

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ
Кафедра управління державними і корпоративними
фінансами

Т.В. Машошина
ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ
Конспект лекцій
Частина II

Харків – 2015

Машошина Т.В. Економіка і фінанси підприємств:
Конспект лекцій. – Харків: УкрДУЗТ, 2015. – Ч. 2. – 54 с.

У даному конспекті лекцій розкрито фінансові аспекти формування та використання оборотних активів, зміст фінансового забезпечення відтворення основних засобів, економічний зміст і механізм кредитування підприємств, методичні основи оцінки фінансового стану підприємств; суть, цілі, види і методи фінансового планування; соціально-економічну сутність фінансової санації та банкрутства підприємства.

Даний конспект лекцій може використовуватися при написанні дипломних робіт.

Рекомендується для студентів за напрямом підготовки 6.030601 «Менеджмент», спеціальностей «Менеджмент організацій», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» всіх форм навчання.

Іл. 4, табл. 4, бібліогр.: 28 назв.

Конспект лекцій розглянуто і рекомендовано до друку на засіданні кафедри управління державними і корпоративними фінансами 12 травня 2015 р, протокол № 11.

Рецензент

проф. О.В. Колесников

Т.В. Машошина

ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Конспект лекцій

Частина II

Відповідальний за випуск Машошина Т.В.

Редактор Ібрагімова Н.В.

Підписано до друку 22.09.15 р.

Формат паперу 60x84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 2,00. Тираж 30. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Українська державна академія залізничного транспорту,

61050, Харків-50, майдан Фейербаха, 7.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2874 від 12.06.2007 р.

УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ

КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ
І КОРПОРАТИВНИМИ ФІНАНСАМИ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
З ДИСЦИПЛІНИ
«ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ»
для студентів за напрямом підготовки 6.030601
«Менеджмент» усіх форм навчання
(друга частина)

ХАРКІВ-2015

Машошина Т.В. Економіка і фінанси підприємств: Конспект лекцій. – Харків: УкрДУЗТ, 2015. – Ч. 2. – 54 с.

У даному конспекті лекцій розкрито фінансові аспекти формування та використання оборотних активів, зміст фінансового забезпечення відтворення основних засобів, економічний зміст і механізм кредитування підприємств, методичні основи оцінки фінансового стану підприємств; суть, цілі, види і методи фінансового планування; соціально-економічну сутність фінансової санації та банкрутства підприємства.

Даний конспект лекцій може використовуватися при написанні дипломних робіт.

Рекомендується для студентів за напрямом підготовки 6.030601 «Менеджмент», спеціальностей «Менеджмент організацій», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» всіх форм навчання.

Іл. 4, табл. 4, бібліогр.: 28 назв.

Конспект лекцій розглянуто і рекомендовано до друку на засіданні кафедри управління державними і корпоративними фінансами 12 травня 2015 р, протокол № 11.

Рецензент

проф. О.В. Колесников

ЗМІСТ

Тема 6. Фінансові аспекти формування та використання оборотних активів.....	4
Тема 7. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів.....	16
Тема 8. Кредитування підприємств.....	26
Тема 9. Оцінка фінансового стану підприємства.....	31
Тема 10. Фінансове планування на підприємствах.....	40
Тема 11. Фінансова санація та банкрутство.....	44
Список літератури.....	52

ТЕМА 6. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

План

6.1 Сутність, склад, структура та види оборотних активів на підприємстві.

6.2 Нормування оборотних активів на підприємстві.

6.3 Джерела формування оборотних активів підприємства.

6.4 Показники стану оборотних активів та ефективності їх використання.

Основні терміни і поняття: активи, оборотні кошти, норма оборотних активів, норматив оборотних активів, позаоборотні активи, фінансові активи, нефінансові активи.

6.1 Сутність, склад, структура та види оборотних активів на підприємстві

Активи – це сукупність ресурсів, які використовуються підприємством у процесі господарської діяльності, підлягають ефективному контролю, що сприяє отриманню економічних благ у майбутньому.

Мета формування активів підприємства – виявлення та задоволення потреб підприємства в окремих видах активів для забезпечення виробничого процесу, а також оптимізація складу активів для забезпечення умов ефективної господарської діяльності.

Оборотні активи – активи, термін використання яких у виробничо-господарських процесах менше одного року (або одного виробничого циклу, якщо останній більше одного року), у тому числі:

- запаси (виробничі запаси, незавершене виробництво, запаси готової продукції, товари придбані з метою перепродажу);
- векселі отримані;
- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;

- дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, за нарахованими доходами, за внутрішніми розрахунками тощо);
- поточні фінансові інвестиції;
- грошові кошти і їх еквіваленти (у національній та іноземній валюті);
- інші оборотні активи.

У виробничій сфері оборотні активи авансуються в оборотні виробничі фонди і фонди обігу (рисунок 6.1).

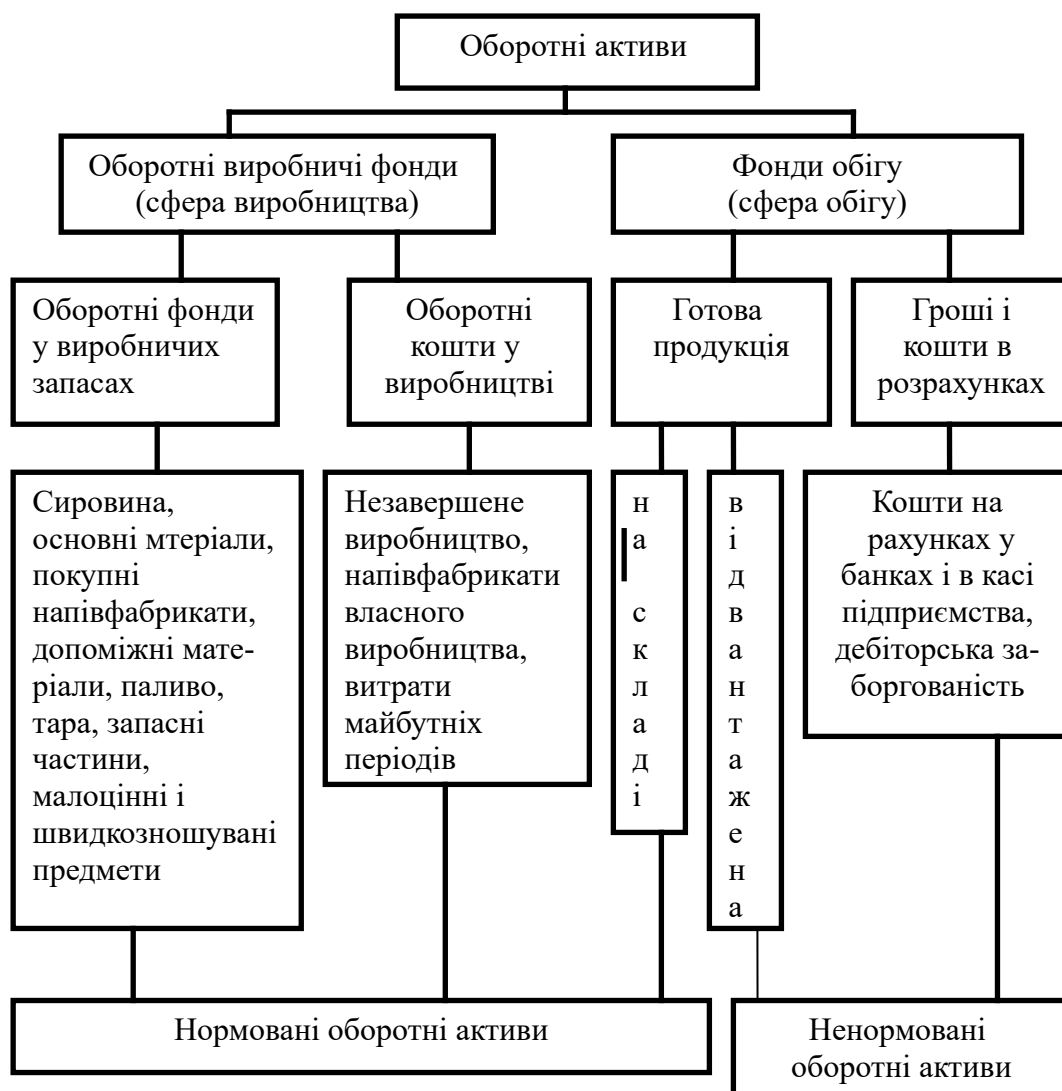


Рисунок 6.1 – Складові елементи оборотних активів підприємства

До виробничих фондів належать:

- сировина;

- основні й допоміжні матеріали;
- напівфабрикати;
- паливо;
- тара;
- запасні частини для ремонтів;
- малоцінні і швидкозношувані предмети;
- незавершене виробництво;
- напівфабрикати власного виготовлення;
- витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу — це залишки готової продукції на складі підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також укладені в короткострокові цінні папери.

До фондів обігу належать:

- готова продукція на складах підприємства;
- готова продукція, яка відвантажена і перебуває в дорозі;
- грошові кошти на розрахунках та інших рахунках;
- грошові кошти в незавершених розрахунках;
- дебіторська заборгованість;
- готівка в касі.

Отже, **оборотні активи** — це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку.

Позаоборотні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що багаторазово беруть участь у процесі його господарської діяльності й переносять на продукцію використану вартість частинами.

Фінансові активи – це сукупність активів підприємства, що перебувають у формі наявних коштів і різних фінансових інструментів.

Фінансові активи включають:

- грошові активи в національній та іноземній валюті;
- дебіторську заборгованість;
- короткострокові та довгострокові фінансові вкладення.

Нефінансові активи – це сукупність матеріальних і нематеріальних активів.

Нефінансові активи поділяються на матеріальні та нематеріальні активи й включають:

1) матеріальні активи:

- основні кошти;
- незавершені капітальні вкладення;
- устаткування до монтажу;
- виробничі запаси сировини та матеріалів;
- незавершене виробництво;
- готова продукція;
- інші види;

2) нематеріальні активи:

- програмне забезпечення;
- товарні знаки;
- патенти;
- ноу-хау;
- права користування;
- ліцензії;
- інші нематеріальні активи.

Ліквідні активи – група активів підприємства, які можуть бути переведені в грошову форму без втрат своєї поточної вартості лише після закінчення тривалого періоду часу.

Ліквідні активи підприємства включають:

- грошові активи;
- короткострокові фінансові вкладення;
- дебіторську заборгованість (крім безнадійної);
- запаси готової продукції на складі.

Неліквідні активи – група активів підприємства, які швидко перетворюються в грошову форму без відчутних втрат своєї поточної вартості з метою своєчасного забезпечення платежів по поточних зобов'язаннях.

До неліквідних активів відносять:

- основні кошти;
- незавершені капітальні вкладення;
- устаткування до монтажу;
- довгострокові вкладення;
- безнадійну дебіторську заборгованість;
- витрати майбутніх періодів.

Ідентифіковані активи – придбані активи, які на дату придбання відповідають критеріям визначення статей балансу, встановлених Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2.

В організації оборотних активів слід розрізняти їх склад і структуру.

Склад оборотних активів — це сукупність окремих елементів (статей) оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Структура оборотних активів — це співвідношення окремих елементів оборотних активів у їхньому загальному обсязі.

Класифікація оборотних коштів

Залежно від участі у кругообігу коштів виділяють оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди; оборотні кошти, авансовані у фонди обігу.

За методами планування виділяють нормовані; ненормовані.

За джерелами формування виділяють залучені; власні та прирівняні до власних; інші.

Залежно від ліквідності виділяють абсолютно ліквідні кошти; швидкоореалізовані оборотні кошти; повільноореалізовані оборотні кошти.

Залежно від ступеня ризику вкладання капіталу виділяють оборотний капітал з мінімальним ризиком вкладень; оборотний капітал з середнім ризиком вкладень; оборотний капітал з високим ризиком вкладень.

Залежно від стандартів обліку і відображення в балансі підприємства виділяють оборотні кошти в запасах; кошти; розрахунки; інші активи.

Залежно від матеріально-речовинного утримання виділяють предмети праці; готову продукцію і товари; гроші і кошти в розрахунках.

6.2 Нормування оборотних активів на підприємстві

Розмір власних оборотних активів, необхідних підприємству для забезпечення нормальної діяльності, встановлюється нормуванням.

Нормування – це процес обчислення тієї частини оборотних активів, необхідної підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та послуг.

Основним завданням нормування є розроблення на кожному підприємстві економічно обґрунтованих норм і нормативів власних оборотних активів, що забезпечують прискорення обігу та найбільш ефективного використання матеріальних і фінансових ресурсів. При розрахунку нормативу власних оборотних активів необхідно виходити з виробничого напрямку підприємства, планів виробництва та реалізації продукції, її собівартості, норм витрат і запасів товарно-матеріальних цінностей, що передбачено у планах виробництва та матеріально-технічного постачання, умов розрахунків із заготівельниками та постачальниками, а також забезпечення прискорення обігу активів.

Нормування оборотних активів включає розроблення та встановлення на кожному підприємстві спеціальних норм за окремими видами матеріальних цінностей, затрат виробництва і таке інше та розрахунок нормативу власних оборотних активів у грошовому вираженні на кінець року, кварталу.

Норма – це відносна або мінімальна величина оборотних активів, що обчислена у встановленому порядку за кожним їх видом і необхідна для розрахунку нормативу.

За окремими видами оборотних активів вона розраховується в абсолютних величинах (гривнях, копійках), за іншими – у відносних величинах (днях, відсотках).

Норми оборотних активів за їх видами повинні розроблятися на кожному підприємстві спеціальною комісією, що очолена керівником. Розроблені норми діють протягом декількох років і переглядаються при зміні технології виробництва, номенклатури продукції, що випускається, умов матеріально-технічного постачання та ін.

Норматив – це мінімальний розмір власних оборотних активів у грошовому вираженні, необхідний підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків.

Принципи організації оборотних активів на підприємстві такі: формування оборотних активів у розмірах, необхідних для

забезпечення безперервного виробничого процесу; раціональне розміщення наявних оборотних активів на підприємстві; самостійність підприємств щодо управління оборотними активами; контроль за ефективністю використання оборотних активів.

Нормування оборотних активів може здійснюватися трьома методами: методом прямого розрахунку, аналітичним методом і методом коефіцієнтів (рисунок 6.2).

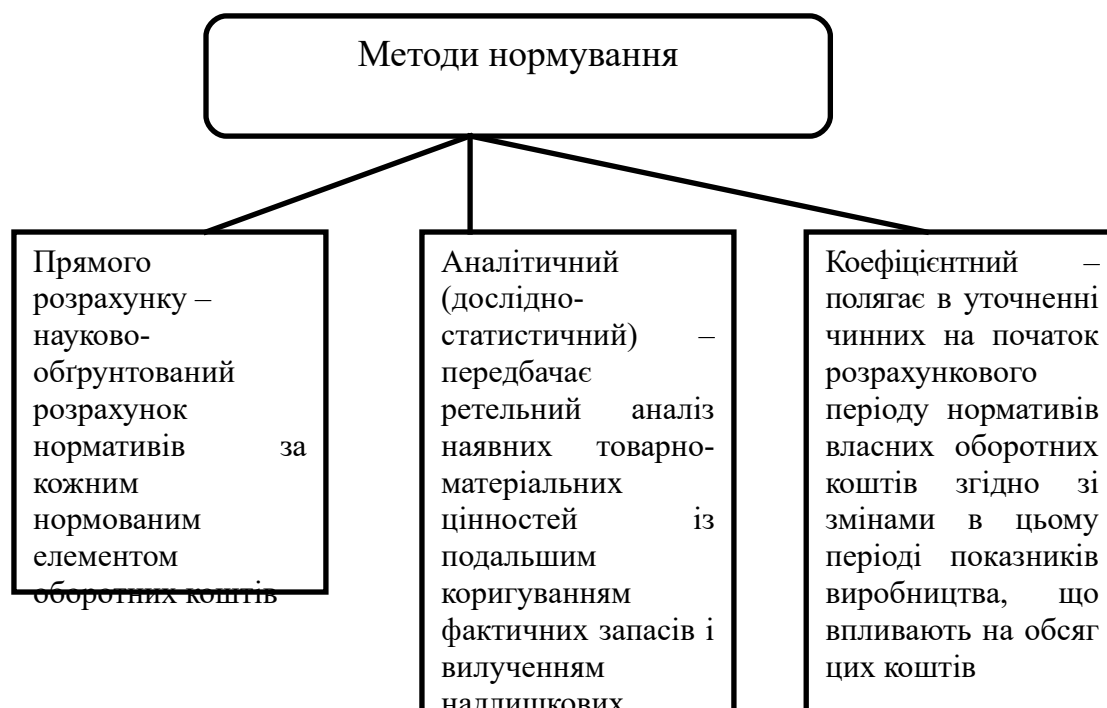


Рисунок 6.2 – Методи нормування оборотних активів

1 Нормування оборотних коштів для створення виробничих запасів.

Виробничі запаси створюються на підприємстві для забезпечення безперервного процесу виробництва продукції.

Норматив оборотних коштів основних матеріалів визначається за формулою

$$H = O * N, \quad (6.1)$$

де O – одnodенні витрати сировини та матеріалів, тис. грн;

N – норма оборотних коштів, днів.

До виробничих запасів входять також допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини та малоцінні швидкозношувальні предмети, які беруть участь у створенні нової вартості і теж потребують визначення оптимальної потреби в них.

Норматив оборотних коштів допоміжних матеріалів розраховується множенням норми на величину одноденного їх витрачання за кошторисом витрат на виробництво. Норми за видами і групами допоміжних матеріалів розраховуються в такому самому порядку, як і для основних матеріалів.

Норматив оборотних коштів на паливо встановлюється для всіх видів палива (крім газу), що використовується як для технологічних цілей, так і для господарських потреб виробництва. Величина нормативу оборотних коштів визначається за методом, аналогічним методу розрахунку нормативу оборотних коштів на основні матеріали.

Норматив оборотних коштів щодо тари визначається множенням норми, вираженої в гривнях, на обсяг товарної продукції в оптових цінах підприємства у плановому році. Норма оборотних коштів на тару визначається в гривнях на 1000 грн товарної продукції (діленням потреби в оборотних коштах на тару в плановому році на товарну продукцію в цінах реалізації).

Норматив на запасні частини для ремонтів машин визначається з урахуванням їхньої вартості за початковою оцінкою і норми оборотних коштів.

Норматив для малоцінних і швидкозношуваних предметів визначається окремо для кожної групи незалежно від характеру їх використання у виробництві: господарський інвентар, спеціальний одяг і взуття, спеціальний інструмент і пристосування і т. ін.

2. Нормування оборотних коштів у незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів.

Норматив оборотних активів у незавершеному виробництві має забезпечувати ритмічний процес виробництва і рівномірне надходження готової продукції на склад.

Норматив виражає вартість розпочатих, але не завершених виробництвом виробів, які знаходяться на різних етапах виробничого процесу.

Норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва

$$H = 3 * D * K, \quad (6.2)$$

де 3 – одноденні витрати за планом IV кварталу, тис. грн;

D – тривалість виробничого циклу, дні;

K – коефіцієнт зростання витрат.

Коефіцієнт зростання витрат характеризує ступінь готовності виробів у незавершеному виробництві, тобто відношення витрат у незавершеному виробництві до всієї собівартості готової продукції:

$$K = (A + 0,5 * B) / (A + B), \quad (6.3)$$

де A – витрати, які здійснюються одноразово на початку виробничого циклу;

B – наступні витрати, які включаються в собівартість продукції.

Якщо витрати на виготовлення одиниці продукції за днями виробничого циклу розподіляються нерівномірно, коефіцієнт зростання витрат K визначається як середньозважений показник.

Норматив оборотних коштів для витрат майбутніх періодів включає виробничі витрати, здійснені в певному плановому періоді і віднесені на собівартість продукції, що випускатиметься в наступні періоди.

Норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів розраховується за формулою

$$H = Co + Pn - Pv, \quad (6.4)$$

де Co – сума коштів, які вкладено в ці витрати на початок запланованого періоду, за вирахуванням отриманих банківських кредитів;

Pn – витрати, що проводяться в плановому році, передбачені відповідними кошторисами;

Pv – витрати, які включено в собівартість продукції запланованого року та передбачено кошторисом виробництва.

Розрахунок нормативу оборотних коштів на витрати майбутніх періодів здійснюється на кожний рік.

З Нормування оборотних коштів для створення запасів готової продукції.

До готової продукції належать вироби, завершені виробництвом, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або прийняті замовником відповідно до затвердженого порядку приймання продукції.

Норматив оборотних коштів для готової продукції визначається як

$$H = 3 * P, \quad (6.5)$$

де 3 – одноденний випуск продукції у IV кварталі планового року за виробничою собівартістю, грн;

P – норма запасу оборотних коштів для готової продукції, дні.

6.3. Джерела формування оборотних активів підприємства

Залежно від джерел формування оборотні активи поділяються на кошти власні, позикові та залучені.

Власними називають кошти підприємств, якими вони покривають мінімальні розміри оборотних активів (запасів і витрат), необхідні для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва та реалізації продукції. Вони постійно перебувають на підприємстві і строк користування ними не встановлюється. У цьому разі важливо забезпечити відповідність власних джерел фактичній наявності оборотних активів, оскільки їх надлишок або нестача негативно впливають на ефективність їх використання і виробництво загалом. Нині більшості підприємств народного господарства України притаманна нестача оборотних активів, що є однією з основних причин їх збиткової роботи.

Власні джерела. Мінімальна потреба підприємства в оборотних коштах покривається за рахунок таких власних джерел:

- статутний фонд (пайові внески членів-засновників, внески іноземних учасників, надходження від емісії цінних паперів);

- відрахування від прибутку;
- цільове фінансування та цільові надходження (з бюджету, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів);
- приріст стійких пасивів (мінімальна заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахування на обов'язкове пенсійне страхування, на соціальне страхування, резерв майбутніх платежів, авансування покупців).

Підприємство вимушене звертатися до залучення фінансових ресурсів, а саме:

- короткострокових кредитів та інших кредитів банку;
- комерційного (товарного) кредиту;
- кредиторської заборгованості.

Банківський кредит. Призначення банківських кредитів — фінансування витрат, пов'язаних із придбанням основних і поточних активів, із сезонними потребами підприємства, тимчасовим збільшенням виробничих запасів, із збільшенням дебіторської заборгованості, податковими платежами та іншими зобов'язаннями.

Комерційний кредит. Використовується підприємствами за браком фінансових ресурсів у покупця і неможливістю розрахуватися з постачальником. У цьому разі виникає необхідність відстрочення платежів. Постачальник дає згоду на відстрочення платежу за продукцію і від споживача замість грошей одержує вексель або інше боргове зобов'язання.

Його використання позитивно впливає на економіку підприємства і народного господарства, оскільки спрощує реалізацію товарів, прискорює обертання оборотних коштів і зменшує потребу в кредитних і грошових ресурсах.

6.4. Показники стану оборотних активів та ефективності їх використання

Стан оборотних коштів характеризується насамперед наявністю їх на певну дату. Порівняння фактичної наявності оборотних коштів з нормативом дає змогу визначити нестачу або надлишок власних оборотних коштів. Показники стану й ефективності використання оборотних коштів наведено в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1 – Показники стану й ефективності використання оборотних коштів

Показник	Визначення	Економічна суть
1 Наявність оборотних коштів	$[Вк + З] - [Оз + Пк]$	Характеризує величину власних оборотних коштів
а) нестача	$\Phi_n < Н$	Перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною наявністю
б) надлишок	$\Phi_n > Н$	Перевищення фактичної наявності оборотних коштів над нормативом
2 Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства	$\frac{\Phi_n}{М}$	Відображує питому вагу вартості оборотних коштів у загальній вартості майна підприємства
3 Оборотність	$\frac{С T}{P}$	Характеризує час, за який оборотні кошти здійснюють один оборот
4 Коефіцієнт обертання	$\frac{P}{C}$	Характеризує кількість оборотів за період, що аналізується
5 Коефіцієнт завантаження	$\frac{C}{P}$	Показує, скільки оборотних коштів авансовано в 1 грн реалізованої продукції
6. Прибутковість	$\frac{П}{C}$	Характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн оборотних коштів
7. Рентабельність	$\frac{П}{C} \cdot 100\%$	Визначає ступінь використання оборотних коштів

Позначення у формулах: Вк – власні кошти; М – вартість майна підприємства; З – забезпечення наступних витрат; С – середня вартість оборотних коштів; Оз – основні засоби та інші позаоборотні активи; Т – тривалість періоду, за який обчислюється обертання оборотних коштів; Пк – позикові кошти; Р – обсяг реалізації продукції; Φ_n – фактична наявність

оборотних коштів; П – прибуток від реалізації продукції;
Н – норматив оборотних коштів.

ТЕМА 7. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

План

7.1 Сутність основних засобів і їх відтворення.

7.2 Знос і амортизація основних засобів.

7.3 Показники стану та ефективності використання основних засобів.

Основні терміни і поняття: основні засоби, нематеріальні активи, знос, амортизація, первісна вартість, ліквідаційна вартість, відтворення основних засобів, фізичний знос, моральний знос, показники ефективного використання основних засобів.

7.1 Сутність основних засобів та їх відтворення

Основні засоби – це частина засобів виробництва, які беруть участь у процесі виробництва за період більше 1 року, зберігаючи при цьому матеріальну форму і властивості, а також переносять свою вартість на готову продукцію частинами у вигляді амортизаційних відрахувань.

Співвідношення окремих груп основних засобів (ОЗ) складає їх структуру (рисунок 7.1). Поліпшення структури основних виробничих засобів, насамперед підвищення частки активної їх частини, сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства.

Основні засоби, за П(С)БО 7, — це матеріальні активи, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить понад один рік і які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам, для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій (або

використання в процесі операційного циклу, якщо він триваліший за один рік).



Рисунок 7.1 – Склад основних засобів підприємства

Не належать до основних засобів:

1) предмети терміном служби меншим за один рік незалежно від їхньої вартості;

2) предмети вартістю до 600 гривень за одиницю (за ціною придбання) незалежно від терміну служби. Гранична вартість предметів, що не належать до основних засобів, може змінюватися Міністерством фінансів України;

3) спеціальні інструменти і спеціальні пристосування для підприємств серійного і масового виробництва певних виробів або для виконання індивідуальних замовлень незалежно від їхньої вартості;

4) спеціальний одяг, спеціальне взуття, а також постільні речі незалежно від їхньої вартості і терміну служби;

5) формений одяг, призначений для видачі працівникам підприємства, незалежно від вартості й терміну служби.

Відтворення основних фондів — це процес безперервного їх поновлення. Розрізняють просте і розширене відтворення. При простому відтворенні основних засобів здійснюється заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне (відновлюється попередня виробнича потужність).

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних фондів або придбання нових основних фондів, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

З тієї причини, що основні засоби функціонують протягом тривалого часу і частинами переносять свою вартість на вартість продукції (робіт, послуг), зберігаючи при цьому свою майнову вартість, вони мають кілька видів грошової оцінки.

У П(С)БО 7 визначено такі види оцінки основних засобів:

1 Первісна вартість основних засобів визначається як історична (фактична) собівартість основних засобів у сумі грошових коштів, сплачених при придбанні або створенні необоротних активів.

2 Переоцінена вартість – вартість основних засобів після проведення їх переоцінки.

3 Вартість, що амортизується, являє собою первісну або переоцінену вартість об'єкта основних засобів за вирахуванням ліквідаційної вартості.

4 Ліквідаційна вартість визначається як сума коштів або вартість інших активів, які підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основних засобів по закінченні передбаченого періоду використання, за вирахуванням очікуваних витрат на ліквідацію (продаж) цього об'єкта.

5 Залишкова (балансова) вартість основного засобу визначається як різниця між первісною вартістю і сумою нарахованого зносу (амортизацією).

7.2 Знос і амортизація основних засобів

У процесі виробництва основні засоби зношуються фізично і старіють морально.

Розрізняють два види зносу основних засобів: фізичний, моральний.

Фізичний знос виявляється в постійній втраті техніко-економічних властивостей і, отже, у втраті споживчої вартості, що з використанням необоротних активів переноситься на готовий продукт.

Моральний знос — це передчасне, до закінчення нормативного терміну фізичного зносу, відставання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів внаслідок створення нових, більш прогресивних і економічно ефективних основних засобів.

Розрізняють дві форми морального зносу:

– перша виражає зменшення вартості основних засобів внаслідок скорочення суспільно необхідних витрат праці на їх відтворення;

– друга виражає зменшення ефективності основних засобів у результаті впровадження нових, більш прогресивних і економічно ефективних основних засобів.

Розрізняють повний і частковий знос основних засобів.

Повний знос передбачає повну заміну зношених основних засобів (нове капітальне будівництво або придбання нових основних засобів).

Частковий знос компенсується здійсненням капітального ремонту основних засобів.

Повним відновленням у натуральній формі здійснюється «економічне відновлення» — відшкодування через систему амортизації.

Амортизація — це систематичний розподіл вартості необоротних активів, що амортизуються (первісна мінус ліквідаційна вартість) упродовж строку їх корисного використання (експлуатації).

Амортизаційні відрахування — це грошове відображення розміру амортизації, міри зносу основних засобів. Вони включаються до собівартості продукції та компенсуються при її продажу у виручці (доході) від реалізації продукції, суми амортизаційних відрахувань розглядають як цільовий фонд, складову фінансових ресурсів, призначених для відтворення

зношених у процесі виробництва необоротних активів і матеріальних активів.

Для нарахування амортизаційних відрахувань з метою визначення оподаткованого прибутку основні засоби поділяють на групи.

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації подано в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1

Група	Мінімально допустимі строки корисного використання, роки
1	2
група 1 – земельні ділянки	-
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі	20
споруди	15
передавальні пристрої	10
група 4 – обладнання та машини	5
з них	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друкування інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, і/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 грн	2

група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10

Продовження таблиці 7.1

1	2
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди	-
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	-
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Відповідно до П(С)БО 7 амортизацію основних засобів (крім інших необоротних активів) нараховують, застосовуючи такі *методи*:

1 Прямолінійний, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

2 Зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.

3 Прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи зі строку корисного використання об'єкта, і подвоюється.

4 Кумулятивний, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, і кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт

розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму кількості років його корисного використання. Перевага цього методу полягає в тому, що вже на початку експлуатації списується більша частина вартості основних засобів, у подальшому темп списання уповільнюється, що забезпечує зменшення собівартості продукції.

5 Виробничий, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) і виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації розраховується діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) із використанням об'єкта основних засобів.

7.3 Показники стану та ефективності використання основних засобів

Для забезпечення відтворення основних засобів важливе значення має вивчення їхнього стану та використання. Стан і використання основних засобів можливо оцінити за значеннями показників, які можна об'єднати в три групи (рисунок 7.3).



Рисунок 7.3 – Показники забезпечення, стану та ефективності використання основних засобів

Фондомісткість, фондоозброєність і коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства – це показники, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами (таблиця 7.2).

Таблиця 7.2 – Показники, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами.

Визначення показника	Формула	Примітки
1	2	3
<i>Фондомісткість</i> розраховується як величина, обернена до фондovіддачі. Цей показник дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами	$\Phi_{\text{м}} = \Phi_{\text{к}} / B_{\text{п}}$	$\Phi_{\text{к}}$ — балансова вартість основних засобів; $B_{\text{п}}$ — вартість виробленої продукції за звітний період. За нормальних умов фондovіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість — до зменшення
<i>Фондоозброєність</i> показує величину основних засобів на одного працівника	$\Phi_{\text{оз}} = \Phi_{\text{к}} / Ч$	$\Phi_{\text{к}}$ — балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду; Ч — середньооблікова чисельність працівників
<i>Коефіцієнт реальної вартості</i> відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства.	$K_{\text{рв}} = \Phi_{\text{з}} / M$	$\Phi_{\text{з}}$ — залишкова вартість основних засобів; М — вартість майна підприємства. Якщо значення коефіцієнта реальної вартості спадає до критичної величини (0,2 — 0,3), то реальний

		виробничий потенціал підприємства вважається низьким і необхідно шукати кошти для виправлення становища
--	--	---

Продовження таблиці 7.2

1	2	3
<i>Коефіцієнт зносу</i> характеризує рівень зносу основних засобів	$K_3 = Z_o / \Phi_k$	Z_o — сума зносу основних засобів; Φ_k — балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду
<i>Коефіцієнт придатності</i> показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності	$K_{\text{п}} = 1 - K_3$ або $K_{\text{п}} = 100\% - K_3$	K_3 — коефіцієнт зносу основних засобів
<i>Коефіцієнт оновлення</i> основних засобів характеризує інтенсивність уведення в дію нових основних засобів	$K_o = \Phi_o / \Phi_k$;	Φ_o — вартість уведених основних засобів за звітний період; Φ_k — балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду
<i>Коефіцієнт вибуття</i> показує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто рівень вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені і непридатні для подальшого використання	$K_b = \Phi_y / \Phi_k$	Φ_y — вартість виведених основних засобів за звітний період; Φ_k — балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду
<i>Коефіцієнт приросту основних засобів</i> використовується для виявлення ситуації, коли вартість уведених у дію основних засобів перевищує вартість основних засобів,	$K_p = (\Phi_o - \Phi_y) / \Phi_k$	Φ_o — вартість уведених основних засобів за звітний період; Φ_y — вартість виведених основних засобів за звітний період; Φ_k — балансова вартість

що вибули		основних засобів на кінець звітнього періоду
-----------	--	--

Фондовіддача, рентабельність основних засобів, сума прибутку на одну гривню основних засобів – це показники, які характеризують ефективність використання основних засобів (таблиця 7.3).

Таблиця 7.3 – Показники, які характеризують ефективність використання основних засобів

Визначення показника	Формула	Примітки
<i>Фондовіддача</i> – це показник, який характеризує ефективність використання основних засобів; відображує суму виробленої продукції на одну гривню основних засобів	$\Phi_{\text{в}} = V_{\text{п}} / \Phi_{\text{к}}$	$V_{\text{п}}$ — вартість виробленої продукції за звітний період. $\Phi_{\text{к}}$ — балансова вартість основних засобів на кінець звітнього періоду
<i>Рентабельність</i> – це відносний показник ефективності використання основних засобів	$P_{\text{ф}} = \Pi_{\text{з}} / \Phi_{\text{к}} * 100\%$	$\Pi_{\text{з}}$ — загальний прибуток за звітний період; $\Phi_{\text{к}}$ — балансова вартість основних засобів на кінець звітнього періоду

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

ТЕМА 8. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

План

- 8.1 Економічна сутність кредиту, його функції та принципи.
- 8.2 Класифікація кредитів.
- 8.3 Оцінювання кредитоспроможності підприємства. Скоринг і характеристика його видів.

Основні терміни і поняття: кредит, кредитор, класифікація кредитів, суб'єкти кредитних відносин, об'єкт кредитних відносин, функції кредиту, скоринг.

8.1 Економічна сутність кредиту, його функції та принципи

Кредит – це певна сума грошових коштів, яка надається кредитором позичальникові на засадах строковості, платності та обов'язкового повернення.

Суб'єкти кредитних відносин – це будь-які самостійні підприємства, які уклали кредитну угоду.

Кредитор – це суб'єкт кредитних відносин, що надає кошти в тимчасове користування.

Позичальник – суб'єкт кредитних відносин, що одержує позичку.

Об'єкт кредитних відносин – це певна сума грошових коштів, яка перебуває у вільному користуванні кредитора та може бути передана позичальникові в користування під певні відсотки.

Функції кредиту: перерозподільча, заміщення, акумуляція і мобілізація грошового капіталу, регулювання економіки, зменшення витрат.

Перерозподільча функція – за допомогою кредиту за рахунок тимчасово вільних коштів одних юридичних і фізичних осіб задовольняються тимчасові потреби в коштах інших юридичних і фізичних осіб.

Заміщення готівки кредитними операціями – функція, пов'язана з функціонуванням грошового обігу в безготівковій формі, оскільки основна частина розрахунків за кредитними операціями здійснюється через банки.

Акумуляція і мобілізація грошового капіталу – за допомогою кредиту мобілізуються тимчасово вільні кошти.

Регулювання економіки – за допомогою кредитної політики держава може впливати на ділову активність, рівень інфляції, пропозицію грошей та ін.

Зменшення витрат – оскільки кредит є платним, його використання сприяє раціональнішому веденню господарства.

Проведення кредитних операцій комерційних банків має відповідати певним вимогам і умовам, що продиктовані вимогами законодавства.

Підприємства отримують кредити на принципах цільового характеру, терміновості, достатності, диференційності, строковості, забезпеченості, платності, повернення, поновлення, оцінки ділової репутації підприємства та оцінки персональних якостей керівників.

8.2 Класифікація кредитів

Кредити, що їх можуть отримати підприємства, класифікують за такими ознаками:

1 За кредиторами:

- банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути;
- підприємства;
- держава;
- міжнародні фінансово-кредитні установи.

2 За формами:

- товарна;
- грошова.

У товарній формі кредиту виникають кредитні відносини між продавцями та покупцями, коли останні одержують товари

чи послуги з відстроченням платежу, – комерційний кредит, продаж товарів і надання послуг населенню в кредит тощо.

Комерційний кредит надається постачальником покупцеві тоді, коли товаровиробник прагне реалізувати вироблений товар, але в покупця немає грошей для його придбання. У такому випадку товар може бути добровільно переданий постачальником покупцеві в кредит, а сама передача може оформлятися борговим зобов'язанням – векселем.

Сфера товарної форми кредиту є незначною, оскільки переважна його частина надається (погашається) в грошовій формі. Грошовий кредит виступає передусім як банківський кредит.

Кредитні відносини між банками і клієнтами виникають не тільки при одержанні останнім кредиту, а й при розміщенні ними своїх грошових заощаджень у вигляді внесків на поточних і депозитних рахунках. Банківський кредит обслуговує не тільки обіг товарів, а й накопичення капіталу. Поширення кредитних відносин у грошовій формі надало можливість кожному, хто має вільну вартість, легко і швидко її капіталізувати, а також створило сприятливі умови для формування міжнародних ринків і тісних взаємовигідних зв'язків між країнами тощо.

3 За видами:

– банківський – це економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах терміновості, платності, повернення, матеріального забезпечення. Цей кредит надається на умовах, передбачених кредитним договором;

– комерційний – це економічні, кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами;

– державний – це економічні кредитні відносини між державою та суб'єктами господарювання. Джерелом державного кредиту є кошти державного бюджету, які спрямовуються в уповноважені банки для здійснення кредитування підприємств;

– лізинговий – це стосунки між суб'єктами господарювання, які виникають за орендування майна.

Банківський і державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі; лізинговий і комерційний – у товарній.

4 За терміном надання:

– короткострокові (не більше одного року);

- середньострокові (від одного до трьох років);
- довгострокові (понад 3 роки).

В Україні кредити за терміном надання можна поділити на дві групи: короткострокові та довгострокові. Кредити, термін надання яких перевищує один рік, вважаються довгостроковими. Перевага надається короткостроковим кредитам.

5 Залежно від забезпечення:

– забезпечений – гарантуються певними видами активів: нерухомістю, цінними паперами, товарно-матеріальними цінностями, дебіторською заборгованістю, правами на інтелектуальну власність, землю, гарантіями, полісами страхових компаній;

– бланковий – отримують тільки фінансово стійкі підприємства на короткий термін (1-10 днів).

6 За порядком надання:

– прямі – передбачає кредитування підприємства безпосередньо одним кредитором;

– консорціальні – надається, коли потрібні кошти в обсязі, який не може бути забезпечений одним кредитором. У цьому разі кілька кредиторів об'єднуються і кожен надає частину загального кредиту.

7 Залежно від цільового спрямування:

- виробничий;
- споживчий.

8 За строками користування:

– строкові, тобто кредити, надані на визначений у договорі строк.

У свою чергу вони бувають короткостроковими (до 1 року), середньостроковими (від 1 до 3 років), довгострокові (понад 3 роки);

– до запитання – це кредити, що видаються на невизначений строк і які на вимогу кредитора повинні бути повернені у визначений ним час. Якщо кредитор не вимагає повернення, то кредит погашається позичальником у строк, визначений ним самостійно;

– прострочені кредити – це кредити, щодо яких строк погашення, встановлений кредитним договором, минув;

- відстрочені кредити – це кредити, щодо яких на підставі клопотання позичальника строки погашення були перенесені на пізніший строк.

8.3 Оцінювання кредитоспроможності підприємства. Скоринг і характеристика його видів

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

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

- С – характер клієнта, особисті якості;
- А – здатність до повернення позики;
- М – маржа (дохідність);
- Р – мета, на яку будуть витрачені гроші;
- А – розмір позики;
- Р – умови погашення позики;
- І – страхування ризику непогашення позики.

Критерії оцінки фінансового стану позичальника встановлюються кожним банком самостійно, а саме його внутрішнім положенням щодо проведення активних операцій і методики проведення оцінювання фінансового стану позичальника з урахуванням вимог Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями.

На підставі оцінки кредитоспроможності підприємства й ефективності комерційної угоди банк приймає рішення про можливість видачі підприємству кредиту й укладає з ним кредитний договір.

Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду банк намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне вчасно кредит.

Основним принципом побудови скорингової моделі є припущення, що майбутні клієнти комерційного банку будуть себе вести так, як існуючі клієнти.

Score – інтегральний показник, який характеризує ступінь кредитоспроможності позичальника.

Інтегральний показник кожного клієнта порівнюється з певним критеріальним значенням. Позичальникам з інтегральним показником, вищим за критеріальне значення, видається кредит, а позичальникам із показником, нижчим від критеріального значення, – ні. На сьогодні найбільш розповсюдженими видами скорингу є фродовий, експертний, поведінковий, аплікаційний, статистичний.

ТЕМА 9. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

План

- 9.1 Сутність поняття фінансового стану підприємства.
- 9.2 Характеристика інформаційної бази щодо оцінки фінансового стану підприємства.
- 9.3 Показник оцінки фінансового стану підприємства.
- 9.4 Ліквідність підприємства.
- 9.5 Платоспроможність підприємства.
- 9.6 Фінансова стійкість підприємства.

Основні терміни і поняття: фінансовий стан підприємств, платоспроможність, показники фінансового стану, ендогенні фактори, екзогенні фактори ліквідність підприємства, фінансова стійкість.

9.1 Сутність поняття фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства – сукупність його підсистем, що відображують тенденції змін структури активів і пасивів, обумовлених використанням капіталу та впливом

внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Виділяють декілька рівнів впливу ендогенних і екзогенних факторів на фінансовий стан підприємства.

Ендогенні:

- дохід;
- прибуток;
- структура капіталу;
- структура майна.

Екзогенні:

- політична стабільність;
- рівень інфляції;
- система оподаткування;
- адміністративний вплив;
- ринки (збуту, фінансові).

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Оцінка фінансового стану підприємства здійснюється шляхом розрахування системи економічних показників, які характеризують фінансовий стан підприємства.

9.2. Характеристика інформаційної бази щодо оцінки фінансового стану підприємства

Інформація, що відображує фінансовий стан, результати діяльності і грошові потоки підприємства, наведена у фінансових звітах.

Інформація, яку містить фінансова звітність, необхідна для обґрунтування рішень щодо придбання, продажу та володіння цінними паперами, участі в капіталі підприємства, оцінки якості управління, кредитоспроможності, забезпечення зобов'язань, визначення сум дивідендів, що підлягають розподілу, інших рішень.

За П(С)БО 1, метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та

неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є форми фінансової звітності.

Форма № 1 «Баланс» складається з активу та пасиву і свідчить про те, як на певний час розподілено активи та пасиви і як саме здійснюється фінансування активів за допомогою власного та залученого капіталу на дату балансу. Інформація використовується для оцінки структури ресурсів підприємства, їхньої ліквідності і платоспроможності підприємства, прогнозування майбутніх потреб у позиках, оцінки і прогнозування змін в економічних ресурсах.

Вимоги до фінансової інформації:

- зрозумілість – інформація має містити дані про всі сторони діяльності, обмеження, переоцінку, економічний стан підприємства;

- значущість – інформація має впливати на прийняття рішень, оцінку подій;

- достовірність – інформація має об'єктивно відображувати справжнє становище, максимально повно розкривати факти господарської діяльності;

- порівнянність – інформація має давати можливість зіставляти показники звітності за різні періоди.

Форма № 2 «Звіту про фінансові результати» відображує дані про дохід, витрати, фінансові результати від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; чистий прибуток (збиток) за звітний період; структуру операційних витрат; показники прибутковості акцій; інформацію, що використовується для оцінки структури доходів, витрат, прибутковості та інвестиційної привабливості; прогнозування доходності підприємства.

Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» відображує вхідні й вихідні грошові потоки за статтями за видами операційної, інвестиційної, фінансової діяльності; чистий грошовий потік і залишок коштів на кінець року; призначення інформації для оцінки грошових потоків за видами діяльності та аналіз їх ефективності; прогнозування грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Форма № 4 «Звіт про власний капітал» відображує зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Інформація використовується для оцінки і прогнозування зміни власного капіталу.

Форма № 5 «Примітки до звіту» включає інформацію, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібної для забезпечення її зрозумілості та доречності: **дані статистичної звітності та оперативні дані** (наприклад: звіт керівників підприємств, звіт аудитора, звернення ради директорів до аудиторів тощо).

Принципи формування фінансової звітності:

- повне висвітлення;
- нарахування та відповідність доходів і витрат;
- автономність підприємства;
- безперервність діяльності;
- періодичність складання звітності;
- історична (фактична) собівартість активів;
- послідовність;
- обачність;
- превалювання змісту над формою;
- єдиний грошовий вимірник.

9.3 Показники оцінки фінансового стану підприємства

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством.

У кожного з партнерів підприємства – акціонерів, банків, податкових адміністрацій – свій критерій економічної доцільності.

Тому й показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір виходячи з власних інтересів.

Майновий стан підприємства характеризується комплексом показників, що дають уявлення про структуру активів підприємства.

До основних показників, що використовуються для оцінки структури активів балансу, належать:

- 1 Частка необоротних активів у підсумку балансу.
- 2 Частка фінансових інвестицій у необоротних активах.
- 3 Частка оборотних активів у підсумку балансу.
- 4 Частка запасів у підсумку балансу.
- 5 Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах.
- 6 Частка дебіторської заборгованості в підсумку балансу.
- 7 Питома вага активної частини основних засобів.
- 8 Коефіцієнт зносу основних засобів.
- 9 Коефіцієнт оновлення основних засобів.
- 10 Коефіцієнт вибуття основних засобів.
- 11 Вартість чистих оборотних активів (або чистого обігового капіталу) підприємства.

Нижче наведено перелік відносних коефіцієнтів, що можуть бути показниками структури фінансового капіталу.

- 1 Коефіцієнт автономії.
- 2 Загальний коефіцієнт заборгованості.
- 3 Коефіцієнт залежності власного капіталу від зовнішніх позик.
- 4 Коефіцієнт залежності власного капіталу від короткострокових зовнішніх позик.
- 5 Коефіцієнт залежності власного капіталу від довгострокових зовнішніх позик.
- 6 Коефіцієнт довгостроковості в структурі заборгованості.
- 7 Коефіцієнт довгострокової заборгованості.
- 8 Коефіцієнт забезпечення власними коштами основного капіталу (або коефіцієнт покриття необоротних активів).
- 9 Коефіцієнт покриття основних засобів.
- 10 Коефіцієнт забезпечення власними коштами оборотних активів.
- 11 Коефіцієнт потенційного ефекту фінансового важеля.

9.4 Ліквідність підприємства

У загальному розумінні ліквідність – це здатність цінностей легко перетворюватись на гроші, тобто абсолютно ліквідні засоби.

Ліквідність можна розглядати у двох аспектах:

– як час, необхідний для продажу активу;

– як суму, одержану від продажу активу.

Ці аспекти тісно пов'язані між собою. Досить часто активи можна продати за короткий час, але зі значною знижкою в ціні.

Тому ліквідність – це здатність і швидкість підприємства перетворювати свої активи на гроші для покриття своїх зобов'язань з настанням строків їх погашення.

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

Вона характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Результат розраховується як коефіцієнт ліквідності за інформацією з відповідної фінансової звітності.

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

Фактичне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності вважається нормальним у межах 0,2-0,35.

Усі активи підприємства залежно від ступеня їхньої ліквідності можна згрупувати так:

1 Найбільш ліквідні активи (A1) – суми по всіх статтях грошових коштів і їх еквівалентів, які можуть бути використані для здійснення поточних розрахунків негайно. До цієї групи належать також поточні фінансові інвестиції (цінні папери).

2 Активи, що швидко реалізуються (A2), – активи, для перетворення яких у наявні кошти потрібен певний час. До цієї групи активів можна включити дебіторську заборгованість, платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати, та інші оборотні активи. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних та об'єктивних факторів кваліфікації фінансових працівників, взаємовідносин підприємства з

контрагентами та їх платоспроможності, умов надання кредитів покупцям тощо.

3 Активи, що повільно реалізуються (А3). Найменш ліквідними активами є запаси. Ліквідність цієї групи залежить від своєчасності відвантаження продукції, швидкості і правильності оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообігу в банку, а також від якості та попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, платоспроможності покупців, форми розрахунків та ін.

4 Активи, що важко реалізуються (А4), – активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду часу.

Перші три групи активів є більш ліквідними, ніж інше майно підприємства.

Ліквідність балансу – це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення платіжних зобов'язань.

Пасиви балансу:

П₁ – найтерміновіші пасиви (кредиторська заборгованість та інше);

П₂ – короткострокові пасиви (короткострокові кредити банку та позичкові кошти);

П₃ – довгострокові пасиви (довгострокові кредити банку та позичкові кошти);

П₄ – постійні пасиви (власні кошти).

Ліквідність балансу залежить від ступеня відповідності величини наявних платіжних коштів величині боргових зобов'язань.

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки по кожній групі активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови:

$$A1 \geq P1;$$

$$A2 \geq P2;$$

$$A3 \geq P3;$$

$$A4 \leq P4;$$

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується і остання нерівність. Це означає

наявність у підприємства власних оборотних коштів, тобто дотримується мінімальна умова його фінансової стійкості.

9.5 Платоспроможність підприємства

Платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання.

Коли підприємство має добрий фінансовий стан, воно платоспроможне.

При дослідженні поточної платоспроможності порівнюються суми платіжних засобів підприємства і строкові зобов'язання.

Платіжні засоби – грошові кошти, короткострокові цінні папери та частина дебіторської заборгованості, щодо надходження якої є гарантія.

Строкові зобов'язання включають короткострокові кредити банків і короткострокову кредиторську заборгованість.

Перевищення платіжних засобів над строковими зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства у широкому розумінні. Неплатоспроможність можна визначити візуально за балансом (відсутність грошей на рахунках, наявність простроченої кредиторської заборгованості, тривале порушення термінів виплати заробітної плати).

Аналіз платоспроможності здійснюється шляхом порівняння наявності і надходження коштів із платежами першої необхідності. Найбільш чітко платоспроможність виявляється при аналізі її за відносно короткий строк (тиждень, півмісяця).

Платоспроможність виражається коефіцієнтом платоспроможності, тобто співвідношенням наявних грошових коштів із сумою термінових платежів на визначену дату або на очікуваний період.

Якщо коефіцієнт платоспроможності дорівнює або перевищує одиницю, це означає, що господарюючий суб'єкт платоспроможний. Якщо він менше одиниці, то в процесі аналізу слід встановити причини нестачі платіжних коштів (зниження зростання обсягу виручки, доходів, прибутків, неправильне використання оборотних коштів, наприклад великі запаси сировини, товарів, готової продукції).

9.6 Фінансова стійкість підприємства

Фінансово стійким вважається таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невинуватеної кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини і структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Можна визначити такі типи фінансової стійкості підприємства: абсолютна фінансова стійкість, нормальний стійкий фінансовий стан, нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан.

Абсолютна фінансова стійкість (трапляється дуже рідко) – така стійкість, за якої власні кошти забезпечують запаси й витрати.

Нормальний стійкий фінансовий стан – такий стан, за якого запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів і довгостроковими позиковими джерелами.

Кризовий фінансовий стан – такий стан, за якого запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування, і підприємство наближається до межі банкрутства.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати поетапно на підставі комплексу таких показників:

- коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс);
- коефіцієнт фінансової автономії (Кфа);
- коефіцієнт фінансової залежності (Кфз) – оптимальне теоретичне значення показника не більш ніж 1,0;
- коефіцієнт оборотності балансу (Коб);
- коефіцієнт маневреності власних коштів (Км) - оптимальне теоретичне значення показника Км не менш ніж 0,5.

Показники надійності підприємства:

- коефіцієнт забезпечення кредиту (Кз);

- оборотність дебіторської заборгованості (Одз);
- оборотність готової продукції (Огп).

ТЕМА 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

План

10.1 Зміст, мета і завдання фінансового планування.

10.2 Методи фінансового планування.

10.3 Зміст оперативного фінансового плану надходження коштів.

Основні терміни і поняття: фінансове планування, фінансовий план, балансовий метод, нормативний метод, розрахунково-аналітичний метод

10.1 Зміст, мета і завдання фінансового планування

Можливість і необхідність планування як певного виду діяльності управлінського персоналу зумовлені загальними умовами господарювання. За допомогою планування зводиться до мінімуму невизначеність ринкового середовища та його негативні наслідки для суб'єкта господарювання.

У сучасних умовах роль фінансового планування принципово змінилася, на відміну від часів централізовано керованої економіки. Зараз підприємства самі зацікавлені в тому, щоб реально оцінювати свій фінансовий стан сьогодні та на найближчу перспективу, по-перше, щоб досягти успіху у своїй

господарській діяльності; по-друге, щоб своєчасно виконати свої зобов'язання перед бюджетом, соціальними фондами, банками та іншими кредиторами, тим самим захистивши себе від штрафних санкцій.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.

Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування.

Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- установлення раціональних фінансових відносин з суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів;
- здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Фінансове планування дає змогу вирішити такі конкретні питання:

- які грошові кошти може мати підприємство у своєму розпорядженні;
- які джерела їх надходження;
- чи достатньо засобів для виконання запланованих завдань;
- яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;
- як повинен здійснюватись розподіл прибутку на підприємстві;
- як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування.

Фінансове планування пов'язано 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.

Принцип фінансового співвідношення строків (золоте банківське правило) – отримання і використання коштів має здійснюватись у встановлені строки, тобто капітальні вкладення з тривалими строками окупності необхідно фінансувати за рахунок довгострокових залучених коштів.

Принцип платоспроможності – планування грошових коштів для забезпечення платоспроможності підприємства. У цьому випадку у підприємства має бути достатньо ліквідних коштів для забезпечення погашення короткострокових зобов'язань.

Принцип рентабельності капіталовкладень – для капіталовкладень необхідно вибрати найдешевші способи фінансування (фінансовий лізинг, інвестиційний селенг та ін.).

Принцип збалансованості ризиків – особливо ризикові довгострокові інвестиції доцільно фінансувати за рахунок власних коштів.

Принцип пристосування до потреб ринку – для підприємства важливо враховувати кон'юнктуру ринку та свою залежність від надання кредитів.

Принцип максимальної рентабельності – доцільно вибирати ті капіталовкладення, які забезпечують максимальну рентабельність.

10.2 Методи фінансового планування

Методи фінансового планування – це конкретні способи планових розрахунків.

Планування фінансових показників здійснюється за допомогою кількох методів. До них належать:

- балансовий;
- нормативний;
- розрахунково-аналітичний;

- оптимізація планових розрахунків;
- економіко-математичне моделювання.

Балансовий метод *полягає в тому, що балансуються не тільки підсумкові показники доходів і витрат, а для кожної статті витрат зазначаються конкретні джерела покриття.*

Нормативний метод *полягає в тому, що на основі встановлених норм та техніко-економічних нормативів (ставки податків, ставки тарифів, зборів і внесків, норми амортизаційних відрахувань, норми оборотних коштів) розраховується потреба господарського суб'єкта у фінансових ресурсах і визначаються джерела цих ресурсів.*

Розрахунково-аналітичний метод – *планові показники розраховуються на основі аналізу фактичних фінансових показників, які беруться за базу, та індексів їх зміни у плановому періоді.*

Оптимізація планових розрахунків *полягає у складанні кількох варіантів планових розрахунків.*

З метою отримання найоптимальнішого варіанта планових рішень проводять їх оптимізацію. Для цього можуть використовуватись різні критерії вибору:

- максимум прибутку на грошову одиницю вкладеного капіталу;
- мінімум фінансових витрат;
- мінімум поточних витрат;
- мінімум вкладень капіталу за максимально ефективного результату;
- максимум абсолютної суми одержаного прибутку.

10.3 Зміст оперативного фінансового плану надходження коштів

Фінансовий план – *це найважливіший елемент бізнес-плану, який складається як для обґрунтування конкретних інвестиційних проектів, так і для управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю.*

Цей розділ бізнес-плану включає такі складові:

- прогноз обсягів реалізації;
- баланс грошових надходжень і витрат;

- таблиця доходів і витрат;
- прогнозований баланс активів і пасивів підприємства;
- розрахунок точки беззбитковості.

Найпоширенішою формою фінансового плану є баланс доходів і витрат. Його метою є взаємоузгодження доходів і витрат. За перевищення доходів над витратами сума перевищення може направлятися в резервний фонд. Якщо витрати перевищують доходи, визначається сума фінансових ресурсів, якої бракує. Додаткові фінансові ресурси можна одержати за рахунок кредитів, позик, випуску цінних паперів тощо.

Складання фінансового плану може відбуватися так:

- розгляд і вивчення виробничих, маркетингових показників, на основі яких розраховуватимуться планові фінансові показники;
- розроблення проекту фінансового плану.

Для контролю за надходженням фактичної виручки на розрахунковий рахунок і за витрачанням готівкових фінансових ресурсів підприємству необхідне оперативне планування, яке доповнює поточне. Це пов'язано з тим, що фінансування запланованої підприємницької діяльності повинне здійснюватися за рахунок власних і залучених коштів, що потребує повсякденного ефективного контролю за їх формуванням.

Оперативне фінансове планування полягає у складанні та виконанні платіжного календаря, касового плану та розрахунку потреби в короткостроковому кредиті.

Платіжний календар складають на квартал із розбиттям по місяцях або на місяць із розбиттям по декадах.

Касовий план – це план обігу готівки підприємства, необхідний для контролю за її надходженням і витрачанням.

ТЕМА 11. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

План

11.1 Фактори виникнення банкрутства підприємств.

11.2 Індикатори, що свідчать про ймовірність банкрутства господарського суб'єкта.

11.3 Економічна сутність санації та розроблення плану санації.

Основні терміни і поняття: банкрутство, боржник, суб'єкт банкрутства, приховане банкрутство, явне (реальне) банкрутство, умисне банкрутство, фіктивне банкрутство, криза, антикризове управління, санація, добровільна ліквідація підприємства-боржника, примусова ліквідація підприємства, програма санації, план фінансового оздоровлення.

11.1 Фактори виникнення банкрутства підприємств

Банкрутство – складний процес, який може бути охарактеризований з різних боків: юридичного, управлінського, організаційного, фінансового, обліково-аналітичного. Власне процедура банкрутства є кінцевою стадією невдалого функціонування підприємства, якій зазвичай передують стадії нормальної ритмічної роботи і фінансових ускладнень. Банкрутство рідко буває несподіваним, особливо для досвідчених фінансистів і менеджерів, які намагаються регулярно відслідковувати тенденції в розвитку власних підприємств і найбільш важливих контрагентів і конкурентів.

Банкрутство – нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визначені судом вимоги кредиторів не інакше, як шляхом застосування ліквідаційної процедури.

Неможливість задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, неможливість забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди виникає внаслідок перевищення зобов'язань боржника над вартістю його майна або з причини незадовільної структури його балансу.

Боржником є суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

Приховане банкрутство характеризується зовнішньою непомітністю погіршення економічного стану. Обсяг продажу не зменшується, працівників не звільняють, авторитет підприємства начебто зберігається. Погіршення стану підприємства усвідомлює лише невелика група фахівців.

Фінансова нестійкість відрізняється порушенням грошових потоків, нестачею оборотних коштів.

Явне (реальне) банкрутство характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги.

Об'єктивним виходом з явного банкрутства є санація або порушення процедури банкрутства.

Розрізняють такі види банкрутства, як умисне та фіктивне банкрутство.

Умисне банкрутство проявляється в тому, що керівник підприємства або власник в особистих інтересах або інтересах будь-якої іншої особи робить підприємство неплатоспроможним.

Умисне банкрутство – це свідоме доведення суб'єкта підприємницької діяльності до стійкої фінансової неплатоспроможності, яка виникає внаслідок того, що власник або посадова особа підприємства з корисливих міркувань вдається до протиправних дій або не виконує чи неналежно виконує свої службові обов'язки, завдаючи істотної шкоди державним або громадським інтересам чи законним правам власників і кредиторів.

Фіктивне банкрутство – це свідомо неправдиве оголошення підприємства неплатоспроможним для одержання від кредиторів відстрочення платежів або списання частини боргів.

Суб'єктом банкрутства є боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом.

Успіхи та невдачі діяльності підприємства слід розглядати як взаємодію низки факторів – зовнішніх (на які підприємство не може впливати) і внутрішніх (які залежать від організаційної роботи самого підприємства).

До зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства, відносять:

- розмір і структуру потреб населення;

- рівень доходів і накопичень населення, а отже, і його купівельну спроможність;
- політичну стабільність і спрямованість внутрішньої політики;
- розвиток науки і техніки, який визначає всі складові процесу виробництва товарів і його конкурентоспроможність;
- рівень культури, тобто звички і норми споживання;
- міжнародну конкуренцію.

На фінансовий стан більшості підприємств негативно впливають наслідки загальноекономічного падіння виробництва, інфляція, а також часті зміни у сфері державного регулювання, що характерно для нашої країни останнім часом.

Зовнішні фактори можуть бути національними і міжнародними. Останні формуються під впливом динаміки загальноекономічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, рівня міжнародної конкуренції, митної політики тощо.

Внутрішні фактори, які визначають розвиток підприємства і є результатом його роботи, у загальному вигляді можна згрупувати так:

- філософія підприємства;
- принципи його дальності;
- ресурси і їх використання;
- якість і рівень застосування маркетингу.

11.2 Індикатори, що свідчать про ймовірність банкрутства господарського суб'єкта

Криза в перекладі з грецької означає «розв'язання, поворотний пункт, вихід». У загальному тлумаченні «криза – небезпечний стан, злам».

Криза як економічна категорія – це «...глибокий розлад економічної системи, спосіб тимчасового вирішення суперечностей».

Мікроекономічну кризу можна визначити як особливий стан підприємства, у якому його здатність реагувати та адаптуватися до змін зовнішнього середовища наближається до критично низького рівня. Як наслідок, виникають проблеми

функціонування та розвитку, зокрема скорочуються обсяги виробництва та продажу продукції, уповільнюються розрахунки з контрагентами, знижується ефективність діяльності, втрачаються перспективи якісної зміни бізнесу в майбутньому. Ці явища можуть загрожувати подальшій життєдіяльності господарського суб'єкта.

Стратегічна криза – це втрата соціально-економічного призначення, нездатність або низька здатність підприємства до розвитку. При цьому керівництву важко визначити місце господарського суб'єкта в оточуючому середовищі, його мету і завдання на перспективу та шляхи досягнення поставлених цілей.

Тактична криза (криза поточної діяльності) – це неспроможність (низька спроможність) підтримувати стабільне функціонування господарського суб'єкта. Ця криза проявляється як через виробничу, так і фінансову сфери. За інтенсивністю перебігу процесів криза поділяється на три стадії:

- латентної загрози, коли відбувається накопичення негативних явищ і тенденцій, проте вони певний час відкрито не проявляються. При цьому їх можна усунути шляхом застосування окремих заходів антикризового управління;

- помірної та відкритої загрози, коли сформовані проблеми набувають постійного характеру і безпосередньо позначаються на результатах діяльності господарського суб'єкта.

Для ліквідації наслідків цієї стадії необхідно докласти значних зусиль і використати повний комплекс заходів антикризового управління;

- загрози руйнації, коли підприємство не може далі продовжувати функціонування. Воно потребує допомоги ззовні. Його оздоровлення можливе лише за умови залучення додаткових зовнішніх ресурсів – матеріальних, фінансових, людських.

11.3 Економічна сутність санації

Санація – система заходів, які здійснюються в період проведення справи про банкрутство з метою попередження визнання боржника банкрутом і його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського стану боржника, а також

задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу й (або) зміни організаційно-правової й виробничої структури боржника.

Виділяють такі типи санаційних заходів:

- фінансово-економічні;
- виробничо-технічні;
- організаційно-правові;
- соціальні.

Особливе місце в процесі санації займають методи фінансово-економічного характеру, які відображують фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації й використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємства.

Методи санації організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалювання організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу, підвищення якості менеджменту й т. д.

Виробничо-технічні методи санації пов'язані, насамперед, з модернізацією й відновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв і підвищенням ритмічності виробництва, підвищенням якості продукції й зниженням її собівартості.

Методи санації соціального значення спрямовані на утворення й фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозицію альтернативних робочих місць, додаткових виплат по безробіттю.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків і усунення причин їхнього виникнення, поновлення й збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу й формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення заходів щодо санації.

План фінансового оздоровлення підприємства – це ефективний інструмент планування фінансово-економічних, технічних і управлінських заходів щодо реформування неспроможного підприємства відповідно до потреб ринку, основні цілі яких – відновлення платоспроможності й підвищення конкурентних переваг підприємства-боржника.

План санації виконує ряд функцій:

- використовується для розроблення й реалізації відновлення платоспроможності й конкурентних переваг на ринку;

- є інструментом, за допомогою якого кредитори, інвестори й інші користувачі плану фінансового оздоровлення можуть оцінити поточний і майбутній фінансовий стан підприємства, вірогідність і обґрунтованість планованих заходів, а також проконтролювати процес реалізації плану;

- це основний документ, необхідний для залучення інвестицій у виробництво;

- є потужним рекламним матеріалом передбачуваних заходів.

Склад і структура плану санації залежать в основному від масштабів підприємства й сфери його функціонування. Планування охоплює фінансові, виробничі й трудові ресурси підприємства, процеси господарської діяльності.

В економічній літературі пропонується такий план санації.

Вступ. У ньому наводяться:

- мета й завдання плану санації;

- замовник плану санації;

- обґрунтування заходів щодо відновлення платоспроможності;

- повні відомості про підприємство: повне й скорочене найменування підприємства, його юридична адреса, організаційно-правова форма, форма власності, організаційна структура, коротка історія створення й т. д.

Розділ 1. Аналіз поточного стану. Містить аналіз зовнішніх умов функціонування, характеристику фінансового й техніко-економічного стану підприємства, оцінку причин неплатоспроможності й наявного в підприємства потенціалу.

Розділ 2. Стратегія санації. Містить стратегічні цілі санації, цільові орієнтири, безпосередньо розроблення стратегії, а також програму покриття поточних збитків, відновлення платоспроможності й ліквідності.

Розділ 3. План санаційних заходів. Складається з частин, які можуть бути виділені в самостійні розділи плану санації.

План маркетингу. Мета – розроблення комплексу заходів впливу на ринок і ситуацію на ньому для збільшення обсягів збуту продукції.

Виробничий план. Мета – оптимізація виробничих процесів у частині поставок сировини й матеріалів, технологічного процесу, виробничих потужностей, контролю якості.

Організаційний план. Мета – створення ефективної організаційної структури підприємства, виявлення необхідності реорганізації або реструктуризації, підвищення мотивації й умов праці працівників.

Фінансовий план. Мета – розроблення системи показників, що відображують очікувані фінансові результати діяльності підприємства.

Розділ 4. Ефективність санації й графік заходів щодо реалізації плану. Включає аналіз очікуваних результатів, можливих ризиків і строків виконання. Результати санації (хоча й спрямовані на усунення неплатоспроможності й відновлення фінансової стабільності підприємства) в остаточному підсумку можуть бути оцінені розміром додаткового прибутку (різницею між його сумою після й до здійснення санації), співвіднесеного з величиною вкладень на проведення санації. Порівняння ефективності різних форм санації дозволяє вибрати найбільш оптимальний варіант її здійснення.

Мета санації вважається досягнутою, якщо вдалося за рахунок зовнішньої фінансової допомоги або реорганізації нормалізувати виробничу діяльність і уникнути оголошення підприємства-боржника банкрутом з наступним припиненням його діяльності і уникнути оголошення підприємства-боржника банкрутом з наступним припиненням його діяльності і продажем майна.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1 Господарський кодекс України [Електроний ресурс]: від 16.01.2003 р. № 436-IV. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/436-15>.

2 Податковий кодекс України [Електроний ресурс]: від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>.

3 Про господарські товариства [Електроний ресурс]: закон України від 19.09.1991 р. № 1576-XII. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/1576-12>.

4 Азаренкова, Г.М. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник для самост. вивч. дисц. / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. – 287 с.

5 Бердар, М.М. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / М.М. Бердар. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 350 с.

6 Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст]: учеб. курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н Ника-Центр, 2001. – 448 с.

7 Бланк, И.А. Управление активами и капиталом предприятия [Текст]: навч. посібник / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2003. – 448 с.

8 Гриб, С.В. Фінанси підприємств в таблицях, схемах та тестах підприємства [Текст]: навч. посібник / С.В. Гриб, І.О. Болкунов. – Львів: «Магнолія 2006», 2013. – 330 с.

9 Гетьман О.О. Економіка підприємства [Текст]: навч. посібник / О.О. Гетьман. – К.: Центр навчальної літ-ри, 2006. – 488 с.

10 Гроші та кредит [Текст]: підручник / за ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 578 с.

11 Данілов, О.Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях [Текст]: навч. посібник / О.Д. Данілов, Т.В. Паєнтко. – К.: КНТ, 2009. – 272 с.

12 Зятковський, І.В. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / І.В. Зятковський. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.

13 Крамаренко, Г.О. Фінансовий менеджмент [Текст]: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2009. – 520 с.

14 Литвин, З. Б. Функціонально-вартісний аналіз [Текст]: навч. посібник. / З.Б. Литвин. – К.: Хай-Тек Прес, 2009. – 176 с.

15 Любенко, Н.М. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / Н.М. Любенко. – К.: Центр учбової літератури, 2009.- 263 с.

16 Салига, С.Я. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посібник / С.Я. Салига. – К.: Центр навчальної літ-ри, 2006. – 274 с.

17 Сысоева, Е.Ф. Финансовые ресурсы и капитал организации: воспроизводственный подход [Текст] / Е.Ф. Сысоева // Финансы и кредит. – 2007. – № 21 (261). – С. 6–11.

18 Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [Електронний ресурс]: затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. № 81. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97>.

19 Непочатенко О.О. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 503 с.

20 Петрович, Й.М. Економіка і фінанси підприємств [Текст]: підручник / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. - Львів: Магнолія 2006, 2014.-408 с.

21 Терещенко, О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств [Текст]: навч. посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

22 Фінанси підприємств [Текст]: підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2003. – 460 с.

23 Філімоненков, О.С. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник. – К.: Ельга: Ніка-Центр, 2002. – 360 с.

24 Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / за ред. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.

25 Хачатурян, С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація [Текст] // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 77–81.

26 Цал-Цалко, Ю.С. Витрати підприємства [Текст]: навч. посібник – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.

27 Цал-Цалко, Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз [Текст]: навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.

28 Школьник, І.О. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посібник / І.О. Школьник, І.М. Боярко, Б.І. Сюркало; за ред. І.О. Школьник. – Суми: Університетська книга, 2009. – 301 с.