законодавство в цій сфері з урахуванням, з одного боку, розвитку фрітредерських тенденцій у розширенні світових господарських зв'язків (фрітредерство — концепція вільної торгівлі), а з другого — національних інтересів країни, тобто її товаровиробників і споживачів. Це стосується таких елементів зовнішньоекономічної політики, як ввізне та вивізне мито, квотування й ліцензування імпорту та експорту окремих товарів, регулювання через податковий механізм бартерних (товарообмінних) операцій у зовнішньоекономічних зв'язках, валютне регулювання і валютний контроль.

Від імені держави більшість заходів у сфері регулювання і контролю зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва здійснюють Міністерство економіки України, Державний митний Комітет України, Державна податкова адміністрація України, Національний банк України та їх органи на місцях.

Окремі види зовнішньоекономічних контрактів підлягають реєстрації і централізованому обліку (в Міністерстві економіки України). Це здійснюється з метою досягнення збалансованості державного бюджету і контролю за додержанням порядку розрахунків в іноземній валюті. Дане обмеження стосується:

товарів вітчизняного виробництва, щодо яких міжнародними угодами України передбачено добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;

товарів, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури;

товарів, експорт яких здійснюється через бартерні операції;

товарів, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;

деяких інших товарів.

Нарахування ввізного (імпортного) мита на товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України, здійснюється відповідно до Закону України "Про єдиний митний тариф". Єдиний митний тариф України — це систематизований звід ставок мита, яким обкладають товари та інші предмети, що імпортуються в Україну.

Ставки ввізного мита, як правило, встановлюються у процентах до митної вартості товарів (так зване адвалорне мито). В окремих випадках ставки можуть визначатись у встановленому грошовому розмірі на фізичну одиницю товару (штуку, метр, тонну, декалітр тощо). Таке мито називається специфічним. Використовується також комбіноване мито, в якому поєднуються принципи адвалорного та специфічного мита. Єдиний митний тариф України за розміром ставок диференційовано залежно від функцій, які повинне виконувати мито в економічній політиці держави. З цією метою ставки мита єдиного тарифу за розділами і товарними позиціями містять три колонки:

преференційні ставки, які передбачають особливі переваги для товарів, що ввозяться з країн, які входять разом з Україною до митних союзів, мають з Україною відповідні міжнародні митні угоди, а також з країн, що розвиваються; більшість товарів за походженням із цих країн мають нульові ставки мита;

пільгові ставки, які застосовуються до товарів, що походять з країн, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння; ці ставки у 1,5—2 рази нижчі за повні (загальні) ставки;

повні (загальні) ставки застосовуються для решти товарів та інших предметів, вони встановлюються з урахуванням фіскальних потреб держави і захисту вітчизняних товаровиробників від конкуренції. Ввізне мито обчислюється митними органами в національній валюті України згідно зі ставками, що діють на день подання митної декларації підприємством-імпортером. База нарахування мита — митна вартість товарів, перерахована у гривні за курсом Національного банку України на день подання декларації, тобто ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за них на момент перетину митного кордону України. Ця ціна, зокрема, вбирає в себе також витрати на транспортування, які сплачує імпортер у

зв'язку з закупівлею даної партії товарів. Законодавством передбачається, що в разі очевидної невідповідності заявленої митної вартості реальній ринковій кон'юктурі, або в разі неможливості перевірки її обчислення митні органи мають право визначити митну ціну імпортованих товарів на основі цін на ідентичні або подібні товари в основних країнах-експортерах таких товарів.

В Україні законодавчо встановлено досить вузький перелік товарів, які підлягають обкладанню митом при їх вивезенні (експорті) за межі України суб'єктами підприємницької діяльності, і ставки вивізного мита. Воно обчислюється митним органом і сплачується, як і ввізне мито, у національній валюті України. При визначенні митної вартості експортованої продукції валюта ціни контракту* перераховується в національну валюту України за поточним курсом Національного банку на день подання митної декларації. Зважаючи на можливі фінансові труднощі підприємств-платників вивізного мита через необхідність його сплати ще до одержання експортної виручки, закон надає право експортерам здійснювати цей митний платіж шляхом видачі простого векселя з відстроченням платежу на термін виконання експортного контракту, але не більш як на 90 календарних днів з моменту подання митної декларації.

Валюта ціни зовнішньоекономічного контракту — це - валюта, в якій визначається ціна контракту.

Якщо на ті чи інші товари встановлені експортні квоти і підприємство експортує їх у рахунок цих квот, експортне мито на такі товари не справляється. Також не справляється вивізне мито при експорті продукції, виготовленої із заздалегідь імпортованої давальницької сировини, бо за цю сировину мито вже сплачене при ввезенні в Україну.

Законодавство України всіляко заохочує експорт продукції вітчизняних товаровиробників. Найсуттєвіше значення в цьому плані має встановлення нульової ставки податку на додану вартість на всі види експортної продукції (за винятком експорту продукції, яка, згідно з законодавством, звільнена від ПДВ на внутрішньому ринку України).

Важливим засобом державного впливу на фінансову діяльність підприємств у сфері зовнішньоекономічних відносин є прийнята в Україні система валютного регулювання і валютного контролю. Стосовно підприємств найактуальнішими питаннями цієї системи є: право власності на валютні цінності і право проведення операцій з ними; порядок використання надходжень в іноземній валюті; право купівлі та продажу іноземної валюти на українському міжбанківському валютному ринку; порядок організації розрахунків у іноземній валюті;

зобов'язання щодо декларування валютних цінностей та іншого майна, яке перебуває за межами України;

цивільно-правова, адміністративна і кримінальна відповідальність за порушення валютного законодавства.

Основним законодавчим актом, який регулює ці питання, є декрет Кабінету Міністрів України 1993 р. "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" (він має силу закону). Крім цього, за останні роки прийнято низку інших законодавчих і нормативних актів із цих питань Верховною Радою, Президентом України, Національним банком України. Вони спрямовані на вдосконалення й підвищення ефективності валютного регулювання, контролю за повнотою надходження в Україну валютних коштів, на лібералізацію валютного ринку. Суб'єкти підприємницької діяльності в Україні мають право бути власниками валютних цінностей, включаючи такі, що перебувають за межами України (крім законодавчо заборонених випадків). Операції з іноземною валютою підприємства мають право здійснювати через комерційні банки, які мають дозвіл (ліцензію) Національного банку на проведення валютних операцій (так звані уповноважені банки). В одному з уповноважених банків (за своїм вибором) підприємство має право відкрити власний валютний рахунок. Для цього підприємство подає уповноваженому банку ті самі документи, що й для відкриття поточного рахунку в національній валюті (див. розділ 10). Якщо поточний рахунок в іноземній валюті відкривається у тому ж банку, де відкрито поточний рахунок у національній валюті, повторне подання документів не вимагається.

З поточного рахунку в іноземній валюті за дорученням його володаря уповноважений банк: переказує кошти на користь нерезидентів за межі України згідно з зовнішньоекономічними угодами;

виплачує готівкою на оплату праці працівникам-нерезидентам, які працюють в Україні за договорами (контрактами);

виплачує готівкою або платіжними документами працівникам на службові відрядження при виїзді за кордон, на представницькі витрати за кордоном та ін. (згідно з порядком переміщення валюти через митний кордон України);

переказує кошти одержувачам, які перебувають на території України (якщо є індивідуальна ліцензія Національного банку на проведення таких операцій);

здійснює інші операції, які не суперечать законодавству України.

Періодично Уряд і Національний банк України можуть вводити і вводять порядок, згідно з яким певну частину валютної виручки та інших надходжень в іноземній валюті на свою користь підприємство-резидент повинне в обов'язковому порядку продати через

уповноважений банк на міжбанківському валютному ринку України з одержанням гривневого еквівалента за офіційним курсом Національного банку. Решта валютних коштів залишається у повному розпорядженні їхнього власника й використовується як фінансове забезпечення його зовнішньоекономічної діяльності. Такий порядок використання валютної виручки зумовлений, зокрема, необхідністю формування державних валютних резервів та накопичення валюти для її використання у пріоритетних напрямках. Банк, який обслуговує підприємство — учасника зовнішньоекономічних відносин, повинен здійснювати обов'язковий продаж валютних надходжень на користь свого клієнта протягом кількох робочих днів з моменту надходження й зарахування експортної виручки. Підприємство надає банку розпорядження про здійснення такого продажу, а якщо таке розпорядження вчасно не зроблене, то банк здійснює зазначений продаж самостійно. При цьому підприємству зараховується експортна виручка в національній грошовій одиниці за чинним курсом, тобто банк здійснює не примусове вилучення коштів, а конвертацію виручки в іноземній валюті згідно з вимогами валютного законодавства. У даний час діє 50-відсоткова норма обов'язкового продажу валютної виручки.

Якщо підприємству не вистачає власних валютних коштів для здійснення платежів за його зобов'язаннями перед іноземними експортерами, а також на інші цілі (наприклад для забезпечення витрат на службові відрядження за кордон у межах норм, установлених державою, та ін.), воно має право придбати необхідну йому іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку (знову ж таки — через "свій" уповноважений комерційний банк). Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право купувати валюту на міжбанківському валютному ринку для здійснення платежів, що випливають із належним чином оформлених зовнішньоторговельних контрактів, проліцензованих Національним банком України валютних операцій, пов'язаних з рухом капіталу (виплата дивідендів іноземним інвесторам, переказ за кордон платежів за придбані цінні папери, коштів як часток (паїв) у статутних капіталах спільних підприємств тощо). Уповноважений банк приймає заявки своїх клієнтів на купівлю валюти за умови наявності у заявника належним чином оформленого контракту на імпорту продукції (робіт, послуг) або інших документів, що свідчать про право на придбання валюти. Куплена іноземна валюта має бути використана підприємством за призначенням протягом законодавчо встановленого терміну (зараз це 5 днів), після чого, в разі невикористання, вона підлягає обов'язковому продажу. Купівля іноземної валюти на валютному ринку України дозволяється як за умови фактичного надходження імпортованих товарів, робіт, послуг, так і в разі попередньої оплати (авансових платежів).

Правилами розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності передбачається використання як засобу платежу іноземної валюти, а валюта України в цих розрахунках може використовуватися підприємствами за умови наявності на це спеціального дозволу Національного банку України. Дуже важливою умовою встановленого в Україні порядку розрахунків з нерезидентами є обов'язок суб'єктів підприємництва завершувати розрахунки (як з експортних операцій, так і при імпорті — в разі використання українським підприємством попередньої оплати вартості товарів, що ввозяться) упродовж не більше як 90 днів. Якщо при експорті продукції підприємству-експортеру через 90 днів після її відвантаження за кордон не надійшла іноземна валюта (або зустрічна бартерна поставка), то у підприємства виникає відчутна матеріальна відповідальність перед державою у вигляді штрафу за кожен день прострочення. Так само караються випадки, коли, перерахувавши у вигляді попередньої оплати імпорتنих товарів іноземну валюту за кордон, підприємство через 90 днів не отримує закуплену партію товарів. Такі законодавчі положення сприяють найшвидшому поверненню валютних та інших цінностей в Україну. Цієї ж мети держава прагне досягти шляхом запровадження низки нормативних актів щодо повернення в Україну валютних цінностей, які незаконно знаходяться за її межами, зокрема, шляхом уведення обов'язкового (щоквартального) декларування таких цінностей суб'єктами підприємницької діяльності.

Суб'єкти підприємницької діяльності, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність, зобов'язані щоквартально подавати регіональному управлінню Національного банку та органу податкової адміністрації декларацію єдиного зразка про валютні цінності, доходи й майно, які належать резиденту України і перебувають за її межами. Без довідки про подання такої декларації митні органи не мають права приймати експортно-імпортні вантажі до митного оформлення, а комерційні банки — здійснювати банківські операції з валютними цінностями суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. В декларації знаходять відображення дані про загальну суму валютних цінностей, доходів (дивідендів) і майна, які перебувають за межами України й належать резиденту України, в тому числі суму валюти, одержаної від здійснення діяльності за межами України, суму, перераховану за кордон з метою придбання товарів, які перебувають за межами України з перевищенням установлених законодавством строків повернення їх в Україну, суму валютних цінностей в іноземних банках на рахунках, які відкриті без відповідного дозволу на це Національного банку України. За достовірність даних, наведених у декларації, декларанти несуть відповідальність, установлену законодавством.

Порушення всіх чинних положень валютного регулювання і валютного контролю тягне за

собою як цивільно-правову, так і адміністративну та кримінальну відповідальність згідно з законодавством України, аж до фінансових санкцій та позбавлення права вести зовнішньоекономічну діяльність.

11.3. Фінансово-розрахункові умови експортно-імпортних контрактів (договорів)

Жодна зовнішньоекономічна угода з імпорту, експорту товарів, робіт, послуг не може відбутися без укладання договору (контракту).

Зовнішньоекономічний договір (контракт) — це належним чином оформлена угода двох (в деяких випадках — кількох) суб'єктів підприємницької діяльності — резидентів різних країн, спрямована на встановлення (зміну, припинення) їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Законодавство України передбачає певні вимоги до форми і змісту зовнішньоекономічних контрактів між українськими суб'єктами підприємницької діяльності всіх форм власності і видів діяльності та їхніми іноземними контрагентами. Деякі з них стосуються валютно-фінансових та платних умов виконання контрактів, що впливають із чинного законодавства України про систему валютного регулювання і валютного контролю. Контрактом в обов'язковому порядку мають бути обумовлені:

валюта ціни товарів, робіт, послуг, що експортуються (імпортуються), і Загальна вартість (ціна) контракту;

валюта платежу;

фінансові санкції на випадок порушення умов контракту; -

форс-мажорні обставини, які є підставою для звільнення від фінансової відповідальності сторін;

умови та форми розрахунків.

Валюта ціни — це валюта, в якій визначається ціна і контракту.

Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене

Мінзовекономзв'язків і торгівлі України (жовтень 1995 р.).

Вона може бути виражена у валюті країни-експортера, країни-імпортера або в валюті третьої країни за згодою сторін. На практиці як валюта ціни найчастіше використовується долар США, бо саме в цій валюті фіксується більшість цін на товарних біржах країн світового співтовариства. У бартерних угодах, якщо в них ціни товарів експорту та імпорту виражені в іншій, крім долара США, валюті, згідно з українським законодавством, загальна вартість товарів повинна зазначатися і в доларах США.

Валюта платежу — це валюта, за якою сторони домовляються вести розрахунки, що впливають з контракту.

Вона може збігатися з валютою ціни контракту, а може й не збігатися. У разі незбігу валюти платежу з валютою ціни контракту важливим моментом експортно-імпортного контракту є визначення курсу, за яким буде проводитися перерахунок контракту в валюту платежу.

В окремому розділі договору (контракту) сторони домовляються про порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у процентах від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів тощо).

У розділі "Форс-мажорні обставини" подаються відомості про те, за яких непередбачених умов (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго тощо) невиконання однією з сторін зобов'язань за контрактом не супроводжується штрафними фінансовими санкціями. В обов'язковому порядку термін дії форс-мажорних обставин повинен бути підтверджений Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

У зовнішньоекономічних контрактах визначаються форми та умови здійснення розрахунків між контрагентами. Вони мають закладатися у повній відповідності з чинним законодавством України про валютне регулювання і порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті.

У ході розвитку міжнародної торгівлі та інших зовнішньоекономічних зв'язків склалися три основні форми безготівкових розрахунків через комерційні банки:

банківський переказ;

інкасо;

документарний акредитив.

Законодавство України, що регулює зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів таких відносин, зокрема й валютне законодавство, надає право самим учасникам міжнародних зв'язків обирати будь-яку форму розрахунків у сфері експорту та імпорту товарів і послуг. Комерційні банки, які ведуть валютні рахунки своїх клієнтів — українських підприємств, виконують їхні доручення у сфері розрахунків з іноземними партнерами через іноземні банки-кореспонденти, тобто такі іноземні банки, з якими український банк має кореспондентські відносини, а саме — має в них свої кореспондентські рахунки (рахунки "Ностро") і відкриває у себе кореспондентські рахунки іноземних банків (рахунки "Лоро"). Якщо клієнт українського комерційного банку має розрахуватися з іноземним партнером, який обслуговується в банку-некореспонденті, то розрахунки виконуються комерційним банком через третій банк (де у нього є рахунок "Ностро").

і Банківський переказ — це доручення банку імпортера (тобто банку, де відкрито валютний

рахунок | імпортера) банкові експортера сплатити одержувачу коштів певну суму.

Це доручення на переказ валюти банк імпортера одержує від свого клієнта. У контракті між експортером та імпортером в обов'язковому порядку обумовлюється, коли імпортер дає банку доручення здійснити переказ: до відвантаження товару (в такому разі мова йде про попередню оплату, авансовий платіж) чи після відвантаження товару. Природно, для запобігання ризику і з метою використання обігових коштів імпортерам вигідніший другий варіант, а експортери зазвичай домагаються попередньої оплати вартості контрактів.

Інкасо — банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта-експортера одержує на підставі розрахункових документів гроші на його користь від платника-імпортера за відвантажені товари, надані послуги і зараховує ці кошти на рахунок клієнта в банку.

Регулюються інкасові операції у міжнародних розрахунках "Уніфікованими правилами по інкасо", розробленими Міжнародною торговельною палатою в 1978 р. Згідно з ними є дві форми інкасо: чисте інкасо та документарне інкасо.

Чисте інкасо — це інкасо фінансових документів (наприклад вексель, чек), тобто боргових зобов'язань, які слугують засобом одержання платежів за товарними операціями, що вже відбулися раніше.

При цьому розрахункова операція відбувається без участі будь-яких комерційних документів (розрахунки-фактури, специфікації, акти прийому-здачі, страхові документи, транспортні накладні та ін.).

Документарне інкасо — це інкасо з участю комерційних документів, коли банк здійснює платіж експортеру за умови передання цих документів імпортеру.

За цієї форми розрахунків експортер, відвантаживши товар іноземному партнерові, надає своєму банку інкасове доручення, до якого додаються всі обумовлені контрактом комерційні товарні документи. В інкасовому дорученні є всі необхідні дані для здійснення платіжної операції з зарахування коштів експортеру. Після перевірки інкасового доручення і всіх документів, що до нього додаються, банк експортера пересилає їх банку імпортера (якщо він є банком-кореспондентом). Банк імпортера залежно від умов, які містяться в інкасовому дорученні, передає своєму клієнтові документи проти платежу за відвантажений товар або проти акцепту переказного векселя (тратти), якщо контрактом передбачені розрахунки з використанням векселів і якщо вексель доданий до інкасового доручення. У першому варіанті банк імпортера, одержавши платіж від свого клієнта, переказує гроші банку експортера (або зараховує їх на його кореспондентський рахунок "Лоро") для зарахування експортеру. У другому варіанті (з траттою) імпортер бере на себе зобов'язання сплатити

поставку пізніше.

Недоліками документарного інкасо є, по-перше, значний розрив у часі між відвантаженням, передачею документів, їх пересиланням і платежем; по-друге, відсутність гарантії платежу, тобто ризик неодержання коштів за відвантажений товар. Ці недоліки можуть бути подолані шляхом застосування телеграфного інкасо, а також за рахунок застосування інкасо з попередньо наданою банком імпортера банківською гарантією платежу. При розрахунках у формі телеграфного інкасо одночасно з відсиланням документів банку імпортера банк експортера надсилає телеграму з повідомленням про висилку документів і основних реквізитів інкасового доручення. Ця телеграма слугує підставою для здійснення платежу, а самі документи є доповненнями до надісланої телеграми.

Найвигіднішою формою розрахунків для експортерів є документарний акредитив: за цієї форми розрахунків експортер одержує стовідсоткову гарантію платежу.

За акредитивної форми розрахунків банки партнерів забезпечують на вимогу імпортера та відповідно до його вказівок розрахунок з експортером після подання останнім необхідних комерційних документів.

Підготувавши товар до відвантаження, експортер інформує про це свого партнера, після чого імпортер подає у свій банк заяву (доручення) на відкриття акредитиву з вказівками щодо умов, строків, вартості поставки тощо. Банк імпортера надсилає акредитив банку експортера для передання експортеру.

І Акредитив — це зобов'язання банку здійснити платіж.

Якщо експортер згоден з умовами, він здійснює відвантаження товару і надає своєму банку відповідну комерційну документацію. Банк надсилає її банку імпортера для оплати або списує за рахунок перерахованої банком імпортера валюти, якщо умовами міжбанківських розрахунків передбачається переказ валюти банком імпортера одночасно з відкриттям акредитиву.

РОЗДІЛ 12. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

12.1. Призначення і форми фінансового планування

Фінансове планування на рівні господарюючих суб'єктів — це процес планування надходжень і використання фінансових ресурсів, встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств.

У ринковій економіці вдосконалення фінансового планування на мікрорівні відбувається безперервно, воно має якісно більш суттєве значення для підприємств порівняно з директивно-плановою економікою.

Без фінансового планування не може бути досягнутий той рівень управління виробничо-

господарською діяльністю підприємства, який забезпечує йому успіх на ринку, постійне вдосконалення матеріальної бази, соціальний розвиток колективу. Жоден з інших видів планування не може мати для підприємства такого узагальнюючого, глобального значення, бо саме фінанси охоплюють усі без винятку сторони й ділянки його функціонування.

Фінансове планування пов'язане з плануванням виробничої діяльності підприємства.

Показники всіх планових фінансових інструментів базуються на планах з обсягу виробництва, асортименту товарів і послуг, собівартості продукції, вони повинні створювати необхідні фінансові умови для успішного виконання цих планів. У цьому — основне призначення фінансового планування.

Фінансове планування сприяє виявленню внутрішніх резервів для потреб підприємства. Це забезпечується тим, що, по-перше, воно виходить із необхідності найефективнішого використання виробничих потужностей, нової техніки, передової технології виробництва, поліпшення якості продукції; по-друге, виконання планів з прибутку та обсягу інших фінансових ресурсів (наприклад амортизації на повне відтворення основних засобів) потребує дотримання планових норм витрат праці і матеріальних ресурсів; по-третє, обсяг фінансових ресурсів, який визначається при плануванні, не дає змоги підприємству або утруднює створювати надмірні запаси матеріальних ресурсів, робити позапланові капітальні вкладення.

У процесі фінансового планування забезпечується необхідний попередній контроль за створенням і раціональним використанням фінансових ресурсів. Об'єктами планування є доходи підприємства, в їх числі й нагромадження (прибуток тощо), взаємовідносини з державним бюджетом і державними позабюджетними фондами, обсяг капіталовкладень, інших форм інвестування фінансових ресурсів (зокрема участь на ринку цінних паперів), обсяг довготермінових кредитів банків на інвестиційні заходи, потреба підприємства у власних оборотних коштах і джерела її покриття.

Головним інструментом фінансового планування в сучасних умовах є фінансовий план підприємства, зокрема у формі балансу доходів і видатків, значне поширення у практиці мають також такі інструменти фінансового планування, як платіжний календар, бізнес-план.

12.2. Фінансовий план

Взаємозв'язок фінансового і виробничого планування зумовлює необхідність складання на підприємстві єдиного виробничо-фінансового плану, складова якого — фінансовий план підприємства на поточний рік, квартал або місяць. У ньому знаходиться відображення рух усіх фінансових ресурсів підприємства, які надходять до нього і витрачаються у відповідних напрямках.

До початку 90-х років за умов директивно-планової економіки кожне підприємство складало фінансовий план у вигляді балансу доходів і видатків за єдиною, встановленою в централізованому порядку, формою. Було обов'язковим затвердження його вищим органом управління (в останні роки затверджувалися лише головні показники фінансового плану). Тепер такий порядок для підприємств недержавних форм власності скасовано. Лише для державних підприємств з 2001 р. запроваджено обов'язкове складання річного фінансового плану, який затверджується й використовується органами управління у процесі контролю за діяльністю підпорядкованих підприємств.

Розробка фінансового плану — це заключний етап фінансового планування. Для його складання потрібно мати всі плани виробничо-господарської діяльності підприємства, а також зробити всі розрахунки фінансових ресурсів, а саме:

план прибутку і його використання;

план надходження і використання амортизаційних відрахувань;

розрахунок планового приросту нормативу власних оборотних коштів і джерел його покриття;

розрахунок обсягу і джерел капіталовкладень;

розрахунок надходження ПДВ і його сплати до бюджету та ін. Крім того, необхідно зробити розрахунки планових обсягів валових доходів і валових витрат для визначення суми прибутку, яка має бути сплачена до бюджету у вигляді податку на прибуток. Проте як джерело всіх витрат, які плануються у фінансовому плані, може виступати лише бухгалтерський (тобто реальний) прибуток, саме він і є основним об'єктом фінансового планування.

Обов'язкова форма фінансового плану пристосована для відображення обсягів і спрямування лише окремих фінансових ресурсів і грошових потоків у планованому році з метою забезпечення потреб функціонування підприємств, у першу чергу — виконання його зобов'язань щодо сплати податків та обов'язкових платежів. Втім, цей плановий документ не дає уявлення про те, як балансуються в цілому надходження і використання фінансових ресурсів підприємства. В ньому, зокрема, немає інформації про використання прибутку за напрямками, витрати, які складають частину собівартості продукції, не ув'язані з доходами, які є джерелами таких витрат.

Нижче наводиться фінансовий план меблевої фабрики на 2002 р. (тис. грн.) за обов'язковою для державних підприємств формою (за такою ж формою складання фінансового плану рекомендоване й для всіх інших підприємств).

Показники	Код рядка	Планований рік, усього	У тому числі за кварталами			
			1	11	111	IV
1. Джерела формування та надходження коштів	010	959	225	240	240	254
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	020 030	30 247	30 68	64 100	58 100	57
Нерозподілений прибуток минулих періодів	040	200	120	200	250	90
Амортизаційні відрахування	050	660 1900	500	500	500	400
Довгострокові кредити банків	060	230	120	110		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	070					
Інші довгострокові зобов'язання	080 090					
Короткострокові кредити банків	100 110					
Суми авансів, одержаних від поставок продукції, виконання робіт (послуг)						
Векселі видані						
Товари, роботи, послуги, отримані на умовах відстрочки платежу						
Цільове фінансування і цільові надходження, усього						

Більш ефективним і корисним щодо управління фінансовими ресурсами для підприємства будь-якої форми власності є фінансовий план, який складається у формі балансу доходів і видатків на планований період (без включення поточних надходжень і платежів, пов'язаних з розрахунками з покупцями і постачальниками, з банками за короткотерміновими кредитами, а також з іншими доходами й витратами, які знаходять відображення у прибутку-від звичайної діяльності до оподаткування). Якоїсь єдиної встановленої форми цього планового документа не існує, але, як правило, баланс доходів і видатків складається зі збалансованих між собою чотирьох розділів:

I. Доходи й надходження коштів.

II. Витрати і відрахування.

Платежі в бюджет.

Асигнування з бюджету.

Нижче наводиться плановий баланс доходів і видатків промислового підприємства акціонерного товариства (меблева фабрика, в тис. грн.):

Розділи і статті балансу	всього на рік	В тому числі за			
		I	II	III	IV
1. Доходи й надходження					
1. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	959	225	240	240	254
2. Зменшення (+), збільшення (—) нерозподіленого прибутку на кінець року проти суми на початок року	+ 30	+ 118	+ 21	-30	-79
3. Збільшення (+), зменшення (—) відстрочених податкових зобов'язань на кінець року проти суми на початок року	—	—	—	—	—
4. Амортизаційні відрахування	247	68	64	58	57
5. Цільове фінансування капіталовкладень	120	—	—	120	—
6. Прибуток і економія від зниження вартості будівельно-монтажних робіт, що виконуються господарським способом	14	—	—	4	10
7. Мобілізація внутрішніх ресурсів у капітальному будівництві	4	1	1	1	1
8. Інші джерела фінансування капітальних вкладень (крім банківського кредиту)					
9. Надходження коштів від батьків на утримання дітей у дитячих дошкільних закладах	22	5	5	6	6
10. Податок на додану вартість, що надходить у складі виручки від реалізації товарів, робіт, послуг, товарно-матеріальних цінностей, іншого майна (податкове зобов'язання)	780	175	190	205	210
11. Акцизний збір, що надходить у складі виручки від реалізації					

Розділи і статті балансу	Всього на рік	В тому числі за			
		I	II	III	IV
12. Довготерміновий кредит банків	200	—	100	100	
13. Інші (позабанківські) довготермінові позики	—	—	—	—	—
Разом доходи й надходження	2376	592	621	704	459
Видатки та відрахування					
14. Капітальні вкладення у виробничі об'єкти — всього	769	186	192	303	88
В тому числі за рахунок:	147	80	27	20	20
а) власного прибутку	622	106	165	283	68
б) інших джерел					
15. Приріст нормативу власних оборотних коштів — всього	50	—	—	25	25
в тому числі за рахунок прибутку	50	—	—	25	25
16. Витрати на виробничо-технічний розвиток (крім капіталовкладень)	78	7	10	44	17
17. Витрати на соціальний розвиток (крім поточних витрат на утримання об'єктів соціальної сфери)	30	7	7	8	8
18. Дивіденди, інші форми матеріального заохочення	260	150	110	—	—
19. Платежі вищестоящому органу управління	16	4	4	4	4
20. Благодійні внески	12	3	3	3	3
21. Видатки на утримання дитячого дошкільного закладу (за рахунок бюджетної дотації і коштів батьків)	132	33	33	33	33
22. Сплата боргів за довготерміновими кредитами	80	20	20	20	20

Розділи і статті балансу	Всього на рік	В тому числі за			
		1	11	111	IV
23. Збільшення (+), зменшення (—) суми відстрочених податкових активів на кінець року проти суми на початок року	-37 406 281 796	-37 93 7	104 5	108 12	101 4
24. Податок на додану вартість, що сплачується при придбанні товарів, робіт, послуг	288 402 690	466 67 89	83 72	548 72	299 77
а) в тому числі ПДВ, що не включається до складу податкового кредиту	110	156	91	109	113
25. Інші витрати за рахунок доходів, відображених у розділі I	580	30	163	181	190
Разом видатки та відрахування		126	25	25	30
III. Платежі в бюджет			138	156	160
26. Податок на прибуток					
27. Податок на додану вартість					
28. Акцизний збір					
Разом платежів в бюджет					
IV. Асигнування з бюджету					
29. На утримання дитячого дошкільного закладу					
30. На інші цілі					
Перевищення платежів у бюджет над асигнуваннями з бюджету					

У першому розділі "Доходи й надходження" згруповані всі джерела надходжень фінансових ресурсів — прибуток від усіх видів господарської діяльності підприємства, амортизаційні відрахування, які у складі виручки надходять підприємству й використовуються як джерело фінансування капіталовкладень на відновлення та реконструкцію й модернізацію основних засобів, інші фінансові ресурси, в тому числі централізовані.

Доцільність включення до складу ресурсів, що надходять підприємству, ПДВ зумовлена тим, що одержаний у складі виручки від реалізації ПДВ має бути повністю перерахований до державного бюджету, але за вирахуванням видатків на оплату ПДВ підприємства як покупця матеріальних ресурсів, причому не всіх, а тільки тих, що витрачені на виробництво продукції і згідно з законодавством включаються до складу валових витрат. Все це має знайти відображення в балансі, який характеризує стан і рух фінансових ресурсів підприємства.

У другому розділі балансу "Видатки та відрахування" зібрані всі видатки, джерела фінансування яких визначені в першому (а також четвертому) розділах. По витратах, які фінансуються з кількох джерел, для зручності виділяється окремим рядком частина, що покривається за рахунок прибутку.

Третій і четвертий розділи містять платежі підприємства у державний бюджет, у тому числі податок на прибуток, ПДВ, акцизний збір, а також суму асигнувань з бюджету. Далі в балансі доходів і витрат визначається сума перевищенню платежів у бюджет проти асигнувань із бюджету. Якщо баланс доходів і видатків складено правильно, то різниця між першим і другим розділами балансується цією величиною.

У наведеному балансі доходів і видатків загальна річна сума доходів і надходжень складає 2376 тис. грн., видатки і відрахування — 1796 тис. грн., перевищення надходжень над

видатками (головним чином за рахунок ПДВ) — 580 тис. грн., що відповідає балансовій статті четвертого розділу балансу.

Для перевірки того, наскільки правильно складено баланс з точки зору взаємопогодженості окремих дохідних і видаткових статей і подальшого контролю за додержанням використання окремих видів доходів і надходжень за цільовим призначенням, у практиці фінансового планування вдаються до складання спеціальної перевіркової таблиці, так званого шахового балансу.

Найчастіше в підметі шахового балансу записують усі доходи й надходження коштів, у присудку — всі видаткові статті. Таким чином, по вертикалі групуються видатки в розрізі джерел їх покриття, а по горизонталі — розподіл доходів (прибутку та ін.) за напрямками їх використання. Таку таблицю можна скласти, маючи баланс доходів та видатків і всі розрахунки до нього, причому розбивка і балансування дохідних і видаткових статей робиться на основі того, що кожне джерело фінансових ресурсів має своє цільове призначення.

Такий вигляд має шаховий баланс, складений на підставі вищенаведеного балансу доходів і видатків та розрахунків до нього промислового підприємства (назви статей замінені на їхні номери у балансі доходів і видатків).

Шахова таблиця до балансу доходів і видатків промислового підприємства на рік (тис. грн.)

	14	15	16	17	18	19	20	21	22	24	25	25а	26	27	Разом
1	147	50	78	30	230	16	12	—	80	—	—	28	288	—	959
2					30										+30
3	—														—
4	247														247
5	120														120
6	14	—													14
7	4														4
8															—
9								22							22
10	—										378			402	780
12	200														200
23	37														37
29	—							110							110
Разом	769	50	78	30	260	16	12	132	80	—	378	28	288	402	2523

Читати таку таблицю дуже зручно. Так, у першому рядку (по горизонталі) повністю поданий розподіл прибутку підприємства, у десятому — спрямування ПДВ, що надходить у складі виручки від реалізації продукції; у вертикальних стовпцях розшифровуються капіталовкладення, приріст нормативу власних оборотних коштів, інші витрати за

джерелами фінансування. Структура фінансового плану підприємства і перевіркою шахової таблиці до нього допомагають фінансовій службі налагодити контроль за виконанням намічених обсягів надходження фінансових ресурсів та їх цільовим використанням. Ефективною формою контролю за виконанням фінансового плану є складання звітної балансу доходів і видатків, а також звітної шахової таблиці до нього. Вони можуть складатися за будь-який звітний період упродовж року і в цілому за рік. Звітний баланс містить інформацію про планові і звітні показники стосовно кожної статті фінансового плану, що базуються на даних оперативного обліку, бухгалтерської, статистичної звітності, в ньому обчислюються відхилення від планових величин. Такий документ не тільки сприяє виявленню резервів зростання обсягу нагромаджень, а й виявленню недоліків і прорахунків у самому фінансовому плануванні.

12.3. Платіжний календар

Одним із напрямів впливу фінансового планування на економіку підприємства є врахування фактора часу в надходженні й використанні фінансових ресурсів.

Чинна система і строки платежів до державного бюджету, порядок розрахунків з постачальниками, строки виплати заробітної плати робітникам і службовцям, умови сплати позичкових боргів банкам вимагають від підприємства постійно враховувати співвідношення обсягу коштів, що надходять, з їх витратами не лише в цілому за якийсь період (рік, квартал, місяць), а з урахуванням конкретного часу їх надходження і потреби в них. Тобто йдеться про те, що підприємство цікавить стан його фінансових ресурсів не тільки за певний період, а й на конкретну дату. Таку інформацію підприємство може одержати, складаючи платіжний календар.

Платіжний календар — це інструмент оперативного планування фінансової діяльності підприємства. Він складається, як правило, на місяць з розбивкою на декади або тижні. У ньому визначаються очікувані на той чи інший відрізок часу грошові надходження за всіма напрямками доходів і спроможність підприємства своєчасно виконувати всі свої фінансові зобов'язання.

Інформаційним забезпеченням для складання платіжного календаря є:

планові матеріали стосовно випуску й реалізації продукції, робіт, послуг;

кошториси витрат на виробництво й договори на поставку матеріальних ресурсів з постачальниками;

узгоджені відповідно до чинного законодавства строки виплати заробітної плати, премій тощо робітникам і службовцям підприємства;

узгоджені з податковою інспекцією строки внесення платежів до державного бюджету й до

позабюджетних державних фондів;
дані податкового обліку щодо валових доходів і валових витрат, податкового зобов'язання з ПДВ і податкового кредиту;
кредитні договори з банками в частині строків одержання та сплати кредитів і процентів за користування ними;
дані бухгалтерського обліку про стан дебіторської та кредиторської заборгованості;
виписки з банківських рахунків: поточних, позичкових, валютних, інших рахунків;
оперативні матеріали відділів постачання, збуту, інших функціональних підрозділів про надходження коштів на підприємство у відповідні строки або потребу в коштах, яка виникає в даний період.

Міру деталізації всієї інформації, яка включається до платіжного календаря, визначає підприємство, виходячи з конкретної платіжно-розрахункової ситуації, що складається. У будь-якому разі балансованою величиною при складанні платіжних календарів виступає залишок (сальдо) поточного рахунку в банку і сума касової готівки, бо саме їх розмір визначає на кожний даний момент платоспроможність підприємства, або від'ємна величина, що утворюється в разі недостачі поточних надходжень коштів для покриття очікуваних платежів. Приблизна форма платіжного календаря має такий вигляд:

Платіжний календар промислового підприємства на жовтень 2001 р. (тис. грн.)

Показники	1	II	III
1. Початкове сальдо поточного рахунку в банку і касової готівки	12,8		
2. Очікувані надходження грошових коштів:			
а) за рахунок зниження дебіторської заборгованості на початок місяця	688,7	429,5	88,3
б) за відпущену і відвантажену продукцію в даному місяці	933,0	1427,6	1861,3
в) аванси покупців	650,0	880,0	920,0
г) кредити банків	220,0	240,0	960,0
д) з централізованих джерел	—	15,0	—
е) інші надходження	213,0	161,7	148,4
3. Всього надходжень з урахуванням сальдо поточного рахунку (касової готівки)	2717,5	3153,8	3978,0
4. Витрачання грошових коштів:			
а) в рахунок кредиторської заборгованості на початок періоду	356,6	311,7	366,0
б) погашення недоїмок і прострочених банківських позичок та процентів з них	32,4		
в) оплата сировини, матеріалів, інших матеріальних цінностей, робіт і послуг за поточний місяць	1365,5	1615,6	628,8
г) сплата податків до державного бюджету, внески до позабюджетних фондів за вересень	230,0		940,5
д) сплата податків до державного бюджету, внески до позабюджетних фондів за жовтень (авансові платежі)		220,0	220,0

Показники	1 декада	II декада	III декада
е) на оплату праці	461,7	108,5	679,0
е) на капіталовкладення	52,0	130,0	160,0
ж) за кошторисами витрат служб і закладів соціально-культурної сфери	102,0	102,0	102,0
з) аванси постачальникам	240,0	600,0	520,0
и) платежі банкам за позичками та процентів за користування ними	117,0	225,0	219,0
і) інші платежі	81,0	207,0	141,4
5. Всього грошових витрат	3029,2	3519,8	3976,7
6. Залишок коштів (сальдо розрахункового рахунку) (р. 3 — р. 5)	—	—	1,3
7. Недостача коштів (р. 5 — р. 3)	311,7	366,0	—

Даний платіжний календар показує, що в першій декаді жовтня підприємство не може забезпечити своєчасних платежів за рахунок очікуваних надходжень грошових коштів, за другу декаду підприємству не лише не вдається знизити дефіцит коштів, який створився в першій декаді, а, навпаки, недостача коштів для покриття боргів і всіх поточних платежів у цій декаді дещо збільшується. При складанні календаря на третю декаду підприємство запланувало одержання досить значної суми банківського кредиту (960 тис. грн.), без допомоги якого воно не зможе вийти з дефіциту грошових коштів за місяць у цілому. Незбалансованість платіжного календаря спонукає підприємство негайно шукати резерви збільшення обсягу грошових надходжень як за рахунок прискорення відвантаження продукції, ліквідації недоліків у сфері розрахунків зі споживачами продукції, так і за рахунок зменшення (або тимчасового відкладання) певних витрат, налагодження партнерських стосунків з комерційними банками.

Якщо ж дані оперативного фінансового планування показують, що в той чи інший період підприємство має стале перевищення коштів над потребами в них, тоді є сенс внести певну суму вільних грошей на банківський депозит, що приносить підприємству відповідний дохід. Наявність сталого значного сальдо грошових коштів на поточному рахунку підприємства і готівки в касі недоцільна.

12.4. Бізнес-план

Фінансове планування не можна розуміти лише як процес створення планових інструментів, які відображають джерела і напрями використання фінансових ресурсів за конкретні календарні періоди, якими є баланс доходів і видатків, платіжний календар. Воно включає також розрахунки щодо інвестиційних проєктів, реалізація яких приносить прибуток підприємству-інвестору. Програма, яка описує економіко-організаційну сторону такого проєкту, називається бізнес-планом.

Точно кажучи, сукупність усіх планових розрахунків, які регулюють діяльність будь-якого підприємства (маються на увазі виробничі плани, плани впровадження нової техніки і

технології, маркетингові програми, плани матеріально-технічного постачання, фінансові плани), являє собою бізнес-план діяльності підприємства. В даному розділі зосереджується увага на бізнес-планах окремих конкретних інвестиційних проектів, у тому числі таких, що здійснюються на діючому підприємстві.

Щоб збільшувати обсяг прибутку, підвищувати рентабельність своєї роботи, підприємство повинне постійно розробляти проекти, які передбачають вкладення фінансових ресурсів у створення нових технологій, організацію нових виробництв, реконструкцію виробничих площ та устаткування під випуск конкурентоспроможних товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках, будівництво філій і цехів, наближення до джерел сировини і ринків збуту, в інші проекти, в тому числі інвестування фінансових ресурсів у цінні папери сторонніх емітентів. Кожний з таких проектів має бути глибоко обґрунтований у бізнес-плані від ідеї до розрахунку конкретної суми прибутку, який одержується від його втілення.

Бізнес-план складається, як правило, з таких розділів:

загальний опис проекту, в якому роз'яснюється мета проведення витрат, їх необхідність, характеристика інвестиційного об'єкта;

характеристика товарів, послуг, патентів, ноу-хау, які можуть бути запропоновані ринку, або іншого результату, що досягається після завершення проекту і дає прибуток (наприклад зниження собівартості продукції, збільшення її надійності, покращення інших якісних характеристик, які можуть збільшити рентабельність продукції);

маркетингова програма, що розробляється з метою дослідження і прогнозування ринку (ринкова ситуація, реклама, покупці, конкуренти тощо);

сировинна база, експериментальна база, кадрове забезпечення та інші сторони ресурсного забезпечення проекту;

економічна ефективність. Цей розділ розкриває результати проекту і терміни окупності витрат.

В останньому розділі бізнес-плану розробляється прогноз обсягу реалізації продукції в грошовому виразі, баланс грошових витрат і надходжень від втілення проекту і прибутку в річному обчисленні за термін функціонування проекту.

Цілком особливі умови для розрахунків окупності інвестиційних проектів створює інфляційне середовище, зокрема якщо мова йде про річну інфляцію на рівні більш ніж 20—25 відсотків. За цих умов для вирішення питань, пов'язаних з прийняттям інвестиційних рішень, не можна обійтися без дисконтування* фінансових ресурсів, що вкладаються у проект, майбутніх доходів і витрат на втілення проекту, так само як і без розрахунку прийнятних рівнів рентабельності інвестицій (ставок їхньої дохідності). Ці розрахунки у

бізнес-плані мають ґрунтуватися на таких міркуваннях.

Дисконтування — визначення величини номінальної вартості вкладених фінансових ресурсів (доходів, видатків) у майбутньому, порівнянної з вартістю інвестиції в умовах її здійснення.

У ринковій економіці вкладення грошей в інвестиційні проекти має сенс лише за умови досягнення середньо-ринкових ставок дохідності. В умовах інфляції ставка дохідності, природно, має враховувати надбавку до нормальної (реальної) ставки, яка компенсує інфляційне знецінення грошей. Наприклад, якщо темп інфляції за рік сягає 100 відсотків, тобто ціни за рік зростають у два рази, не може бути й мови про інвестування, якщо прибуток від нього за рік не досягає 100 відсотків. Отже, складаючи бізнес-план, треба виходити з того, що лише ставка дохідності, яка включає нормальну (на середньоринковому рівні) рентабельність інвестицій і протиінфляційну надбавку, може задовольнити інвестора стосовно доцільності витрат на той чи інший проект.

Щоб формалізувати зв'язок номінальної ставки дохідності, яка включає в себе протиінфляційну надбавку (позначимо цю ставку літерою k), з реальною (нормальною) ставкою дохідності для безінфляційної ситуації r , темпом інфляції b , запишемо спочатку очевидну рівність:

де Q — грошовий потік за термін здійснення проекту (чистий прибуток після сплати податків плюс, якщо проект передбачає використання основних засобів, амортизаційні відрахування на їх реновацію). Мається на увазі, що сума інвестиції дорівнює 1, а величини k , r , b виражені в коефіцієнтах.

Записана вище формула означає, що грошовий потік за період інвестування повинен бути більшим, ніж інвестована сума, в k разів. Якби не інфляція, то справедливим був би запис $(1 + k) = (1 + r)$, тобто він виражав би рівність номінальної і реальної ставок дохідності, але в умовах інфляції права частина цієї рівності має бути збільшена у $(1 + b)$ разів, отже $1 + k = (1 + r)(1 + b)$, звідки:

$$k = r + b + rb. \quad (12.2)$$

Ця формула, відома як формула І. Фішера, показує, що номінальна ставка дохідності інвестування дорівнює нормальній ставці плюс темп інфляції плюс величина rb (за невеликих темпів інфляції в межах до 10 відсотків річних величиною rb звичайно нехтують).

Наприклад, якщо на рік прогнозується темп інфляції 36 відсотків, то за середньоринкової норми дохідності 20 відсотків за безінфляційної ситуації прийнятна норма дохідності від інвестиційних проектів в цьому році має бути 0,63 ($0,2 + 0,36 + 0,2 \cdot 0,36$), тобто 63 відсотки.

У цих розрахунках величина k визначається за формулою (12.2).

Визначення дисконтованого грошового потоку (тобто такого, який можна порівнювати з

сумою інвестованих грошей для визначення окупності) ускладнюється звичайно тим, що номінальна виручка від втілення проекту і номінальні поточні витрати (наприклад на сировину, матеріали, оплату праці тощо) "інфлюють" у неоднакових співвідношеннях під впливом цінових факторів.

Приклад.

У 2001 р. підприємство здійснює проект вартістю 550 тис. грн. і, згідно з умовами інвестування, розраховує на три роки функціонування одержати дохід (в середньому 36 відсотків річних) на рівні, не нижчому від середньоринкового доходу на інвестиції з урахуванням інфляційної ситуації, яка прогнозується на цей період. Для складання розрахунку доцільності інвестування у бізнес-плані є такі дані про проект (у цінах 2001 р., тис. грн.):

Рік	Поточні витрати без амортизації основних засобів	Амортизація основних засобів	Валовий дохід від реалізації проекту
2002 2003 2004	370 350 350	120 108 80	620 620 760

Прогнозований рівень зростання цін на 2002 р.: за доходами — 22 відсотки, за витратами — 20 відсотків, на 2003 р. відповідно 25 відсотків і 21 відсоток, на 2004 р. — 20 відсотків і 20 відсотків.

Згідно з формулою (12.4), грошовий потік за три роки становить:

$$\begin{aligned}
 & (620 \cdot 1,22 - 370 \cdot 1,20 - 120) \cdot 0,7 + 120 \cdot 1 + 0,36 \\
 & (620 \cdot 1,22 \cdot 1,25 - 350 \cdot 1,20 - 1,21 \cdot 108) \cdot 0,7 + 108 \cdot (1 + 0,36)^2 \\
 & (760 \cdot 1,22 \cdot 1,25 - 350 \cdot 1,20 - 1,21 \cdot 80) \cdot 0,7 + 80 \cdot (1 + 0,36)^3 \\
 & = 187,2 + 183,0 + 226,5 = 596,7 \text{ тис. грн.}
 \end{aligned}$$

Отже, проект може бути прийнятий, бо "теперішня" вартість грошового потоку не тільки досягає суми авансованих у нього фінансових ресурсів (а це саме по собі — достатня підстава для визнання інвестиції доцільною), але й перевищує їх, тобто перевищує виражені в середньо-ринковій нормі дохідності сподівання інвестора на прибутковість.

Дуже велике значення має складання бізнес-планів підприємствами, якщо брак власних фінансових ресурсів на виконання того чи іншого проекту примушує їх звертатися до співінвесторів або в комерційний банк за позичкою. Якість, обґрунтованість, переконливість матеріалів, розрахунків, що містяться у бізнес-плані, мають неабиякий вплив на вирішення питання про джерела фінансування.

РОЗДІЛ 13. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

13.1. Визначення фінансового стану підприємства та ознаки його стійкості

Всі підприємства сфери матеріального виробництва в умовах ринкової економіки

здійснюють свою діяльність на засадах комерційного розрахунку. Це таке господарювання, яке передбачає порівняння витрат і результатів діяльності в грошовій формі, одержання максимуму прибутку при мінімумі витрат. Суть комерційного розрахунку зумовлює специфічні вимоги до організації фінансового господарства підприємства, яке має зважати на те, що суб'єкти господарювання у ринковій економіці володіють не уявною, а дійсною фінансовою незалежністю і що вони несуть реальну економічну відповідальність за ефективність свого функціонування, своєчасне виконання своїх зобов'язань перед постачальниками, споживачами, банками, іншими діловими партнерами, а також перед державою. Здатність підприємства успішно діяти в умовах комерційного розрахунку знаходить своє відображення у його фінансовому стані.

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

У ньому знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства, в тому числі й роботи з управління фінансовими ресурсами, тобто фінансової роботи. Бо, як уже зазначалося, для отримання доходу, прибутку підприємство повинне на належному рівні, з найменшими витратами організувати виробництво, збут продукції, раціонально розпорядитися наявними власними і позиковими ресурсами, тими ресурсами, які воно одержує, реалізуючи новостворену вартість.

Найбільш зримо фінансовий стан підприємства визначається такими елементами його економічної діяльності:

прибутковість (рентабельність) роботи підприємства;

оптимальність з точки зору економічного становища підприємства розподілу прибутку, що залишається в його розпорядженні після сплати податків і обов'язкових відрахувань;

наявність власних фінансових ресурсів (основних і оборотних коштів) не нижче мінімально необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції;

раціональне розміщення основних і оборотних коштів (власних і позикових), перш за все недопущення відволікання грошей у запаси непотрібного підприємству устаткування, яке довгий час не монтується і не використовується, наднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей витрат виробництва у дебіторську заборгованість, інші позапланові і

непродуктивні витрати;
платоспроможність;
ліквідність.

Якщо підприємство досягає в цих напрямках необхідних параметрів, то фінансовий стан такого підприємства стає стійким.

Прибуток підприємства — головне джерело збільшення обсягу фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не одержує прибутку в розмірах, які забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, насамперед для фінансування заходів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази виробництва і соціальної сфери; тим більше він не може бути стійким, якщо підприємство працює збитково. Збиткова робота підприємства веде до зменшення, "проїдання" його фінансових ресурсів, передусім статутного капіталу. Ось чому першочерговим завданням фінансової служби в забезпеченні стабільного фінансового стану підприємства те фінансовий контроль за використанням намічених планів і завдань щодо випуску високорентабельної, конкурентоспроможної продукції для внутрішнього і зовнішнього ринків, за зниженням витрат на виробництво, запровадження режиму економії ресурсів на всіх ділянках виробництва та управління ними. Такий контроль є важливим чинником зростання прибутковості підприємства.

Зв'язок між фінансовим станом підприємства та іншими з перелічених вище елементів використання фінансових ресурсів (як-от: оптимальність розподілу прибутку, раціональне розміщення основних і оборотних коштів тощо) не викликає сумніву і достатньою мірою висвітлений у попередніх розділах. Більшої уваги в цьому аспекті потребують питання платоспроможності і ліквідності як визначальних ознак фінансового стану підприємства; вони розглядаються нижче.

Чинний порядок бухгалтерського обліку і фінансової звітності (зокрема П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів") вміщує інформацію, яка дає змогу аналізувати й відповідним чином спрямовувати грошові потоки підприємства, які опосередковують усі сторони діяльності — операційну, інвестиційну, фінансову (у вузькому значенні слова) — у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства. Грошові кошти (чи то у формі безготівкових грошей на банківських рахунках, чи то у готівковій або в інших формах) періодично приймають усі складові капіталу, які задіяні в обороті, і від того, як підприємство управляє накопиченням і витратою грошових коштів, значною мірою залежить його фінансова стійкість.

У "Звіті про рух грошових коштів" розкривається інформація про зміни залишку грошових коштів під впливом процесів, які відбуваються у трьох вищеозначених сферах руху

грошових потоків (ці зміни за термінологією П(С)БО 4 називаються "чистим рухом грошових коштів"). Нижче подається звіт підприємства за 2001 р.

Звіт про рух грошових коштів промислового підприємства за 2001 р. (тис. грн.)

Стаття	Код	За звітний період, тис. грн.	
		Надходження	Видаток
1. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	801	—
Коригування на:			
амортизацію необоротних активів	020	316	X
збільшення (зменшення) забезпечень	030	—	15
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040	2	—
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050	—	198
Витрати на сплату відсотків	060	164	X
Прибуток від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	1070	
Зменшення (збільшення):			
оборотних активів	080	—	471
витрат майбутніх періодів	090	—	44
Збільшення (зменшення):			
поточних зобов'язань	100	283	—
доходів майбутніх періодів	110	—	—
Грошові кошти від операційної діяльності	120	838	—
Сплачені:			
відсотки	130	X	164
податки на прибуток	140	X	263
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	411	—
Рух коштів від надзвичайних подій	160	—	—

Стаття	Код	За звітний період,	
		тис.	грн.
		Надходження	Видаток
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	411	—
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Реалізація:			
фінансових інвестицій	180	—	X
необоротних активів	190	107	X
майнових комплексів	200	—	—
Отримані:			
відсотки	210	—	X
дивіденди	220	131	X
Інші надходження	230	—	X
Придбання:			
фінансових інвестицій	240	X	100
необоротних активів	250	X	793
майнових комплексів	260	X	—
Інші платежі	270	X	—
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	—	655
Рух коштів від надзвичайних подій	290	—	—
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	—	655
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження власного капіталу	310	—	X
Отримані позики	320	1829	X
Інші надходження	330	—	X
Погашення позик	340	X	1448
Сплачені дивіденди	350	X	183

Стаття	Код	За звітний період, тис. грн.	
		Надходження	Видаток
Інші платежі	360	X	26
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370 380	172	72
Рух коштів від надзвичайних подій	390 400 410	172	X X
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	420	217	
Чистий рух коштів за звітний період	430	2	
Залишок коштів на початок року		147	
Вплив змін валютних курсів на залишок коштів			
Залишок коштів на кінець року			

Як показують дані "Звіту", у підприємства за рік грошові кошти в усіх формах зменшилися з 217 до 147 тис. грн., тобто на 70 тис. грн. Сама по собі ця величина не несе якогось важливого аналітичного навантаження (вона скоріше має значення для контролю за якістю складання самого "Звіту", бо є балансуючою). Стосовно управління грошовими потоками мають значення показники "чистого руху" грошових коштів на окремих його ділянках. Так, додатне значення цього показника в результаті операційної діяльності (за звітом даного

промислового підприємства 411 тис. грн.) означає, що підприємство певною мірою досягає повного і своєчасного отримання коштів за реалізовану продукцію, причому розмір цих коштів перевищує витрати (підприємство рентабельне), а тому воно здатне своєчасно вкладати кошти в інвестиції, своєчасно сплачувати проценти за отримані кредити. Додатне значення чистого руху коштів від фінансової діяльності зазвичай віддзеркалює погіршення фінансового стану підприємства. Що ж до чистого руху коштів від інвестиційної діяльності, то, оскільки в надходженнях у цьому розділі не враховуються основні джерела капітальних вкладень (прибуток, амортизаційні відрахування), нормальним є від'ємне значення за підсумком цього розділу.

13.2. Платоспроможність і ліквідність. Банкрутство

У ринковій економіці, коли можлива ліквідація підприємств унаслідок їхнього банкрутства, одним із найважливіших показників фінансового стану підприємства є ліквідність.

Під ліквідністю підприємства розуміють його здатність розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями за рахунок наявних активів, що можуть бути використані для погашення боргів.

Такі активи називаються ліквідними засобами. До них належать ті елементи оборотних засобів (і деяких основних), які можна порівняно швидко й легко реалізувати, а також залишки готової продукції на складах, дебіторська заборгованість (крім безнадійної), цінні папери, кошти на поточному рахунку й на інших банківських рахунках, у тому числі на депозитних рахунках, касова готівка.

Якщо стан розміщення підприємством запозичених ним фінансових ресурсів у вигляді банківських кредитів, кредиторської заборгованості та інших фінансових зобов'язань відповідає умовам ліквідності, таке підприємство гарантоване від банкрутства.

Поняття "ліквідність підприємства" і "платоспроможність підприємства" часто плутають.

Платоспроможність — це здатність підприємства сплачувати кошти за своїми зобов'язаннями, що вже настали і потребують негайного погашення, за рахунок наявних грошей на банківських рахунках або в готівці.

Щоб підтримувати підприємство у платоспроможному стані, фінансова служба має дбати про те, щоб його суто грошові активи відповідали потребам щоденних платежів (постачальникам, у бюджет, робітникам і службовцям, іншим кредиторам). Втім, характеристика постійних значних залишків грошей на поточному рахунку підприємства як ознаки високої майстерності управління фінансовими ресурсами, високої ліквідності підприємства є помилковою. Динаміка залишків коштів на поточному рахунку характеризує не міру ліквідності підприємства, а його поточну платіжну готовність, поточну

платоспроможність.

Майстерність фінансового менеджера підприємства має проявлятися в тому, щоб на поточному рахунку і в касі грошей було б не менше (але й не більше!), ніж потрібно для виконання поточних платежів, а решта їх повинна бути вкладена в матеріальні та інші ліквідні активи. Досягненню такого становища сприяє, зокрема, грамотне складання платіжних календарів.

Вважається, що у підприємства на поточному рахунку має бути залишок коштів, який дорівнює різниці між кредиторською заборгованістю усіх видів (зокрема й кредити, а також заборгованість робітникам і службовцям з оплати праці), строки якої настають протягом певного найближчого періоду (наприклад тижня або декади), і поточною дебіторською заборгованістю на користь підприємства, платежі за якою очікуються у той же період. Якщо, наприклад, така кредиторська заборгованість на 1 квітня становить 920 тис. грн., дебіторська — 750 тис. грн., а залишок коштів на поточному рахунку — лише 60 тис. грн., то ступінь поточної платіжної готовності становить:

$$60/100 = 353\% \quad 920-750$$

Однією з повсякденних турбот фінансової служби є забезпечення повної платіжної готовності підприємства, зниження якої часто тягне за собою великі непродуктивні витрати підприємства у вигляді пені за прострочку платежів.

Показники ліквідності характеризують платоспроможність підприємства у дещо ширшому розумінні. Серед цих показників найбільше значення для ринкової економіки мають величини співвідношень частини активів, які можуть бути реалізовані у певний термін, до суми зобов'язань, які за цей самий час повинні бути сплачені. Найуживанішими є такі два співвідношення.

Перше — це співвідношення між загальною сумою ліквідних активів і сумою поточних зобов'язань, яке має назву "коефіцієнт покриття поточних пасивів".

Даний коефіцієнт показує, чи здатне підприємство за рахунок наявних коштів, мобілізації боргів на свою користь, реалізації запасів та інших активів задовольнити вимоги кредиторів (постачальників, бюджету тощо), банків з короткотермінових кредитів, а також довготермінових, якщо строки повернення їх настають у близькому майбутньому, розрахуватися з робітниками і службовцями за нарахованою заробітною платою, сплатити за всіма іншими фінансовими зобов'язаннями короткотермінового характеру. Мова йде про поточні фінансові зобов'язання, які підлягають погашенню за період, що визначається терміном обіговості оборотних коштів підприємства.

Розрахуємо коефіцієнт покриття поточних пасивів за даними балансу промислового

підприємства на 1 січня 2002 р. (баланс див. у розділі 1).

На початок року загальна сума фінансових зобов'язань (139+ 1429) складала 1568 тис. грн., у тому числі короткотермінових — 1429 тис. грн. Станом на 1 січня 2002 р. короткотермінові зобов'язання становили 1893 тис. грн. Суми оборотних коштів, вкладених у ліквідні активи: на початок року: $2549 - 19 = 2530$ тис. грн.;

на кінець року: $2950 - 21 = 2929$ тис. грн.

(19 тис. грн. і 21 тис. грн. — вартість неліквідних матеріалів.)

Існує певне загальновизнане уявлення стосовно нормальної величини цього коефіцієнта.

Вважається, що поточний фінансовий стан підприємства може бути визнаний задовільним, якщо коефіцієнт покриття поточних пасивів близький до 2, тобто якщо сума ліквідних оборотних активів приблизно у два рази перевищує суму поточних зобов'язань. Це природно, бо оборотні активи підприємство має формувати не тільки за рахунок позикових коштів, але й за рахунок власних фінансових ресурсів. У наведеному прикладі підприємство має досить високий показник ліквідності за розглянутою ознакою, хоч за період з початку року він суттєво погіршав.

Друге співвідношення, яке характеризує міру ліквідності підприємства, — це співвідношення так званих чистих ліквідних активів, тобто таких, які можна перетворити у гроші негайно (а це товари, поточна заборгованість покупців, цінні папери, залишки на поточному та інших банківських рахунках, касова готівка), та поточних фінансових зобов'язань підприємства.

Цей коефіцієнт характеризує здатність підприємства виконати свої зобов'язання перед усіма кредиторами, якщо вони одночасно зажадають від підприємства повернення боргів (така ситуація в реальній господарській практиці цілком імовірна).

Нормальним щодо ліквідності і фінансового стану підприємства вважається положення, за якого цей коефіцієнт близький до одиниці.

Як відомо, у процесі функціонування кожне підприємство формує фінансові ресурси як за рахунок власних джерел (статутний капітал, прибуток тощо), так і за рахунок запозичених ресурсів. Не можна стверджувати, що повна відмова від банківських кредитів чи інших позикових коштів (структура фінансових ресурсів у цьому випадку називається простою, або консервативною) є показником стійкості фінансового стану і високої ліквідності: без позикових коштів зменшуються можливості підприємства розвивати виробництво, знижуються показники ефективності використання власних фінансових ресурсів. Але залучення позикових коштів має певні межі залежно від обсягу власних фінансових ресурсів. Тому фінансова служба повинна постійно контролювати співвідношення між власними й

позиковими коштами в загальному обсязі фінансових ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства, зважено підходити до прийняття рішень щодо одержання нових кредитів і появи інших нових боргів. Питома вага позикових фінансових ресурсів підприємства у загальній сумі фінансових ресурсів називається коефіцієнтом фінансової напруги.

Якщо цей коефіцієнт сягає 0,5 і більше, то вважається, що підприємство знаходиться у складному фінансовому становищі, а кредитори мають підстави вважати свої вкладення в таке підприємство ризиковими.

Низька ліквідність підприємств спричинюється збитковою діяльністю або низьким рівнем рентабельності, нераціональним розміщенням фінансових ресурсів; все це може призвести до банкрутства.

Під банкрутством розуміють пов'язану з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього термін висунуті до нього кредиторами вимоги й виконати зобов'язання перед державним бюджетом.

Рішення про банкрутство підприємств, згідно з чинним законодавством України, приймає господарський суд.

Заяву про банкрутство боржника до господарського суду подають кредитори, але й сам боржник має право на таку заяву.

Після порушення провадження у справі про банкрутство треті юридичні особи (державні й недержавні) мають право дати свої пропозиції про задоволення вимог кредиторів до боржника в певні строки або на певних умовах.

Сукупність фінансових та інших заходів з метою надання допомоги збанкрутілим підприємствам третіми юридичними особами називається санацією.

У процесі санації підприємство-банкрут може злитися з санаторами, бути приватизованим тощо. Якщо кредитори згодні з умовами санації, то справа про банкрутство припиняється.

Визначення підприємства банкрутом тягне за собою негайне припинення його функціонування як юридичної особи, а всі права щодо розпорядження майном банкрута, його майнові права та обов'язки переходять до ліквідаційної комісії, яка реалізує майно банкрута і здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів.

Трудовий колектив державного підприємства в разі банкрутства, має право взяти підприємство в оренду або перетворити його в інше підприємство, засноване на колективній власності, за умови прийняття на себе боргів підприємства-боржника.

13.3. Прогнозування фінансового стану

Процес переходу економіки України на ринкові відносини відбувається у складних умовах спаду виробництва та інфляції, темпи якої в 1992 — 1993 рр. набули загрозливого характеру, у 1994— 1995 рр. вони були дещо знижені, проте залишалися на гіперінфляційному рівні, а в 1996— 2001 рр. хоч і різко зменшилися, проте остаточно інфляція не переборена. Це вкрай негативно впливає на фінанси підприємств, націлює їх на вирішення лише сьогоденних завдань виживання, унеможливорює здійснення заходів щодо зміцнення фінансової бази на скільки-небудь віддалену перспективу. Але процес поступової стабілізації економічного становища обов'язково викличе до життя потребу у прогностичному підході до організації фінансів підприємств, за якого платоспроможність та інші показники фінансового стану розглядаються в динамічній перспективі.

Без прогнозу показників фінансового господарства підприємство не має змоги планувати розвиток своєї матеріально-технічної бази, робити витрати, віддача від яких віддалена в часі від їх проведення (наприклад на науково-дослідницькі і дослідно-конструкторські роботи, на вдосконалення технології виробництва, на купівлю цінних паперів, капітальні витрати в соціальну сферу тощо), розумно будувати свої господарські відносини з покупцями й постачальниками, банками, іншими партнерами. Так, жоден комерційний банк не надасть позичку підприємству, яке не може дати чіткого прогнозу свого фінансового стану на період до повернення заборгованості. Зокрема через труднощі за нинішніх інфляційних умов складати такі прогнози на більш-менш віддалений термін (наприклад на два-три роки) практично зведено нанівець довготермінове банківське кредитування.

Під прогнозуванням фінансового стану розуміють передбачення обсягу та розміщення фінансових ресурсів підприємства на певний термін наперед шляхом вивчення динаміки розвитку підприємства як суб'єкта господарської діяльності на фоні реалій економічного життя суспільства.

Залежно від терміну такого передбачення розрізняють короткотермінове (у межах одного року), середньотермінове (на один-два роки) і довготермінове (більш як два роки) прогнозування фінансового стану підприємства.

Об'єктом прогнозування має бути насамперед обсяг фінансових ресурсів, які надійдуть у розпорядження підприємства за період, стосовно якого складається прогноз. Такими ресурсами є прибуток, що залишається у підприємства після сплати всіх податків та обов'язкових платежів, а також і амортизаційні відрахування, які відшкодовуються через ціну на продукцію. Як уже зазначалось, умовно суму чистого прибутку та амортизації у складі виручки від реалізації називають грошовим потоком, саме від його величини залежать можливості підприємства збільшити свої кошти (статутний капітал насамперед), бо інші

складові виручки від реалізації йдуть на різні платежі відповідно до свого призначення. Прогнозувати обсяг грошового потоку можна, зробивши припущення, що його питома вага у складі валового доходу підприємства лишається більш-менш сталою. Це припущення ґрунтується, по-перше, на наявності тенденції до вирівнювання рентабельності продукції у ринковій економіці й, по-друге, на відсутності різких змін у політиці держави щодо оподаткування прибутку (доходу). Тому є сенс розрахувати коефіцієнт грошового потоку підприємства за звітний період (як частку від ділення чистого прибутку й амортизації на валовий дохід) і поширити цей показник на очікуване надходження виручки в майбутньому. Приклад.

За 2001 р. промислове підприємство одержало виручку від реалізації продукції власного виробництва у договірних цінах (не включаючи податок на додану вартість і акцизний збір) на суму 8950 тис. грн. Повна собівартість продукції склала 7450 тис. грн., у тому числі амортизація основних засобів 490 тис. грн., ставка оподаткування прибутку встановлена у розмірі 30 відсотків.

Якщо передбачається надходження валового доходу в наступному році (з урахуванням очікуваного темпу приросту обсягу виробництва та очікуваного темпу інфляції, що однаковою мірою охопить зростання цін на вартість як засобів праці, предметів праці, робочої сили, так і продукції підприємства), наприклад 10 550 тис. грн., то грошовий потік становитиме $10550 \cdot 0,17 = 1793$ тис. грн.

Якщо прогнозувати різні темпи зростання цін на продукцію підприємства, з одного боку, і на фактори праці (сировину, робочу силу тощо), з другого, то ці розрахунки дещо ускладнюються: треба спрогнозувати прибуток з урахуванням цієї обставини методом, який рекомендовано у розділі 6.

Знаючи з більшою чи меншою мірою ймовірності обсяг власних фінансових ресурсів, що надійдуть у майбутньому, можна зробити прогноз їх розміщення в активи підприємства у розрахунку на додержання вже досягнутого рівня ліквідності і платоспроможності (якщо вони задовільні) або на поліпшення показників, що їх характеризують. Це досягається шляхом розробки прогнозних балансів доходів та видатків і прогнозних сальдових балансів, де, зокрема, мають бути враховані всі резерви мобілізації фінансових ресурсів, які завантажені у нераціональні витрати (наприклад, мова може йти про реалізацію зайвого для підприємства устаткування, залучення у виробництво наднормативних запасів сировини й матеріалів, стягнення дебіторської заборгованості тощо). Ці розрахунки мають також передбачати всі додаткові витрати, пов'язані, наприклад, з капіталовкладеннями, приростом нормативу оборотних коштів та іншими потребами підприємства на прогнозований період.

Балансуючими статтями таких прогнозних розрахунків можуть бути випуск облігацій або інших цінних паперів, залучення банківських кредитів, а в акціонерних товариствах, крім того, додаткова емісія акцій. Готуватися до залучення додаткових фінансових ресурсів через ці канали підприємство має заздалегідь, тому прогнозування фінансового стану є необхідним елементом фінансової роботи.

Якщо йдеться про прогнозні розрахунки грошових потоків на кілька років від інвестиційних проектів, слід використовувати описаний вище (див. розділ 12) метод їх інфляційної корекції і дисконтування; при цьому не можна обійтися без експертних оцінок співвідношень доходів з ризиками і, отже, без коригування дисконтованих грошових потоків на понижуючі коефіцієнти, що враховують міри ризику.

РОЗДІЛ 14. ФІНАНСОВО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПРИВАТИЗАЦІЇ МАЙНА ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

14.1. Правова база і принципи приватизації

Розбудова ринкової економіки в Україні супроводжується роздержавленням великої кількості підприємств, їх приватизацією, під якою розуміють процес перетворення державної власності у приватну або змішану шляхом продажу або безкоштовної передачі суспільної власності і зв'язану з ними появу нових власників (фізичних та недержавних юридичних осіб), нових форм колективного (але персоніфікованого) володіння. Приватизація майна державних підприємств виступає найважливішим елементом побудови багатоукладної соціально орієнтованої ринкової економіки.

Завданням фінансових служб підприємств державної власності є активна участь у підготовці підприємства до приватизації, опрацювання рекомендацій для керівництва і всього трудового колективу з метою вибору оптимальних термінів і шляхів її здійснення, розробка документації, яка передбачена приватизаційним законодавством. Фінансові служби підприємств недержавних форм власності повинні постійно відслідковувати приватизаційні процеси в країні з метою ефективного інвестування власних коштів у приватизацію державних підприємств, оскільки таке інвестування законодавчо дозволене за будь-яких форм і методів приватизації.

На сьогодні в Україні створені правові засади самого процесу приватизації майна державних (муніципальних включно) підприємств, який, природно, зачіпає насамперед низку суто фінансових проблем, а також і фінансову діяльність приватизованих підприємств.

Основними законодавчими актами тут є закони України "Про приватизацію державного майна" і "Про приватизацію невеликих державних підприємств — малу приватизацію".

Останній установлює правовий механізм приватизації цілісних майнових комплексів

невеликих державних підприємств місцевої, легкої, харчової промисловості, будівельних матеріалів, підприємств торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування населення тощо шляхом їх відчуження лише на користь одного покупця одним актом купівлі-продажу. Закон України "Про приватизацію державного майна" регулює правові, фінансові та інші засади відчуження власності державних підприємств будь-яких галузей виробничої і невиробничої сфер будь-якими способами, зокрема й приватизацію державних підприємств, які у процесі підготовки до приватизації перетворені на відкриті акціонерні товариства, тобто корпоратизовані.

Корпоратизація — це перетворення державних підприємств, а також закритих акціонерних товариств, більш як 75 відсотків статутного капіталу яких перебуває у державній власності, у відкриті акціонерні товариства.

Низка інших законів України, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів, актів законодавчих і виконавчих органів доповнюють правову базу приватизації і регулюють її здійснення.

Періодично (один раз у три роки) Верховна Рада затверджує Державну програму приватизації, яка визначає основні цілі, пріоритети, завдання та способи приватизації державного майна, орієнтовні завдання щодо обсягів приватизації, обсягів надходження коштів від приватизації до Державного бюджету України, програма також визначає заходи щодо виконання намічених у ній завдань.

Основною метою приватизації є підвищення ефективності виробництва та мотивації до праці, прискорення структурної перебудови й розвитку економіки України.

Основні принципи приватизації майна державних підприємств такі:

пріоритетне право громадян України на придбання державного майна;

рівність прав участі громадян України у процесі приватизації;

пріоритетне право трудових колективів на придбання майна своїх підприємств і надання пільг їх членам для придбання майна;

створення сприятливих умов для залучення інвестицій;

застосування переважно конкурентних способів приватизації.

Методи приватизації застосовуються з урахуванням індивідуальних особливостей об'єктів, що приватизуються. Але всі вони ґрунтуються на участі виключно коштів, які належать юридичним і фізичним особам — майбутнім володарям приватизованих державних підприємств. Такий порядок запроваджено в Україні на основі досвіду приватизації з участю (поряд з іншими джерелами) так званих приватизаційних і компенсаційних сертифікатів.

Приватизаційні сертифікати (ваучери) емітувалися у зв'язку з безкоштовною передачею

певної частини державного майна всім громадянам України. Кожний громадянин, володіючи сертифікатом однакової вартості, мав право використати його на приватизацію будь-яких об'єктів за своїм вибором (особисто вступивши у товариство покупців або через фінансових посередників) і таким чином одержати свою частину у статутних капіталах приватизованих підприємств. Компенсаційні сертифікати являли собою цінні папери, які одержували громадяни України як компенсацію витрат від інфляційного знецінення своїх вкладів в Ощадному банку України. Ваучерно-сертифікатна приватизація в Україні, попри всі недоліки, що траплялися під час її практичного втілення, дала змогу широко розгорнути приватизаційний процес, конкурентні методи переходу державної власності у приватну, сприяла розвитку ринку капіталів в Україні.

Здійснення приватизації майна державних підприємств в Україні відбувається різними способами, які враховують як міжнародний досвід приватизації, так і особливості розвитку та функціонування підприємств державної форми власності в Україні. При цьому вибір способів приватизації і підприємств, які підлягають першочерговій приватизації, залежать насамперед від розміру підприємств або їхніх структурних підрозділів, що можуть бути виділені у самостійні підприємства (це визначається через вартість основних засобів та чисельність працюючих робітників і службовців). Способи і строки приватизації залежать і від таких ознак підприємств, як визнання їх в установленому порядку монополістами, належність до військово-промислового комплексу (ВПК), якщо підприємство підлягає конверсії згідно з відповідною програмою, залучення у процесі приватизації за рішенням Уряду України іноземних інвестицій, рівень зносу основних засобів, збитковість. Суттєві особливості законодавством встановлені для приватизації державних підприємств агропромислового комплексу.

Низка підприємств та інших об'єктів, які мають загальнодержавне значення, приватизації не підлягають. У законодавчо затвердженому переліку таких об'єктів — підприємства з виготовлення та ремонту всіх видів зброї, з виробництва вибухових і сильнодійних речовин, наркотичних, бактеріологічних, психотропних, отруйних засобів, підприємства авіаційної промисловості, електростанції, підприємства з виробництва спирту, лікєро-горілчаних виробів, соляної промисловості та деякі інші об'єкти.

Згідно з Законом України "Про приватизацію майна державних підприємств", право на участь у приватизації і придбання державної власності мають:

фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства;
юридичні особи — резиденти (зокрема й підприємства з іноземними інвестиціями),
нерезиденти.

Не можуть бути покупцями державного майна юридичні особи, у яких частка державної власності перевищує 25 відсотків, а також підприємства комунальної власності.

Для громадян України законодавством передбачене таке застереження: якщо громадянин має намір придбати державне майно, що приватизується, вартістю на суму, що перевищує встановлений максимум, він повинен подати декларацію про доходи.

На даному етапі приватизації державного майна, згідно з чинним законодавством і Державною програмою приватизації, вона здійснюється шляхом:

продажу об'єктів приватизації на аукціоні або за конкурсом;

продажу акцій (часток, паїв), що належать державі у господарських товариствах, на аукціоні або за конкурсом, на фондових біржах та іншими способами, що передбачають загальнодоступність та конкуренцію покупців;

продажу на конкурсній основі цілісного майнового комплексу державного підприємства, що приватизується, або контрольного пакета акцій відкритого акціонерного товариства за умови подання покупцем бізнес-плану або техніко-економічного обґрунтування післяприватизаційного розвитку об'єкта;

викупу майна державного підприємства згідно з альтернативним планом приватизації.

Неконкурентні способи продажу майна державних підприємств застосовуються щодо об'єктів, не проданих на аукціоні, за конкурсом.

Спосіб приватизації кожного підприємства визначає Фонд державного майна України і його регіональні органи на базі вивчення попиту потенційних покупців.

Продаж об'єктів приватизації на аукціоні, за конкурсом, а також викуп як способи приватизації застосовуються найчастіше до об'єктів так званої малої приватизації, яка встановлює механізм приватизації цілісних майнових комплексів невеликих державних підприємств шляхом їх відчуження на користь одного покупця одним актом купівлі-продажу. Причому викуп як спосіб приватизації застосовується в тому разі, коли не вдалося здійснити продаж об'єкта на аукціоні або за конкурсом. Ці ж способи приватизації застосовуються також за наявності пропозицій від покупців щодо придбання інших державних підприємств із чисельністю працівників до 1000 осіб.

Продаж на аукціоні полягає в переданні права власності покупцеві, який запропонував у ході торгів найвищу ціну. Проведення аукціону передбачає наявність декількох заяв від юридичних або фізичних осіб — покупців, які мають намір придбати об'єкт. Крім підприємств — цілісних майнових комплексів, у такий спосіб можуть приватизуватися об'єкти незавершеного будівництва, майно ліквідованих підприємств, підприємств-банкротів, пакети акцій державних відкритих акціонерних товариств, які залишилися

нереалізованими після їх приватизації, частки (паї, акції), що належать державі у майні суб'єкта підприємницької діяльності зі змішаною формою власності, а також деякі інші об'єкти державної власності.

Організовує продаж об'єктів приватизації на аукціоні орган приватизації або уповноважена ним юридична особа. Для участі в аукціоні зацікавлені юридичні (в тому числі нерезиденти) та фізичні особи (в тому числі іноземні громадяни, особи без громадянства) подають до органу приватизації заяву, сплачують реєстраційний внесок, а також грошову заставу в розмірі 10 відсотків первісної ціни продажу об'єкта. Власником об'єкта стає той покупець, який у ході аукціону запропонував найбільшу ціну. Якщо під час аукціону ніхто з учасників не висловив бажання придбати об'єкт за оголошеною первісною ціною, ціна об'єкта знижується, але не більш як на 10 відсотків. Якщо після зниження ціни об'єкт не вдалося продати, торги припиняються. Усім учасникам аукціону, які не стали переможцями, внесені заставні кошти (10 відсотків оголошеної ціни) повертаються, а покупцеві, який придбав об'єкт приватизації, вони зараховуються при остаточному розрахунку.

Продаж за конкурсом полягає в переданні права власності покупцеві, який запропонував найкращі умови подальшої експлуатації об'єкта або за рівних умов — найвищу ціну. Як і продаж на аукціоні, продаж за конкурсом може здійснюватися за наявності не менш як двох покупців. У конкурсі беруть участь юридичні та фізичні особи (подання заяв, сплата реєстраційного внеску, грошова застава — на тих самих умовах, що й при проведенні аукціонів), зокрема й нерезиденти. Відбір покупців здійснює конкурсна комісія. Вона ж визначає початкову ціну продажу. Остаточна ціна не може бути нижчою за 50 відсотків початкової. Переможець конкурсу визначається за тим, наскільки його програма враховує необхідність технічного переоснащення виробництва, впровадження прогресивних технологій, збереження і зростання кількості робочих місць, створення сприятливих умов праці та ін.

Конкурс здійснюється у два етапи. На першому етапі оголошується попередній переможець, а інформація про його пропозиції доводиться до всіх учасників конкурсу. Якщо протягом п'яти робочих днів від них не надійдуть додаткові пропозиції, то попередній переможець оголошується остаточним переможцем. За наявності інших пропозицій проводиться додаткове засідання конкурсної комісії, яка розглядає додаткові пропозиції учасників конкурсу та визначає остаточного переможця.

Викуп як спосіб приватизації підприємств — цілісних майнових комплексів — застосовується лише стосовно об'єктів, первісна вартість основних засобів яких не перевищує законодавчо встановленого максимуму, які не є підприємствами-монополістами,

не належать до ВПК і в процесі приватизації яких не залучається іноземний капітал. Викуп передбачає наявність лише одного покупця об'єкта, що приватизується. Ним може бути юридична чи фізична особа, які, згідно з чинним законодавством, можуть виступати як покупці.

Викуп застосовується щодо:

підприємств, включених у перелік об'єктів, що підлягають приватизації у такий спосіб; об'єктів малої приватизації, не проданих на аукціоні, за конкурсом.

Право на викуп майна державного підприємства, зданого свого часу в оренду, має орендар, якщо він за згодою з орендодавцем здійснив за рахунок власних коштів поліпшення орендованого майна вартістю не менш як 25 відсотків від залишкової вартості цього майна. Якщо прийнято рішення про приватизацію таких підприємств і немає згоди орендаря на викуп, державний орган приватизації може запропонувати такий об'єкт для продажу на конкурентних засадах (на аукціоні, за конкурсом), причому договір оренди зберігає свою силу для нового власника.

Після прийняття рішення про приватизацію об'єкта через викуп орган приватизації створює комісію з оцінки вартості його майна. Договір купівлі-продажу об'єкта, а також акт передачі майна укладають між собою державний орган приватизації і покупець. Цей договір містить дані про вартість об'єкта, ціну продажу, умови внесення платежів на рахунок державного органу приватизації у банку; він юридично засвідчує перехід права власності від держави до покупця. З метою здійснення подальшої господарської діяльності новий власник визначає організаційно-правову форму згідно з чинним законодавством і у визначений договором купівлі-продажу термін створює і реєструє новий суб'єкт підприємницької діяльності.

Описані способи приватизації не охоплюють більшість середніх та великих підприємств усіх без винятку галузей матеріальної і нематеріальної сфери. Згідно з Державними програмами приватизації останніх років, такі підприємства (вартість основних засобів яких перевищує 1000 тис. грн.) зазвичай приватизуються способом продажу акцій відкритих акціонерних товариств. Такий самий порядок приватизації поширюється на порівняно невеликі підприємства, вартість основних засобів яких не виходить за межі, про які йшлося вище, якщо законодавством передбачено для них саме такий спосіб приватизації.

Міністерства, відомства, інші органи державного управління, у підпорядкуванні яких є державні підприємства, разом з Фондом державного майна України здійснюють підготовку до їх приватизації. Вона передбачає аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства з міркувань доцільності приватизації, вибір способу приватизації, вивчення попиту на придбання підприємства серед потенційних покупців, можливість виокремлення зі складу

підприємства структурних підрозділів, які можуть функціонувати як окремі підприємства, виявлення державного майна та інших активів, які не підлягають приватизації або приватизація яких недоцільна, та ін.

З моменту прийняття рішення про включення об'єкта до переліку підприємств, що підлягають приватизації, щодо нього припиняється чинність дії Закону України "Про підприємства в Україні" у частині купівлі, продажу, передачі, обміну, здачі в оренду майна, купівлі-продажу цінних паперів і деяких інших операцій (вони можуть відбуватися лише з дозволу органу приватизації).

У ході передприватизаційної підготовки підприємства може виявитися потреба реструктуризації підприємства.

Реструктуризація підприємства — це здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості об'єкта приватизації, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

Рішення про реструктуризацію затверджує Фонд державного майна України, а щодо підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, такі рішення приймаються за погодженням з Кабінетом Міністрів України. Реструктуризація являє собою важливий етап приватизації. Вона здійснюється, якщо щодо державного підприємства прийнято рішення про приватизацію і управління ним перейшло у зв'язку з цим до державного органу приватизації, а також до корпоратизованих підприємств, тобто відкритих акціонерних товариств, 100 відсотків акцій яких належать державі.

Фінансування витрат, пов'язаних з розробкою заходів з реструктуризації, здійснюється як за рахунок самих підприємств, так і за рахунок потенційних покупців, тобто інвесторів, а також можуть здійснюватися за рахунок державних коштів, передбачених чинним законодавством.

14.2. Оцінка вартості об'єктів приватизації

Правильне визначення вартості майна державного підприємства, що приватизується, є важливою передумовою успішної, взаємовигідної угоди між державою і новими власниками щодо зміни форми власності підприємства. Оцінка майна підприємств необхідна для об'єктивного визначення початкової ціни об'єктів приватизації, що підлягають продажу на аукціоні або за конкурсом, для оцінки вартості цілісних майнових комплексів та окремих інвентарних об'єктів у разі викупу, а також для визначення розміру статутного капіталу відкритих акціонерних товариств, що створюються в процесі приватизації (включаючи корпоратизацію). Саме недосконалість правового і методичного забезпечення процесу приватизації в частині оцінки майна державних підприємств стала в перші роки приватизації

в Україні однією з головних причин того, що багато підприємств були привласнені за безцінь, а державна казна втратила величезні суми коштів.

В даний час основним правовим актом, що регулює відносини щодо оцінки майна державних підприємств, є "Методика оцінки вартості майна під час приватизації". Вона встановлює порядок оцінки майна державних підприємств за їх справедливою вартістю з урахуванням складу майна та способу приватизації. Це зумовлене тим, що на даному етапі приватизації способи її здійснення в Україні створюють неоднакові умови для впливу ринкових факторів на ціни викупу або продажу об'єктів приватизації.

Для відкритих державних акціонерних товариств, які створені в процесі приватизації і які, як відомо, приватизуються способом продажу акцій, встановлено порядок визначення розміру статутного капіталу приватизованого відкритого акціонерного товариства за методикою стандартизованої оцінки вартості цілісного майнового комплексу. Вона застосовується також для визначення початкової вартості майна державного підприємства у разі його продажу на конкурентних засадах, ціни майна у разі його викупу. Суть даної методики така.

Оцінка вартості цілісного майнового комплексу (підприємство в цілому або його цехи, виробничі дільниці тощо, які можуть виокремлюватись як об'єкти приватизації) здійснюється на підставі результатів інвентаризації майна підприємства, даних передавального балансу, складеного на дату оцінки, в якому відображаються результати проведення переоцінки активів на засадах їх експертної оцінки, а також іншої додаткової інформації, яку вимагає у підприємства комісія з приватизації (або корпоратизації). Зокрема, до такої додаткової інформації належить акт аудиторської перевірки, що має підтвердити правильність ведення бухгалтерського обліку на дату оцінки державного майна.

До переліку майна, що причислюється до сукупності вартості цілісного майнового комплексу, вносять:

необоротні активи, які складають перший розділ активу балансу разом із довгостроковою дебіторською заборгованістю, відстроченими податковими активами, іншими необоротними активами;

оборотні активи (усі матеріальні активи, грошові активи, які містяться у розділі другому активу балансу);

витрати майбутніх періодів.

Чиста вартість цілісного майнового комплексу підприємства (ЦМКч), згідно з методикою, визначається за формулою:

$$\text{ЦМКчл} = (\text{Ап} + \text{Ал} + \text{Вы}) - (\text{Зп} + \text{Зл} + \text{Зх}),$$

(14.1)

Де Ап — вартість необоротних активів;

Ал — вартість оборотних активів;

Вм — вартість витрат майбутніх періодів;

Зп — вартість забезпечень майбутніх витрат і платежів;

Зл — вартість довгострокових зобов'язань;

Зи — вартість поточних зобов'язань. Розмір статутного капіталу ВАТ обчислюється, виходячи з розміру ЦМКЧП, але з урахуванням вартості об'єктів, які не підлягають приватизації, або об'єктів, приватизація яких здійснюється в особливому режимі. Крім того, враховується додаткова вартість майна, яка отримана в результаті застосування заходів фінансової реструктуризації. Формула визначення статутного капіталу ВАТ, що створюється на базі майна державного підприємства (СОІф), має такий вигляд:

$$\text{СФЛ} = \text{ЦМКЧ}, - \text{ЖФ} - \text{Опп} - \text{Оор} + \text{Зр},$$

(14.2)

де ЖФ — вартість державного житлового фонду;

Опп — вартість об'єктів, що не підлягають приватизації; Оор — вартість об'єктів, щодо яких встановлено особливий режим приватизації; Зр — додаткова вартість державного майна, яка отримана в результаті заходів фінансової реструктуризації. Проведення експертної оцінки майна — обов'язковий елемент процедури стандартизованої оцінки державного майна підприємств у процесі приватизації більшості об'єктів за будь-яких методів приватизації. Воно суттєво доповнює дані бухгалтерського обліку підприємств, що приватизуються, для визначення реальної вартості об'єктів. В основу експертної оцінки об'єктів, що входять до складу цілісних майнових комплексів, а також підприємства в цілому покладені загальновідомі в світовій практиці базові принципи. Враховуються фактори попиту і пропонування на аналогічні об'єкти, ліквідності, впливу зовнішнього середовища, ризику, пов'язані з експлуатацією об'єкта оцінки, поточна та прогнозована прибутковість діяльності тощо. При визначенні експертної оцінки майна враховуються витрати на його придбання (створення), дисконтовані майбутні грошові потоки, ефективність використання аналогічних об'єктів на інших підприємствах, а також інші загальновідомі методичні підходи. Добір експертів для цієї роботи здійснює орган приватизації на конкурентних засадах. Висновок експерта розглядається і затверджується комісією з приватизації (корпоратизації), і лише після підписання протокольного рішення цієї комісії матеріали експертної оцінки використовуються для коригування даних бухгалтерського обліку в частині вартості активів. Оцінка вартості цілісних майнових комплексів державних підприємств з чисельністю працюючих до 100 осіб, інших невеликих підприємств, вартість основних засобів яких

недостатня для формування статутних капіталів відкритих акціонерних товариств, а також готелів, закладів охорони здоров'я, освіти, культури, преси, телебачення та радіомовлення, проводиться також з переважним застосуванням методичних засад експертної оцінки, але з такими особливостями:

цілісні майнові комплекси, до складу яких не включаються будівлі та споруди, які приватизуються шляхом викупу або продажу на аукціоні (за конкурсом), оцінюються на підставі даних бухгалтерського обліку на визначену дату оцінки, при цьому оцінка виробничих запасів, що були придбані підприємством (закладом), визначається відповідно до цін постачальників зазначених запасів або на підставі інформації про їх ринкові ціни на дату оцінки;

цілісні майнові комплекси, до складу майна яких включаються будівлі та споруди, оцінюються незалежно від способу продажу на засадах експертної оцінки.

Якщо приватизація здійснюється шляхом викупу та конкурентними способами, то під час оцінки цілісних майнових комплексів, діяльність яких була переважно незбитковою протягом двох останніх років до дати оцінки, визначається вартість діючого підприємства, а якщо приватизується підприємство, діяльність якого протягом останніх двох років була переважно збитковою, визначається ринкова вартість такого підприємства за наявного використання. Допускається також визначення обох з вищезазначених видів вартості з подальшим узгодженням експертом отриманих результатів для встановлення початкової ціни (ціни продажу) об'єкта.

Цілісні майнові комплекси державних підприємств, які на момент прийняття рішення про приватизацію займають монопольне становище на загальнодержавному ринку або мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, у разі прийняття рішення про їх продаж на аукціоні оцінюються на засадах експертної оцінки.

Методика оцінки вартості майна під час приватизації передбачає порядок оцінки вартості акцій (паїв, часток), що належать державі у статутних капіталах господарських товариств (у тому числі підприємств з іноземними інвестиціями). Більшість таких акцій (паїв, часток) оцінюється на загальних засадах методики експертної оцінки. При цьому, якщо державі належить пакет акцій, пай або частка у майні господарського товариства, що перевищує 25 відсотків його статутного капіталу (так звана блокуюча державна частка)*, проведенню оцінки передують повна інвентаризація цілісного майнового комплексу та аудиторська перевірка. Якщо акції (паї, частки), що належать державі, за номінальною вартістю менші ніж 5000 грн. і їх розмір не перевищує 10 відсотків статутного капіталу (причому статутний капітал був створений або переоцінений після набрання чинності діючою державною

програмою приватизації), то їхня вартість визначається інакше, а саме: вартість зазначених акцій, паїв, часток визначається шляхом збільшення номінальної вартості на коефіцієнт індексації та на відповідну частку чистого прибутку, отриманого підприємством з початку календарного року, в якому проводиться оцінка. Коефіцієнт індексації обчислюється відповідно до змін офіційного курсу гривні до долара США за період від дати створення підприємства до дати проведення оцінки.

Слід наголосити, що чинна в Україні методика оцінки вартості об'єктів приватизації не передбачає визначення вартості земельної ділянки, на якій розташований об'єкт приватизації, вартості надр та інших складових природного Середовища. Це є очевидною вадою практики оцінки об'єктів, яка призводить, зокрема, до стримування іноземних інвестицій на приватизацію. Але чинний порядок продажу об'єктів приватизації на конкурсах, аукціонах, продаж акцій відкритих акціонерних товариств певною мірою сприяє встановленню більш-менш об'єктивних ринкових цін на об'єкти приватизації. Вони виставляються на продаж за стартовою ціною, складеною за методикою стандартизованої оцінки, а кінцева їхня ціна, ринкова вартість залежать від ринкових механізмів, що вільно спрацьовують.

14.3. Приватизація державного підприємства способом продажу акцій відкритих акціонерних товариств

Створення відкритих акціонерних товариств на базі державних підприємств у процесі їх приватизації, в тому числі шляхом корпоратизації, є важливою передумовою приватизації, яка дає змогу здійснювати приватизацію підприємства в умовах формування ринку їхніх акцій. Цьому процесові сприяє також встановлений порядок управління акціями державних відкритих акціонерних товариств з боку Фонду державного майна України і його регіональних органів. Саме органи приватизації затверджують плани розміщення акцій, у тому числі акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі корпоратизації, приймають рішення щодо їх продажу, створюють комісії з підготовки приватизації цих об'єктів. Фонд державного майна України регламентує порядок продажу акцій державних відкритих акціонерних товариств на ринку цінних паперів.

Комісія з підготовки приватизації очолює складання акта оцінки майна підприємства, що приватизується, розробляє проект плану розміщення акцій відкритого акціонерного товариства, враховуючи, зокрема, законодавчо закріплену систему фінансових пільг працівникам даного підприємства щодо придбання акцій. Кожному з них надається право першочергового придбання (за ціною на рівні половини номінальної вартості акцій) такої кількості акцій, сума номінальних вартостей яких становить 45 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Ця пільга поширюється і на колишніх працівників підприємства, які вийшли на пенсію, звільнені у зв'язку зі скороченням штатів і не працюють від моменту

звільнення на інших підприємствах, осіб, які мають право повернутися на попереднє місце роботи на даному підприємстві, та інвалідів, що звільнені у зв'язку з каліцтвом або професійним захворюванням.

З метою залучення до управління приватизованим підприємством найбільш кваліфікованих працівників, концентрації в їхніх руках значної кількості акцій законодавство надає право під час приватизації майна відкритих акціонерних товариств (після придбання акцій працівниками підприємства на пільгових умовах) керівникам об'єктів приватизації, їхнім заступникам, керівникам структурних підрозділів, головним спеціалістам, а також диспетчерам підприємств енергетики додаткового придбання за власні кошти акцій ВАТ на загальну суму до 5 відсотків статутного капіталу товариства. Це придбання вказані працівники здійснюють також за пільговими цінами (половина номінальної вартості акції). Після задоволення попиту на пільгове придбання акцій працівниками ВАТ, що створені у процесі приватизації та корпоратизації, застосовуються такі способи продажу акцій: через організаторів торгівлі цінними паперами на фондовому ринку в порядку, що встановлюється Фондом державного майна (ФДМ), Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольним комітетом України; за кошти громадянам та фінансовим посередникам пакетів акцій через Державну акціонерну компанію "Національна мережа аукціонних центрів" у порядку, встановленому ФДМ України; продаж пакетів акцій за конкурсом відповідно до Положення, затвердженого ФДМ, Держкомісією з цінних паперів, Антимонопольним комітетом України (якщо на конкурс надійшла заява лише одного покупця, пакет акцій може бути проданий за умови забезпечення покупцем реалізації визначених продавцем умов); продаж пакетів акцій на відкритих торгах у порядку, що встановлюється тими ж органами державного управління; продаж пакетів акцій на міжнародних фондових ринках.

Спосіб продажу пакетів акцій ВАТ визначається на підставі вивчення Фондом державного майна попиту потенційних покупців (інформацію щодо ВАТ, пакети акцій яких підлягають продажу, публікує ФДМ України).

Законодавство України передбачає ряд заходів, спрямованих на здійснення державного контролю за юридичними і фізичними особами — майбутніми власниками приватизованих акціонерних товариств. Так, у разі придбання пакета акцій, що становить більш як 25 відсотків статутного капіталу, суб'єкти фондового ринку, в тому числі фінансові посередники, зобов'язані надати органам приватизації інформацію щодо особи, в інтересах

якої придбано пакет акцій. Обсяг такої інформації визначає ФДМ України (у разі придбання пакетів акцій ВАТ, створених на базі підприємств паливно-енергетичного комплексу, така інформація подається незалежно від розміру пакета акцій). Умови проведення конкурсів, відкритих торгів з продажу контрольних пакетів акцій (50 відсотків плюс одна акція) ВАТ, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, обов'язково передбачають недопущення до участі в них покупців, якщо на підставі інформації щодо контролю, яка надана ними за умовами конкурсу, відкритих торгів, неможливо встановити суб'єктів господарювання, які контролюватимуть подальшу діяльність ВАТ.

Продаж контрольних пакетів акцій ВАТ, що створені на базі підприємств, які займають монопольне становище або мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, здійснюється за конкурсом або на відкритих торгах (переможець — учасник конкурсу, торгів, який запропонував найвищу ціну за пакет акцій). Для учасників конкурсу, відкритих торгів Фонд державного майна встановлює кваліфікаційні вимоги, які відповідають цілям та пріоритетам приватизації підприємств. При цьому покупцем контрольного пакета акцій підприємств інвестиційно-привабливих галузей (паливно-енергетичний комплекс, металургійна, нафтохімічна промисловість, радіоелектроніка, авіаційний транспорт, машинобудування) може бути тільки промисловий інвестор.

Початкова ціна пакетів акцій ВАТ, які створені у процесі приватизації та підлягають продажу, залежить від способу продажу.

Якщо продаж акцій здійснюється на організаційно оформлених ринках цінних паперів (крім міжнародних), а статутний капітал ВАТ визначено на підставі чинної "Методики оцінки вартості майна під час приватизації", початкова ціна пакетів акцій встановлюється на рівні їх номінальної вартості. Якщо статутний капітал ВАТ визначено без урахування індексації балансової вартості основних засобів станом на 1 січня 1995 р., при визначенні початкової ціни пакетів акцій їх номінальна вартість збільшується на суму індексації основних засобів за період з 1 січня 1995 р. до дати оцінки. Для ВАТ, акції яких пройшли лістинг і котируються на фондових біржах, їхніх філіях і ППФТС (Перша позабіржова фондова торговельна система), дозволяється встановлювати початкову ціну пакетів акцій на рівні середньозваженої вартості акцій за результатами угод, укладених на них, але не нижче від номінальної вартості.

Під час продажу на конкурсах початкова ціна пакетів акцій ВАТ визначається Фондом державного майна самостійно з урахуванням проведеної оцінки вартості майна під час приватизації, результатів аналізу фінансового стану ВАТ та інших факторів, які можуть вплинути на результати конкурсу. Якщо на конкурс надійшла заява лише одного

потенційного покупця, ціна продажу пакета акцій ВАТ не може бути нижчою від його початкової вартості, визначеної за результатами експертної оцінки.

Початкова ціна пакетів акцій ВАТ, що підлягають продажу на відкритих торгах та міжнародних фондових ринках, встановлюється за результатами проведення експертної оцінки. Її здійснює ФДМ України із залученням на конкурсних засадах радників — юридичних осіб, які за договором з Фондом беруть на себе зобов'язання щодо надання послуг з підготовки об'єктів до приватизації та організації продажу пакетів акцій.

Закінчення процедури продажу акцій відкритого акціонерного товариства означає, що план приватизації реалізовано і що підприємство змінило форму власності. Якщо ж держава залишає за собою частку в майні підприємства, вона на якийсь час залишається співвласником такого акціонерного підприємства через Фонд державного майна, який управляє частками держави у майні приватизованих підприємств. Остаточна приватизація цих часток (продаж акцій) відбувається у формах і у терміни, що визначає законодавство. Закріплення пакетів акцій у державній власності відбувається з ініціативи органів виконавчої влади, уповноважених управляти державним майном. Обґрунтування доцільності закріплення частини акцій ВАТ у державній власності має містити інформацію щодо його термінів і мети, методів досягнення шляхом управління корпоративними правами. Рішення про закріплення пакета акцій приймає Кабінет Міністрів України окремо щодо кожного ВАТ і на термін до трьох років (захищає у Кабінеті Міністрів обґрунтування про закріплення ФДМ України). Після закінчення терміну закріплення пакета акцій у державній власності Кабінет Міністрів може прийняти рішення про подовження терміну, але не більше як на три роки. Державна програма приватизації на 2000—2002 рр. передбачає, що закріплення в державній власності пакета акцій у розмірі 25 або 50 відсотків статутного капіталу ВАТ плюс одна акція здійснюється тільки щодо ВАТ, створених на базі підприємств, які на момент прийняття рішення про приватизацію займають монопольне становище на відповідному ринку товарів (послуг) або мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави.

РОЗДІЛ 15. ЮРИДИЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

15.1. Поняття і види юридичної відповідальності

Юридична відповідальність є одним із видів соціальної відповідальності. Так її розглядають усі галузі юридичної науки.

Ефективність фінансової діяльності підприємства, як і всієї системи фінансово-кредитного механізму, залежить від ступеня її правової врегульованості та охорони передумов значущої

для неї діяльності суб'єктів. При цьому соціальна роль права полягає у збереженні й забезпеченні нормального функціонування фінансово-кредитної системи. Регулювання фінансових відносин здійснюється юридичними нормами, які являють собою загальнообов'язкові правила поведінки, що визначають права й обов'язки осіб у цих відносинах і забезпечуються примусовою силою державної влади. Юридична норма ставить у певні рамки соціально забезпечену можливість поступати відповідно до своїх можливостей та інтересів. Французький мислитель XVIII ст. П. А. Гольбах писав: «Кожна людина вільна, однак суспільство володіє правом позбавити її свободи; свобода перестає бути одним із прав громадянина, якщо він зловживає нею, використовуючи її на шкоду своїм співгромадянам». Міра обмеження свободи задана передусім тим, що однаково вільні всі інші суб'єкти. Необхідність зважати на взаємну поведінку стає загальною справою, тому до контролю за дотриманням відповідних правил закликає держава.

За характером дії функціонуючі в суспільстві юридичні норми поділяються на регулятивні, охоронні й дефінітивні.

Регулятивні норми безпосередньо нормують поведінку суб'єктів суспільних відносин, опосередковуючи належні їм суб'єктивні права та обов'язки. Регулятивні норми своєю чергою поділяються на заборонні (їх диспозиція містить заборону, що зобов'язує утримуватись від певного роду дій), правомочні (їх диспозиція містить дозвіл, тобто право на вчинення тих чи інших дій) і зобов'язальні (їх диспозиція містить приписи, що є своєрідним поєднанням заборони й дозволу: суб'єкт не тільки має право здійснювати рекомендоване, а й зобов'язаний це робити; йому заборонено утримуватись від того, на що він уповноважений). Охоронні норми регулюють відносини юридичної відповідальності, які виникають внаслідок порушення регулятивних норм.

Дефінітивні норми правил поведінки не встановлюють, а дають визначення понять, категорій, явищ, що мають юридичне значення.

Наведена класифікація є відносно умовною, однак вона відображає особливості структури права, дає змогу краще зрозуміти цей соціальний інститут як складне суспільне утворення, як систему.

На поведінку людей юридична норма впливає або забороняючи, або дозволяючи, або одночасно і дозволяючи, і забороняючи, тобто рекомендаційно.

Норма права, що містить заборону, обмежується здебільшого вказівкою в диспозиції на те, чого не можна робити або не можна не робити. Але іноді заборона стає лише зворотним боком позитивного правила поведінки. Забороняючи один шлях задоволення потреби, право саме цим спонукає суб'єкта шукати інші шляхи й активно діяти в дозволених напрямках.

Дозволом є вміщені в диспозиції юридичної норми вказівки на правову можливість, використання якої цілковито залежить від власного розсуду суб'єктів. Практично це приводить до того, що далеко не всі можливості, дозволені правом, використовуються насправді.

Припис являє собою заборону, оскільки забороняє утримання від рекомендованої поведінки. Однак якщо така поведінка передбачена, то вона вже в силу цього дозволена. Припис стосується тільки активних дій і завжди має не загальний, а спеціальний характер, реалізується в конкретних, чітко означених випадках. Припис найчастіше застосовується при регулюванні виконавчо-розпорядчої діяльності державного апарату, а в умовах планової економіки — при розробці планів-завдань підприємств та ін.

Дія юридичної норми як засобу, за допомогою якого суспільство отримує той чи інший корисний ефект, проявляється в тому, що норма, по-перше, визначає суб'єктів, які повинні брати участь у діяльності щодо досягнення мети; по-друге, встановлює, після яких фактів ці суб'єкти зобов'язані почати діяти; по-третє, вказує їм певні зразки поведінки; по-четверте, встановлює засоби, що забезпечують дотримання цих зразків поведінки, аж до можливого застосування санкцій. Вирішальною умовою чинності юридичної норми є реальне забезпечення можливості слідування вміщеним у ній приписам.

Якщо юридична норма не реалізується сама собою, а вимагає втручання органів державної влади, то відбувається застосування права, настає юридична відповідальність. Вона являє собою обов'язок правопорушника потерпіти вимушене позбавлення певних належних йому благ.

Підставою для юридичної відповідальності є склад правопорушення, тобто сукупність ознак дії, що характеризують його як правопорушення.

Є такі види юридичної відповідальності: дисциплінарна, цивільно-правова, матеріальна, адміністративна, кримінальна, конституційна.

В умовах загальної економічної кризи перехідного періоду і певної нестабільності та недосконалості правової бази економічних, у тому числі фінансових, відносин в Україні спостерігається високий рівень правопорушень у всіх ланках фінансово-кредитного механізму держави, що призводить до дестабілізації його роботи, спричиняє матеріальні збитки суб'єктам фінансових правовідносин. Боротьба з цими правопорушеннями ускладнюється труднощами розмежування правопорушень між злочинами, адміністративними проступками і цивільно-правовими деліктами в сфері економічних відносин, особливо у сфері фінансових відносин суб'єктів підприємницької діяльності між собою і з державою. Тут юридична практика дуже часто натрапляє на так звані протиправні

дії зі змішаною протиправністю.

Вітчизняна юридична наука та практика поки що не мають у своєму арсеналі вичерпних рекомендацій щодо чіткого розмежування насамперед сфер кримінальної та адміністративної відповідальності, що знаходить своє відображення в чинних нормах права і в судовій практиці. Щоб правильно вирішувати питання, чи є те або інше протиправне діяння злочином чи адміністративним проступком, потрібно в багатьох випадках зіставляти відповідні норми кримінального та адміністративного законодавства. При цьому слід мати на увазі, що Кодекс України про адміністративні правопорушення (КпАП України) закріпив принцип: «Адміністративна відповідальність за правопорушення, передбачені цим Кодексом, настає, якщо ці порушення за своїм характером не тягнуть за собою відповідної до чинного законодавства кримінальної відповідальності» (ст. 9).

Крім цієї загальної норми, треба враховувати також зафіксовані в законодавстві та в підзаконних нормативних актах конкретні критерії, за допомогою яких можна відрізнити суміжні проступки і злочини. Для численних протиправних дій у сфері фінансових відносин найзначнішими з таких критеріїв є наявність або відсутність тяжких наслідків, форми вини (умисел або необережність), адміністративна преюдиція (повторне скоєння правопорушення після застосування до даної посадової особи заходів адміністративного впливу), мотивація, мета протиправної дії. При цьому слід пам'ятати, що об'єктом проступку або злочину можуть бути далеко не всі суспільні відносини, а лише ті з них, які охороняються відповідними нормами права.

У сфері фінансової діяльності, якщо є посягання на відносини, які нормами права не врегульовані, мова може йти лише про непрофесіоналізм посадових осіб, навіть про їхню аморальну поведінку, але аж ніяк не про протиправні дії. Наприклад, якщо посадова особа приймає рішення про не вигідне підприємству з точки зору рентабельності інвестування фінансових ресурсів, або підписується обтяжлива для підприємства угода з партнером, то за цими діями можуть стояти як адміністративні правопорушення, так і тяжкі злочини, але самі по собі подібні факти не можуть кваліфікуватися як протиправні дії. Останньою обставиною, зокрема, «підживлюються» всілякого роду рекомендації на кшталт: «як знизити податки у межах чинного законодавства», «легальні економічні маневри» тощо. Автори цих «рекомендацій» паразитують на нечіткості викладення деяких правових норм у законах і підзаконних актах фінансового законодавства, на можливості їх неоднозначного тлумачення тощо.

Адміністративна відповідальність

Адміністративна відповідальність як вид юридичної відповідальності полягає в застосуванні

до осіб, які вчинили адміністративні правопорушення (проступки), адміністративних стягнень, що тягнуть для цих осіб обтяжливі наслідки майнового чи іншого характеру й накладаються уповноваженими на те органами або посадовими особами на підставах і в порядку, встановлених нормами адміністративного І права.

Основним нормативним актом, що регулює адміністративну відповідальність, є Кодекс України про адміністративні правопорушення. Він закріплює поняття адміністративного правопорушення, види адміністративних стягнень, загальні правила та порядок їх застосування, систему складів адміністративних проступків тощо. Паралельно з цим Кодексом діють норми, з різних причин не включені до нього, що також встановлюють адміністративну відповідальність, але містяться в законодавчих міжгалузевих актах (наприклад у Законах «Про Державну податкову службу в Україні», «Про порядок погашення зобов'язань

платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами» тощо).

Адміністративна відповідальність настає за наявності фактичної підстави її застосування до правопорушника. Такою підставою є адміністративний проступок. Цим проступком ч. 1 ст. 9 КпАП визнає протиправну, винну (умисну або необережну) дію чи бездіяльність, яка посягає на громадський порядок, власність, права і свободи громадян, на встановлений порядок управління і за яку законом передбачено адміністративну відповідальність.

Адміністративний проступок — це насамперед діяння, поведінка, вчинок людини, дія чи бездіяльність, це акт зовнішнього вираження ставлення особи до реальної дійсності, інших людей, держави, суспільства. Таке діяння визнається адміністративним проступком за наявності певних ознак, до яких належать суспільна шкідливість, протиправність, винуватість та адміністративна караність.

Суспільна шкідливість адміністративного проступку означає, що він завдає певної шкоди тим чи іншим суспільним відносинам. Ця шкода може бути як матеріальною, так і іншою (моральною, організаційною тощо). Протиправність проступку — це порушення загальнообов'язкових правил, установлених державою. Під винуватістю адміністративного проступку розуміють психічне ставлення особи до вчиненої дії (бездіяльності). Вона може бути умисною або необережною. Адміністративна караність проступку полягає в тому, що за його вчинення законом передбачено адміністративну відповідальність. Адміністративна караність означає можливість застосування до порушника адміністративного стягнення, хоча реально воно може й не накладатися (наприклад у випадку звільнення від адміністративної відповідальності). Згідно з ч. 2 ст. 9 КпАП адміністративна відповідальність за правопорушення настає, якщо ці порушення за своїм характером не тягнуть за собою

відповідно до чинного законодавства кримінальної відповідальності.

Адміністративні проступки залежно від того, хто є їх суб'єктами (громадяни, посадові особи, працівники державних органів, власники, приватні підприємці тощо), можна поділити на особисті і службові. Для службового проступку характерно те, що протиправне діяння одночасно є порушенням як загальнообов'язкових правил, так і трудової (службової) дисципліни, тобто цей проступок одночасно є і адміністративним, і дисциплінарним. У зв'язку з цим у такому разі не виключається притягнення порушника до двох видів юридичної відповідальності — адміністративної і дисциплінарної; питання про це вирішується в кожному конкретному випадку з урахуванням усіх обставин справи. Мірою адміністративної відповідальності є адміністративне стягнення, яке тягне за собою певні несприятливі для порушника наслідки, застосовується з метою його виховання та попередження вчинення нових правопорушень. У ст. 24 КпАП названо сім видів адміністративних стягнень: попередження, штраф, оплатне вилучення предмета, конфіскація предмета або грошей, позбавлення спеціального права, виправні роботи та адміністративний арешт.

Чинний КпАП України передбачає ряд адміністративних проступків, які вчиняються в сфері фінансової діяльності. До них можуть бути віднесені правопорушення, передбачені такими статтями:

162. Порушення правил про валютні операції;

1642. Порушення законодавства з фінансових питань;

1644. Несвоєчасне здавання виторгу;

1651. Ухилення від реєстрації в органах Пенсійного фонду України, Фонду соціального страхування України платників обов'язкових страхових внесків та порушення порядку обчислення і сплати внесків на соціальне страхування;

1652. Порушення порядку формування та застосування цін і тарифів;

1664 Зловживання монопольним становищем на ринку;

1665. Неправомірні угоди між підприємцями;

1666. Порушення порядку подання фінансової звітності та ведення бухгалтерського обліку при ліквідації юридичної особи;

188J. Невиконання вимог органів державного контролю за цінами.

15.2. Адміністративна відповідальність

Стаття 162 КпАП передбачає відповідальність за порушення правил про валютні операції, що проявились у незаконному скуповуванні, продажу, обміні, використанні валютних цінностей як засобу платежу або як застави. Фінансова діяльність підприємств на

внутрішньому і зовнішньому ринках тісно пов'язана з валютними операціями, правила здійснення яких встановлює держава і захищає їх у законодавчому порядку. Суб'єкти підприємницької діяльності мають право бути власниками валютних цінностей (валюта України, кошти в ній на банківських рахунках, платіжні документи — акції, векселі, чеки, іноземна валюта в готівці і на банківських рахунках у межах і за межами України, а також платіжні документи, виражені в іноземній валюті, і монетарні метали) і здійснювати операції з ними з урахуванням обмежень, встановлених Декретом Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" (має силу закону), Законом України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті".

Статтею 1642 КпАП встановлено відповідальність за приховування в обліку валютних та інших доходів, непродуктивних витрат і збитків, відсутність бухгалтерського обліку або ведення його з порушенням встановленого порядку, внесення неправдивих даних до бухгалтерської або статистичної звітності, несвоєчасне або неякісне проведення інвентаризацій коштів і матеріальних цінностей, порушення правил ведення касових операцій. Щодо останнього маються на увазі факти нецільового використання готівки, одержаної в банку, перевищення встановленого ліміту залишку готівки в касі тощо.

Проступок може полягати також у перешкоджанні працівникам державної контрольно-ревізійної служби в проведенні ревізій та перевірок, невжитті заходів щодо відшкодування з винуватих осіб збитків від недостач, розтрат, крадіжок, безгосподарності тощо.

Відповідальність за несвоєчасне здавання виторгу торговельними підприємствами всіх форм власності, що здійснюють реалізацію товарів за готівку, тобто з порушенням термінів, встановлених правилами розрахунків і ведення касових операцій, передбачена ст. 1644 КпАП. До фінансових санкцій вдаються на підставі Указу Президента "Про застосування штрафних санкцій за порушення норм регулювання обігу готівки".

Відповідно до ст. 165і КпАП настає відповідальність за ухилення громадян-підприємців та адвокатів від реєстрації в органах Пенсійного фонду України, Фонду соціального страхування України як платників обов'язкових страхових внесків, приховування (заниження) службовою особою підприємства, установи, організації фонду оплати праці та громадянами-підприємцями і адвокатами суми доходу, з яких обчислюються внески на соціальне страхування, порушення встановленого порядку витрачання коштів на це страхування та строків перерахування внесків до відповідних фондів, несвоєчасне подання або неподання за встановленою формою бухгалтерських звітів та інших документів про нарахування і сплату внесків на соціальне страхування.

Згідно зі ст. 1652 КпАП України, посадові особи притягаються до відповідальності у

випадках порушення порядку формування та застосування цін і тарифів на товари (роботи, послуги). Це й пряме перевищення цін і тарифів, які підлягають державному регулюванню, і встановлення договірних цін з порушенням обмежень щодо питомої ваги прибутку в ціні, перевищення рівнів націнок і знижок при посередництві в торгівлі товарами тощо.

Кількома статтями КпАП (166і, 166ж) передбачено адміністративну відповідальність за дії, які можна кваліфікувати як зловживання монопольним становищем на ринку і невиконання інших положень антимонопольного законодавства (наприклад дії, спрямовані на встановлення або підтримання монопольних чи дискримінаційних цін, у тому числі шляхом укладення неправомірних угод між підприємцями).

, Стаття 166 КпАП встановлює адміністративну відповідальність за порушення порядку подання фінансової звітності та ведення бухгалтерського обліку при ліквідації юридичної особи. Формами такого порушення можуть бути неподання або несвоєчасне подання, подання за невстановленою формою чи недостовірної фінансової звітності, ліквідаційного балансу, пов'язаних із ліквідацією юридичної особи, головою ліквідаційної комісії, ліквідатором, іншими відповідальними особами, залученими до ліквідації юридичної особи; ведення з порушенням встановленого порядку бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних із ліквідацією юридичної особи, включаючи оцінку майна і зобов'язань юридичної особи та складання ліквідаційного балансу, що здійснюється відповідальними за це особами; ухилення голови ліквідаційної комісії, ліквідатора, інших відповідальних осіб, залучених до ліквідації юридичної особи, від організації ведення бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних з ліквідацією юридичної особи, включаючи оцінку майна і зобов'язань юридичної особи та складання ліквідаційного балансу.

Нарешті, ст. 1883 КпАП передбачає відповідальність за невиконання законних вимог органів державного контролю за цінами щодо усунення порушень порядку формування та застосування цін і тарифів чи припинення операцій по рахунках в установах банків та інших фінансово-кредитних установах.

Як зазначалося, крім КпАП України адміністративну відповідальність регулюють ще й деякі інші законодавчі акти. Щодо правопорушень у сфері фінансової діяльності підприємств найважливішими є Закони «Про Державну податкову службу в Україні» і «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами».

Передбачено відповідальність керівників та інших посадових осіб підприємств, які не виконують законних вимог посадових осіб органів державної податкової служби. Згідно з законодавством, до таких вимог належать вимоги щодо одержання безоплатно довідок, копій

документів про фінансово-господарську діяльність, інформації, пов'язаної з обчисленням та сплатою податків, інших платежів у порядку, визначеному законодавством, відомостей для формування інформаційного фонду Державного реєстру фізичних осіб — платників податків та інших обов'язкових платежів, про суми доходів, виплачених фізичним особам, і утриманих з них податків, інших платежів; усунення виявлених порушень податкового законодавства і законодавства про підприємницьку діяльність, а також припинення дій, які перешкоджають здійсненню повноважень посадовими особами органів державної податкової служби, тощо.

Відповідно до п. 11 ст. 11 Закону «Про Державну податкову службу в Україні» посадові особи підприємств підлягають також адміністративній відповідальності у вигляді штрафу за неутримання, перерахування до бюджету сум податку на доходи фізичних осіб, перерахування податку за рахунок коштів підприємств, установ та організацій (крім випадків, коли таке перерахування дозволено законодавством), неповідомлення або несвоєчасне повідомлення державним податковим інспекціям за встановленою формою відомостей про доходи громадян.

Закон «Про Державну податкову службу в Україні» та деякі інші законодавчі акти передбачають застосування санкцій не тільки до керівників та інших посадових осіб підприємств, а й до самих підприємств. Варто зауважити, що теоретично юридичні особи визнаються суб'єктами адміністративної відповідальності, але в законодавстві термін "адміністративна відповідальність" щодо цих осіб не використовується. Більше того, Конституційний Суд України в Рішенні у справі про відповідальність юридичних осіб від 30 травня 2001 р. наголосив, що КпАП визнає суб'єктом відповідальності за вчинення адміністративного правопорушення лише фізичну особу (в тому числі посадову), а не юридичну особу (підприємство, установу, організацію). У зв'язку з цим Конституційний Суд вважає стан регулювання притягнення юридичних осіб до відповідальності неповним і таким, що не відповідає конституційному визначенню України як правової держави, і рекомендував Верховній Раді України у найкоротший термін врегулювати зазначене питання відповідно до положень Конституції України.

В теорії права адміністративною відповідальністю юридичних осіб визнається застосування до них різних фінансових санкцій, які мають штрафний характер, обмеження (припинення) діяльності та інших подібних заходів, що не переслідують компенсаційної мети, тобто заходів, мета і зміст яких дозволяє співвіднести їх з адміністративними стягненнями.

Так, п. 7 ст. 11 Закону «Про Державну податкову службу в Україні» передбачає застосування до банків або юридичних осіб, фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності

штрафу у розмірі двадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян за неповідомлення у встановлений законом строк про відкриття або закриття рахунків у банках. Застосування такої санкції передбачено також п.Ю ст. 10 Закону «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні», який, крім цього, надає право підрозділам контрольно-ревізійної служби вилучати до бюджету виявлені ревізіями або перевітками приховані й занижені валютні та інші платежі, ставити перед відповідними органами питання про припинення бюджетного фінансування і кредитування, якщо отримані підприємствами, установами та організаціями кошти і позички використовуються з порушенням чинного законодавства, стягувати у дохід держави кошти, одержані різними органами, підприємствами, установами та організаціями за незаконними угодами, без усиновлених законом підстав та з порушенням чинного законодавства.

Відповідальність підприємств за правопорушення у сфері фінансової діяльності може наставати також відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 р. «Про систему валютного регулювання і валютного контролю». Декрет, зокрема, передбачає застосування штрафів у різних розмірах, у тому числі до юридичних осіб, за здійснення операцій з валютними цінностями, що потребують одержання ліцензії Національного банку України, без одержання індивідуальної ліцензії; порушення порядку розрахунків між резидентами і нерезидентами; несвоєчасне подання, приховування або перекручення звітності про валютні операції, невиконання резидентами вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна тощо.

Слід зазначити, що в законодавстві встановлюються тільки розміри фінансових санкцій та інші заходи впливу, які можуть застосовуватися до юридичних осіб, і повноваження різних органів щодо їх застосування; що ж стосується процедур притягнення юридичних осіб до відповідальності, яка в теорії визнається адміністративною, то вони в наш час здебільшого законом не врегульовані (на це звернув увагу Конституційний Суд України, формулюючи рекомендації Верховній Раді з цього приводу).

За порушення фінансового законодавства поряд із адміністративною відповідальністю застосовуються також спеціальні санкції — фінансові. Фінансова санкція — це покарання уповноваженим державою органом суб'єкта фінансових правовідносин, тобто фізичної чи юридичної особи, що вчинила фінансове правопорушення, в порядку, встановленому фінансово-правовими нормами з метою забезпечення фінансових інтересів держави, додержання фінансової дисципліни та профілактики вчинення таких правопорушень у майбутньому.

В сучасній правовій науці найпоширенішою є думка, відповідно до якої фінансові санкції

виступають мірою адміністративної відповідальності. На жаль, на сьогодні питанню застосування фінансових санкцій не приділяється достатньої уваги в правовій науці. На думку окремих науковців, питання про фінансові санкції правомірно ставити лише в тому разі, якщо не вдається їх ідентифікувати в межах наявних видів. Але деякі автори все ж здійснюють спроби дослідження природи фінансової відповідальності та висловлюють думку щодо існування підстав для розширення кола "традиційних" видів юридичної відповідальності.

У процесі дослідження питання фінансової відповідальності найважливішим є момент відмежування її від адміністративної. Спільними для них є такі ознаки, як нерівність сторін, спрощена процедура накладання стягнення та ін. Та все ж між ними є досить багато відмінностей. Основні з них такі:

1. Фінансова відповідальність настає тільки за порушення фінансово-правових норм, що встановлюють правила поведінки суб'єктів фінансових правовідносин, захищають фінансові інтереси держави. Сутність фінансової відповідальності проявляється в застосуванні фінансових санкцій, якими на суб'єкта фінансового правопорушення покладається обов'язок відшкодувати заподіяну державі матеріальну шкоду (причому для цього немає потреби використовувати цивільно-правові засоби) та зазнати покарання за вчинене правопорушення. Фінансова відповідальність може реалізовуватись паралельно з адміністративною, кримінальною та дисциплінарною.

Суб'єктами фінансової відповідальності є підприємства, установи, організації та їхні філії, фізичні особи, але не посадові особи, які є суб'єктами дисциплінарної, адміністративної і кримінальної відповідальності.

Адміністративне стягнення у вигляді штрафу застосовується в установлених законом межах (певній кількості неоподатковуваних мінімумів доходів громадян), а фінансова санкція може виражатися в конкретній сумі неправомірно одержаного доходу, в повному розмірі прихованого податку, частині прихованого обов'язкового платежу тощо, тобто розмір цієї суми, як правило, попередньо не визначено.

На сьогодні чинним законодавством передбачено стягнення таких фінансових санкцій: штрафи за порушення норм валютного законодавства, правил здійснення банківських операцій. Наприклад, за здійснення операцій з валютними цінностями, що не потребують індивідуальної ліцензії, без одержання генеральної ліцензії Національного банку України — застосовується штраф, у вигляді стягнення всієї суми зазначених валютних цінностей, перерахованої у валюту України (застосовується НБУ до комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ на підставі п. 2 ст. 16 Декрету Кабінету Міністрів України

"Про систему валютного регулювання і валютного контролю" № 15-93 від 19 лютого 1993 р.);

штрафи за порушення норм з регулювання обігу готівки. Наприклад, за неоприбуткування (неповне оприбуткування) у касах готівки — у п'ятикратному розмірі неоприбуткованої суми (застосовується органами державної податкової служби до суб'єктів підприємницької діяльності на підставі ст. 1 Указу Президента України "Про внесення змін до Указу Президента України від 12 червня 1995 р. № 439 "Про застосування штрафних санкцій за порушення норм з регулювання обігу готівки" від 11 травня 1999 року № 491/99);

штрафи за порушення податкового законодавства, в тому числі правил обліку та звітності (застосовується органами державної податкової служби до платників податків на підставі ст. 17 Закону України "Про порядок погашення заборгованості платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21 грудня 2000 року);

повне або часткове припинення бюджетного фінансування та вилучення бюджетних коштів у разі їх нецільового та неефективного використання (застосовується Міністерством фінансів та органами Державного казначейства до суб'єктів бюджетного регулювання, бюджетної позики, підприємств, установ, організацій, що фінансуються з бюджету на підставі п. 2 і 5 Положення про Міністерство фінансів України, затвердженого Указом Президента від 26 серпня 1999 р. № 1081/99 та Положення про Державне казначейство, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 31 липня 1995 р. № 590);

пеня за порушення терміну внесення платежів у бюджет (застосовується органами державної податкової служби на підставі ст. 16 Закону України "Про порядок погашення заборгованості платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21 грудня 2000 р.)

Штрафні санкції за порушення законодавства в сфері оподаткування накладаються на платників податків на підставі ст. 17 Закону України "Про порядок погашення заборгованості платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами".

15.3. Кримінальна відповідальність

Кримінальна відповідальність є одним із видів юридичної відповідальності, яка встановлюється державою в кримінальному праві і настає за протиправні і діяння людини, які були нею вчинені умисно або з І необережності.

Характерними ознаками кримінальної відповідальності є її зв'язок лише зі спеціальним видом правопорушення — злочином та обов'язок особи відповідати перед державою за вчинення цього злочину лише відповідно до закону і лише за вироком суду.

Підставою для кримінальної відповідальності є наявність передбачених кримінальним

правом об'єктивних (об'єкт, предмет, діяння, наслідки та причинний зв'язок) і суб'єктивних (суб'єкт, вина, мотив і мета) ознак, які характеризують певне суспільно небезпечне діяння як злочин. Сукупність таких ознак має назву склад злочину, який визначається диспозицією певної статті Особливої частини та положеннями Загальної частини Кримінального кодексу України.

Порушення законодавства у сфері фінансової діяльності підприємств визнаються злочинами і тягнуть за собою кримінальну відповідальність лише за умови, що вони є суспільно небезпечними, тобто спричиняють або містять у собі реальну загрозу спричинення шкоди суспільним відносинам, які охороняються кримінальним законом.

Відповідно до КК кримінальній відповідальності підлягають фізичні осудні особи, які досягли встановленого законом віку кримінальної відповідальності. Тому за суспільно небезпечні діяння, вчинені у сфері фінансової діяльності підприємств, відповідальність несуть їхні посадові особи. Згідно з Приміткою до ст. 364 КК. посадовими особами є особи, які постійно чи тимчасово здійснюють функції представників влади, а також обіймають постійно чи тимчасово на підприємствах, в установах чи організаціях незалежно від форми власності посади, пов'язані з виконанням організаційно-розпорядчих чи адміністративно-господарських обов'язків, або виконують такі обов'язки за спеціальним повноваженням.

Посадовими особами також визнаються іноземці або особи без громадянства, які виконують обов'язки, зазначені в пункті 1 цієї Примітки. Отже, суб'єктами злочинів у сфері фінансової діяльності підприємств можуть визнаватися особи, відповідальні за здійснення такої діяльності, ведення бухгалтерського обліку, подання бухгалтерських звітів і балансів, податкових декларацій, розрахунків, платіжних доручень та інших відповідних документів. До таких осіб належать, зокрема, керівники, головні (старші) бухгалтери та їх заступники, а також інші посадові особи, що мають право підпису фінансово-господарських документів. Кримінальна відповідальність за суспільно небезпечні правопорушення у сфері фінансової діяльності підприємств може наставати за вчинення:

злочинів у сфері господарської діяльності, а саме: ухилення від повернення виручки в іноземній валюті (ст. 207 КК), незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків (ст. 208 КК), легалізація (відмивання) грошових коштів та іншого майна, здобутих злочинним шляхом (ст. 209 КК), ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів (ст. 212 КК), фіктивне банкрутство (ст. 218 КК), доведення до банкрутства (ст. 219 КК), приховування стійкої фінансової неспроможності (ст. 220 КК), незаконні дії у разі банкрутства (ст. 221 КК), шахрайство з фінансовими ресурсами (ст. 222 КК), порушення порядку випуску (емісії) та обігу цінних паперів (ст. 223 КК);

службових злочинів, зокрема зловживання владою або службовим становищем (ст. 364 КК), перевищення влади або службових повноважень (ст. 365 КК), службове підроблення (ст. 366 КК) та службова недбалість (ст. 366 КК);

злочинів проти власності — привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем (ст. 191 КК).

Одним із найбільш поширених злочинів у сфері фінансової діяльності підприємств є ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів (ст. 212 КК).

Об'єктом злочину, передбаченого ст. 212 КК, є податкові відносини, тобто відносини, які виникають між державою і суб'єктами оподаткування на підставі фінансово-правових норм, що регулюють надходження коштів до бюджетів і державних цільових фондів. Предметом цього злочину виступають податки, збори, інші обов'язкові платежі, що входять в систему оподаткування і введені в установленому законом порядку.

Об'єктивна сторона злочину, передбаченого ст. 212 КК, характеризується наявністю трьох обов'язкових ознак: а) діяння у вигляді ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів; б) наслідки у вигляді ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах; в) причинний зв'язок між діянням і наслідками. Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів, передбачене ст. 212 КК, виражається в бездіяльності особи у вигляді повної або часткової несплати обов'язкових платежів, які повинні сплачуватися до бюджетів чи державних цільових фондів відповідно до чинного законодавства. Здебільшого така бездіяльність поєднується з неподанням документів, пов'язаних із їх обчисленням і сплатою до бюджетів чи державних цільових фондів (податкових декларацій, розрахунків, бухгалтерських звітів і балансів тощо), приховуванням об'єктів оподаткування, заниженням цих об'єктів, заниженням сум податків, зборів, інших обов'язкових платежів, приховуванням факту втрати підстав для одержання пільг з оподаткування.

Обов'язковою ознакою об'єктивної сторони цього складу злочину є настання суспільно небезпечних наслідків у вигляді ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах. При цьому, згідно з Приміткою до ст. 212 КК, під значним розміром коштів слід розуміти суми податків, зборів, інших обов'язкових платежів, які в тисячу і більше разів перевищують установлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Злочин, передбачений ст. 212 КК, вважається закінченим з моменту ненадходження коштів до бюджетів чи державних цільових фондів, а саме з наступного дня після настання строку, до якого мав бути сплачений податок, збір чи інший обов'язковий платіж, а коли закон

пов'язує цей строк із виконанням певної дії — з моменту фактичного ухилення від їх сплати. Суб'єктивна сторона розглядуваного злочину характеризується виною у формі прямого умислу, тобто винна особа повинна усвідомлювати суспільно небезпечний характер діяння у вигляді несплати (повної або часткової) податків, зборів, інших обов'язкових платежів, передбачати, що таке діяння потягне за собою суспільно небезпечні наслідки у вигляді ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах і бажати настання таких наслідків. Про наявність умислу ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів можуть свідчити, наприклад: перекручування в обліковій чи звітній документації; неоприбуткування готівкових коштів, одержаних за виконання робіт чи послуг; ведення подвійної (офіційної та неофіційної) бухгалтерії; використання банківських рахунків, про які не повідомлено органи державної податкової служби; завищення фактичних затрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції, тощо.

Суб'єктами ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів можуть бути посадові особи підприємств, установ, організацій, незалежно від форми власності, а також особи, що ведуть підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, чи будь-які інші особи, які зобов'язані сплачувати податки, збори, інші обов'язкові платежі. Такими можуть бути осудні особи, які досягли віку 16 років.

Кваліфікаційні ознаки цього злочину передбачені частинами 2 та 3 ст. 212 КК. До них належать ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів:

за попередньою змовою групою осіб;

якщо такі діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у великих розмірах;

вчинені особою, раніше судимою за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів;

якщо такі діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у особливо великих розмірах.

Згідно з приміткою до ст. 212 КК під великим розміром коштів слід розуміти суми податків, зборів, інших обов'язкових платежів, які в три тисячі і більше разів перевищують установлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян, а під особливо великим розміром — коштів, які в п'ять тисяч і більше разів перевищують установлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Частина 4 ст. 212 КК встановлює заохочувальну норму — особа, яка вперше вчинила діяння, передбачені частиною першою та другою цієї статті, звільняється від кримінальної відповідальності, якщо вона до притягнення до кримінальної відповідальності сплатила

податки, збори (обов'язкові платежі), а також відшкодувала шкоду, завдану державі їх несвоєчасною сплатою (фінансові санкції, пеня).

У сфері фінансової діяльності підприємств можуть бути вчинені й суспільно небезпечні посягання на відносини щодо валютного регулювання та валютного контролю, тобто відносини, які існують на підставі фінансово-правових норм між державою і фізичними та юридичними особами щодо функціонування національної валюти, іноземних валют, а також розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту з метою утворення й використання необхідних суспільству валютних фондів. Ці відносини є об'єктом ухилення від повернення виручки в іноземній валюті (ст. 207 КК) та незаконного відкриття або використання за межами України валютних рахунків (ст. 208 КК).

З об'єктивної сторони ухилення від повернення виручки в іноземній валюті (ст. 207 КК) полягає в ухиленні від повернення в Україну у передбачені законом строки виручки в іноземній валюті від реалізації на експорт товарів (робіт, послуг) або інших матеріальних цінностей, отриманих від цієї виручки, а також приховуванні будь-яким способом такої виручки, товарів або інших матеріальних цінностей. Незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків (ст. 208 КК) характеризується незаконним, з порушенням встановленого законом порядку, відкриттям або використанням за межами України валютних рахунків фізичних осіб — громадян, що постійно проживають на її території, а так само валютних рахунків юридичних осіб, що діють на території України. Моментом закінчення цих злочинів виступає вчинення передбаченого кримінальним законом суспільно небезпечного діяння.

Суб'єктивна сторона злочинів, передбачених статтями

207 і 208 КК характеризується виною у формі прямого умислу. Винна особа усвідомлює суспільну небезпечність вчинюваного нею порушення встановлених чинним законодавством правил щодо обігу й використання валютних цінностей і хоче вчинити таке діяння.

Суб'єктом цих злочинів може бути осудна особа, яка досягла 16-річного віку — посадова особа підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності, особа, яка здійснює господарську діяльність без створення юридичної особи, а суб'єктом незаконного відкриття або використання за межами України валютних рахунків (ст.

208 КК) також і особа, яка діє за дорученням посадової особи підприємства, установи чи організації, та громадянин України, що постійно проживає на її території.

Ст. 207 КК "Ухилення від повернення виручки в іноземній валюті" та ст. 208 КК "Незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків" у частинах 2 передбачають такі кваліфікаційні ознаки, як:

вчинення протиправних дій повторно;

вчинення за попереднім зговором групою осіб.

Ст. 207 КК також встановлює кваліфікаційні ознаки, які визначаються розміром коштів, щодо яких особа ухиляється від їх повернення в Україну, а саме:

умисне ухилення від повернення виручки в іноземній валюті, товарів або інших матеріальних цінностей, отриманих від цієї виручки, або умисне приховування будь-яким способом такої виручки, товарів або інших матеріальних цінностей у великих розмірах (ч. 2 ст. 207 КК);

вчинення таких дій у особливо великих розмірах (ч. 3 ст. 207 КК).

Згідно з Приміткою до ст. 207 КК ухилення від повернення виручки в іноземній валюті, товарів або інших матеріальних цінностей, отриманих від цієї виручки, чи приховування будь-яким способом такої виручки, товарів або інших матеріальних цінностей визнаються вчиненими у великому розмірі, якщо ця виручка, товари або інші матеріальні цінності в тисячу і більше разів перевищують неоподатковуваний мінімум доходів громадян (у перерахунку на валюту України за офіційним курсом національної валюти, визначеним Національним банком України, на останній день строку, передбаченого законодавством для перерахування виручки в іноземній валюті з-за кордону), а у особливо великому розмірі — якщо ця виручка, товари або інші матеріальні цінності у три тисячі і більше разів перевищують неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Окрему групу злочинів у сфері фінансової діяльності підприємств утворюють злочини, пов'язані з банкрутством. До них належать: фіктивне банкрутство (ст. 218 КК), доведення до банкрутства (ст. 219 КК), приховування стійкої фінансової неспроможності (ст. 220 КК) та незаконні дії у разі банкрутства (ст. 221 КК).

Об'єктом цих злочинів є суспільні відносини, що забезпечують права й інтереси держави та інших суб'єктів господарської діяльності, пов'язані з ризиками неплатоспроможності суб'єктів господарської діяльності.

Об'єктивна сторона злочинів, пов'язаних із банкрутством, може полягати у вчиненні таких суспільно небезпечних діянь:

завідомо неправдивій офіційній заяві громадянина-засновника або власника суб'єкта господарської діяльності, а також посадової особи суб'єкта господарської діяльності, а так само громадянина суб'єкта підприємницької діяльності про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом (фіктивне банкрутство); вчиненні власником або посадовою особою суб'єкта господарської діяльності дій, що призвели до стійкої фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності (доведення

до банкрутства);

приховуванні громадянином-засновником або власником суб'єкта господарської діяльності, а також посадовою особою суб'єкта господарської діяльності своєї стійкої фінансової неспроможності шляхом подання недостовірних відомостей {приховування стійкої фінансової неспроможності}; приховуванні майна або майнових обов'язків, відомостей про майно, передачі майна в інше володіння або його відчуженні чи знищенні, а також фальсифікації, приховуванні або знищенні документів, які відображають господарську чи фінансову діяльність, якщо ці дії вчинені громадянином-засновником або власником суб'єкта господарської діяльності, а також посадовою особою суб'єкта господарської діяльності у разі банкрутства (незаконні дії у разі банкрутства). Необхідною ознакою об'єктивної сторони злочинів, передбачених статтями 218—221 КК, є настання суспільно небезпечних наслідків у вигляді завдання великої матеріальної шкоди, якою, згідно з Приміткою до ст. 218 КК, визнається шкода, що в п'ятсот і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян. Моментом закінчення цих злочинів є настання суспільно небезпечних наслідків. Суб'єктивна сторона злочинів, пов'язаних із банкрутством, характеризується лише умисною формою вини. Особа повинна усвідомлювати суспільну небезпечність вчинюваних нею протиправних діянь (подання завідомо неправдивої офіційної заяви про фінансову неспроможність, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неспроможності шляхом подання недостовірних відомостей або вчинення незаконних дій у разі банкрутства), передбачати настання суспільно небезпечних наслідків у вигляді завдання великої матеріальної шкоди державі чи кредиторам та бажати або свідомо припускати настання таких наслідків.

Суб'єктом розглядуваних злочинів може бути осудна особа, що досягла 16 років, яка є власником суб'єкта господарської діяльності, посадовою особою суб'єкта господарської діяльності, а також засновником суб'єкта господарської діяльності (щодо злочинів, передбачених ст. 218, 220 та 221 КК) та громадянином — суб'єктом господарської діяльності (щодо злочину, передбаченого ст. 218 КК).

До злочинів, які можуть бути вчиненими у сфері фінансової діяльності підприємств, також належить шахрайство з фінансовими ресурсами (ст. 222 КК). Об'єктом цього злочину виступають фінансові відносини, зокрема податкові відносини, відносини щодо використання державних фондів фінансових ресурсів, а також кредитування суб'єктів господарської діяльності.

Об'єктивна сторона шахрайства з фінансовими ресурсами полягає в наданні громадянином-підприємцем або засновником чи власником суб'єкта господарської діяльності, а також

посадовою особою суб'єкта господарської діяльності завідомо неправдивої інформації органам державної влади, органам влади Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування, банкам або іншим кредиторам з метою одержання субсидій, субвенцій, дотацій, кредитів чи пільг щодо податків у разі відсутності ознак злочину проти власності. Дотація — це грошові кошти, які надаються з бюджету на безоплатній основі.

Суб'єктам господарської діяльності дотація надається як державна допомога підприємствам, затрати яких на виробництво продукції та надання послуг перевищують одержувані прибутки.

Субсидія — це допомога у грошовій або натуральній формі, що надається державою і спрямовується на фінансування конкретних заходів, напрямків економічної і соціальної діяльності, бажаних для суспільства.

Субвенція — це допомога, що надається для фінансування певних програм, проект/в, схвалених суб'єктами, які надають допомогу, і підлягає поверненню в разі нецільового використання коштів.

Кредит — це надання одним суб'єктом (кредитором) позички у грошовій або натуральній формі іншому суб'єктові (позичальнику) на умовах повернення її у встановлений термін зі сплатою відсотків.

Пільга щодо податків — це повне або часткове звільнення від сплати податку залежно від особливостей платника податку або характеру здійснюваної ним діяльності.

Злочин вважається закінченим з моменту надання неправдивої інформації органам державної влади, органам влади Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування, банкам або іншим кредиторам незалежно від того, чи вдалося винній особі протиправно одержати субсидію, субвенцію, дотацію, кредит чи пільгу щодо податків.

Суб'єктивна сторона шахрайства з фінансовими ресурсами характеризується виною у формі прямого умислу. Винна особа усвідомлює суспільну небезпечність подання конкретним адресатам явно неправдивої інформації з метою отримання субсидій, субвенцій, дотацій або пільг щодо податків та бажає вчинити це діяння. Особливістю суб'єктивної сторони цього злочину є відсутність у особи наміру привласнити кошти, одержані як субсидія, субвенція, дотація чи кредит. У противному разі вчинене належить розглядати як злочин проти власності чи замах на його вчинення і кваліфікувати залежно від суб'єкта як шахрайство (ст. 190 КК) або заволодіння майном шляхом зловживання службовим становищем (ст. 191 КК). Суб'єктом розглядуваного злочину може бути осудна особа, яка досягла 16-річного віку і є громадянином-підприємцем або засновником чи власником суб'єкта підприємницької діяльності чи посадовою особою суб'єкта підприємницької діяльності.

Кваліфікаційними ознаками, передбаченими ч. 2 ст. 222 КК, є:

вчинення таких дій повторно;

завдання великої матеріальної шкоди, під якою, згідно з Приміткою до ст. 218 КК, розуміють матеріальну шкоду, яка в п'ятсот і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Аналіз судової практики свідчить, що у значній більшості випадків за шахрайство з фінансовими ресурсами до кримінальної відповідальності притягуються посадові особи суб'єктів господарської діяльності, які на підставі поданої ними завідомо неправдивої інформації отримують кредити у комерційних банках. Інформація, що подається до комерційного банку для одержання кредиту, може містити сфальсифіковані дані про активи, які передаються в заставу, фіктивні баланси (в тому числі неіснуючих підприємств), фіктивні угоди на виконання різних програм. Ці дії унеможливають повернення кредитів і відсотків за їх користування, завдають матеріальної шкоди банкам, а в окремих випадках можуть призвести і до їх банкрутств.

Використання при здійсненні фінансової діяльності підприємств грошових коштів або іншого майна, здобутих злочинним шляхом, є злочином, передбаченим ст. 209 КК — "Легалізація (відмивання) грошових коштів та іншого майна, здобутих злочинним шляхом". Об'єктом цього злочину виступають суспільні відносини, які виникають при здійсненні господарської діяльності. Встановлення кримінальної відповідальності за легалізацію (відмивання) грошових коштів та іншого майна, здобутих злочинним шляхом, мало на меті запобігання та протидію залученню в економіку "брудних" коштів, а також виконання Україною взятих на себе з цього приводу міжнародно-правових зобов'язань. Предметом злочину, передбаченого ст. 209 КК, є грошові кошти та інше майно, здобуте злочинним шляхом, тобто якщо зазначені предмети було отримано в результаті вчинення злочину і цю обставину було доведено в установленому законом порядку.

Об'єктивна сторона розглядуваного злочину полягає у вчиненні однієї з таких дій: 1) вчинення фінансових операцій та інших угод з грошовими коштами та іншим майном, здобутим злочинним шляхом; 2) використання зазначених коштів та іншого майна для здійснення підприємницької або іншої господарської діяльності; 3) створення організованих груп в Україні чи за її межами для легалізації (відмивання) грошових коштів та іншого майна, здобутих завідомо злочинним шляхом. Моментом закінчення злочину є вчинення будь-якої з указаних дій незалежно від суми грошових коштів або вартості майна, яке було легалізовано.

Суб'єктивна сторона легалізації (відмивання) грошових коштів та іншого майна, здобутих

злочинним шляхом, характеризується виною у формі прямого умислу. Винна особа усвідомлює суспільну небезпечність вчинюваних нею протиправних дій з грошовими коштами або іншим майном, завідомо здобутих злочинним шляхом, і бажає вчинити такі дії. У випадках, коли особі невідомо про злочинний характер походження грошових коштів чи іншого майна, з яким вона вчиняє фінансові операції, інші угоди або використовує для здійснення господарської діяльності, кримінальна відповідальність за ст. 209 КК виключається.

Суб'єктом злочину може бути фізична осудна особа, яка досягла 16 років. За легалізацію при здійсненні фінансової діяльності підприємств майна, здобутого злочинним шляхом, кримінальній відповідальності підлягають посадові особи, відповідальні за здійснення фінансової діяльності (керівник, головний бухгалтер, інші відповідальні особи, які мають право підпису фінансово-господарських документів).

Кваліфікаційними ознаками цього злочину, які передбачені у ч. 2 ст. 209 КК, є вчинення таких дій повторно або за попередньою змовою групою осіб.

Фінансова діяльність підприємств, як правило, пов'язана з обігом недержавних цінних паперів. Кримінальну відповідальність за суспільно небезпечні порушення у цій сфері передбачено у ст. 223 КК "Порушення порядку випуску (емісії) та обігу цінних паперів". Об'єктом цього злочину виступають суспільні відносини, що забезпечують порядок випуску (емісії) та обігу цінних паперів. Предметом можуть бути: 1) цінні папери, випуск (емісія) яких має здійснюватись у формі відкритого розміщення за умови реєстрації випуску уповноваженими державними органами (ч. 1 ст. 223 КК); 2) документи, які передаються для реєстрації емісії цінних паперів (ч. 2 ст. 223 КК). До цінних паперів чинне законодавство відносить акції, облігації внутрішніх та зовнішніх державних позик, облігації місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, інвестиційні сертифікати, векселі, приватизаційні папери. Але обов'язковій державній реєстрації у Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) підлягають випуски лише окремих видів цінних паперів, зокрема акцій та облігацій підприємств, інвестиційні сертифікати. Цінні папери, щодо яких законодавство не передбачає обов'язкової державної реєстрації їх випуску (облігації державних позик, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, векселі тощо), не можуть бути предметом злочину, передбаченого ч. 1 ст. 223 КК.

Об'єктивна сторона злочину, передбаченого ст. 223 КК, може виражатись у таких діях: 1) здійснення випуску (емісії) цінних паперів (акцій, облігацій підприємств чи інвестиційних сертифікатів) у формі їх відкритого розміщення без реєстрації емісії у встановленому

законом порядку (ч I ст. 223 КК); 2) внесення в документи, які подаються для реєстрації емісії цінних паперів, завідомо недостовірної інформації, а також затвердження таких документів (ч.2 ст. 223 КК).

Злочин, передбачений ч I ст. 223 КК, визнається закінченим з моменту вчинення суспільно небезпечного діяння — здійснення випуску (емісії) цінних паперів (акцій, облігацій підприємств чи інвестиційних сертифікатів) у формі їх відкритого розміщення без реєстрації емісії в установленому законом порядку.

Обов'язковою ознакою злочину, передбаченого ч. 2 ст. 223 КК, є настання суспільно небезпечних наслідків у вигляді заподіяння великої матеріальної шкоди інвесторові, якою, згідно з Приміткою до ст. 218 КК, визнається матеріальна шкода на суму, що в п'ятсот і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян. Виходячи з цього, моментом закінчення даного злочину є настання суспільно небезпечних наслідків.

Суб'єктивна сторона порушення порядку випуску (емісії) та обігу цінних паперів характеризується умисною формою вини. Винна особа усвідомлює, що вчинює суспільно небезпечне діяння у вигляді випуску (емісії) цінних паперів у формі їх відкритого розміщення без реєстрації в установленому законом порядку і бажає вчинити таке діяння (ч I ст. 223 КК) або усвідомлює суспільну небезпеку від внесення в документи, які подаються для реєстрації емісії цінних паперів, завідомо недостовірної інформації чи затвердження таких документів, передбачає можливість заподіяння великої матеріальної шкоди інвесторові і бажає або свідомо припускає заподіяння такої шкоди.

Суб'єктом злочину, передбаченого ст. 223 КК, може бути осудна особа, яка досягла 16 років, — громадянин або посадова особа суб'єкта господарської діяльності. Громадянин може виступати суб'єктом цього злочину у тому разі, коли він є засновником (власником) підприємства.

У багатьох випадках злочини у сфері фінансової діяльності підприємств кваліфікуються за статтями КК, передбаченими у розділі XVII Особливої частини "Злочини у сфері службової діяльності". Об'єктом цих злочинів виступають суспільні відносини, які забезпечують нормальне функціонування державних або самоврядних органів, підприємств, установ чи організацій незалежно від форм власності.

Значна більшість суспільно небезпечних діянь у сфері фінансової діяльності підприємств пов'язана з підробкою посадовою особою документів або внесенням до них завідомо неправдивих відомостей. Такі діяння утворюють самостійний склад злочину — службове підроблення (ст. 366 КК), тобто внесення посадовою особою до офіційних документів завідомо неправдивих відомостей, інше підроблення документів, а також складання і видача

завідомо неправдивих документів. Якщо службове підроблення є способом підготування, вчинення або приховування інших злочинів у сфері фінансової діяльності, то такі діяння належить кваліфікувати за сукупністю злочинів — за ст. 366 КК і статтею, яка передбачає відповідальність за конкретний злочин у сфері фінансової діяльності.

Вчинення посадовими особами суспільно небезпечних діянь у сфері фінансової діяльності підприємств, відповідальність за які не передбачено спеціальними статтями КК, може бути за певних умов кваліфіковано як зловживання владою або службовим становищем (ст. 364 КК) чи перевищення влади або службових повноважень (ст. 365 КК).

Об'єктивна сторона цих злочинів характеризується вчиненням суспільно небезпечного діяння у вигляді використання посадовою особою влади чи службового становища всупереч інтересам служби (ст. 364 КК) та вчиненням посадовою особою дій, які явно виходять за межі наданих їй прав чи повноважень (ст. 365 КК). Необхідною ознакою об'єктивної сторони є настання наслідків у вигляді заподіяння істотної шкоди охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб. Згідно з Приміткою до ст. 364 КК, істотною шкодою, якщо вона полягає у заподіянні матеріальних збитків, вважається шкода, яка в сто і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян. Злочини, передбачені ст. 364 і 365 КК, вважаються закінченими з моменту настання суспільно небезпечних наслідків.

Суб'єктивна сторона цих злочинів характеризується умисною формою вини, за якої особа усвідомлює суспільну небезпечність діяння у вигляді зловживання владою або службовим становищем чи перевищення влади або службових повноважень, передбачає можливість заподіяння істотної шкоди охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб та бажає або свідомо припускає заподіяння такої шкоди. Необхідною ознакою суб'єктивної сторони зловживання владою або службовим становищем (ст. 364 КК) є вчинення цього діяння з корисливих мотивів чи в інших особистих інтересах або в інтересах третіх осіб.

Суб'єктом злочинів, передбачених ст. 364 та 365 КК, виступає посадова особа, яка є осудною і досягла віку 16 років.

Кваліфікаційними ознаками розглядуваних злочинів є спричинення тяжких наслідків, а також вчинення зловживання владою або посадовим становищем працівником правоохоронного органу (ч. 3 ст. 364 КК) та перевищення влади або службових повноважень, якщо воно супроводжувалося насильством, застосуванням зброї або болісними і такими, що ображають особисту гідність потерпілого, діями (ч. 2 ст. 365 КК). Згідно з Приміткою до ст. 364 КК, тяжкими наслідками, якщо вони полягають у заподіянні матеріальних збитків,

вважаються такі, які у двісті п'ятдесят і більше разів перевищують неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Практика показує, що у сфері фінансової діяльності підприємств як зловживання владою або службовим становищем (ст. 364 КК), наприклад, кваліфікується вчинена посадовою особою умисна несвоєчасна сплата податків, зборів, інших обов'язкових платежів, що мали бути перераховані до бюджетів чи державних цільових фондів, за відсутності ознак злочину, передбаченого ст. 212 КК, протиправне відчуження посадовою особою майна та майнових прав, що перебувають у податковій заставі, тощо.

Основна частина злочинів, що вчиняються у сфері фінансової діяльності підприємств, характеризується умисною формою вини. Водночас у окремих випадках кримінальна відповідальність може наставати і за вчинені посадовою особою з необережності суспільно небезпечні діяння. Така відповідальність передбачена за вчинення службової недбалості (ст. 367 КК).

Об'єктивна сторона цього злочину полягає у невиконанні або неналежному виконанні посадовою особою своїх службових обов'язків через несумлінне ставлення до них.

Обов'язковою ознакою службової недбалості є суспільно небезпечні наслідки у вигляді заподіяння істотної шкоди охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян, або державним чи громадським інтересам, або інтересам окремих юридичних осіб. Згідно з Приміткою до ст. 364 КК, істотною шкодою, якщо вона полягає у заподіянні матеріальних збитків, вважається шкода, яка в сто і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян. Злочин визнається закінченим з моменту настання суспільно небезпечних наслідків.

Суб'єктивна сторона службової недбалості характеризується необережною формою вини, тобто особа або не передбачає шкідливих наслідків невиконання чи неналежного виконання покладених на неї службових обов'язків, хоча могла й повинна була їх передбачати (злочинна недбалість), або передбачає можливість настання шкідливих наслідків такого діяння, але легковажно розраховує на їх відвернення (злочинна самовпевненість).

Суб'єктом злочину, передбаченого ст. 366 КК, виступає посадова особа, яка є осудною і досягла віку 16 років.

Кваліфікаційною ознакою службової недбалості, передбаченої у ч. 2 ст. 367 КК, є спричинення таким діянням тяжких наслідків. Згідно з Приміткою до ст. 364 КК, тяжкими наслідками, якщо вони полягають у заподіянні матеріальних збитків, вважаються такі, які у двісті п'ятдесят і більше разів перевищують неоподатковуваний мінімум доходів громадян.