

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни:

**«ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»**

Укладач:

к.е.н., доцент Кабаченко Д.В.

Дніпропетровськ
ДВНЗ «НГУ»
2014

ЗМІСТ

Тема 1. Фінансове планування на підприємстві

- 1.1. Сутність фінансового планування на підприємстві.
- 1.2. Зміст та задачі фінансового планування
- 1.3. Принципи і методи фінансового планування
- 1.4. Порядок розробки фінансових планів

Тема 2. Оцінка і аналіз фінансово-економічного стану підприємства.

- 2.1. Оцінка фінансової незалежності та платоспроможності підприємства.
- 2.2. Аналіз використання активів підприємства.
- 2.3. Аналіз використання капіталу підприємства.
- 2.4. Аналіз прибутковості підприємства.
- 2.5. Аналіз витрат.

Тема 3. Планування доходів підприємства.

- 3.1. Виручка від реалізації продукції, товарів , робіт, послуг
- 3.2. Методи планування обсягу і виручки від реалізації продукції.
- 3.3. Формування відпускних цін.
- 3.4. Формування доходу підприємства.
- 3.5. Планування обсягів виробництва продукції

Тема 4. Планування витрат підприємства.

- 4.1. Планування інвестиційних витрат і необоротних активів підприємства.
- 4.2. Планування собівартості виробленої і реалізованої продукції

Тема 5. Планування оборотних активів підприємства

- 5.1. Економічна сутність оборотних активів
- 5.2. Джерела формування оборотних активів
- 5.3. Планування потреби підприємства в оборотних активах
- 5.4. Метод прямого розрахунку оборотних активів для створення виробничих запасів.
- 5.5. Економічний метод визначення потреби в оборотних активах.
- 5.6. Вплив розміщення оборотних активів на фінансовий стан підприємства.

Тема 6. Планування фінансово-економічних результатів діяльності та грошових фондів підприємства

- 6.1. Формування прибутку підприємств
- 6.2. Собівартість та її вплив на прибуток.
- 6.4. Методи розрахунку та планування прибутку.
- 6.3. Розподіл та використання прибутку підприємства

Тема 7. Планування податків підприємств.

- 7.1. Планування податку на прибуток та його перерахування в бюджет.
- 7.2. Порядок визначення плати за землю. і сплати в бюджет.
- 7.3. Планування непрямих податків підприємств.
- 7.4. Планування місцевих податків і зборів.

Тема 8. Планування інвестиційного бюджету підприємства

- 8.1. Джерела фінансування капітальних вкладень
- 8.2. Порядок фінансування капітальних вкладень
- 8.3. Методи планування інвестиційного бюджету

Тема 9. Планування бюджету грошових коштів

- 9.1. Планування надходження грошових коштів
- 9.2. Планування грошового забезпечення поточних витрат виробництва:
- 9.3. Планування грошового забезпечення інших операційних і фінансових витрат.
- 9.4. Планування грошових потоків на основі платіжного балансу.
- 9.5. Методи оптимізації грошових потоків.
- 9.6. Прогнозування грошових потоків.

Тема 10. Оперативне фінансове планування

- 10.1. Складання платіжного календаря
- 10.2. Складання касового плану підприємства
- 10.3. Бюджетування в системі оперативного фінансового планування.

ТЕМА 1. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Місце фінансового планування в ринковій економіці

Планування - це процес розробки і прийняття цільових установок кількісного і якісного характеру, та визначення шляхів найбільш ефективного їх досягнення. Практично вся система господарського управління і регулювання діяльності підприємства побудована на методах планування. Оскільки завершення одного етапу діяльності підприємства служить початком наступного, пов'язати їх між собою без допомоги планування неможливо.

Залежно від періоду, який охоплюється плануванням, виділяють такі **плани**:

- стратегічні (декілька років);
- тактичні (квартал-рік);
- оперативні (до 1-го місяця).

Стратегічні плани розробляються у відповідності до поставленої мети. В рамках стратегічного планування виділяється чотири **типи цілей**:

1. Ринкові – визначають сфери діяльності, який сегмент ринку планується досягнути, завдання з підвищення обсягів реалізації продукції підприємства.

2. Виробничі – визначають темпи приросту обсягів виробництва, завдання з оновлення продукції, зміни в структурі і технології виробництва. Наприклад, наступна цільова установка: "Забезпечити щорічний приріст обсягів виробництва протягом 2012-2015 років в розмірі 20 %".

3. Фінансово-економічні - які відображають потребу в фінансовому забезпеченні ринкових і виробничих цілей, зміни в структурі джерел фінансування, очікувані фінансові результати обраної стратегії.

4. Соціальні – визначають орієнтири і завдання з підвищення рівня оплати праці, покращення умов праці, житлових умов, рівня побутового обслуговування персоналу підприємства і членів їх сімей, розбудови соціальної інфраструктури.

Стратегічний план встановлює напрями діяльності підприємства і кінцеві результати, які слід отримати в майбутньому. За вибір напрямів відповідальність несе вище керівництво, яке визначає цілі і пріоритети підприємства.

Тактичні (поточні) плани розробляються у відповідності до поставлених задач стратегічного плану. Поточне планування є задачею керівників структурних підрозділів, які визначають конкретні цілі, що забезпечують вирішення стратегічних завдань, засоби і методи їх досягнення протягом поточного року (кварталу). Поточні плани передбачають визначення виробничої, маркетингової, науково-дослідної, фінансової та інвестиційної політики підприємства.

Оперативні плани розробляються стосовно конкретних функцій підприємства і його підрозділів. Планування оперативної діяльності підприємства здійснюється керівниками нижньої ланки управління з метою забезпечення кожного робочого місця детальним планом виробничих дій на зміну, добу, тиждень, місяць.

Фінансове планування - це функція управління фінансами. Вона вирішує такі завдання:

- 1) конкретизація цілей управління в системі показників фінансово-економічної діяльності підприємства;
- 2) розробка стратегії і тактики фінансової діяльності, орієнтованої на досягнення цілей управління;
- 3) розробка заходів, змісту та послідовності дій для досягнення визначених цілей.

Слід відзначити, що фінансове планування не ставить за мету обов'язково звести до мінімуму ризику. Його зміст полягає в аналізі і виборі тих ризиків, які необхідно прийняти, і тих, яких можливо було б уникнути.

Застосовуючи фінансове планування, керівництво підприємства прагне до максимальної точності у відповіді на питання:

- які проміжні та кінцеві фінансово-економічні результати діяльності будуть отримані?

- чи достатньо власних грошових коштів буде сформовано для оплати поточних і майбутніх рахунків, чи є потреба в додаткових коштах, з яких джерел їх залучити?

Фінансове планування взаємопов'язане з плануванням виробничо-господарської діяльності підприємств. Фінансовий план формує кінцеву мету підприємницької діяльності - прибуток, визначає фінансові умови відтворення капіталу і можливості успішного розвитку підприємства. План операційної діяльності підприємства виступає як засіб досягнення кінцевої мети. Ці два види планування взаємозалежні і впливають один на одного.

Фінансові рішення здійснюють суттєвий вплив на план собівартості продукції, використання виробничих ресурсів. При складанні фінансового плану повинні бути враховані наявні резерви виробництва, завдання з підвищення рентабельності проиодукції.

Фактори, які обмежують застосування фінансового планування в Україні:

- відсутність кваліфікованих кадрів, обізнаних із сучасними методами планування;
- недостатній рівень розвитку інформаційних технологій на підприємствах;
- нестабільність фіскальної політики держави;
- недостатність досвіду самостійної постановки цілей, планування дій і залучення ресурсів в умовах ринку;
- недоліки існуючої системи управлінського обліку;
- застарілі методи оперативного планування.

1.2. Зміст та задачі фінансового планування

Метою планування фінансів є визначення можливих обсягів надходження грошових коштів і їх витрачання в плановому періоді.

Фінансовий план можна розглядати як завдання по окремих показниках, а також як фінансовий документ, що забезпечує взаємозв'язок показників діяльності і розвитку підприємства з наявними ресурсами, взаємодію сукупної вартісної оцінки коштів, що беруть участь у відтворювальних процесах та в обігу грошового капіталу.

Основні завдання фінансового планування:

- 1) визначення поточного і перспективного рівня фінансово-економічного результату підприємницької діяльності та засобів його забезпечення;
- 2) забезпечення нормального відтворювального процесу підприємства необхідними джерелами фінансування, їх формування та використання;
- 3) дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів стосовно рівня доходності вкладеного капіталу;
- 4) гарантія виконання зобов'язань підприємства перед бюджетом та позабюджетними фондами, банками та іншими кредиторами. Оптимальна для підприємства структура капіталу приносить максимальний прибуток ;
- 5) виявлення резервів та мобілізація ресурсів з метою підвищення рівня і ефективності використання прибутку та інших доходів;
- 6) контроль за фінансовим станом, плато- і кредитоспроможністю підприємства.

Логіка планування передбачає такі етапи:

- визначення місії фінансової підсистеми підприємства;
- обґрунтування загальних цілей підприємства;
- оцінка фінансово-економічного стану підприємства і аналіз впливу на нього факторів зовнішнього і внутрішнього середовища в ретро- і перспективному розрізі;
- вибір фінансових стратегій відносно шляхів досягнення запланованого рівня фінансово-економічного результату (джерел коштів, доходу, прибутку, рівня і спрямованості витрат і їх ефективності);
- довгострокове фінансове планування дій, що забезпечують досягнення стратегічних цілей;
- розробка тактики управління фінансами підприємства;
- середньострокове і короткострокове планування фінансово-економічної діяльності

підприємства;

- розробка заходів, що корегують поточні плани;
- реалізація планів;
- аналіз та оцінка результатів реалізацій, регулювання фінансово-економічної діяльності в оперативному режимі.

Фінансове планування це процес, який складається з наступних процедур:

Аналіз фінансових та інвестиційних можливостей, які має підприємство.

Прогнозування наслідків поточних рішень з метою уникнення несподіванок і усвідомлення зв'язку зробленого сьогодні з тим, які рішення доведеться приймати в майбутньому.

Обґрунтування обраного варіанту рішень з ряду можливих (цей варіант і буде представлений в кінцевій редакції плану).

Оцінка результатів підприємства в порівнянні з цілями, встановленими у фінансовому плані.

Фінансове планування представляє собою складову процесу управління грошовими потоками підприємства і формує основу прийняття і реалізації управлінських рішень з організації фінансової діяльності.

Фінансове планування охоплює всі потоки платежів на підприємстві та між підприємством і зовнішнім середовищем з урахуванням стану платіжних засобів за один або декілька періодів. Потоки платежів та запаси платіжних засобів для фінансового планування слід визначати за видом, величиною і моментом часу їх виникнення на підставі діяльності підприємства в майбутньому періоді. Це дозволить володіти інформацією про очікувані платежі.

Фінансове планування потрібне, в першу чергу, для збереження фінансової рівноваги підприємства, а, з іншого боку, - для уникнення накопичення зайвих ліквідних засобів. Воно повинно охоплювати всі фінансово-економічні та виробничо-господарські процеси.

Ефективно виконати ці завдання можна лише в рамках одночасного (синхронного) планування. Щоб пов'язати всі розрахунки один з одним, розробляють схему інтегрованого загального планування на підприємстві або систему планування. Таке інтегроване планування дозволяє уникнути порушень фінансової рівноваги підприємства.

Важливим змістом фінансового планування в господарюючому суб'єкті є визначення його центрів доходу (прибутку) і витрат. Центр доходу господарюючого суб'єкта - це підрозділ, який приносить йому прибуток. Центр витрат - підрозділ, який є збитковим або взагалі некомерційним, але відіграє важливу роль в діяльності.

1.3. Принципи і методи фінансового планування

Методологія фінансового планування будується на таких принципах:

1) повноти - означає охоплення всіх сфер та видів діяльності підприємства. Реалізується у зведеному плані (бюджеті);

2) обґрунтованості - необхідності орієнтації на існуючий та бажаний фінансово-економічний стан підприємства, фінансово-економічні задачі, необхідні для досягнення його зрушень;

3) реальності – необхідності урахування всіх обмежень фінансових ресурсів, раціональних норм і нормативів, використання прогресивних методів їх розробки;

4) інтегрованості - необхідності тісного взаємозв'язку між різними видами планів (бюджетів) із тим, щоб виконання планів нижчого рівня найбільшою мірою сприяло виконанню планів вищого рівня. Реалізація цього принципу забезпечується тим, що кожний план наступного ієрархічного рівня розробляється, виходячи із завдань плану попереднього рівня. Так, тактичні плани (бюджети) розробляються на базі стратегічних, оперативні - на базі тактичних і є їх продовженням і деталізацією. Даний принцип передбачає взаємозв'язок зведеного і функціональних планів;

5) гнучкості - можливості швидкого корегування планів при зміні фінансово-економічних умов у суспільстві. Для забезпечення реалізації принципу гнучкості необхідно використовувати систему багатоваріантного ситуаційного планування, створення резервів;

б) економічності - раціонального співвідношення витрат на планування з отриманими результатами. Виконання цього принципу важливе, якщо врахувати, що планування - це досить складний процес, який потребує додаткових витрат часу, ресурсів тощо. Реалізація цього принципу забезпечується розробкою раціональних форм планів, виключенням дублюючої та нерелевантної інформації, ефективної організації процесу планування.

Головним інструментом фінансового планування є кошторисне планування (бюджетування).

Кошторис – це форма планового розрахунку доходів і витрат. Бюджет - це форма планового розрахунку надходження і витрачання грошей. Вони визначають докладну програму дій підприємства на майбутній період.

Основна мета складання кошторисів (бюджетів) полягає:

- в узгодженні оперативних і перспективних планів;
- в координації дій різних підрозділів підприємства;
- в деталізації загальних фінансово-економічних цілей підприємства і доведенні їх до керівництва центрами відповідальності;
- в управлінні і контролі за грошовими потоками, формуванням доходів і витрат;
- в стимулюванні ефективної роботи керівників і персоналу підприємства;
- у визначенні майбутніх параметрів господарської діяльності;
- у періодичному порівнянні поточних результатів діяльності з планом.

Останнім часом підприємства найчастіше застосовують систему бюджетного планування, яка впроваджується з метою економії фінансових ресурсів, скорочення невиробничих витрат, більшої гнучкості в управлінні і контролі за собівартістю продукції, а також для підвищення точності планових показників. Ця система передбачає формування окремих фінансових центрів в фінансовій підсистемі підприємства

Бюджетування здійснюється у двох напрямках: 1) підготовка функціональних бюджетів (кошторисів) підприємства та його підрозділів. Підрозділ підприємства, для якого може бути складений окремий бюджет (кошторис) і здійснений контроль його виконання, є фінансовим (економічним) центром; 2) розробка стандартів (норм) витрат на виробництво окремих виробів (чи послуг).

Взаємозв'язок цих напрямів полягає в тому, що на основі бюджетов (кошторисів) окремих підрозділів визначається ставка розподілу їх витрат між окремими видами продукції й організуються внутрішні ринкові відношення. Це дає можливість скласти нормативну калькуляцію повної виробничої собівартості одиниці продукції. На основі бюджетів усіх підрозділів складається зведений бюджет підприємства.

Зведений бюджет - це сукупність бюджетів, узагальнюючих майбутні фінансово-економічні операції усіх підрозділів підприємства. Він охоплює дві групи бюджетів: операційні й фінансові.

До операційних належать бюджети (кошториси) продажу, виробництва, запасів, прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, виробничих накладних витрат, собівартості готової і реалізованої продукції, витрат на збут, на управління та інші.

Прикладами фінансових бюджетів є: бюджети капітальних вкладень, грошових коштів, баланс, грошового забезпечення окремих витрат.

Впровадження фінансового планування має низку переваг:

- дає змогу щомісяця одержувати більш точні показники розмірів і структури затрат, ніж фінансова звітність, і, відповідно, більш точне планове значення розміру прибутку;
- в межах затвердження бюджетів на місяць структурним підрозділам надається більша самостійність у витрачанні економії по бюджету фонду оплати праці, що підвищує матеріальну зацікавленість працівників в успішному виконанні планових завдань;

– здійснюється режим економії фінансових ресурсів підприємства.

В економічній літературі достатньо чітко розрізняють поняття "план" і "бюджет". План - більш широке поняття, яке включає до себе упорядковану систему дій, спрямованих на досягнення деяких цілей.

Бюджет - більш вузьке поняття, яке означає кількісне представлення плану дій у сфері формування і витрачання коштів.

Кошториси поділяються на два види: кошториси основної діяльності підприємства і кошториси неосновних видів діяльності. Кошториси (бюджети) складаються в цілому на рік з поквартальною (чи помісячною) розбивкою.

Розрізняють два підходи до розрахунку кошторисів:

Розробка кошторису (бюджету) з "нуля". Застосовується у випадку, якщо проектується нове підприємство чи підприємство змінює профіль роботи.

Планування від досягнутого. Застосовується у випадку, якщо профіль роботи підприємства не змінюється.

При складанні бюджетів на основі фактичних результатів, досягнутих в попередньому періоді вони коректуються з врахуванням цінової і податкової політики держави і інших чинників в плановому періоді. Перевагою такого методу є його простота, оскільки він не вимагає значних витрат на розрахунки. Завдяки цьому приростне бюджетування придбало значне практичне поширення. Але цей метод має істотний недолік. В процесі бюджетування не завжди аналізується ефективність витрат, а досягнуті результати автоматично переносяться на наступний період.

Такий підхід може привести до того, що бюджетним центрам, які мають перевищення бюджету, можуть в наступному періоді надати додаткові ресурси, а підрозділам, що забезпечили економію засобів, навпаки, скоротять асигнування.

Бюджетування «з нуля» - це метод, при якому менеджери кожного разу повинні обгрунтовувати заплановані витрати так, ніби то діяльність здійснюється вперше. Бюджетування «з нуля» вимагає від кожного бюджетного центру детального аналізу діяльності для виявлення неефективних операцій і вибору найбільш ефективних напрямів використання ресурсів. Цей метод дає можливість виявити проблеми і вирішити їх на стадії планування. Одночасне бюджетування «з нуля» дорожчий підхід, оскільки вимагає значних витрат часу і засобів.

При складанні кошторисів (бюджетів) використовуються різноманітні методи:

- нормативний;
- розрахунково-аналітичний;
- балансовий;
- оптимізацій;
- моделювання.

Сутністю нормативного методу складання кошторису є розрахунок обсягу затрат і потреби в ресурсах шляхом множення норми витрат ресурсів на запланований обсяг економічного показника (реалізація, випуск продукції). Нормативний метод планування є найпростішим. Маючи норму (норматив) і об'ємний показник, можна легко розрахувати плановий показник (рис. 8.9).

Сутність розрахунково-аналітичного методу полягає в тому, що розраховується обсяг витрат і потреба в ресурсах шляхом множення середніх витрат на індекс їх зміни у запланованому періоді. В основі цього методу лежить використання експертної оцінки, яка має обгрунтування значення імовірності. Прийняття експертної оцінки - це комплекс логічних і математично-статистичних методів і процедур, пов'язаних з діяльністю експерта по переробці інформації, необхідної для аналізу і прийняття рішень.

Сутністю балансового методу є узгодження обсягу витрат і джерел ресурсів (доходів). Балансовий метод застосовується передусім при плануванні розподілу прибутку та інших фінансових ресурсів, плануванні потреби в надходженні коштів до фонду накопичення, фонду споживання тощо.

Балансова ув'язка по фінансових фондах має вигляд:

$$3Н+Н=В+3К ,$$

де 3п залишок коштів на початок планового періоду, грн.; Н - надходження коштів до фонду, грн.; В - витрачання коштів з фонду, грн.; 3к - залишок коштів на кінець планового періоду, грн.

Приклад

Залишок фонду накопичення на початок планового періоду - 20 тис. грн. Протягом року за рахунок коштів фонду планується придбати обладнання на суму 100 тис. грн. Передбачається, що залишок фонду накопичення на кінець року складе 10 тис. грн. Тоді план надходження коштів до фонду накопичення буде: $110 - 20$, тобто 90 тис. грн.

Сутністю методу оптимізації при складанні кошторису є багатоваріантність. З декількох кошторисів обирається найкращий з точки зору мінімальних затрат чи максимального одержаного ефекту (результату).

Приклад

Існує 2 варіанти вкладення капіталу. За I варіантом при капіталовкладеннях 100 тис. грн. річний прибуток складатиме 50 тис. грн., за II варіантом при капіталовкладеннях 200 тис. грн. річний прибуток - 60 тис. грн.

В розрахунках використовується критерій максимуму приведенного прибутку:

$$П - Ен \times К \rightarrow \max ,$$

де: П - прибуток, грн.; К - капіталовкладення, грн.; Ен - нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень ($Ен = 0,15$).

Критерій вибору - приведений прибуток складе:

I варіант: $50 \text{ тис. грн.} - 0,15 \times 100 \text{ тис. грн.} = 35 \text{ тис. грн.}$

II варіант: $60 \text{ тис. грн.} - 0,15 \times 200 \text{ тис. грн.} = 30 \text{ тис. грн.}$

Таким чином, перший варіант вкладення капіталу є більш прибутковим.

1.4. Порядок розробки фінансових планів

Існує два підходи до визначення порядку розробки фінансового плану: 1) виходячи з запланованого обсягу реалізації продукції; 2) виходячи з запланованого прибутку.

При першому підході фінансовий план - це заключна частина плану поточної діяльності підприємства або бізнес-плану, яка узагальнює всі попередні розділи у вартісному виразі. В ньому повинні бути відображені дані про обсяг продажу і загальний прибуток, обсяг інвестицій, джерела фінансування, використання власних і позикових (із зазначенням строків і джерел погашення заборгованості) коштів, строки окупності капіталовкладень, витрати виробництва та обігу, відсоткове співвідношення доходів і витрат, строки виплати дивідендів (для акціонерного товариства).

Умови, від яких залежить ефективність фінансового планування, впливають з цілей цього процесу і необхідного кінцевого результату. Акцент повинен бути зроблений на трьох з них:

1. Відсутність моделі чи процедури, яка могла б урахувати всі складності і приховані перешкоди, які виникають в процесі фінансового планування й організації виконання планів, що вимагає розробки декількох сценаріїв майбутнього стану зовнішніх і внутрішніх умов господарювання підприємства.

2. Підвищення рівня конкуренції у ринковому середовищі, вичерпність виробничих ресурсів спонукають до орієнтації на песимистичні рівні прогнозних оцінок показників. Майбутнє не обов'язково відтворює минулі картини. Не можна зводити прогнозування до чисто технічної справи.

3. Вибір оптимального варіанту фінансового плану в умовах невизначеності вимагає використання імовірнісного підходу.

Процес фінансового планування включає такі основні стадії:

1. Доведення основних напрямків фінансової політики підприємства до відомих керівників підрозділів і осіб, які відповідають за підготовку бюджетів. Ця інформація звичайно торкається обсягів і асортименту продукції, ценової політики, ринків збуту та ін.
2. Визначення обмежуючих факторів. Можливості підприємства з виробництва і реалізації продукції обмежені попитом, виробничою потужністю, наявністю ресурсів або іншими факторами.
3. Підготовка бюджету продажу.
4. Складання бюджетів виробництва продукції.
5. Обговорення проектів бюджетів з вищим керівництвом.
6. Координація, аналіз і узгодження проектів бюджетів.
7. Затвердження бюджетів.

Бюджет продажів - це операційний бюджет, що містить інформацію про запланований об'єм продажів, ціну і очікуваний дохід від реалізації кожного виду продукції (товарів, робіт, послуг). Оскільки цей документ відображає майбутні продажі підприємства, то він визначає і об'єм виробництва продукції (або об'єм закупівлі товарів) і витрати різних видів ресурсів.

Складання зведеного бюджету компанії починається з нижнього рівня управління. Це означає, що спочатку керівники різних підрозділів (відділів, ділянок, служб) складають бюджети щодо діяльності, за яку вони відповідають. Потім ці бюджети послідовно узагальнюються і координуються на вищому рівні управління. Наприклад, керівники ділянок складають бюджети, які потім узагальнюються в бюджеті відповідного цеху. У свою чергу бюджети цехів узагальнюються в бюджеті підприємства. На підставі бюджетів підприємств складається бюджет виробництва компанії.

Підготовка зведеного бюджету вимагає зусиль і участі представників різних підрозділів підприємства, складання значної кількості розрахунків, вивчення бюджетних оцінок, наданих керівниками підрозділів; аналізу наданих бюджетів, їх перегляду (у разі потреби), обговорення і узгодження керівниками різних рівнів; підготовки рекомендацій.

Узгоджені бюджети аналізуються і координуються бухгалтером-аналітиком. Він визначає відповідність запланованих витрат і наявних ресурсів, узгодженість інших показників, складає проекти фінансових звітів, готує початкові дані для планування (інформація про результати попередньої діяльності), розробляє інструкцію про складання бюджетів, перевіряє і узагальнює підготовлені бюджети, надає необхідні консультації.

Після затвердження зведеного бюджету вищим керівництвом підприємства бюджети прямують у відповідні підрозділи і є підставою для їх виконання керівниками бюджетних центрів.

Важливим документом фінансового плану вважається баланс грошових витрат і надходжень, який має й іншу назву - баланс грошових потоків. Мета його складання полягає в тому щоб досягти синхронності надходження і витрачання грошових коштів або, іншими словами, досягти необхідного рівня ліквідності активів майбутнього підприємства. Ліквідність розраховується на будь-яку дату, бажано, щоб дані балансу грошових витрат і надходжень наводились на короткі відрізки часу. При подовженні часових відрізків значення даних, викладених в цьому документі, знижується, навіть якщо вони є надійними.

Ліквідність проекту, що реалізується, може впливати на його прибутковість. Недостатність грошових коштів в конкретний момент часу спричиняє неплатежі і навіть загрозу банкрутства. Затримка в платежах призводить до необхідності сплачувати великі штрафи і пеню, що зменшують балансовий прибуток.

ТЕМА 2. ОЦІНКА І АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Оцінка активів підприємства та джерел їх формування

Аналіз проводиться з метою визначення змін вартості і структури активів підприємства та відповідних джерел їх формування, факторів, що спричинили зміни у звітному році. Інформаційною базою є показники звітної балансу підприємства. Використовуються методи структурного ("вертикального") і динамічного ("горизонтального") аналізів. Результати обчислень аналітичних показників подаються у формі порівняльного аналітичного балансу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналітичний баланс

Статті балансу	Вартість активів (сума коштів), тис. грн.		Питома вага статті у підсумку балансу, %		Зміни за статтями балансу за рік ("+" - приріст, "-" - зниження)	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	вартості майна (суми коштів)	
					тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7
АКТИВ						
1. Необоротні активи:						
Залишкова вартість нематеріальних активів					гр.3 - гр.2	гр.6/гр.2* 100
Незавершене будівництво						
Залишкова вартість основних засобів						
...						
Усього за розділом 1						
...						
2. Оборотні активи:						
...						
3. Витрати майбутніх періодів						
Валюта балансу (усього)			100,0	100,0		
ПАСИВ						
1. Власний капітал						
...						
...						
Валюта балансу			100,0	100,0		

При відсутності даних за окремими статтями балансу, вони у таблиці не наводяться. Розрахункові формули аналітичних показників у тексті роботи й аналітичній таблиці не наводяться.

Активи та їх структура вивчаються з точки зору їх участі у виробництві, оцінки ліквідності. Аналізується стан основних засобів та їх знос (у відсотках), динаміка цих показників за рік. Вивчається доцільність довгострокових фінансових інвестицій та їх зміни за рік, дається оцінка ліквідності цінних паперів інших підприємств. Звертається увага на напрямок змін вартості незавершеного будівництва, бо вказані активи не беруть участі у виробничому циклі й їх збільшення негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Оцінюється внесок окремих статей активів в їх загальну зміну протягом року. Аналогічним чином аналізуються оборотні активи. При цьому треба урахувати поточну інфляцію.

Визначаються фактори, які привели до зниження суми власного капіталу підприємства (наявність статей "Непокритий збиток", "Неоплачений капітал", "Вилучений капітал" та зниження сум за іншими статтями власного капіталу). Визначаються факти та причини підвищення рівня фінансової заборгованості підприємства за окремими статтями розділів 2, 3, 4 і 5 пасиву балансу. Наявність довгострокових фінансових зобов'язань вказує на інвестиційну спрямованість вкладень підприємства. Особливу увагу слід звернути на наявність простроченої поточної заборгованості перед бюджетом, позабюджетними фондами, зі страхування, з оплати праці та перед іншими кредиторами (за електроенергію, тепло-, водо- та газозабезпечення).

У тексті наводяться висновки за такою схемою: 1) загальна вартість активів підприємства на кінець року, структура активів (треба відповісти на запитання до якого типу відноситься підприємство за масштабом, видом діяльності, структурою майна?); 2) зміни у вартості й структурі майна за рік (розширюється чи скорочується господарська діяльність підприємства, у яких напрямках йдуть зміни, які припущення можна зробити відносно політики підприємства з формування активів у звітному році?); 3) загальний капітал підприємства, його структура за джерелами формування (чи раціонально сформовано капітал підприємства, прибуткова чи збиткова його діяльність); 4) зміни у сумі й структурі капіталу за рік (яку політику формування капіталу проводить підприємство?).

Треба ув'язати зміни у джерелах фінансування з відповідними змінами активів (побудувати шахматну таблицю). Чи раціональними були дії підприємства? Які негативні тенденції, проблеми? Цілі і завдання на перспективу (плановий рік).

2.2. Оцінка фінансової незалежності й платоспроможності підприємства

Виявляється ступінь незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. З цією метою обчислюється коефіцієнт концентрації власного капіталу (фінансової незалежності, "автономії" - Кавт) підприємства, як відношення загальної суми власного капіталу (ст. 380 балансу) до валюти балансу (ст. 640). Підприємство вважається фінансово незалежним при умові, що $K_{авт} > 0,5$ (загальна сума заборгованості не перевищує суму власних коштів).

Для визначення фінансової стійкості підприємства розраховується коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс), як співвідношення власних (ст. 380) та позикових коштів (ст.430+ст.480+ст.620+ст.630 балансу). Якщо $K_{фс} > 1$, то підприємство є фінансово стійким. Аналізуються зміни ступеня фінансової незалежності та стійкості підприємства за рік та визначаються причини цих змін (непокритий збиток, зменшення прибутку, вилучення власного капіталу і т.п.).

Для визначення ступеня залежності підприємства від довгострокових зобов'язань розраховується коефіцієнт фінансового важиля ("ліверіджу" - Кфв), як відношення довгострокових зобов'язань (ст. 480) до власних коштів. Підвищення значення Кфв свідчить про зростання фінансового ризику діяльності підприємства. Визначити ступінь загрози, порівнявши з чистим прибутком, фінансовим резервом.

Для визначення ступеня формування необоротних активів підприємства за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань розраховуються коефіцієнти покриття необоротних активів власними коштами (Кпнв), як відношення суми власного капіталу (ст. 380) до вартості необоротних активів (ст. 080), та коефіцієнт покриття необоротних активів за рахунок довгострокових зобов'язань (Кпнз), як відношення суми зобов'язань (ст. 480) до вартості необоротних активів. У фінансово незалежного підприємства сума значень цих коефіцієнтів повинна перевищувати 1.

Для вирішення питання щодо забезпечення підприємства власними оборотними коштами розраховується їх сума і коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами.

Сума власних оборотних коштів (робочого капіталу) підприємства визначається як різниця між поточними активами підприємства (ст.260+ст.270 в частині, що покривається протягом року) та поточними зобов'язаннями (ст. 620+ст.630 в частині, що покривається протягом року). Фактичне значення власних оборотних засобів порівнюється з його запланованим величиною. Оптимальний розмір робочого капіталу залежить від сфери діяльності, обсягу реалізації, тощо. При зменшенні робочого капіталу необхідно з'ясувати, за рахунок чого це відбулося.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами (Кзок) визначається як відношення суми власних оборотних коштів до вартості наявних у підприємства оборотних активів (ст.260+ст.270 в частині, що покривається протягом року). Значення Кзок повинне бути більшим 0,1. Підвищення значення коефіцієнту свідчить про зростання рівня забезпеченості власними оборотними коштами. Визначається сформованість виробничих запасів за рахунок кредиторської заборгованості за матеріали.

Показником сьогочасної платоспроможності підприємства є коефіцієнт абсолютної ліквідності активів, який характеризує його негайну готовність ліквідувати короткострокову заборгованість (терміном до 3-х місяців). Величина коефіцієнту визначається як відношення суми грошових коштів та їх еквівалентів, а також поточних фінансових інвестицій (ст.220+ст.230+ст.240) до суми поточних зобов'язань (ст.620+ст.630). При значеннях коефіцієнту не менше 0,2 підприємство вважається платоспроможним у даний час, при значеннях менших 0,2 необхідне детальне вивчення складу заборгованості, тому що це - ознака неплатоспроможності.

Для визначення поточної платоспроможності розраховується коефіцієнт швидкої ліквідності, як відношення суми поточних активів за вилученням запасів (ст.100+...+ст.140) до суми поточних зобов'язань. Граничне значення цього коефіцієнту дорівнює 1,0.

Для визначення перспективної платоспроможності підприємства розраховується коефіцієнт покриття поточних зобов'язань (Кппз), як відношення поточних активів (ст. 260+ст.270) до суми поточних зобов'язань (ст. 620+ст.630). При $K_{ппз} < 1$ підприємство має неліквідний баланс. При $K_{ппз} > 1,5-2$ - підприємство є платоспроможним і має достатньо коштів для погашення своїх боргів протягом року (враховується знецінення запасів у 1,5-2 рази при терміновому продажу).

Результати розрахунків оформлюються у вигляді таблиці. По тексту викладаються обґрунтовані (з посиланнями на табл.) висновки. Формулюються проблеми і загрози, цілі і завдання.

2.3. Аналіз використання активів

Для визначення ступеня й тенденцій використання активів у цілому розраховується коефіцієнт оборотності активів (Коа), як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг - ст.035 "Звіту про фінансові результати") до суми активів підприємства (сума значень ст. 260 "Балансу" на кінець звітного періоду).

Ступень використання основних фондів характеризується показником їх фондівдачі (Кооф), що розраховується як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до середньорічної суми необоротних активів підприємства (ст.080 "Балансу") або за сумою на кінець звітного періоду.

Для визначення ступеня й тенденцій використання оборотних активів у цілому розраховується коефіцієнт оборотності оборотних активів (Кооа), як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до суми оборотних активів підприємства (ст. 260 "Балансу"). Зменшення Кооа на кінець звітного періоду в порівнянні з його значенням на початок року свідчить про погіршення використання оборотних засобів протягом року.

Для більш наочної оцінки використання оборотних засобів розраховується тривалість (в днях) одного обороту (Тооа), як відношення кількості календарних днів звітного періоду (360) до коефіцієнту оборотності. Тривалість одного обороту залежить в основному від

тривалості виробничого циклу з виготовлення продукції й не повинна перевищувати 360 календарних днів.

Розраховується відносне збільшення або зменшення суми оборотних засобів у звітному році, пов'язане зі зміною ступеня використання оборотних засобів.

Аналогічним чином розраховуються показники оборотності й тривалості одного обороту дебіторської заборгованості (сума коштів за ст.160+...+210), поточних фінансових інвестицій, грошових коштів та їх еквівалентів.

Коефіцієнт оборотності запасів визначається як відношення собівартості реалізованої продукції (ст.040 "Звіту про фінансові результати") до вартості запасів. Коефіцієнт оборотності й тривалість одного обороту розраховуються як по групі "Запаси" в цілому, так і по кожній статті цієї групи окремо. Для багатьох промислових підприємств характерний виробничий запас із розрахунку квартальної потреби (90 днів) і менше. Для підприємств із сезонним циклом виробництва розмір запасів складає піврічну потребу (180 днів) і більше.

Результати розрахунків оцінювальних показників і показників динаміки заносяться до таблиці. По тексту даються висновки про стан і причини погіршення використання оборотних активів підприємства. Треба звернути увагу на наявність та зміни резерву сумнівних боргів (ст. 162 балансу). Вказуються основні напрямки покращання використання оборотних активів з метою зниження потреби в оборотних засобах.

2.4 Аналіз прибутковості підприємства

Прибутковість підприємства характеризується сумою прибутку за рік та рівнем рентабельності. Для аналізу формування чистого прибутку підприємства і його динаміки використовується "Звіт про фінансові результати". Розраховуються показники розподілу і динаміки валового доходу та його складових (аналогічно табл.1). За 100% приймається величина валового доходу.

По тексту приводяться висновки про джерела формування прибутку та напрями його розподілу, дається оцінка динаміки доходів та витрат за видами діяльності підприємства, їх причини.

З метою конкретизації резервів та заходів з їх реалізації аналізується рівень, структура і динаміка елементів операційних витрат (розділ 2 "Звіту про фінансові результати"). Визначаються показники рівня та динаміки (аналогічно табл.1) витрат, що приходяться на 1 грн. обсягу реалізації (товарної, валової продукції). Робляться висновки про тенденцію зміни витрат, визначаються змінні і постійні витрати у складі виробничих, адміністративних, збутових витрат.

Дається оцінка рівня і динаміки показників рентабельності виробництва, реалізації продукції, активів, власного капіталу. Наводяться дані про розподіл чистого прибутку (ст.140...160 "Звіту про власний капітал") та про показники прибутковості акцій (розділ 3 "Звіту про фінансові результати"). Оцінюються можливості підвищення прибутковості та покращання фінансового стану підприємства за рахунок реалізації визначених резервів.

ТЕМА 3. ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг

Найважливішим завданням кожного господарюючого суб'єкта є одержання максимального прибутку при дотриманні суворого режиму економії і найбільш ефективного витрачання коштів.

Основним джерелом грошових надходжень на підприємство є виручка від звичайної діяльності. Прямий вплив на розмір виручки здійснює обсяг (кількість) реалізованої продукції, який залежить від обсягу виробництва товарної продукції та ринкового попиту на неї, і рівень відпускних цін, який залежить від якості і споживчих властивостей продукції.

Головним складовим елементом виручки є виручка від реалізації, що розраховується у діючих цінах. Підприємство повинно бути зацікавленим не стільки у збільшенні кількісного обсягу виробленої продукції, що випускається, скільки у збільшенні обсягу реалізованої продукції (з урахуванням скорочення залишків нереалізованої продукції). Це означає, що повинні вироблятися такі вироби та товари, що відповідають вимогам споживачів та користуються більшим попитом. Для цього, в свою чергу, необхідно вивчати ринкові умови господарювання та можливості розміщення виробленої продукції на ринку шляхом розширення обсягів її реалізації.

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, підприємство одержує інструмент, що дає змогу володіти ситуацією щодо управління своїми фінансовими ресурсами. Обсяг реалізації визначає суму прибутку й валового доходу підприємства.

Своєчасне надходження виручки - важливий момент в господарській діяльності підприємства. По-перше, виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг є для підприємства основним регулярним джерелом надходження коштів. По-друге, процес кругообігу коштів підприємства завершується реалізацією продукції і надходженням виручки, що означає відшкодування витрачених на виробництво грошових коштів і створення необхідних умов для відновлення наступного кругообігу.

Від надходження виручки залежить стійкість фінансового стану підприємства і наявність у нього оборотних засобів, своєчасність розрахунків з бюджетом, позабюджетними фондами, банками, постачальниками виробничих ресурсів підприємства. Несвоєчасне надходження виручки може призвести до затримки розрахунків, сплати штрафів, впровадження економічних санкцій, що в кінцевому підсумку означає не лише втрати прибутку, але й затримки в роботі.

Обсяг виручки від продажу (реалізації) 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 (дебіторської заборгованості покупців). Тобто 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. Виручка від реалізації продукції - це важливий об'єкт планування. На ньому базується все фінансове планування підприємства.

3.2. Методи планування виручки від реалізації продукції

Складання кошторис (бюджет) продажу - це перший і найважливіший крок в плануванні фінансової діяльності підприємства. Він розробляється з урахуванням рівня попиту на продукцію підприємства, географії збуту, категорії покупців, сезонних факторів.

Кошторис включає в себе дані про очікуваний грошовий потік від продажу, які в подальшому увійдуть до доходної частини бюджету грошових коштів. Слід пам'ятати, що навіть незначне відхилення запланованого обсягу продажу від фактичного може призвести до серйозних відхилень бюджетних показників від фактичних.

Складання кошторису (бюджету) починають з прогнозу обсягу продажу. Він виконується за кожним видом продукції, як правило, на 3 роки: для 1-го року - у помісячному розрізі, для 2-го – у поквартальному, для 3-го на рік в цілому. Це пов'язано з тим, що в перший рік виробництва повинен бути відомий покупець продукції. Розрахунки на другий і третій роки мають характер прогнозів, складених на підставі маркетингових досліджень. Прогноз обсягу продажу за конкретним видом продукції може бути оформлений наступною таблицею.

Таблиця 1

Прогноз обсягу продажу

Показник	I рік (місяці)				II рік (квартали)				III рік (прогноз)
	1	2		12	1	2	3	4	
1. Обсяг продажу в натуральному виразі									
2. Ціна за одиницю продукції									
3. Обсяг продажу в грошовому виразі									
Разом за рік									

Виручка від реалізації кожної номенклатури виробів визначається методом прямого рахунку за формулою:

$$B = P \times \Pi,$$

де B – виручка; P - кількість реалізованих виробів (обсяг реалізації); Π - ціна реалізації кожного виробу.

Реалізаційні ціни в плановому періоді визначають на підставі цін базового періоду, які коригують на передбачувані зміни в плановому періоді, в тому числі з урахуванням попиту і пропозиції.

Обсяг реалізації можна розрахувати, виходячи з товарного випуску виробів у плановому періоді, а саме: додаючи залишки виробів на початок періоду і віднімаючи залишки на кінець планового періоду. Плановий обсяг реалізації розраховують за формулою:

$$P = 31 + T - 32,$$

де P - обсяг реалізації у плановому періоді; 31 - залишки нереалізованої продукції на початок планового періоду; T - випуск товарної продукції в плановому періоді; 32 - залишки нереалізованої продукції на кінець планового періоду.

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

$$B_p = O_p + O_t - O_k,$$

де O_t - обсяг товарної продукції на рік (квартал, місяць тощо) за планом підприємства; O_p і O_k — перехідні залишки нереалізованої, а також реалізованої, але не оплаченої продукції, відповідно, на початок і на кінець планового періоду.

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, залишки готової продукції обліковується у відповідній статті другого розділу активу за виробничою собівартістю, а решта як дебіторська заборгованість — у тому ж розділі балансу у відпускних цінах (з ПДВ та акцизним збором).

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).

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 очікуваного надходження коштів від платників.

Нижче наводиться таблиця визначення планового обсягу виручки від реалізації товарної продукції на рік методом прямого розрахунку (табл. 2).

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

Найменування виробів і послуг	Очікувані залишки нереалізованої і реалізованої не оплаченої продукції на 01.01.2013 р., шт.					Товарний випуск за планом 2013 р., шт.	Планові залишки нереалізованої і не оплаченої продукції на 01.01.2014 р., шт.			Плановий обсяг реалізованої продукції у натур. вимірі, за яку завершено розрахунки, шт.	Оптова ціна за одиницю, грн..	Плановий обсяг виручки від реалізації, тис. грн..
	На складах підприємства	Товари відвантажені, виконані роботи			Всього (3+4+5+6)		На складах підприємства	Строк оплати яких не настав	Всього			
		Строк оплати яких не настав	Не оплачені в строк	На відповідальному зберіганні								
1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Шафи одяг.	147	37	20	2	206	2400	50	-	50	2556	132,0	337,4
Шафи кн.	267	50	10	32	359	3000	60	45	105	3254	59,0	192,0
Канапи	102	80	26	-	208	5670	140	80	220	5658	72,0	407,4
Крісла	-	-	69	-	60	12000	270	100	370	11690	48,7	569,3
Стільці м.	700	620	280	200	1800	62000	1200	600	1800	62000	23,6	1463,2
Стільці тв.	1400	100	320	-	1820	45000	1100	210	1310	45510	13,0	591,6
Ремонт меб.	-	10,0	-	-	10,0	145	-	-	-	155,0	-	155,0
Разом	X											3715,9

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 провадить 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 не сплати 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.

Розмір нереалізованої продукції на кінець планового року визначається, виходячи з нормативних залишків готової продукції на складі підприємства і товарів відвантажених, строк оплати яких не настав, в межах нормативних строків документообігу. В результаті такої методики планування залишки нереалізованої продукції на початок планового року, як правило, завжди перевищують залишки на його кінець, а загальний плановий розмір реалізації перевищує плановий випуск товарної продукції. Однак на практиці в залишках

нереалізованої продукції на кінець звітного року постійно містяться товари, не оплачені покупцями в строк, які знаходяться на відповідальному зберіганні по причинах, що не залежать від підприємства-постачальника. Це негативно впливає на виконання плану реалізації продукції. При використанні укрупненого методу планування цей недолік зникає.

На кінець планового року залишки нереалізованої продукції містять такі елементи: готова продукція на складі підприємства; товари відвантажені, строк оплати яких не настав; товари, не сплачені покупцями в строк; товари, що знаходяться на відповідальному зберіганні у покупців. В сезонних галузях промисловості необхідно враховувати також планові понаднормативні запаси готової продукції на кінець року, що зазвичай покриваються короткостроковими кредитами.

Таблиця 3

Розрахунок обсягу реалізації, виручки та прибутку методом прямого рахунку

Номенклатура	Кількість продукції, шт.	Повна собівартість, тис. грн.	Вартість у вільних відпускних цінах, тис. грн.	У тому числі		Вартість без АЗ і ПДВ, тис. грн.	Прибуток (+), збиток (-), тис. грн.
				акцизний збір (АЗ)	податок на додану вартість		
Основна продукція (товарний випуск):							
А	72	576	760,3	-	126,7	633,6	+57,6
Б	12	180	225,2	-	37,5	187,7	+7,7
В	24	288	362,9	-	60,5	302,4	+14,4
Г	48	480	938,9	273,6	156,4	508,8	+28,8
Усього основної продукції	-	1524	2287,3	273,6	381,2	1632,5	+108,5
Усього реалізації основних видів продукції з урахуванням зміни її залишків	-	1614	2575,3	273,6	585,2	1716,5	+102
Інші види продукції	-	252	-	-	-	324,0	+72
Загальний обсяг реалізації	-	1866	-	-	-	2040,5	+174,5

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 не оплаченої продукції в оптових (договірних, регульованих або інших) цінах на початок планового року (очікувані)- 304,6

Виробництво товарної продукції за планом на рік 2674,0

Залишки нереалізованої товарної продукції на кінець планового року (планові)- 197,0

Обсяг реалізації (1 + 2-3) 2781,6

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

На основі даних бухгалтерського обліку на останню звітну дату (наприклад на 1 жовтня 2012 р. при плануванні реалізації на 2013 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 не відвантаженої і неоплаченої продукції на початок року. У цих розрахунках треба мати на увазі, що, 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 цінами.

Припустимо, що вищенаведеному розрахунку передували такі розрахунки вхідних залишків нереалізованої продукції, а також реалізованої, але не оплаченої покупцями продукції на початок 2013 р. (тис. грн.):

Залишки готової продукції на складах за виробничою собівартістю, на 01.10.2012 р. - 207,4.

Очікуваний рівень зниження залишків нереалізованої продукції за жовтень—грудень 2012 р. з урахуванням намічених заходів щодо прискорення відвантаження готових виробів покупцям (у відсотках) - 25.

Очікувана вартість нереалізованої продукції за виробничою собівартістю на 01.01.2013 р. - 155,6.

Обсяг виручки від реалізації товарної продукції підприємства за період з 1 січня до 30 вересня 2012 р.:

- а) за собівартістю 1054;
- б) за оптовими цінами 1286.

Середній коефіцієнт співвідношення вартості продукції за оптовими цінами і за собівартістю, що склався на момент планування (46 : 4а) - 1,22

Очікувані залишки нереалізованої продукції на початок планового року за оптовими цінами (р.3 x р.5) - 189,8.

Залишки відвантаженої (реалізованої) готової продукції, не оплаченої покупцями, за балансовою вартістю на 01.10.2012 р. - 229,5 (дебіторська заборгованість).

Очікуваний рівень зниження залишків, показаних у р.7, за жовтень—грудень 2012 р. (у відсотках) – 40.

Очікувана вартість неоплаченої продукції за відпускними цінами - 137,7.

Із р.9 — податок на додану вартість та акцизний збір 22,9 (16,7% від 137,7 тис. грн.).

Очікувані залишки неоплаченої відвантаженої готової продукції в оптових цінах на 01.01.2013 р. - 114,8.

Разом очікувані залишки нереалізованої, а також реалізованої, але не оплаченої покупцями продукції в оптових цінах на 01.01.2013 р. (р.6 + р.11) - 304,6.

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.

Таблиця 4

Укрупнений метод розрахунку виручки і прибутку від реалізації продукції

Показники	Собівартість товарної продукції, тис. грн..	Вартість реалізації продукції за відпускними цінами, тис. грн..	у тому числі		Вартість реалізації продукції без АЗ і ПДВ, тис. грн..	Прибуток (+), збиток (-), тис. грн..
			Акцизний збір (АЗ)	ПДВ		
Залишок готової продукції на початок планового періоду	48	72,8 (48×1,22×1,20)	-	10,4 (48×1,22×1,20)	62,4	+14,4
Товарний випуск продукції плановому періоді	264	400,4	-	57,2	343,2	+79,2
Залишок готової продукції на кінець планового періоду	60	91,0	-	13,0	78,0	+18,0
Всього	252	564,2	-	80,6	327,6	+75,6

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.

Коли асортимент виробів надто великий, розрахунок плану реалізації можна здійснювати комбінованим методом. Виручку від реалізації основних видів продукції визначають методом прямого рахунку, а для визначення виручки від реалізації виробів іншого асортименту використовують укрупнений метод. Для розрахунку беруть товарний випуск за всією номенклатурою залишків виробів, додають до нього залишки виробів на початок планового періоду і віднімають очікувані залишки на кінець планового періоду за відпускними вільними цінами і за собівартістю.

План випуску продукції в натуральному і вартісному виразі складається, виходячи з плану продажу з урахуванням виробничих потужностей, збільшення або зменшення запасів готової (товарної) продукції, а також величини зовнішніх закупівель.

Необхідний обсяг випуску продукції визначається як прогнозований запас готової продукції на кінець періоду (32) плюс обсяг продажу за цей період (P) і мінус запас готової продукції на початок періоду (31).

$$T = P + 32 - 31$$

Обсяг валової продукції за виробничою собівартістю (Ввп) визначається за формулою:

$$Ввп = Вгп + (Онв2 - Онв1); \quad Вгп = Втп + Вгв,$$

де Вгп – запланований випуск готової продукції, тис. грн.; Онв2 , Онв1 – заплановані обсяги незавершеного виробництва, тис. грн.; Вгп - запланований випуск товарної продукції , тис. грн.;

Вгв - запланований випуск готової продукції для власних потреб, тис. грн.

3.3. Формування валового і чистого доходу

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. Але кожне підприємство, крім реалізації товарів, робіт, послуг, може мати й інші джерела надходження коштів. 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 (документів про право чи зобов'язання придбати або продати цінні папери, інші матеріальні чи грошові активи в майбутньому на визначених ним умовах), який обчислюється шляхом порівняння доходу від продажу цінних паперів і деривативів з сумою витрат, пов'язаних із їх придбанням. Якщо підприємство емітує облигації (або інші цінні папери, що засвідчують боргові відносини), кошти від їх реалізації включаються до складу валових доходів; підприємство-інвестор (тобто покупець облигацій) до складу валових доходів включає проценти, одержані від володіння ними, а також кошти, одержані від емітента у зв'язку з погашенням облигацій. 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.

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 відносяться до валових доходів, зважаючи на техніку їх оподаткування.

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 відвантажені (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.

Будучи кінцевим результатом роботи підприємства, валовий дохід займає одне з важливих місць в системі показників, що використовуються для оцінки економічної ефективності їх роботи поруч з фондівдачею, собівартістю та рентабельністю.

Фонд оплати праці формується у процесі розподілу фактично створеного валового доходу і його величина залежить, з одного боку, від розміру нарахованої заробітної плати, а, з іншого - від абсолютної суми валового доходу. В тих випадках, коли сума фактично отриманого валового доходу менше розміру нарахованої заробітної плати, фонд оплати праці створюється лише в межах абсолютної суми валового доходу, тобто він є меншим за величину заробітної плати, а прибуток взагалі відсутній.

Під доходами розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

В нормативних актах визнання доходу пов'язане із принципами нарахування та відповідності доходів і витрат. Принцип нарахування полягає в тому, що результати господарських операцій визнаються, коли вони відбуваються (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти), і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності тих періодів, до яких вони відносяться. Принцип нарахування застосовується одночасно з принципом відповідності, за яким витрати визнаються на підставі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами.

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).

Доходами не визнаються:

- сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету та позабюджетних фондів;
- сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо;
- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором тощо.

Отже, справжнім доходом є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт,

послуг) (ЧД), який розраховується шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (Д) податку на додану вартість (ПДВ), акцизного збору (АЗ), інших зборів або податків з обороту (ІЗП) та інших вирахувань з доходу (ІВ):

$$\text{ЧД} = \text{Д} - \text{ПДВ} - \text{АЗ} - \text{ІЗП} - \text{ІВ}$$

Якщо дохід від операції неможливо достовірно оцінити і немає впевненості у відшкодуванні понесених витрат, дохід не визнається, а витрати визнаються як витрати звітного періоду.

Доходи підприємства класифікуються за різними ознаками. З метою визнання доходу та визначення його суми розрізняють дохід від:

- реалізації товарів, продукції, інших активів, придбаних з метою перепродажу (крім інвестицій у цінні папери);
- надання послуг;

використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання відсотків, дивідендів, роялті.

В залежності від виду діяльності розрізняють доходи:

від звичайної діяльності;

від надзвичайної діяльності.

В залежності від місця виникнення доходу розрізняють доходи центрів інвестицій, центрів доходів, центрів прибутку та загальний дохід підприємства.

З чим пов'язане запровадження в господарську практику термінів "валові доходи" і "валові витрати"?

У чому полягає суть і який склад валового доходу підприємства?

Як визначається дата виникнення (збільшення) валового доходу?

3.4. Планування собівартості виробленої і реалізованої продукції

Собівартість продукції (товарів, робіт, послуг) - це поточні витрати підприємства на їх виробництво та реалізацію, виражені в грошовій формі.

Склад (перелік) витрат, які можна віднести на собівартість, регламентований державою, а саме: Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) від 2 лютого 2001 р.

За центрами відповідальності (місцями виникнення витрат) витрати на виробництво групуються за виробництвами, цехами, дільницями, технологічними переділами, службами та іншими адміністративно відокремленими структурними підрозділами виробництв.

Всі витрати на виробництво включаються до собівартості окремих видів продукції, робіт, послуг.

Кошторис прямих затрат на матеріали складають на підставі плану виробництва. Він показує, скільки сировини і матеріалів необхідно для виробництва і скільки повинно бути закуплено. Формула для обчислення обсягу закупок є наступною:

Обсяг закупівель = Обсяг використання + Запаси на кінець періоду – Запаси на початок періоду

Приклад

Норма витрат матеріалу на виробництво одиниці продукції складає 0,7 кг. Об'ємний показник (план випуску продукції) дорівнює 10000 од. щоквартально. Планова величина витрачання матеріалу за квартал складатиме 7000 кг (0,7 кг× 10000 од).

Бюджет прямих затрат на матеріали складається з урахуванням строків і порядку погашення кредиторської заборгованості за товари.

Аналогічним чином складається кошторис прямих затрат на оплату праці і соціальні потреби. Бюджет прямих затрат на оплату праці і соціальні потреби додатково враховує строки і порядок погашення короткострокової заборгованості з оплати праці і перерахування коштів до Державних фондів.

Бюджет загальновиробничих витрат відображає обсяг всіх витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, за виключенням прямих затрат на матеріали і прямих затрат на оплату праці і відрахувань на соціальні потреби. Зазвичай він включає в себе ряд стандартних статей затрат: амортизацію і оренду виробничого обладнання, додаткові виплати працівникам, оплату невиробничого часу тощо.

Планування інвестиційних витрат і необоротних активів підприємства

ТЕМА 4. ПЛАНУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Економічна сутність оборотних активів

Для здійснення власної фінансово-господарської діяльності підприємство повинно мати в своєму розпорядженні відповідні виробничі фонди. За характером своєї участі в процесі виробництва вони поділяються на основні і оборотні. В основі такого поділу лежать відмінності в русі вартості засобів праці і предметів праці.

Оборотні виробничі фонди обслуговують сферу виробництва, споживаються в одному виробничому циклі та їх вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції. Вони представляють собою мінімально необхідні для виконання виробничої програми запаси сировини, основних матеріалів, покупних напівфабрикатів, допоміжних матеріалів, палива, запасних частин для ремонту, малоцінних і швидкозношуваних предметів, а також незавершеного виробництва.

Фонди обігу, хоча і не беруть участі безпосередньо у виробничому процесі, але є необхідним елементом для забезпечення єдності виробництва і обігу. Фонди обігу складаються із запасів готової продукції на складі підприємства; товарів, відвантажених покупцям; залишку грошових коштів на рахунку в банку і касі підприємства.

Оборотні виробничі фонди і фонди обігу знаходяться в постійному русі і забезпечують безперервний кругообіг засобів. При цьому відбувається постійна і закономірна зміна форм авансованої вартості: з грошової вона перетворюється на товарну, потім - на виробничу і знову на товарну і грошову. Тобто, кругообіг оборотного капіталу відбувається за схемою:

$$Г - Т...В... - Т2 - Г2,$$

де Г - грошові кошти, які авансуються господарюючими суб'єктами; Т - засоби виробництва; В - виробництво; Т2 - готова продукція; Г2 - грошові кошти, одержані від продажу продукції, що включають в себе реалізований прибуток. Крапки (...) означають, що обіг капіталу перервано, але процес його кругообігу триватиме в сфері виробництва.

Таким чином, виникає об'єктивна необхідність авансування коштів для забезпечення безперервного руху оборотних виробничих фондів і фондів обігу з метою створення необхідних виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і умов для її реалізації.

Рух оборотних виробничих фондів і фондів обігу складають єдиний процес, який забезпечується відповідним оборотним капіталом. Це дає можливість об'єднати оборотні виробничі фонди і фонди обігу в єдине поняття - оборотні активи.

Отже, оборотний капітал (оборотні активи) - це сукупність коштів, авансованих в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації продукції.

Оборотні активи, як і інші фінансові категорії, розкривають свою сутність при виконанні відповідних функцій [2, рис. 4.1]. Виробнича функція забезпечує безперервність процесу виробництва при постійному процесі формування на підприємстві запасів матеріальних ресурсів. Платіжно-розрахункова функція оборотних активів передусім впливає на стан тієї частини коштів, яка вилучена до сфери обігу, впливає безпосередньо на стан розрахунків і в цілому на грошовий обіг. Від платіжно-розрахункової дисципліни, своєчасності і повноти платежів, і, відповідно, прояву зазначеної функції оборотних активів залежить загальний платіжний стан підприємства.

Склад оборотних активів - це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Структура оборотних активів - це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних активів. Склад і класифікація оборотних активів наведені на рис. 4.2 [2].

4.2. Визначення потреби підприємства в оборотних активах

Організація оборотних активів на підприємстві включає визначення потреби в оборотних активах, їх складу, структури, джерел їх формування та регулювання, управління

використанням оборотних активів.

Важливим елементом управління оборотними активами є науково обгрунтоване їх нормування. Шляхом нормування оборотних активів визначається загальна потреба господарюючих суб'єктів у власних оборотних активах. Правильний розрахунок цієї потреби є необхідним для встановлення мінімальної суми активів, що забезпечують стійкий фінансовий стан підприємства.

Нормування оборотних активів на підприємстві здійснюється з урахуванням специфічних факторів господарювання, характерних для кожної виробничої одиниці. Враховується потреба підприємства в активах як на виробничі, так і на невиробничі потреби, перспективи розвитку певного сегменту. Нормування оборотних активів на підприємстві відбувається відповідно до кошторисів затрат на виробництво і невиробничих потреб, бізнес-плану, який відбиває всі сторони комерційної діяльності.

Нормування оборотних активів представляє собою досить трудомістку аналітичну діяльність, в процесі якої розробляються норми і нормативи.

Норма оборотних активів - це відносна величина, що відповідає мінімальному, економічно обгрунтованому обсягу запасів товарно-матеріальних цінностей. Як правило, встановлюється в днях, але можуть використовуватись також інші відносні значення (%).

Норматив оборотних активів - це мінімально необхідна сума грошових коштів, що забезпечує діяльність підприємства. На відміну від норми, норматив оборотних активів встановлюється на конкретний період: квартал, рік. Розрахунок нормативу здійснюється на підставі кошторису витрат і, оскільки останній періодично змінюється, підлягає коригуванню. При цьому слід враховувати і витрати, не передбачені кошторисом: матеріали і запчастини для капітального ремонту, здійснюваного господарським способом, паливо для житлово-комунальних господарств тощо.

Визначаючи норми оборотних активів для кожного підприємства, необхідно зважати на:

- умови постачання і збуту;
- віддаленість постачальників від споживачів;
- транспортні умови;
- час, необхідний для підготовки матеріалів для використання у виробництві, товарів для реалізації;
- періодичність введення матеріалів у виробництво;
- тривалість виробничого циклу і розподіл його між структурними підрозділами підприємства.

Нормування оборотних активів здійснюється у наступному порядку [2, рис. 4.3]. На першому етапі розраховуються норми запасу в днях або відсотках. Потім на підставі даних відповідних планових документів і фінансової звітності визначають одностороннє витрачання матеріальних цінностей. Шляхом множення односторонніх витрат в грошовому виразі на відповідну норму запасу в днях визначають норматив оборотних засобів. Додаванням нормативів за окремими елементами оборотних засобів визначають сукупний норматив.

В разі істотних змін номенклатури продукції, умов матеріально-технічного постачання та збуту або інших причин норми запасів можуть бути уточнені в такому ж порядку.

Визначення мінімальної потреби у власних оборотних активах означає встановлення розміру грошових коштів, авансованих у виробничі запаси, незавершене виробництво та запаси готової продукції. Такі розрахунки можуть бути виконані з використанням методів прямого розрахунку, аналітичного або коефіцієнтного. Вибір того або іншого методу залежить від конкретних умов господарювання, специфіки відносин з партнерами і контрагентами підприємства.

Метод прямого розрахунку дозволяє найбільш точно визначити потребу в оборотних активах, так як враховує всі організаційно-технологічні, технічні, транспортні та інші характерні особливості, досвід і стан розрахунків. Обгрунтований розрахунок здійснюється за кожним елементом оборотних активів з урахуванням завдань виробничого плану,

постачання та збуту.

Аналітичний метод визначення потреби в оборотних активах базується на здійсненні розрахунків з урахуванням середніх фактичних залишків та змін обсягів виробництва. При цьому здійснюється коригування з урахуванням зайвих і непотрібних запасів, неліквідів, які, можливо, мали місце в попередньому періоді.

Коефіцієнтний метод дозволяє здійснити розрахунок потреби в оборотних активах з урахуванням тенденцій і співвідношень в змінах обсягу виробництва та окремих видів запасів і затрат. Частина з них знаходиться в прямій пропорційній залежності від змін в обсягу виробництва (сировина, матеріали, покупні напівфабрикати, незавершене виробництво, готова продукція на складі), інша ж частина залежить в значно меншій мірі (малоцінні і швидкозношувані предмети, запчастини для ремонтів, витрати майбутніх періодів тощо). Співвідношення, що склалися в минулому, з використанням відповідних коефіцієнтів, екстраполюються, на майбутній період.

В практиці нормування оборотних активів допустимо використовувати комбінований підхід у використанні вказаних методів. Але при цьому слід пам'ятати про деякі умовності при застосуванні аналітичного і коефіцієнтного методів, і тому їх слід використовувати для коригування встановлених норм та нормативів в часових проміжках до чергового розрахунку із застосуванням методу прямого розрахунку.

У складі виробничих запасів нормуються наступні групи оборотних активів - сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини, малоцінні та швидкозношувані предмети. Здійсненню розрахунків передують визначення повного переліку видів перелічених матеріальних цінностей, що використовуються, а також кола постачальників матеріальних ресурсів.

Норматив оборотних активів, авансованих в сировину, основні матеріали і покупні напівфабрикати (М), визначається за формулою:

$$M = B \times H_z,$$

де В - одноденні витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів, грн.; Нз - норма оборотних активів в запасах, дні.

В нормі оборотних активів по кожному виду продукції чи однорідній групі матеріалів враховується час перебування в поточному (П), страховому (С), транспортному (Т), технологічному (А), підготовчому (Д) запасах. Таким чином, норматив оборотних активів в запасах сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів (М) визначається за формулою:

$$M = B \times (P + C + T + A + D).$$

Поточний (складський) запас - основний вид запасу, тому норма оборотних активів в поточному запасі є основною вагомою величиною всієї норми запасу в днях. Він призначений забезпечити безперервність процесу виробництва між поставками матеріалів. Величина складського запасу залежить від частоти і рівномірності постачання, а також від періодичності запуску сировини і матеріалів у виробництво.

Основою для розрахунку поточного складського запасу є середня тривалість інтервалу між двома суміжними поставками даного виду сировини та матеріалів. Тривалість інтервалу між поставками визначається на підставі договорів, нарядів, графіків або виходячи з фактичних даних за минулий період. 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).

У випадках, якщо даний вид сировини і матеріалів надходить від декількох постачальників, норма поточного складського запасу приймається у розмірі 50% від інтервалу поставки. На підприємствах, у яких сировина надходить від одного постачальника і кількість матеріальних цінностей є обмеженою, норма складського запасу може прийматись у розмірі 100% від інтервалу поставки.

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. 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: $(30 \times 1800 + 9 \times 3000 + 45 \times 600 + 18 \times 1200) : 6600 = 19,6$. Поточний складський запас дорівнює 9,8 днів.

Страховий запас необхідний для для гарантії безперервності виробничого процесу у випадках порушень умов і строків поставок матеріалів постачальником, транспортом або відвантаження некомплектних партій. Як правило, величина страхового запасу приймається в межах 50% поточного складського запасу, але може бути і більшою, якщо підприємство знаходиться далеко від постачальників і транспортних шляхів, або якщо періодично споживаються унікальні, високоякісні матеріали. Для тих матеріалів, які підприємство одержує від постачальників, розташованих на невеликій відстані, з використанням автомобільного транспорту, страховий запас не створюється.

Транспортний запас створюється на період розриву між строками вантажообігу і документообігу. При використанні у платежах за матеріальні цінності й послуги попередньої оплати поставок за допомогою платіжних доручень і платіжних вимог-доручень, 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. Тривалість пробігу вантажу від постачальника до покупця по окремій поставці можна встановити співставленням дат відвантаження матеріалів постачальником і надходження його до покупця.

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.

Наприклад, рух вантажу від постачальника до покупця триває 10 днів. Поштовий пробіг розрахункових документів - 3 дні. Обробка документів у постачальника і у відділеннях банку триває 4 дні. Строк акцепту - 2 дні. При цих умовах норма оборотних активів у транспортному запасі складе 1 день $[10 - (3 + 4 + 2)]$.

Такі ж розрахунки транспортного запасу роблять з кожного виду (групи) сировини й матеріалів. Транспортний запас не встановлюється у тих випадках, коли строк одержання

матеріалів співпадає зі строком оплати розрахункових документів чи випереджає його.

Технологічний запас створюється на період часу для підготовки матеріалів до виробництва, враховуючи час на аналіз і лабораторні дослідження. Враховується технологічний запас в загальній нормі в тому випадку, якщо він не є складовою частиною виробничого процесу. Наприклад, при підготовці до виробництва деяких видів сировини необхідний час на сушіння, розігрівання, доведення речовини до певних концентрацій тощо. 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 сталі на машинобудівному заводі становить 16 днів, час на підготовку сталі для запуску у виробництво — 10 днів. Норма підготовчого запасу не встановлюється. Норми підготовчого запасу на відвантаження, прийом, складування матеріалів встановлюються по кожній операції, враховуючи середній розмір поставки, виходячи з технологічних розрахунків чи шляхом проведення хронометражу.

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.

Підрахунок загальних норм запасів у днях за окремими видами (групами) сировини й матеріалів здійснюється таким чином:

Елементи норми запасу	Найменування видів (груп) сировини і матеріалів				
	А	Б	В	Г	Д
1. Транспортний запас	5,3	2,6	7,0	12,6	3,0
2. Вивантаження, приймання, складування	1,0	0,5	1,0	1,0	0,5
3. Підготовчий запас	—	—	2,0	4,0	—
4. Поточний складський запас	9,8	16,4	42,0	30,8	16,0
5. Страховий запас	4,9	8,2	21,0	15,4	—
Разом (норматив у днях)	21,0	27,7	73,0	63,8	19,5

Загальна норма запасу в днях за статтю "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.

Види (групи) сировини й	Витрати за кошторисом на виробництво, тис.	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 статтю "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 сировини і матеріалів у грошовому виразі необхідно на основі кошторису витрат на виробництво розрахувати вартість односторонніх 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).

Норматив оборотних активів на допоміжні матеріали встановлюють по двох основних групах. До першої групи входять матеріали, які витрачаються регулярно і у великій кількості. До другої групи включаються матеріали, що використовуються у виробництві рідко і в незначних обсягах. За цією групою норми оборотних активів розраховуються спрощено. Середній фактичний залишок цих матеріалів у звітному році, за винятком зайвих і непотрібних, слід поділити на одноденне їх витрачання у минулому році.

Загальний норматив оборотних активів на допоміжні матеріали є сумою нормативів двох названих груп.

Норматив оборотних активів на паливо встановлюється аналогічно нормативу по сировині, основних матеріалах і покупних напівфабрикатах. Норматив розраховується по всіх видах палива (технологічному, енергетичному, виробничому), за винятком газу. Враховується потреба в паливі для виробничих і невиробничих потреб. Для виробничих - ця потреба визначається на підставі виробничої програми і норм витрачання на одиницю продукції по цехах. Для невиробничих - на підставі обсягу робіт, що виконуються.

Приклад. Розрахунок нормативу оборотних активів на паливо

Показники, що використовуються при розрахунку нормативу	Значення
1. Одноденне витрачання палива, тис. грн.	5;0
2. Норма поточного запасу, дні	4
3. Норма страхового запасу, дні	2
4. Норматив оборотних активів на паливо, тис. грн. (стр.1 х(стр.2	30,0

Деякі особливості має нормування оборотних коштів у запасах тари. На покупну тару для пакування готової продукції норми запасів і норматив у грошовому виразі нараховуються так само, як на сировину й матеріали. Норма оборотних активів на тару власного виробництва встановлюється, виходячи з часу, що тривав від її виготовлення до пакування в неї готової продукції, враховуючи час, необхідний для накопичення тари для упакування партій готової продукції.

Для тари, що підлягає поверненню постачальникам таких видів матеріалів (наприклад бочки, балони, барабани тощо), норма запасу в днях залежить від інтервалу між днем оплати рахунку постачальника за тару, що надійшла разом з сировиною і матеріалами, та днем надходження грошей від постачальника за повернену тару. Норма оборотних активів на тару, яка надходить із сировиною і матеріалами, але не підлягає поверненню постачальникам, включає час перебування тари під сировиною і матеріалами, який дорівнює нормі оборотних активів на згадані цінності, а також час, необхідний на промивання, ремонт і добирання партії тари, якщо вона використовується підприємством чи підлягає реалізації.

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 тари у загальних запасах товарно-матеріальних цінностей є незначною, нормування цих оборотних активів здійснюють, виходячи з фактичних залишків тари. Для цього розраховують середньо-фактичний залишок на початок кожного місяця 4 кварталу минулого року.

Норматив оборотних активів на запасні частини для ремонту встановлюють по кожному виду запчастин окремо, в залежності від строків поставки і часу використання їх для ремонту. Норматив може розраховуватись, виходячи з типових норм на одиницю балансової вартості основних засобів або аналітичним методом на підставі даних минулих

років.

За методом укрупненого розрахунку визначаються середньо-фактичні залишки запасних частин для ремонтів устаткування і середньорічна вартість діючого виробничого та силового устаткування, транспортних засобів за минулий рік. Виходячи з фактичної забезпеченості запасними частинами на 1 грн. вартості діючого устаткування і вартості устаткування і транспортних засобів у плановому році.

Приклад. Розрахунок нормативу оборотних активів на запчастини

Показники, що використовуються при розрахунку нормативу	Значення
1. Строки поставок запчастин, дні	5
2. Час використання запчастин для ремонту, дні	2
3. Одноденний оборот запчастин, тис. грн.:	
- до токарних верстатів	5,0
- до свердлувальних верстатів	2,0
- до гвинторізних верстатів	3,0
4. Норма запасу, дні (ряд. 1 + ряд. 2)	7
5. Норматив на запчастини, тис. грн. (ряд.4 × ряд. 3)	70,0

Норматив по малоцінних та швидкозношуваних предметах розраховується окремо по інструментах і пристосуваннях, малоцінному інвентарю, спеціальному одягу і взуттю, спеціальному інструменту і приладах.

По першій групі норматив визначається методом прямого розрахунку, виходячи з необхідного набору малоцінного та швидкозношуваного інструменту та його вартості. По другій групі норматив встановлюється окремо по конторському, виробничому і побутовому інвентарю. Норматив по конторському і побутовому інвентарю визначається на підставі кількості робочих місць і вартості набору інвентаря на одне місце. По виробничому інвентарю - виходячи з вартості комплекту цього інвентаря.

Норматив оборотних активів по спецодягу і взуттю визначається на підставі чисельності робітників, які ним забезпечуються, і вартості одного комплекту. Норматив за цією групою оборотних активів на складі визначається шляхом множення одноденного витрачання на норму запасу в днях, яка включає транспортний, поточний і страховий запаси.

По спеціальному інвентарю і пристосуванню норматив визначається на підставі їх вартості і строку служби.

На підприємствах з великою питомою вагою МШП в структурі оборотних активів, норма розраховується як відношення середніх фактичних запасів до суми витрат на виробництво.

Приклад. Розрахунок нормативу оборотних активів на малоцінні та швидкозношувані предмети

Показники, що використовуються при розрахунку	Значення
Види МШП:	
а) інструменти та спецприлади	
фактична вартість інструменту, тис. грн.	5,0
- середньоквартальна чисельність виробничо-промислового персоналу в попередньому кварталі, чол.	25
чисельність персоналу в звітному кварталі, чол.	20
норматив на інструмент та спец. прилади, тис. грн. (20 : 25x5,0)	4,0
б) господарський інвентар	
вартість фактичних запасів на кінець звітнього кварталу, тис. грн.	15,0
вартість зношеного господарського інвентарю, тис. грн.	3,0
норматив на господарський інвентар, тис. грн. (15,0 - 3,0)	12,0
в) спеціальний одяг та взуття	

одноденне витрачання спецодягу та взуття, тис. грн.	2,0
транспортний запас, дні	4
поточний запас, дні	3
страховий запас, дні	2
норматив оборотних активів на спеціальний одяг та взуття, тис. грн. (2,0x(3+4+2))	18,0
г) виробнича тара	
квартальна вартість зворотної виробничої тари, тис. грн.	12,0
сума зносу та уцінки тари, тис. грн.	7,0
норматив оборотних активів на виробничу тару, тис. грн.	7,0
Сукупний норматив оборотних активів на малоцінні та швидкозношувані предмети, тис. грн.	41,0

Норматив оборотних активів у незавершеному виробництві повинен забезпечувати ритмічний процес виробництва і рівномірне надходження готової продукції на склад. Норматив виражає вартість початих, але не завершених виробництвом виробів, які знаходяться на різних етапах виробничого процесу, і визначається за формулою:

$$H = 3 \times D \times K_{нв} ,$$

де 3 - одноденні витрати на виробництво продукції, грн.; D - тривалість виробничого циклу, дні; K_{нв} - коефіцієнт зростання витрат.

Одноденні витрати визначаються шляхом ділення витрат на випуск валової (товарної) продукції відповідного кварталу на 90 днів. Тривалість виробничого циклу відображає час перебування продукції в незавершеному виробництві від першої до останньої технологічної операції і передачі її на склад. Добуток тривалості виробничого циклу та коефіцієнту зростання витрат представляє собою норму запасу по статті "Незавершене виробництво".

Формула розрахунку нормативу оборотних коштів у незавершеному виробництві має такий вигляд:

$$H = ВД * С * K_{нв} * Д,$$

Вл — середньодобовий випуск продукції в натуральному виразі; С — планова виробнича собівартість одиниці продукції; K_{нв} — коефіцієнт наростання витрат на виробництво продукції;

Ц — тривалість виробничого циклу.

Приклад

Розрахунок нормативу оборотних активів на незавершене виробництво

Показники	Сума
1. Витрати на випуск валової продукції звітного кварталу, тис. грн.	90,0
2. Коефіцієнт зростання витрат	0,8
3. Одноденні витрати, тис. грн. (ряд.1 : 90 днів)	1,0
4. Тривалість виробничого циклу, дні	13
5. Норматив на незавершене виробництво, тис. грн. (ряд.3 x ряд.4 x ряд.2)	10,4

За характером зростання витрат в процесі виробництва всі витрати поділяються на одноразові і зростаючі. До одноразових відносяться витрати, які здійснюються на самому початку виробничого циклу. Це сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати. Інші витрати вважаються зростаючими. Зростання витрат в процесі виробництва може відбуватись рівномірно і нерівномірно.

При рівномірному зростанні витрат середня вартість незавершеного виробництва розраховується як сума всіх одноразових витрат і половини витрат, що зростають.

При рівномірному зростанні коефіцієнт зростання витрат розраховується за формулою:

$$K = (\Phi_0 + 0,5 - \Phi_3) / (\Phi_0 + \Phi_3),$$

де Φ_0 - одноразові витрати; Φ_3 - інші витрати, що включаються до собівартості продукції.

Приклад

Виробнича собівартість виробу "А" дорівнює 100 грн. Витрати в перший день виробничого циклу - 20 грн. Протягом решти днів розподіл витрат відбувається рівномірно. Коефіцієнт зростання витрат складатиме:

$$K = (20 + 80 * 0,5) / 100 = 60 / 100 = 0,6.$$

При рівномірному зростанні витрат по днях виробничого циклу коефіцієнт зростання витрат дорівнює 0,5.

Середня вартість виробу в незавершеному виробництві розраховується як середньозважена величина витрат, що припадає на кожен день виробничого циклу, і кількості днів знаходження їх в процесі виробництва.

При суміщенні рівномірних і нерівномірних витрат розрахунок середньої вартості виробу в незавершеному виробництві здійснюється наступним чином:

$$C = (\Phi_0 + \Phi_1 * T_1 + \Phi_2 * T_2 + \dots + 0,5 * \Phi_p * T) / T,$$

де Φ_1, Φ_2, \dots - витрати по днях виробничого циклу в грн.; Φ_p - витрати, які здійснюються рівномірно протягом виробничого циклу, грн.; T - тривалість виробничого циклу в днях; T_1, T_2 - час з моменту здійснення одноразових витрат до закінчення виробничого циклу.

Приклад

Виробнича собівартість виробу "А" складає 250 грн., виробничий цикл триває 4 дні. Витрати на виробництво в один день склали 50 грн., в другий день - 60 грн., а інші 140 грн. - це витрати, що рівномірно здійснюються щодня. Тоді коефіцієнт зростання витрат K складає:

$$K = [(50 \times 4) + (60 \times 3) + (140 \times 0,5 \times 4)] / 4 \times 250 = 0,66.$$

Нормування оборотних активів на готову продукцію. До готової продукції відносять вироби, закінчені виробництвом і прийняті відділом технічного контролю. Норматив оборотних активів на готову продукцію визначається за формулою

$$M = B \times D,$$

B - одноденний випуск товарної продукції за виробничою собівартістю; D - норма запасу в днях.

Норму оборотних активів на готову продукцію визначають як час з моменту прийняття готової продукції на склад до здачі розрахункових документів у банк або до сплати продукції з акредитиву, платіжним дорученням, векселем, чеком з лімітованої чекової книжки. Її встановлюють окремо для готової продукції на складі і для відвантаженої готової продукції, розрахункові документи на яку ще не здано в банк.

Норму оборотних активів у днях щодо готової продукції, яка перебуває на складі, визначають як мінімальний час необхідний для:

- комплектування і накопичення продукції до розмірів партії відповідних замовлень або договорів, а також до обсягів транспортних норм;
- підготовка готової продукції до відвантаження (добирання, сортування, пакування тощо);
- зберігання на складі продукції, яку вивозять безпосередньо покупці за домовленістю;
- транспортування готової продукції зі складу підприємства до станції залізниці або пристані, навантаження продукції і передача її транспортним організаціям.

Розрахунок часу на проведення згаданих операцій диференційовано по окремих видах або групах продукції залежно від умов її приймання, зберігання і відвантаження.

Норма по відвантаженої продукції, документи по якій ще не здані до банку, визначається встановленими строками виписки рахунків і платіжних документів, часом здачі документів до банку і часом зарахування сум на рахунки підприємства.

Після визначення нормативів у днях з кожного виду готової продукції розраховується середньозважений норматив у днях в цілому по підприємству. При цьому як ваги 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.

Приклад. Розрахунок нормативу оборотних активів на готову продукцію

Показники що використовуються при розрахунку нормативу	Сума
1. Час комплектування продукції до розмірів партії, дні	5
2. Час зберігання продукції на складі, дні ,	2
3. Час транспортування продукції, дні	3
4. Час на підготовку продукції до відвантаження, включаючи сортування і пакування,	1
5. Строки виписки рахунків та час зарахування сум на рахунок підприємства, дні	6
6. Квартальний випуск товарної продукції за виробничою собівартістю, тис. грн.	77,85
7. Норматив оборотних активів на готову продукцію на складі, тис. грн. ((ряд.6 / 90) x (ряд. 1 + 2 + 3 + 4))	9,51
8. Норматив оборотних активів по відвантаженій готовій продукції, тис. грн. (ряд.6 / 90)	4,56

Приклад

Фактичні залишки нереалізованої продукції на кінець кварталів передпланового періоду в днях обігу склали 10, 8, 11, 16 днів. Експертна оцінка динаміки зміни запасів свідчить, що є тенденція до збільшення норми запасу. Тому за базовий показник приймаємо 16 днів. Експертна оцінка перспектив розвитку господарського процесу в плановому кварталі показує, що попит на цю продукцію зростає. Це призводить до прискорення обігу. Тому вирішуємо знизити норму запасу на 1 день (15).

Одноденний обсяг обігу по даній продукції - 3 тис. грн. Норматив запасів продукції - 45 тис. грн. (15 × 3 тис. грн.).

Норматив по статті "Витрати майбутніх періодів" розраховується за формулою:

$$M = V_0 + V_k - V_c ,$$

де V_0 - сума витрат майбутніх періодів на початок планового року; V_k - витрати, які здійснюються в плановому періоді за кошторисом; V_c - витрати, що включаються до собівартості продукції планового періоду.

Приклад. Розрахунок нормативу оборотних активів на витрати майбутніх періодів (тис. грн.)

Ви трати майбутніх періодів	Залишок на початок плановог	Витрати, що здійснюють-ся в	Витрати, що включаються до собі вартості в	Залишок на кінець планового року
Витрати по введенню виробництв в експлуатацію	48	96	77	67
Роботи в кар'єрах по видобутку піску і вапняку	8	12	11	9
Авансові витрати на оренду приміщень, передплату газет, замовлення бланків тощо.	3	5	5	3
Разом	59	113	93	79

Норматив оборотних активів по витратах майбутніх періодів в наведеному прикладі визначається в сумі 79 тис. грн.

Розрахунок сукупного нормативу оборотних активів в цілому по підприємству дорівнює сумі нормативів по всіх елементах оборотних засобів і визначає у підсумку загальну потребу господарюючого суб'єкта в оборотних активах.

Мінімальна кількість оборотних активів на підприємстві, що забезпечується нормуванням, сприяє зміцненню платіжно-розрахункової дисципліни, створює економічні передумови безперервного виробництва і реалізації продукції, стійкого фінансового стану.

4.2 Планування і фінансування приросту нормативу власних оборотних коштів

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. Приростом нормативу власних оборотних коштів називається різниця між нормативом, розрахованим на кінець планового року, і нормативом на початок року.

№№	Нормовані оборотні засоби			Норматив на плановий рік				
				На початок року	Витрати в кварталі			

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!

4.3. Джерела формування оборотних активів

Джерела формування оборотних активів значною мірою визначають ефективність їх використання. Встановлення оптимального співвідношення між власними і залученими джерелами, обумовленого специфічними особливостями кругообігу капіталу на тому чи іншому підприємстві, є важливим завданням системи управління. Достатній мінімум власних і позикових засобів повинен забезпечити безперервність руху оборотних активів на всіх стадіях кругообігу, що задовольняє потреби виробництва в матеріальних і грошових ресурсах, а також забезпечує своєчасні і повні розрахунки з постачальниками, бюджетом, банками та іншими ланками зовнішнього середовища.

Першочергово при створенні підприємства оборотні активи формуються за рахунок його статутного фонду (капіталу). Вони спрямовуються на придбання виробничих запасів, які надходять у виробництво для виготовлення товарної продукції. Готова продукція надходить на склад і відвантажується споживачу. До моменту її оплати виробник відчуває потребу в грошових коштах. Величина цієї потреби залежить не лише від обсягу інвестованих коштів, але й від розміру майбутніх розрахунків, вона може коливатись протягом року за різними причинами. Тому підприємство використовує й інші джерела формування оборотних активів: кредиторську заборгованість, кредити банків та інших

кредиторів.

По мірі зростання виробничої програми потреба в оборотних активах зростає, що також потребує відповідного фінансування зростання оборотних активів. В такому випадку джерелом їх поповнення є чистий прибуток підприємства.

Прибуток спрямовується на покриття приросту нормативу оборотних активів в процесі його розподілу. Ринкові умови господарювання визначають пріоритетні напрями використання чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства. Розвиток конкуренції викликає необхідність спрямовувати чистий прибуток передусім на розвиток виробництва, його модернізацію та удосконалення. В плані цих заходів частина чистого прибутку спрямовується на приріст нормативу власних оборотних активів. Конкретна величина цього прибутку визначається в процесі фінансового планування на підприємстві і залежить від ряду факторів: розміру приросту нормативу оборотних активів, загального обсягу прибутку в майбутньому періоді, можливості залучення позикових коштів, необхідності першочергового спрямування прибутку на інвестиційні процеси тощо.

До засобів, які прирівнюються до власних, належать сталі пасиви (рис. 4.4). Ці засоби не можна відносити до власних, однак вони постійно знаходяться в обігу підприємства та в сумі мінімального залишку використовуються в якості джерела формування власних оборотних активів.

Кошти, що надходять додатково, є джерелом покриття власних оборотних засобів лише в сумі приросту, тобто різниці між їх величиною на кінець і початок майбутнього року.

Методика розрахунку сталих пасивів представлена в табл. 4.8.

Недостача власних оборотних активів виникає у випадку, коли величина діючого нормативу перевищує суму власних оборотних активів. Це є, як правило, результатом недоодержання запланованого прибутку чи нераціонального його використання. Ця недостача покривається за рахунок виключно засобів самого підприємства. Передусім на покриття недостачі спрямовується частина чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства.

В сучасних умовах в джерелах формування оборотних активів все більш важливого значення набувають позикові кошти. Позикові кошти, основну форму яких представляють короткострокові кредити банку, покривають тимчасову додаткову потребу підприємства в засобах. Залучення позикових коштів обумовлено характером виробництва, складними розрахунково-платіжними відносинами, які виникли при переході до ринкової економіки, необхідністю поповнення недостачі власних оборотних активів та іншими об'єктивними причинами.

Позикові засоби у вигляді кредитів використовуються більш ефективно, ніж власні оборотні активи, тому що здійснюють більш швидкий кругообіг, мають цільове призначення, видаються на обумовлений термін та супроводжуються стягненням банківського відсотку.

Методика розрахунку сталих пасивів

Вид сталого пасиву	Методика розрахунку
1. Мінімальна заборгова-ність по заробітній платі з відрахуваннями на	Визначається як добуток одноденного фонду заробітної плати на кількість днів з початку місяця до дня планової виплати зарплати. При цьому одноденний фонд заробітної плати розраховується шляхом ділення фонду заробітної плати в звітному періоді на кількість днів в даному періоді
2. Мінімальна заборгованість по резерву майбутніх платежів	Приймається в розмірі фактичного залишку за попередній період, скоригованого на зміну фонду заробітної плати в плановому періоді в порівнянні з фондом заробітної плати за минулий звітний період (в %). Потім одержану величину множать на фактичний мінімальний залишок резерву майбутніх платежів за минулий період та отримують розмір резерву майбутніх платежів на плановий період

3. Мінімальна заборго-ваність бюджету і	Визначається, виходячи з кінця розрахункового періоду, за який відбуваються платежі, і конкретних строків сплати
4. Мінімальна за боргова-ність кредиторам по оплаті	Визначається відповідно до програми виробництва, умов здачі продукції і порядку розрахунків

Позикові кошти залучаються не лише у формі короткострокового кредиту банку, а також інших залучених коштів, тобто залишків фондів і резервів самого підприємства, які тимчасово не використовуються за цільовим призначенням.

В обігу підприємства, крім банківських кредитів і кредиторської заборгованості, можуть знаходитись інші залучені кошти. До цієї групи коштів належить резерв майбутніх платежів тощо. Всі ці фонди і резерви підприємства у встановлені строки використовуються за цільовим призначенням. Залучатись до обігу в якості джерел покриття оборотних активів можуть лише залишки цих фондів на період часу, що передує їх цільовому використанню.

Правильне співвідношення між власними, позиковими і залученими джерелами формування оборотних активів відіграє важливу роль у зміцненні фінансового стану підприємства.

ТЕМА 5. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ГРОШОВИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Формування прибутку підприємств

Поняття фінансових результатів діяльності трактується в П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати".

Прибуток - найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і в кінцевому підсумку свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Прибуток - перевищення сукупних доходів над сукупними витратами. Обчислюють його як різницю між валовим вииторгом (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг). Різниця між чистим доходом і виробничою собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) називається валовим прибутком (збитком).

Збитки - перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати.

Прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства.

Прибуток (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності та включає:

прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування;

прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності до оподаткування .

Фінансовий результат від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат.

Різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку на прибуток дає кінцевий фінансовий результат від звичайної діяльності – чистий прибуток.

Окремо від фінансових результатів від звичайної діяльності відображаються відповідно: невідшкодовані збитки та прибутки від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо).

Остаточний фінансовий результат діяльності підприємства - чистий прибуток (збиток) визначається як різниця між різними видами доходів та витрат підприємства за звітний період.

Формування прибутку підприємства відповідно до П(С)БО представлено на рис. 3.4 [2].

5.2. Методи планування прибутку

Планування прибутку відбувається окремо за всіма видами діяльності підприємства. Це не тільки полегшує планування, але й має значення для передбачуваної величини податку на прибуток, так як деякі види діяльності не обкладаються податком на прибуток, а інші - обкладаються за підвищеними ставками.

В процесі розробки фінансових планів важливо не тільки врахувати всі фактори, що впливають на величину можливих фінансових результатів, але й розглянувши варіанти виробничої програми, обрати той, що забезпечить отримання максимального прибутку.

Об'єктом планування є планові елементи балансового прибутку, головним чином, прибуток від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Основою для розрахунку

є обсяг виробничої програми, який базується на замовленнях споживачів і господарських договорів.

Найчастіше для планування прибутку застосовують метод прямого рахунку.

В найбільш загальному вигляді прибуток - це різниця між ціною і собівартістю, але при розрахунку планової величини прибутку необхідно уточнити обсяг продукції, від реалізації якої очікується цей прибуток. Слід розрізняти плановий обсяг прибутку в розрахунку на товарний випуск від прибутку, що планується на обсяг реалізованої продукції. Прибуток по товарному випуску планується на підставі кошторису витрат на виробництво і реалізацію продукції, де визначається собівартість товарного випуску планового періоду:

$$П_{тп} = Ц_{тп} - С_{тп} ,$$

де $П_{тп}$ - прибуток по товарному випуску планового періоду; $Ц_{тп}$ - вартість товарного випуску періоду, що планується, в діючих цінах реалізації (без податку на додану вартість, акцизів, торгових і збутових знижок); $С_{тп}$ - повна собівартість товарної продукції планового періоду (розрахована в кошторисі витрат на виробництво та реалізацію продукції).

Прибуток на продукцію, що реалізується, розраховується інакше:

$$П_{рп} = В_{рп} - С_{рп} ,$$

де $П_{рп}$ - прибуток, що планується по продукції, яка підлягає реалізації в наступному періоді;

$В_{рп}$ - планова виручка від реалізації продукції в діючих цінах (без податку на додану вартість, акцизів, торгових і збутових знижок); $С_{рп}$ - повна собівартість продукції, що реалізуватиметься в наступному періоді.

Виходячи з того, що обсяг продукції, що реалізується, в наступному плановому періоді в натуральному виразі визначається як сума залишків нереалізованої продукції на початок планового періоду і обсягу випуску товарної продукції протягом планового періоду без залишків готової продукції, які не будуть реалізовані в кінці цього періоду, то розрахунок планової суми від реалізації продукції прийме наступний вигляд:

$$П_{рп} = П_{о1} + П_{тп} - П_{о2} ,$$

де $П_{рп}$ - прибуток від реалізації продукції в плановому періоді; $П_{о1}$ - прибуток в залишках продукції нереалізованої на початок планового періоду; $П_{тп}$ - прибуток по товарній продукції, що планується до випуску в наступному періоді; $П_{о2}$ - прибуток в залишках готової продукції, яка не буде реалізована в кінці планового періоду.

Саме така методика розрахунку лежить в основі застосування укрупненого методу планування прибутку, коли легко визначити обсяг продукції, що реалізується, в цінах і за собівартістю.

Другий різновид методу прямого рахунку - метод по-асортиментного планування прибутку. Прибуток визначається за кожною асортиментною позицією, для чого необхідно мати відповідні дані [2, табл.3.4].

Укрупнений метод прямого рахунку застосовується на підприємствах з незначною номенклатурою продукції, що випускається. Метод по асортиментного розрахунку використовується при більш широкому асортименті, якщо планується собівартість по кожному виду продукції. Головною перевагою методу прямого рахунку при відомих цінах і незмінних витратах протягом планового періоду є його точність.

Метод по-асортиментного планування прибутку

Показники	Виріб	
	А	Б
Обсяг товарної продукції без залишків нереалізованої продукції на кінець планового	200	100
Ціна за одиницю виробу, грн.	1800	2300
Обсяг продукції, що реалізується, в діючих цінах,	360000	230000
Планова собівартість одиниці продукції, грн.	1200	1900
Планова собівартість продукції, що реалізується,	240000	190000
Прибуток від реалізації продукції, грн.	120000	40000

В сучасних умовах господарювання метод прямого рахунку можна використовувати при плануванні прибутку лише на дуже короткий проміжок часу, поки не змінилися ціни, зарплата та інші обставини. Це виключає його застосування при річному і перспективному плануванні прибутку.

Зміст аналітичного (економічного) методу планування прибутку розглянемо коротко, лише з тою метою, щоб показати його відмінність від методу прямого рахунку. В такому випадку розрахунок ведеться окремо за порівнюваною і непорівнюваною товарною продукцією. Порівнювана продукція випускається в базисному році, який передує плановому, тому відомі її фактична повна собівартість і обсяг випуску. За цими даними можна визначити базову рентабельність Рб:

$$Рб = \text{По} / \text{Стп} * 100,$$

де По - очікуваний прибуток (розрахунок прибутку ведеться в кінці базисного року, коли точний розмір прибутку ще не відомий), Стп - повна собівартість товарної продукції базисного року.

Наприклад, припустимо, що По складає 200 тис. грн., Стп - 600 тис. грн., тоді

$$Рб = (200 : 600) * 100\% = 33,3\%.$$

Якщо обсяг товарної продукції планового року за собівартістю базисного року складає 500 тис. грн., то прибуток орієнтовно, буде складати: $500 \cdot 33\% = 165$ тис. грн. В цьому розрахунку враховано вплив першого фактору - обсягу виробництва. Далі розрахунок ведеться в певній послідовності:

розраховується зміна (+/-) собівартості продукції в плановому році. Припустимо, що на основі прогнозу про зростання цін на сировину, збільшенні амортизаційних відрахувань та інших факторів собівартість продукції планового року в порівнянні з базисним зросте на 20 тис. грн.;

визначається вплив зміни асортименту, якості, сортності продукції. Такі розрахунки виконуються в спеціальних таблицях на основі планових даних про асортимент продукції, її якість і сортність. Припустимо, що прибуток зросте за рахунок цих факторів на 25 тис. грн.;

після обґрунтування ціни на готову продукцію планового року визначається вплив зростання цін. Припустимо, що збільшення цін на продукцію, що реалізується, в наступному році може дати 30 тис. грн.;

вплив на прибуток всіх перелічених факторів визначається шляхом їх додавання. Прибуток від виробництва порівнюваної товарної продукції в наступному році складе:

$$165 - 20 + 25 + 30 = 200 \text{ тис. грн.};$$

тепер слід врахувати зміни прибутку в нереалізованих залишках готової продукції на початок (10 тис. грн.) і на кінець планового року (5 тис. грн.): $10 + 200 - 5 = 205$ тис. грн.)

На відміну від методу прямого рахунку аналітичний метод планування прибутку показує вплив факторів на величину прибутку, але і він в достатній мірі не враховує вплив всіх змінних умов господарювання на фінансові результати і не забезпечує їх достовірність перш за все через умови господарювання, які постійно змінюються.

$$Рб = (\text{По} : \text{Стп}) * 100\%,$$

5.3. Розподіл та використання прибутку підприємства

Об'єктом розподілу є балансовий прибуток підприємства. Під його розподілом розуміють направлення прибутку в бюджет і використання на підприємстві та за його межами. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Визначення напрямків витрачання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, структури статей його використання знаходиться в компетенції підприємства.

На підприємстві розподілу підлягає чистий прибуток, тобто прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Розподіл чистого прибутку - один з напрямів внутрішньо-фірмового планування, значення якого в ринкових умовах зростає. Порядок розподілу і використання чистого прибутку на підприємстві фіксується в статуті підприємства.

При прийнятті рішень про розподіл чистого прибутку підприємство повинно знайти оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші цілі. Схема розподілу чистого прибутку надана на рис. 3.7 [2].

Кошти на розвиток і вдосконалення виробництва витрачаються на задоволення потреб, які пов'язані із зростанням обсягів виробництва, технічним переозброєнням, вдосконаленням технології виробництва та інших потреб, що забезпечують зростання і вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства. Конкретно ці витрати представляють собою капітальні вкладення в будівництво нових виробничих площ, реконструкцію підприємств, придбання і монтаж нового устаткування, інші витрати капітального характеру, включаючи природоохоронні і 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 та видів продукції.

За рахунок цієї частини чистого прибутку підприємства сплачують заборгованість по довгострокових банківських кредитах на інвестиційні цілі, також по відсотках за ці кредити. Треба пам'ятати, що відсотки за всі інші банківські кредити є елементом витрат на виробництво й обігу, тому з прибутку їх сплата не фінансується.

Однією з потреб виробництва, яка пов'язана з його розширеним відтворенням, є збільшення власних фінансових ресурсів, які вкладаються в запаси сировини, матеріалів, перехідні запаси незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, тобто збільшення фонду власних оборотних коштів.

Кошти, що спрямовуються на соціальні потреби, використовуються, в основному, на такі витрати, які сприяють соціальному розвитку колективу підприємства: будівництво, реконструкцію і капітальний ремонт житлових будинків і об'єктів соціально-культурної сфери; утримання закладів, об'єктів соціально-культурної сфери (дитячих дошкільних, лікарень, будинків і баз відпочинку, клубів і палаців культури тощо); проведення оздоровчих, культурно-масових заходів, в тому числі придбання путівок на відпочинок і лікування; інші подібні витрати (наприклад, здешевлення харчування робітників і службовців у заводських їдальнях, оснащення клубів, кімнат відпочинку, гуртожитків теле- і радіоапаратурою, іншим обладнанням, придбання подарунків для ветеранів тощо).

Кошти матеріального заохочення використовуються для стимулювання зацікавленості працівників підприємства в досягненні високих результатів праці. В даному напрямку прибуток використовується на виплату винагороди за загальні результати роботи за підсумком року, на одноразове преміювання окремих працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань, виплату премій за інші досягнення в роботі, а також надання одноразової матеріальної допомоги працівникам. Акціонерні товариства виплачують за рахунок чистого прибутку дивіденди держателям акцій - засновникам і акціонерам.

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, стихійних лих тощо. Що ж стосується акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю та інших господарських товариств, створення ними резервних (страхових) фондів за рахунок прибутку є обов'язковим у порядку і розмірах, що визначається установчими документами.

Прибуток, що залишається у підприємств після сплати податків та інших обов'язкових платежів, може бути використаний також і на інші цілі його власниками або трудовими колективами. Підприємства мають право вкласти свої фінансові ресурси у створення спільних підприємств, в тому числі за участю іноземних інвесторів, придбати акції, облігації інші цінні папери юридичних осіб. З прибутку підприємства можуть перераховувати кошти на спеціально відкриті рахунки благодійних фондів, робити внески установам культури і спорту, громадським організаціям інвалідів тощо. Певна сума прибутку, що спрямована на добровільні внески і благодійні цілі (в межах 4 % загальної суми оподаткованого прибутку) звільняється від оподаткування.

ТЕМА 6. ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БЮДЖЕТУ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Джерела фінансування капітальних вкладень

Власні фінансові ресурси підприємства включають внески засновників підприємства і накопичення, спрямовані на фінансування капітальних вкладень за рахунок результатів господарської діяльності.

Грошова частина внесків власників підприємства спочатку інвестується у придбання основних фондів. В подальшому на ці цілі використовуються накопичення, створені у підприємства в результаті господарської діяльності. Сюди відносяться амортизаційні відрахування, одержані в складі виручки від реалізації продукції, та прибуток. На фінансування капітальних вкладень спрямовується частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

При веденні капітального будівництва господарським способом у підприємства створюються специфічні джерела фінансування, які мобілізуються в процесі будівництва.

До них відносяться: мобілізація внутрішніх резервів в будівництві, планові накопичення по будівельно-монтажних роботах, економія від зниження собівартості робіт, амортизаційні відрахування по основних засобах будов, які здійснюються господарським способом.

Мобілізація внутрішніх джерел в будівництві служить джерелом фінансування капітальних вкладень у тих випадках, коли у будов скорочується потреба в оборотних засобах на плановий період.

Суму мобілізації (імобілізації) внутрішніх ресурсів (М) можна визначити за формулою:

$$M = O - H + (-) K,$$

де О - очікувана наявність оборотних активів на початок планового періоду;

Н - планова потреба в оборотних засобах будови на кінець планового періоду;

К - зростання (зниження) кредиторської заборгованості протягом планового періоду.

Результат розрахунку зі знаком "+" означає мобілізацію засобів, від'ємний результат – імобілізацію оборотних засобів, що свідчить про зростання потреби в оборотних засобах для створення додаткових запасів і затрат.

Планові накопичення включаються до кошторисів будівництва в розмірі 30% кошторисної собівартості будівельно-монтажних робіт і враховуються в джерелах фінансування капітальних вкладень, які виконуються господарським способом. Економія від зниження вартості будівельно-монтажних робіт виникає в результаті проведення заходів, які знижують вартість будівництва.

Фінансування капітальних вкладень невиробничого призначення (дитячих дошкільних установ, клубів, житлового фонду тощо) має свої особливості. В якості основного джерела фінансування в цьому випадку виступає прибуток підприємства. Джерелом фінансування можуть бути також кошти інших підприємств, які залучаються в порядку дольової участі в будівництві. Можливим є одержання кредиту банку на невиробниче будівництво, а також асигнування з місцевого бюджету.

Залучені кошти можуть використовуватись банком у вигляді банківського кредиту, позик інших кредиторів під векселя та інші боргові зобов'язання, і грошових коштів, одержаних від розміщення облігаційних позик.

6.2. Порядок фінансування капітальних вкладень

Порядок оформлення фінансування залежить від того, чи є капітальні вкладення державними, чи вони здійснюються за рахунок підприємства. Банки оформлюють фінансування державних капітальних вкладень при дотриманні замовником таких умов, як включення його до плану капітального будівництва, забезпеченість проектно-кошторисною документацією, дотримання ним норм виділення капітальних вкладень по роках будівництва тощо. Ці умови підтверджуються наявністю у замовника плану капітального будівництва і

титульного списку з будівництва, копії зведеного кошторисного розрахунку вартості, договору підряду й інших необхідних документів.

Капітальні вкладення за рахунок власних коштів підприємств здійснюються без оформлення фінансування в установах банку. З метою забезпечення безперебійних розрахунків у капітальному будівництві банк за бажанням підприємства може фінансувати такі капітальні вкладення на договірних умовах. До таких капітальних вкладень належить придбання у стажування, що не входить у кошториси будівництв, а також фінансування заміни морально застарілого і фізично зношеного устаткування, будівництво окремих об'єктів.

Ці витрати фінансуються в межах фонду нагромадження, створюваного на підприємстві, кошти якого зберігаються на поточному рахунку підприємства.

Договірні ціни визначаються на будівництво в цілому з розподілом по об'єктах, що входять до складу будівництва, а також на окремі комплекси і види робіт, що доручаються окремим організаціям.

У договірну ціну входять:

- _ кошторисна вартість будівельно-монтажних робіт;
- _ інші витрати, що відносять до діяльності підрядника;
- _ вартість інших робіт, що доручаються за договором підряднику (проектні роботи, забезпеченням устаткуванням тощо);

резерв коштів на непередбачені роботи й витрати, розрахований на підставі вартості будівельно-монтажних робіт та інших витрат у розмірі, встановленому за домовленістю між замовником і підрядником;

Проектно-кошторисну документацію на будівництво виробляють проектні інститути й інші організації. Проект - це модель майбутніх основних фондів, він визначає основні техніко-економічні показники майбутнього виробництва. Складовою проекту є кошторисна документація, що визначає як загальну кошторисну вартість будівництва, так і вартість окремих об'єктів, видів робіт і витрат. Кошторисна вартість будівництва є кошторисним лімітом його фінансування.

ТЕМА 7. ПЛАНУВАННЯ БЮДЖЕТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

- 7.1. Планування надходження грошових коштів
- 7.2. Планування грошового забезпечення закупівель матеріальних ресурсів
- 7.3. Планування грошового забезпечення витрат на оплату праці і соціальні потреби
- 7.4. Планування грошового забезпечення інших операційних і фінансових витрат

Процесс составления и согласования бюджетов рассмотрим на примере АО «МТ», которое осуществляет производство и реализацию одного изделия с условным названием «А». Ниже приведен баланс предприятия на начало бюджетного года (табл. 1.).

Таблица 1. Баланс АО «МТ» на 1 января 2009 года, тыс. у.е.

Актив		Пассив	
Основные средства:		Уставный капитал	7 189,216
- первоначальная	6 700,0	Нераспределенная прибыль	23,4
- износ	1 200,0	Кредиторы:	
- остаточная стоимость	5 500,0	- расчеты с поставщиками*	66,6
Материалы	59,616		
Готовая продукция	264,6	- расчеты по оплате труда	210,0
Дебиторы	165,0		
Расчетный счет	1 500,0		
Баланс	7 489,216	Баланс	7 489,216

* Задолженность поставщикам включает: 46,8 у.е. - за сырье, 19,8 у.е. - за коммунальные услуги.

Специалисты предприятия подготовили такой прогноз реализации и цен (табл. 2.).

Таблица 2. Прогноз реализации и цен

Период	Количество, единиц	Цена за единицу, у.е.
2009 год		
1 квартал	84 000	36
2 квартал	78 000	36
3 квартал	108 000	37,5
4 квартал	120 000	39
2010 год		
1 квартал	110 000	40
2 квартал	130 000	38

Для изготовления одного изделия «А» необходимо 2 кг сырья «М», средняя цена которого - 1,8 у.е. за 1 кг. Запасы сырья и готовой продукции на складе на 1 января 2009 года были такими:

Вид запасов	Количество, единиц
Готовая продукция («А»)	16 900
Материалы («М»)	33 120

Предприятие постоянно поддерживает остатки запасов на уровне 20% квартальной потребности. Незавершенное производство отсутствует. Для производства одного изделия «А» необходимо 15 минут, а тарифная ставка рабочего составляет 27 у.е. в час.

Запланированные производственные накладные расходы (общепроизводственные расходы) приведены в табл. 3.

Таблица 3. Запланированные общепроизводственные расходы, тыс. у.е.

№	Статья	Постоянные расходы	Переменные расходы	Всего
1.	Зарплата	480	190	670
2.	Аренда	240	-	240
3.	Освещение и отопление	130	30	160
4.	Амортизация	450	-	450
5.	Ремонт и обслуживание оборудования	120	480	600
6.	Прочие	43,68	90,4	134,08
Всего		1463,68	790,4	2254,08

Общехозяйственные расходы (общие и административные) и расходы на сбыт запланированы в таких размерах (табл. 4.).

Таблица 4. Запланированные расходы на сбыт и управление, тыс. у.е.

Статья	Общехозяйственные расходы	Расходы на сбыт
Зарплата	1 920	96
Комиссионные	-	3% от объема реализации
Аренда	240	30
Реклама	-	42
Амортизация	72	8
Коммунальные услуги	48	-
Командировки	80	24
Прочие	16	28

Плановые платежи по налогу на прибыль составляют 1577274 у.е. и производятся поквартально равными частями.

Оплата текущих расходов осуществляется так:

- 1) 80% приобретенных материалов оплачивается в том квартале, в котором они были приобретены, а остальные (20%) - в следующем;
- 2) 90% расходов на коммунальные услуги оплачиваются в том квартале, в котором они возникли (начислены), а остальные 10% - в следующем;
- 3) 5/6 начисленной заработной платы выплачивается в том квартале, в котором она была начислена, а остаток - в первом месяце следующего квартала;
- 4) все прочие расходы полностью оплачиваются в том периоде (квартале), в котором они возникли (начислены).

Дивиденды выплачиваются в последний день каждого квартала в сумме 600 000 у.е. Предприятие считает необходимым постоянно иметь на расчетном счете остаток не менее 500 тыс. у.е.

Капитальные вложения для приобретения оборудования запланированы в таких размерах:

Квартал	Сумма, тыс. у.е.
1	45
2	240
3	60
4	30

На основе приведенной информации необходимо последовательно составить операционные и финансовые бюджеты АО «МТ».

Бюджет продаж составляется на основе результатов прогноза продаж. Прогноз продаж - это предположение будущих объемов реализации продукции или услуг. Для предвидения будущих объемов реализации применяют комплексный подход, который включает исследования рынка, статистическую информацию и прогнозы специалистов об экономическом развитии определенной отрасли и экономики в целом, перспективы ценовой политики и др.

При этом используются уже рассмотренные ранее методы: определение функции затрат и доходов и ожидаемой величины, анализ взаимосвязи затрат, объема деятельности и прибыли, ценообразования и др. Прогноз бюджета продаж АО «МТ» приведен в табл. 5.

Таблица 5. Бюджет продаж

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Объем продаж, единиц	84 000	78 000	108 000	120 000	390 000
Цена за единицу, у.е.	36	36	37,5	39	-
Доход от продаж, тыс.у.е	3 024	2 808	4 050	4 680	14 562

Одновременно с бюджетом продаж разрабатывается график ожидаемых поступлений от реализации продукции (табл. 6.) Этот график отражает периодизацию получения денег за реализованную продукцию с учетом наличия дебиторской задолженности.

Таблица 6. График ожидаемых денежных поступлений, тыс. у.е.

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Дебиторская задолженность на 1 января 2009 года	165,0				165,0
Реализация в квартале 1					
3 024 * 0,7	2 116,8				2 116,8
3 024 * 0,3		907,2			907,2
Реализация в квартале 2					
2 808 * 0,7		1 965,6			1 965,6
2 808 * 0,3			842 400		842,4
Реализация в квартале 3					
450 000 * 0,7			2 835		2 835
450 000 * 0,3				1 215	1 215
Реализация в Квартале 4					
4 680 000 * 0,7				3 276	3276
Всего денежных поступлений	2 281,8	2 872,8	3 677,4	4 491	13 323

Бюджет производства - производственная программа, которая определяет запланированные номенклатуру и объем производства продукции в бюджетном периоде. Объем производства вытекает из бюджета продаж с учетом запланированных запасов готовой продукции. Поэтому бюджет производства базируется на формуле:

Объем производства = Объем продаж + Необходимый запас готовой продукции на конец периода - Запас готовой продукции на начало периода.

На практике может быть составлен бюджет запасов готовой продукции, но в нашем

примере он отсутствует. Необходимый запас готовой продукции в конце периода в АО «МТ» составляет 20% объема продаж в следующем квартале. Исходя из этого, бюджет производства имеет такой вид (табл. 7.).

Таблица 7. Бюджет производства, единиц

Показатель	Квартал			
	1	2	3	4
Объем продаж	84 000	78 000	108 000	120 000
Необходимый запас готовой продукции на конец периода	15 600	21 600	24 000	22 000
Всего	99 600	99 600	132 000	142 000
Запас готовой продукции на начало периода	16 800	15 600	21 600	24 000
Объем производства	82 800	84 000	110 400	118 000

Бюджет использования материалов - это плановый документ, который определяет количество и номенклатуру материалов, необходимых для выполнения производственной программы бюджетного периода. Стоимость материалов, необходимых для производства продукции, определяется, исходя из объема производства, нормы материальных затрат на единицу продукции и метода оценки материальных запасов.

Допустим, что средневзвешенная цена прямых материалов составляет 1,95 у.е. за 1 кг. Тогда

бюджет использования материалов АО «МТ» будет иметь такой вид (табл. 8.).

Таблица 8. Бюджет использования материалов

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Объем производства, единиц	82 800	84 000	110 400	118 000	395 200
Материальные затраты на единицу, кг	2	2	2	2	-
Производственная потребность в материалах, кг	165 600	168 000	220 800	236 000	790 400
Средневзвешенная цена за кг, у.е.	1,95	1,95	1,95	1,95	-
Прямые материальные затраты на производство продукции, тыс. у.е.	322,92	327,6	430,56	460,2	1 541,28

Бюджет приобретения материалов - это плановый документ, содержащий расчет количества материалов, которые необходимо приобрести в бюджетном периоде. Объем закупки материалов рассчитывается по формуле:

Производственные потребности в материалах + Необходимый запас материалов на конец периода - Начальный запас материалов.

Производственная потребность в материалах определяется бюджетом использования материалов. В примере необходимый запас материалов на конец периода составляет 20% квартальной потребности в них. Это значит, что запас на конец первого квартала должен быть равен 20% потребностей материалов на протяжении второго квартала, т.е.

$$168\ 000 \times 0,2 = 33\ 600 \text{ кг.}$$

Поскольку остаток материалов на складе на 1 января 2009 года составляет 33 120 кг, то в первом квартале необходимо приобрести 166 080кг (165 000+33 600-33 120).

Составленный таким образом бюджет приобретения материалов приведен в табл. 9. На практике нередко бюджеты использования и приобретения материалов объединяют в бюджет прямых материалов.

Одновременно с бюджетом приобретения материалов рассматривается график ожидаемых платежей за приобретенные материалы (табл. 10), который затем используется для составления бюджета денежных средств.

Таблица 9. Бюджет приобретения материалов

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Производственная потребность, кг	165 600	168 000	220 800	236 000	790 400
Необходимый запас на конец периода, кг	33 600	44 160	47 200	45 600	-
Общая потребность, кг	199 200	212 160	268 000	281 600	-
Начальный запас, кг	33 120	33 600	44 160	47 200	-
Объем закупки материалов, кг	166 080	178 560	223 840	234 400	802 880

Таблица 10. График ожидаемых платежей за приобретенные материалы

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Объем закупки материалов, кг	166 080	178 560	223 840	234 400	802 880
Затраты на закупку 1 кг, у.е.	1,8	1,9	2,0	2,1	-
Общие затраты на приобретение материалов, у.е.	298 944	339 264	447 680	492 240	1 578 128
Кредиторская задолженность (поставщикам) на 1 января, у.е.	46 800				46 800
Закупка в квартале 1					
298 944 * 0,8	239 155				239 155
298 944 * 0,2		59 789			59 789
Закупка в квартале 2					
339 264 * 0,8		271 411			271 411
339 264 * 0,2			67 853		67 853
Закупка в квартале 3					
447 680 * 0,8			358 144		358 144
447 680 * 0,2				89 536	89 536
Закупка в квартале 4					
492 240 * 0,8				393 792	393 792
Всего платежи за материалы	285 955	331 200	425 997	483 328	1 526 480

Бюджет прямых затрат на оплату труда - плановый документ, в котором отражены затраты на оплату труда, необходимые для производства товаров или услуг за бюджетный период. Этот бюджет составляется на основе данных бюджета производства и установленных технологических норм труда на единицу продукции и тарифной ставки рабочих соответствующей квалификации. В нашем примере бюджет прямых затрат на оплату труда будет иметь такой вид (табл. 11.).

Таблица 11. Бюджет прямых затрат на оплату труда

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Объем производства, единиц	82 800	84 000	110 400	118 000	395 200
Затраты труда на единицу, часов	0,25	0,25	0,25	0,25	-
Общие затраты труда, часов	20 700	21 000	27 600	29 500	-
Тарифная ставка за час, у.е.	27	27	27	27	-
Общие затраты на оплату труда, тыс. у.е.	558,9	567	745,2	796,5	2 667,6

Бюджет производственных накладных расходов - это плановый документ, который отражает накладные расходы, связанные с производством продукции (услуг) в бюджетном периоде. Этот бюджет составляется на основе производственной программы, заключенных договоров (аренды, обслуживания и др.) и соответствующих расчетов (амортизации). Сумма переменных производственных накладных расходов в каждом квартале определяется на основе ставки распределения, которая в нашем примере установлена на единицу продукции:

$$(790\,400 \text{ у.е.}) / (395\,200 \text{ единиц}) = 2 \text{ у.е. на единицу продукции.}$$

Для упрощения расчетов суммы отдельных статей переменных накладных затрат (зарплата, аренда) распределены между кварталами пропорционально общей сумме переменных накладных расходов. На практике для каждой статьи переменных накладных расходов может быть применена отдельная база распределения.

Постоянные накладные расходы тоже условно поровну разделены по кварталам. С учетом указанных упрощений бюджет производственных накладных расходов имеет такой вид (табл. 12.).

Таблица 12. Бюджет производственных накладных расходов

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Объем производства, единиц	82 800	84 000	110 400	118 000	395 200
Ставка переменных накладных расходов на единицу, у.е.	2	2	2	2	-
Переменные производственные накладные расходы, у.е.					
-зарплата	39 808	40 385	53 077	56 730	190 000
-освещение и отопление	6 285	6 377	8 381	8 957	30 000
-ремонт и обслуживание оборудования	100 567	102 024	134 089	143 320	480 000
-прочие	18 940	19 215	25 253	26 992	90 400
Всего переменных расходов	165 600	168 000	220 800	236 000	790 400
Постоянные расходы, у.е.					
-зарплата	120 000	120 000	120 000	120 000	480 000
-аренда	60 000	60 000	60 000	60 000	240 000
-освещение и отопление	32 500	32 500	32 500	32 500	130 000
-амортизация	112 500	112 500	112 500	112 500	450 000
-ремонт и обслуживание оборудования	30 000	30 000	30 000	30 000	120 000
-прочие	10 920	10 920	10 920	10 920	43 680
Всего постоянных расходов, у.е.	365 920	365 920	365 920	365 920	1 463 680
Всего производственных накладных расходов, у.е.	531 520	533 920	586 720	601 920	2 254 080

Бюджет себестоимости изготовленной продукции - плановый документ, в котором приведен расчет себестоимости продукции, которую предполагается изготовить в бюджетном периоде.

Бюджетная себестоимость изготовленной продукции определяется на основе бюджетов использования прямых материалов, прямых затрат на оплату труда и производственных накладных расходов с учетом запланированных остатков незавершенного производства.

Поскольку в нашем случае остатков незавершенного производства не было, то себестоимость изготовленной продукции равна затратам на производство этой продукции (табл. 13.).

Таблица 13. Бюджет себестоимости изготовленной продукции, тыс. у.е.

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Незавершенное производство на начало периода	-	-	-	-	-
Затраты на производство					
- прямые материалы	322,92	327,6	430,56	460,2	1541,28
- прямая зарплата	558,9	567,0	745,2	796,5	2667,6
- производственные накладные расходы	531,52	533,92	586,72	601,92	2254,08
Всего	1413,34	1428,52	1762,484	1858,62	6462,96
Незавершенное производство на конец периода	-	-			-
Себестоимость произведенной продукции	1413,43	1428,52	1762,48	1858,62	6462,96

Бюджет себестоимости реализованной продукции - плановый документ, содержащий расчет себестоимости продукции, которую предполагается реализовать в бюджетном периоде. Бюджет себестоимости реализованной продукции составляется на основе бюджетов запасов готовой продукции и себестоимости изготовленной продукции. В нашем примере бюджет запасов готовой продукции отсутствует, поэтому воспользуемся бюджетом производства (табл. 7.), в котором рассчитаны остатки готовой продукции на конец каждого квартала в натуральных единицах, и допустим, что плановая средневзвешенная себестоимость продукции составляет 17 у.е. Это позволяет определить остаток готовой продукции на конец периода и рассчитать себестоимость реализованной продукции по формуле:

Себестоимость реализованной продукции = Остаток готовой продукции на начало периода + Себестоимость изготовленной продукции - Остаток готовой продукции на конец периода.

Таблица 14. Бюджет себестоимости реализованной продукции, тыс. у.е.

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Остаток готовой продукции на начало периода	264,6	265,2	367,2	408,0	-
Изготовлено продукции на протяжении периода	1413,34	1428,52	1762,48	1858,62	6462,96
Остаток готовой продукции на конец периода	265,2	367,2	408,0	374,0	-
Себестоимость реализованной продукции	1412,74	1326,52	1721,68	1892,62	6353,56

Бюджет общехозяйственных (общих и административных) расходов

Бюджет общехозяйственных расходов - плановый документ, который отражает ожидаемые расходы на управление и обслуживание предприятия в целом. Бюджет общехозяйственных расходов составляется путем объединения бюджетов всех отделов и

служб управления предприятия и его хозяйственного обслуживания. В приведенном бюджете (табл. 15.) годовая сумма расходов распределена между кварталами поровну. На практике размер квартальных затрат может быть разным.

Таблица 15. Бюджет общехозяйственных расходов, тыс. у.е.

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Зарплата	480	480	480	480	1920
Арендная плата	60	60	60	60	240
Коммунальные услуги	12	12	12	12	48
Амортизация	18	18	18	18	72
Командировки	20	20	20	20	80
Прочие расходы	4000	4	4	4	16
Всего	594	594	594	594	2 376

Бюджет расходов на сбыт - плановый документ, в котором приведены постоянные и переменные расходы, связанные со сбытом продукции в бюджетном периоде. Этот бюджет составляется, исходя из бюджета продаж, и имеет такой вид (табл. 16.).

Таблица 16. Бюджет расходов на сбыт

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Объем продаж, тыс. у.е.	3024,0	2808,0	4050,0	4680,0	14562,0
Ставка переменных расходов на сбыт, (комиссионные), %	3	3	3	3	-
Переменные расходы на сбыт (комиссионные), у.е.	90,72	84,24	121,5	140,4	436,86
Постоянные расходы на сбыт, у.е.					
- зарплата	24,0	24,0	24,0	24,0	96,0
- арендная плата	10,5	10,5	10,5	10,5	42,0
- коммунальные услуги	7,5	7,5	7,5	7,5	30,0
- амортизация	6,0	6,0	6,0	6,0	24,0
- командировки	2,0	2,0	2,0	2,0	8,0
- прочие	7,0	7,0	7,0	7,0	28,0
Всего постоянных расходов, у.е.	57,0	57,0	57,0	57,0	228,0
Всего расходов, у.е.	147,72	141,24	178,5	197,4	664,86

Бюджетный отчет о прибыли - проформа финансовой отчетности, составленная до начала отчетного периода, которая отражает финансовый результат предполагаемой деятельности. Бюджетный отчет о прибыли составляется на основании бюджетов продаж, себестоимости реализованной продукции, расходов на сбыт и общепроизводственных расходов. Приведенный бюджетный отчет о прибыли содержит также данные о нераспределенной прибыли (табл. 17.).

Таблица 7.17. Бюджетный отчет о прибыли

Показатель	Сумма, тыс. у.е.
Доход от реализации	14 562,0
Себестоимость реализованной продукции	6 353,56

Валовая прибыль	8 208,44
Операционные расходы	
- общехозяйственные	2 376,0
- на сбыт	664,86
Прибыль от основной деятельности (операционная прибыль)	5 167,58
Налог на прибыль (30%)	1 577 274
Чистая прибыль	3 590,306
Дивиденды	2 400,0
Нераспределенная прибыль	1 190,306

Бюджет денежных средств - это плановый документ, который отражает будущие платежи и поступления денежных средств. Бюджет денежных средств составляется на основе операционных бюджетов и бюджетов капитальных вложений. Поскольку не все доходы и расходы связаны с движением денежных средств, необходимо определить сумму доходов и расходов денежного характера.

Для этого, в первую очередь, следует исключить амортизационные отчисления, т.к. по ним не надо выплачивать деньги. Денежные поступления от реализации продукции и платежи за приобретенные материалы отражены в таблицах, разработанных ранее (табл. 6 и 10). Таким образом, остается: определить денежные расходы на выплату зарплаты и оплату коммунальных услуг, поскольку остальные расходы будут полностью оплачены в отчетном периоде. Сделанные расчеты (табл. 18 и 19) позволяют завершить составление бюджета денежных средств, приведенного в табл. 20.

Как видим, во втором квартале предприятие будет иметь остаток денежных средств, который не соответствует финансовой политике, поскольку он меньше 500 тыс. у.е. Поэтому предприятию следует пересмотреть некоторые платежи. Например, целесообразно выплатить большую часть дивидендов в конце года.

Таблица 18. Расчет денежных расходов на выплату зарплаты, тыс. у.е.

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Начисленная зарплата					
Прямая зарплата	558,9	567,0	745,2	796,5	2 667,6
Зарплата в составе					
- производственных накладных расходов	159,808	160,385	173,077	176,730	670,0
- общехозяйственных расходов	480,0	480,0	480,0	480,0	1920,0
- расходов на сбыт	24,0	24,0	24,0	24,0	96,0
Всего	1222,708	1231,385	1422,277	1477,23	5353,6
Выплата зарплаты					
Задолженность на 1 января 2009 г.	210,0				210,0
Зарплата за квартал 1					
$1\ 222\ 708 * 5/6$	1018,923				1 018,923
$1\ 222\ 708 * 1/6$		203,785			203,785
Зарплата за квартал 2					
$1\ 231\ 385 * 5/6$		1026,154			1026,154
$1\ 231\ 385 * 1/6$			205,231		205,231
Зарплата за квартал 3					
$1\ 422\ 277 * 5/6$			1185,231		1185,231
$1\ 222\ 277 * 1/6$				237,046	237,046

Зарплата за квартал 4:					
1 477 230 * 5/6				1231,025	1231,025
Всего	1228,923	1229,939	1390,462	1468,071	5317,395

Бюджетный баланс - это проформа финансовой отчетности, содержащая информацию о будущем финансовом состоянии предприятия, которое ожидается в результате запланированных операций.

Бюджетный баланс составляется на основании баланса на начало бюджетного года, бюджетов операционных расходов и бюджета денежных средств.

Остаточная стоимость основных средств определена с учетом запланированного приобретения оборудования на сумму 375 тыс. у.е. и суммы амортизации, отраженной в бюджетах производственных накладных расходов, общехозяйственных расходов и расходов на сбыт ($450 + 72 + 8 = 530$). Итого, первоначальная стоимость основных средств на конец года должна быть 7075 тыс. у.е. ($6700+375$), а сумма износа - 1730 ($1\ 200 + 530$).

Таблица 19. Расчет денежных расходов на оплату коммунальных услуг, тыс. у.е.

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Коммунальные услуги					
- производственного характера	38,875	38,877	40,881	41,457	160,000
- общехозяйственные	12,000	12,000	12,000	12,000	48,000
Всего	50,785	50,877	52,881	53,457	208,000
Платежи за Коммунальные услуги					
Задолженность на 1 января 2009 г.	19,800				19,800
1 квартал					
$50,785 * 0,9$	45,707				45,707
$50,785 * 0,1$		5,078			5,078
2 квартал					
$50,877 * 0,9$		45,789			45,789
$50,877 * 0,1$			5,088		5,088
3 квартал					
$52,881 * 0,9$			47,593		47,593
$52,881 * 0,1$				5,288	5,288
4 квартал					
$53,457 * 0,9$				48,111	48,111
Всего	65,507	50,867	52,681	53,399	222,454

Исходя из этого, бюджетная остаточная стоимость основных средств равна 5345 тыс. у.е.

(7075 - 1730).

Остаток запасов материалов определяется, исходя из запасов на начало года, бюджетов приобретения и использования материалов (табл. 8 и 9). Отсюда, остаток материалов на конец бюджетного периода:

$$59,616 + 1578,128 - 1541,280 = 96,464 \text{ тыс. у.е.}$$

Остаток запасов готовой продукции определяется бюджетом запасов готовой продукции, который в нашем случае отсутствует. Поэтому сумму остатка готовой продукции на дату бюджетного баланса можно взять из бюджета себестоимости реализованной продукции (табл. 14.).

Таблица 20. Бюджет денежных средств, тыс. у.е.

Показатель	Квартал				Всего за год
	1	2	3	4	
Остаток на начало периода	1500,0	735,95	341,026	598,206	1500,0
Поступления:					
от реализации	2281,8	2872,8	3677,4	4491,0	13323,0
Всего	3781,8	3608,75	4018,426	5089,206	14823,0
Платежей:					
Приобретение материалов	285,955	331,200	425,997	483,328	1526,48
Выплата зарплаты	1228,923	1229,939	1390,462	1468,071	5317,395
Арендная плата	127,5	127,5	127,5	127,5	510,0
Коммунальные услуги	65,507	50,867	52,681	53,399	222,454
Командировки	26,0	26,0	26,0	26,0	104,0
Ремонт и обслуживание оборудования	130,567	132,024	164,089	173,32	600,0
Комиссионные	90,72	84,24	121,5	140,4	436,86
Реклама	10,5	10,5	10,5	10,5	42,0
Налог на прибыль	394,318	394,319	394,318	394,319	1577,274
Прочие текущие расходы	40,86	41,135	47,173	48,912	178,080
Приобретение оборудования	45,0	240,0	60,0	30,0	375,0
Дивиденды	600,0	600,0	600,0	600,0	2400,0
Всего	3045,85	3267,724	3420,22	3555,749	13289,543
Остаток на конец периода	735,95	341,026	598,206	1533,457	1533,457

Дебиторская задолженность в бюджетном балансе рассчитывается, исходя из данных бюджета продаж (табл. 5) и графика ожидаемых денежных поступлений (табл. 6):

$$165 + 14562 - 13323 = 1404 \text{ тыс. у.е.}$$

Остаток денежных средств переносится в бюджетный баланс из бюджета денежных средств.

Кредиторская задолженность на конец года определяется с учетом задолженности на начало года и соответствующих расчетов (табл. 18 и 19).

Нераспределенная прибыль в бюджетном балансе - это сумма остатка на начало года (табл. 1) и нераспределенной прибыли бюджетного года (табл. 17). Составленный таким образом бюджетный баланс приведен в табл. 21.

Таблица 21. Бюджетный баланс АО «МТ» на 1 января 2010 года, тыс. у.е.

Актив		Пассив	
Основные средства:		Уставный капитал	7 189,216
- первоначальная стоимость	7075,0	Нераспределенная прибыль	1 213,706
- износ	1730,0	Кредиторы:	
- остаточная стоимость	5345,0	- расчеты с поставщиками	103,794
Материалы	96,464		
Готовая продукция	374,0	- расчеты по оплате труда	246,205
Дебиторы	1404,0		
Расчетный счет	1533,457		
Баланс	8752,921	Баланс	8752,921

Плановий бюджет отражає показателі, які повинні досягти підприємства. Між тим в процесі господарської діяльності можуть бути відхилення від плану. Для своєчасного виявлення відхилень і відповідної реакції на них здійснюється бюджетний контроль.

Бюджетний контроль - це процес порівняння фактичних результатів з планом, аналізу відхилень і необхідних коректив. Оскільки менеджери дуже зайняті люди, то у них немає часу вивчати всі відхилення. Тому завдання бюджетного контролю - привертати увагу менеджера саме до значущих відхилень, які потребують більш детального аналізу. Це дозволяє менеджеру здійснювати управління за відхиленнями.

Баланс грошових потоків складається у вигляді таблиці, в якій відображаються дані про наявність грошових коштів на початок періоду, їх надходження і витрати в самому періоді, і завершується таблиця даними про наявність грошових коштів на кінець періоду.

В аналітичних цілях таблиця може бути доповнена даними про дебіторську заборгованість, а саме: про розмір безнадійних боргів, складських запасів, кредиторської заборгованості, що були взяті з інших розділів фінплану. Дані балансу грошових потоків необхідно ув'язати з діями підприємства по формуванню власних оборотних коштів. Адже саме недостатність власних оборотних коштів та їх іммобілізація створюють ситуацію, коли в потрібний момент на рахунках підприємства немає потрібних грошових коштів. Потрібно згадати і про те, що показники ліквідності визначаються співвідношенням розміру оборотних коштів і короткострокових позикових джерел їх формування.

Баланс грошових потоків

Показник	I рік (місяці)			Прік (квартали)				III рік (прогноз)
	1	2	12	11	2	3	4	
1. Залишок грошових коштів на початок періоду								
2. Надходження грошових коштів:								
- виручка від реалізації								
- позареалізаційні доходи і надходження								
- вкладення в капітал і фінансова допомога								
- надходження кредитів								
3. Грошові платежі:								
- оплата товарів і послуг								
- виплата заробітної плати								
- сплата податків і податкових платежів								
- позареалізаційні витрати і вкладення								
- орендна плата								
- страхові платежі								
- витрати на рекламу								
- погашення кредитів і сплата відсотків по								
- стягнення грошових коштів вищестоящою організацією на користь власників								
4. Залишок грошових коштів на кінець місяця								

Планування бюджетного балансу.

Баланс активів та пасивів підприємства складається з метою оцінки тих видів активів, в які спрямовуються грошові кошти та тих видів пасивів, за рахунок яких планується фінансувати придбання чи створення цих активів. Серед активів балансу виділяють поточні активи (рахунок в банку, каса, інші надходження, дебіторська заборгованість) - як найбільш мобільну частину коштів, запаси та фіксовані активи. В пасиві відображено власні та позикові кошти, причому важливе значення має їх структура та зміна протягом

запланованого трирічного періоду.

Фінансовий план підприємства на 20__ р.

№ з/п	Найменування показника	Сума, тис. грн
	I. Доходи і надходження коштів Прибуток від реалізації Інші операційні доходи Доходи від інвестиційної діяльності Доходи від фінансової діяльності Інші доходи Доходи від надзвичайної діяльності Нарахована амортизація Довгострокові кредити Довгострокові позики Позики на поповнення оборотних засобів Орендна плата понад вартості майна по лізингу Цільове фінансування і надходження з бюджету Цільове фінансування і надходження з позабюджетних фондів	
	Разом доходів	
	II. Видатки і відрахування коштів Платежі до державного бюджету Відрахування до резервних фондів Відрахування до фондів накопичення Відрахування до фондів споживання Відрахування до фондів соціальної сфери Відрахування на благодійні цілі Виплачені дивіденди Довгострокові інвестиції Довгострокові фінансові вкладення Погашення позик на поповнення оборотних засобів Погашення довгострокових позик і сплата по них % Поповнення оборотних засобів Уцінка товарів Резерви наступних платежів	
	Разом видатків	

В процесі фінансового планування відбувається конкретна ув'язка кожного виду капіталовкладень чи відрахувань та джерела його фінансування. Для цього складається перевірна (шахова) таблиця до фінансового плану, в якій по вертикалі записують напрями використання фінансових ресурсів та прирівняних до них коштів, а по горизонталі - джерела фінансування, тобто фінансові ресурси і прирівняні до них кошти. Така таблиця дозволяє виявити цільовий характер використання фінансових ресурсів, збалансувати доходи і видатки по статтях, визначити резерви формування фондів грошових коштів.

ТЕМА 8. ОПЕРАТИВНЕ ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ

8.1. Складання платіжного календаря

Управління виробничими процесами та регулювання розрахунків з покупцями, постачальниками, працівниками підприємства, фінансовою системою, кредитними установами, забезпечення платоспроможності підприємства значною мірою залежать від організації оперативного фінансового планування.

Оперативне фінансове планування включає складання платіжного календаря, касового плану і розрахунок погребі в короткостроковому кредиті.

Зміст оперативного планування при розробці платіжного календаря заключається у визначенні конкретної послідовності та строків здійснення всіх розрахунків, що дозволяє своєчасно перерахувати платежі до державного бюджету і позабюджетних фондів та забезпечити фінансування нормальної господарської діяльності підприємства. Платіжний календар складається на короткі проміжки часу (місяць, 15 днів, декаду, п'ятиденку). Сірок визначається, виходячи з періодичності основних платежів підприємства. Найбільш доцільним є складання місячних планів з щодавною розбивкою. Платіжний календар охоплює всі видатки і надходження коштів як в безготівковій, так і в готівковій формах, включаючи відносини з бюджетом та банками. Таким чином, платіжний календар дозволяє спостерігати за станом власних коштів, а також вказує на необхідність використання коштів у вигляді залученого капіталу.

Процес складання платіжного календаря можна розділити на 5 етапів (див. рис. 8.13).

Першим розділом платіжного календаря є його видаткова частина, що відображає всі розрахунки і перерахування коштів, другим - його доходна частина. Співвідношення між двома цими частинами повинно бути таким, щоб забезпечувались:

Розрахунок можливих грошових надходжень.

Оцінка грошових видатків в плановому періоді.

Визначення грошового сальдо (різниця між надходженнями і видатками).

Підведення підсумків (недостатність чи надлишок коштів).

Складання основного бюджету підприємства.

Перевищення видатків над надходженнями свідчать про зниження можливостей підприємства в покритті майбутніх видатків. В такому випадку слід частину непершочергових платежів перенести на інший календарний період, прискорити, по можливості, відвантаження і реалізацію продукції.

Вихідними даними для складання платіжного календаря є:

дані обліку операцій по поточному рахунку в банку;

дані обліку подання розрахункових документів до банку;

дані про термінові і прострочені платежі постачальникам;

графік відвантаження продукції;

фінансові результати від реалізації продукції;

планові внески до бюджету податку на прибуток, інших податків;

відрахування до позабюджетних фондів;

стан розрахунків з дебіторами і кредиторами.

При розробці платіжного календаря особлива увага має бути відведена правильному визначенню суми виручки від реалізації продукції, тому що остання складає основну частину всіх надходжень підприємства. Щоб забезпечити рівномірне надходження виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, необхідно встановити щоденний фінансовий контроль за виконанням плану відвантаження готової продукції, оформленням платіжних документів і своєчасної здачі їх до банку, що особливо важливо в нових умовах господарювання, коли задоволення виробничих і соціальних потреб здійснюється за рахунок зароблених коштів.

З огляду на це неодмінною умовою розробки платіжного календаря є оперативний фінансовий облік стану запасів готових виробів, ходу відвантаження і реалізації продукції, а

також одержання прибутку.

Крім того, підприємство складає касовий план, тобто план обороту наявних коштів, в якому відображаються їх надходження і витрачання. Упорядкування і виконання касового плану забезпечують суворий контроль за спрямуванням наявних коштів, своєчасне їх одержання й ефективно використання.

Касовий план - це план обігу готівки підприємства, який необхідний для контролю за її надходженням і витрачанням. Він розробляється на квартал і у встановлений строк представляється до комерційного банку, з яким підприємство уклало договір про розрахунково-касове обслуговування.

Касовий план складається за типовою формою і містить чотири розділи.

Перший розділ відображає надходження готівки (крім грошей, отриманих в банку) на підприємство в плановому кварталі за конкретними джерелами надходження (торгова виручка, виручка залізничного, повітряного транспорту, комунальні платежі, квартплата, виручка підприємств побутового обслуговування, інші надходження). Із загальної суми надходжень необхідно зазначити суми, які витрачаються на місці з виручки і здаються до каси банку.

В другому розділі показують види видатків підприємства готівкою (на заробітну плату, стипендії, постійні надбавки та інші види оплати праці, на виплату пенсій і допомоги по соціальному страхуванню, на господарські витрати та витрати на відрядження).

Третій розділ містить розрахунок виплат заробітної плати та інших видів оплати праці на плановий квартал з врахуванням всіх можливих утримань (податків, платежів за спецодяг, погашення позик тощо). Якщо заробітна плата працівників перераховується до банків платіжним дорученням, то ці види перерахувань також відображаються у третьому розділі. Всі види утримань і перерахувань, вартість натуральних видач і пільг, що обліковуються у фонді оплати праці, вираховуються із загального фонду оплати праці.

В четвертому розділі заповнюється календар видач заробітної плати працівникам і службовцям, де у встановлені строки (конкретні числа місяця) вказуються суми виплат підприємству готівкою. Ці суми відповідно до договору розрахунково-касового обслуговування банк видає підприємству за встановлену в договорі плату. Якщо фактично касова заявка в конкретні місяці перевищує суму, вказану в касовому плані, то банк, як правило, стягує підвищений відсоток за видачу готівки, що заздалегідь фіксується у договорі розрахунково-касового обслуговування.

Платіжний календар

Статті			
	ос	ека	х
Видатки			
1. Невідкладні потреби			
2. Заробітна плата і прирівняні до неї платежі			
3. Податки			
4. Оплата рахунків постачальників за ТМЦ			
5. Прострочена кредиторська заборгованість постачальникам			
6. Оплата рахунків підрядчиків за виконані роботи по капітальному будівництву (ремонт)			
7. Погашення прострочених позик банку			
Разом видатків			

Надходження			
1. Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг			
2. Виручка від реалізації основних засобів, ТМЦ та інших активів			
3. Надходження простроченої дебіторської заборгованості			
4. Надходження короткострокового кредиту банку			
5. Залишок коштів в касі і на поточному рахунку			
Разом надходжень			
Перевищення надходжень над видатками			
Перевищення видатків над надходженнями			

8.2. Складання касового плану підприємства

Касовий план необхідний підприємству, щоб більш точно представити розмір зобов'язань перед працівниками підприємства по заробітній платі і розмір інших виплат. Банку, що обслуговує підприємство, також необхідний касовий план, щоб скласти зведений касовий план на обслуговування своїх клієнтів у встановлені строки (табл. 8.6).

Якщо підприємство має потребу в короткостроковому кредиті, то необхідні документи представляють в банк у відповідності до його вимог, в результаті чого і укладається договір про кредитне обслуговування. Однак потрібно, щоб цьому передувало обґрунтований розрахунок розміру кредиту, а також тієї суми, яку необхідно повернути банку. Ефективність заходу, що кредитується, чи очікувана виручка від реалізації продукції повинна забезпечити своєчасне повернення кредиту і виключити штрафні санкції.

Таблиця Приблизна форма касового плану на I кв.

Найменування організації Поточний рахунок Вид діяльності

I. Надходження

Джерела надходження готівки	Факт I кв. попереднього року	План I кв. поточного року
1. Торгова виручка від продажу споживчих товарів по всіх каналах реалізації		
2. Виручка пасажирського транспорту		
3. Квартирна плата і комунальні платежі		
4. Виручка видовищних підприємств		
5. Виручка підприємств, що надають інші послуги		
6. Надходження від реалізації нерухомості		
7. Надходження від реалізації державних та інших цінних		
8. Інші надходження		
9. Всього		
3 загальної суми надходжень:		
9.1. Витрачається на місці із виручки		
9.2. Здається до каси банку		
9.3. Здається до каси інших банків		

II. Витрати

1. На заробітну плату, виплати соціального характеру і ін.		
2. На виплату пенсій і допомог по соцстраху		
3. На виплату за договорами страхування		
4. На погашення і виплату доходу за цінними паперами		
5. На купівлю державних та інших цінних паперів		
6. На видачу позик співробітникам		
7. На витрати по відрядженнях		
8. На господарські витрати, в тому числі на представницькі витрати, паливно-мастильні матеріали		
9. На закупівлю сільськогосподарських продуктів у населення		
10. Всього		

