

*Оскільки монета кругла —
нехай вона крутиться.*

Французьке прислів'я

14.1. Фінансовий план, його будова і зв'язок з іншими розділами плану

Фінансове планування — це визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їх надходження. **Мета** його складання полягає у взаємоузгодженні доходів і витрат. Основними **завданнями** фінансового планування є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- визначення напрямів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок поліпшення використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів.

Фінансовий план є ключовим розділом усього плану підприємства, адже він, по-перше, узагальнює результати всіх попередніх його розділів, зводячи їх в одне ціле шляхом подання у вартісному виразі, і дозволяє судити про те, наскільки план узагалі прийнятний з економічного погляду; по-друге, обґрунтовує загальні потреби бізнесу в інвестиціях; по-третє, складається для управління поточною та стратегічною діяльністю підприємства.

Для внутрішнього середовища підприємства фінансове планування є важливим, оскільки:

- ♦ втілює вироблені стратегічні цілі у форму конкретних фінансових показників;
- ♦ установлює стандарти для організації фінансової інформації;
- ♦ визначає прийнятні межі витрат, необхідних для реалізації плану підприємства;
- ♦ у частині оперативного фінансового планування дає цінну інформацію для розробки і коригування стратегії підприємства.

Велике значення має фінансове планування і для контактів із зовнішнім середовищем: постачальниками, споживачами, дис-

триб'юторами, кредиторами, інвесторами. Від їхньої довіри залежать вартість активів підприємства і можливості його ефективного господарювання. Тому фінансовий план має бути добре обґрунтований.

Фінансовий план включає такі **складові**:

- ✓ план обсягів реалізації продукції;
- ✓ план доходів і витрат (прибутків і збитків);
- ✓ план руху грошових коштів (бюджет руху готівки);
- ✓ плановий баланс активів та пасивів підприємства;
- ✓ розрахунок точки беззбитковості;
- ✓ письмовий виклад результатів фінансового планування.

Другий, четвертий і п'ятий документи відносять, як правило, до довгострокових фінансових планів, що мають стратегічне значення, а третій є прерогативою поточних планів. До фінансового планування тісно примикають, хоч і належать до більш загальних елементів фінансового менеджменту, складання довгострокового плану (бюджету), капіталовкладень та оцінка інвестиційних проєктів, а також довгострокова стратегія фінансування підприємства.

Одним із головних обов'язків фінансового менеджера підприємства є періодичне (щомісячне, щоквартальне, щорічне) складання пояснювальних записок до вихідних форм фінансового стану підприємства з розрахунковими показниками і детальним аналізом відхилень (від планових показників попереднього року, середніх показників по району, показників кращих підприємств району чи області та підприємств-конкурентів) з рекомендаціями щодо усунення недоліків. У США, наприклад, для цієї мети щорічно публікується збірник усереднених за галузями показників роботи за минулий рік 3,7 млн американських підприємств. При цьому до збірника потрапляють тільки ті підприємства, що впродовж останніх трьох років працювали більш-менш стабільно.

Фінансовий план тісно пов'язаний з іншими розділами плану підприємства. Так, плани реалізації продукції, одержання прибутку, формування та використання валового доходу, руху готівки складають на основі балансів продукції рослинництва, тваринництва і промислових виробництв, плану витрат і собівартості продукції. Визначаючи потребу в оборотних засобах, використовують, окрім того, дані виробничої програми підприємства.

Основними **етапами** фінансового планування є:

- аналіз фінансових показників підприємства за попередній період. При цьому використовують основні фінансові документи підприємства — баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, звіт про рух готівки;

- планування реалізації продукції, прибутків і збитків. При цьому визначають обсяги збуту продукції або послуг і витрати на їхнє виробництво, прибуток від реалізації основної продукції та іншої діяльності підприємства, розраховують амортизаційні відрахування, надходження коштів за довгостроковими та короткостроковими кредитами та ін.;

- визначення напрямів інвестицій і джерел їхнього фінансування;

- розробка бюджету готівки (оперативний план).

Обов'язковою умовою ефективного планування є участь плановиків, які розробляли всі інші розділи плану (виробнича програма, використання ресурсів, планування витрат і собівартості продукції), у фінансовому плануванні. Припускаються помилки ті господарства, в яких фінансовий план розробляють тільки облікові й фінансові працівники.

14.2. Оцінка фінансового стану підприємства

Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки фінансових планів та прогнозів, у тому числі фінансового оздоровлення підприємств. Під **фінансовим станом** підприємства розуміють міру його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів його зміцнення та підвищення рентабельності виробництва як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банками, іншими організаціями та працівниками підприємства.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

- ♦ балансу (форма № 1);
- ♦ звіту про фінансові результати (форма № 2);
- ♦ звіту про рух грошових коштів (форма № 3);
- ♦ звіту про власний капітал (форма № 4);
- ♦ дані статистичної звітності (зокрема форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільгосппідприємств») та оперативні дані.

Інформацію, яку використовують для аналізу фінансового стану підприємства за доступністю можна поділити на відкриту

та закриту (таємну). **Відкритою** є інформація, яка міститься в статистичній та бухгалтерській звітності і виходить за межі підприємства.

Кожне підприємство розробляє свої планові та прогностичні показники, норми, нормативи, тарифи та ліміти, системи їх оцінки та регулювання фінансової діяльності. Ця інформація може становити **комерційну таємницю**, а іноді й «ноу-хау». Відповідно до чинного законодавства України підприємство має право тримати таку інформацію в секреті. Перелік її визначає його керівник.

Фінансовий стан залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому оцінку його можна об'єктивно здійснити не через один, хай і найважливіший, показник, а тільки за допомогою системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства, відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Така об'єктивна оцінка передусім потрібна самому підприємству. Крім того, вона необхідна кожному з наявних і можливих партнерів підприємства — акціонерів, банкірів, податкових адміністрацій, підприємств, у кожного з яких свій критерій оцінки. Тому й система показників оцінки фінансового стану має бути такою, щоб кожний міг зробити вибір виходячи із власних інтересів.

В умовах ринкової економіки показники оцінки фінансового стану підприємства залежно від практичних міркувань поділяють на чотири групи: ліквідності (платоспроможності), ділової активності, фінансової стійкості (заборгованості) і рентабельності. У табл. 14.1 наведено основні **показники оцінки фінансового стану** підприємства, методики їх розрахунків, джерела інформації, а також параметри цих показників, що розраховані за матеріалами річних звітів аграрних підприємств Кагарлицького району за 1998 р. і 2002 р., у тому числі передового господарства району — СВК-агрофірми «Перемога».

Для **комплексного аналізу фінансового стану** підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують цей стан. Показниками та факторами **стабільного фінансового стану** підприємства можуть бути: стійка платоспроможність, ефективне використання капіталу, своєчасна організація розрахунків, наявність стабільних фінансових ресурсів. У свою чергу **незадовільний фінансовий стан** характеризують: неефективне розміщення коштів, брак власних оборотних коштів, наявність стійкої заборгованості за платежами, негативні тенденції у виробництві.

Таблиця 14.1

**ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОГО
СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА¹**

Показник	Методика розрахунку і джерела інформації	Нормативне значення	Фактичне значення на початок року			
			1999 р.		2003 р.	
			усі підприємства району	ут. ч. СВК «Перемога»	усі підприємства району	ут. ч. СВК «Перемога»
1. Показники ліквідності (платоспроможності)						
1.1. Коефіцієнт термінової абсолютної ліквідності	Відношення грошових коштів і прогнозованих фінансових вкладень плюс суми мобілізованих коштів у розрахунках з дебіторами до короткострокових зобов'язань (IIa (від коду 220 до коду 240) : IVn) ²	1 і >	0,25	1,16	0,02	1,0
1.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	Відношення матеріально-виробничих запасів і витрат до суми короткострокових зобов'язань (IIa (від коду 150 до коду 250) : IVn)	0,5—0,7	1,06	5,21	0,3	4,9
1.3. Загальний коефіцієнт покриття	Відношення поточних активів (оборотних засобів) до поточних пасивів (IIa : IVn)	1—2	1,24	5,94	1,49	34,5
II. Показники ділової активності						
2.1. Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	Відношення чистої виручки від реалізації до середньої за період величини вартості матеріальних оборотних засобів, грошових коштів та цінних паперів (ф. № 2, код 035 : ф. № 1, II a)	Прискорення оборотності	0,72	0,38	1,0	0,8
2.2. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Відношення чистої виручки від реалізації до середнього обсягу власного капіталу (ф. № 2, код 035 : ф. № 1, I n)	Прискорення оборотності	0,14	0,16	0,92	0,4

III. Показники фінансової стійкості (заборгованості)						
3.1. Коефіцієнт заборгованості (співвідношення позичкових і власних коштів)	Відношення фінансових зобов'язань (кредити, позики і кредиторська заборгованість) до власного капіталу ((III п + IV п) : Іп)	$\leq 0,5$	0,18	0,08	0,4	0,03
3.2. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами (коефіцієнт незалежності)	Відношення власних оборотних засобів (робочий капітал) до загальної величини оборотних засобів (І п : ф. № 2, код 280)	$\geq 0,1$	0,19	0,83	0,33	0,97
3.3. Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Відношення власних оборотних засобів до загальної величини власного капіталу підприємства ((І п – І а) : Іп)	0,2—0,5	0,03	0,19	0,35	0,45
IV. Показники рентабельності						
4.1. Рівень рентабельності реалізованої продукції	Відношення валового прибутку від реалізованої продукції до обсягу витрат на виробництво цієї продукції (ф. № 2, код 050 : ф. № 2, код 040)		–19,4	5,7	–0,8	32,8
4.2. Рентабельність виробничих фондів (норма прибутку)	Відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних засобів і оборотних коштів (ф. № 2, код 220 : ф. № 1 (код 011 + код 031 + II а))		–5,1	0,37	–0,9	7,2
4.3. Рентабельність продажу	Відношення чистого прибутку до обсягу продажу (ф. № 2, код 220 : ф. № 2, код 035)		–23,5	0,02	–0,01	2,2

¹ Більш детально питання оцінки фінансового стану підприємства, зокрема показників такої оцінки та методики їх розрахунку, висвітлено в [136, с. 349—422].

² Тут і далі за формою балансу і «Звіту про фінансові результати» (форма № 2)

До найзагальніших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники дохідності (прибутковості) та рентабельності. СВК-агрофірма «Перемога» є прибутковим господарством з рівнем рентабельності реалізованої продукції 32,8 % та нормою прибутку 7,2 %. У середньому по аграрних підприємствах району ці показники мають від'ємне значення, відповідно — 0,8 і 0,9 %.

Однак прибуток і рентабельність — традиційні показники фінансових результатів — не можуть повною мірою характеризувати фінансовий стан підприємства і можливі тенденції його змін. Останній істотно залежить від певних фінансових пропорцій, які аналізують за даними балансу — підсумкового синтетичного документа про наявність і використання коштів на певну дату (кінець року, кварталу). Співвідношення між окремими групами активів і пасивів балансу мають важливе економічне значення і використовуються для оцінки та діагностики фінансового стану підприємства. Це співвідношення можна розглядати в різних аспектах, але основними з них є ті, що характеризують ступінь ліквідності, ділової активності та заборгованості підприємства.

У ринковій економіці, де нерідко підприємства ліквідуються внаслідок банкрутства, одним із найважливіших показників їхнього фінансового стану є ліквідність (платоспроможність). У 2003 р. СВК-агрофірма «Перемога» значно поліпшила показники ліквідності (табл. 14.1) за рахунок зростання власного капіталу (на 1,7 млн. грн порівняно з початком року). Зовсім інша ситуація в решті господарств Кагарлицького району: усі три коефіцієнти ліквідності в них гірші порівняно з СВК-агрофірмою «Перемога». Відбулося це, з одного боку, через зменшення власного капіталу, а з другого, — унаслідок зростання короткострокових зобов'язань.

Слід відзначити певну умовність розрахованих у табл. 14.1 показників ліквідності й, особливо, фінансової стійкості (заборгованості) сільськогосподарських підприємств України в умовах економічної кризи. На перший погляд, більшість із них відповідають нормативним значенням. Наприклад, важливе значення для оцінки фінансового стану підприємства має показник, що характеризує ступінь залучення ним позичкового капіталу (відношення сукупних зобов'язань до активів підприємства). У практиці західних фірм якщо рівень цього показника перевищує 50 % — це є свідченням внутрішньої нестабільності фінансового стану підприємства і воно стає менш привабливим для партнерів зов-

нішнього середовища. Однак в Україні підприємства, особливо аграрні, намагаються або взагалі не брати кредитів, або брати їх якомога менше (табл. 14.1), оскільки річна плата за них перевищує 2,5 %. Тому й не дивно, що підприємства або віддають перевагу бартеру або різко знижують рівень інтенсивності ведення галузей і порушують технологію виробництва.

14.3. Планування реалізації продукції, цін, прибутку і рентабельності

Головним показником ефективності господарювання є прибуток. У свою чергу основними його складовими є виручка від реалізації і собівартість реалізованої продукції (рис. 14.1).

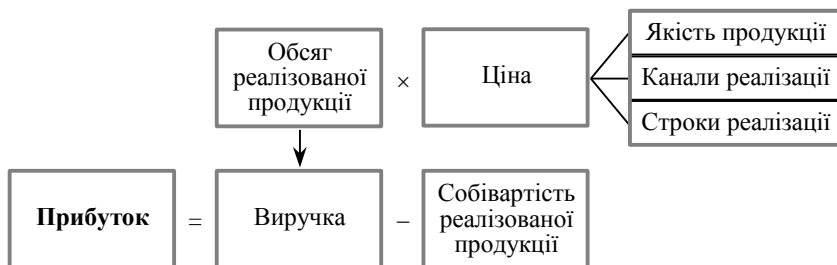


Рис. 14.1. Основні складові прибутку

Збільшити виручку можна за рахунок підвищення обсягів реалізації продукції і (або) ціни реалізації. Ціна залежить, передусім, від якості продукції, каналів і строків її реалізації. Знизити собівартість реалізованої продукції можна за рахунок зменшення витрат і (або) збільшення обсягів виробленої продукції. Більшість із цих складових уже розглянуто в попередніх темах, де йшлося про розробку маркетингової (тема 4) і виробничої (теми 6—8) програм підприємства, а також про планування витрат і собівартості продукції (тема 13). Тому тут зупинимось на методичних питаннях планування реалізації продукції, цін, прибутку і рентабельності та покажемо результати цих розрахунків на прикладі СВК-агрофірми «Перемога».

Вхідні грошові потоки підприємств за їхніми джерелами поділяють на внутрішні та зовнішні. Про використання зовнішніх джерел свідчать надходження коштів за рахунок ресурсів, які мобілізуються на фінансовому ринку. У світовій практиці 60—70 %

фінансових ресурсів надходять на підприємства за рахунок внутрішніх джерел. Внутрішні грошові надходження згідно з чинною практикою обліку і звітності включають:

- виручку від реалізації продукції, робіт і послуг;
- виручку від іншої реалізації;
- доходи від позареалізаційних операцій (проценти, перераховані за зберігання грошей у банку, плата за передане в оренду майно, доходи на акції та ін.).

Основним джерелом грошових надходжень кожного сільськогосподарського підприємства є виручка від реалізації продукції, виконання робіт і надання послуг на сторону. Планову виручку розраховують окремо за видами продукції рослинництва, тваринництва, промислових виробництв, за роботи, виконані на стороні, та послуги, надані різним підприємствам, організаціям і особам.

Після виконання зобов'язань за державними і регіональними контрактами решту продукції сільськогосподарськї підприємства реалізують за своїм вибором заготівельним і торговельним організаціям, переробним підприємствам, організаціям і підприємствам споживчої кооперації, міжгосподарським підприємствам та об'єднанням, на міських ринках і власних магазинах, працівниками господарства, для громадського харчування і поліпшення місцевого постачання. Обсяги продукції, що підлягають реалізації, узгоджуються за їхніми видами з даними балансових розрахунків продукції рослинництва, тваринництва, промислових та обслуговуючих виробництв.

На особливу увагу заслуговує планування бартерних операцій. У кінці 90-х років через глибоку економічну і соціальну кризу господарства суспільного сектору за бартерними угодами реалізували 30 % зерна, 60 % насіння сояшнику, 50 % цукру від загальних обсягів продажу. Зокрема СВК-агрофірма «Перемога» в 1998 р. здійснила 58 бартерних операцій на суму 735 тис. грн, що склало 20 % загальної виручки від реалізації продукції. За цукор, зерно та худобу підприємство отримувало пальне, пестициди, запасні частини, техніку, будівельні матеріали, насіння, корми, мінеральні добрива [97, с. 340].

Порівняно з грошово-товарними відносинами бартер є неефективним способом товарообміну. У більшості випадків для сільськогосподарських товаровиробників він є збитковим і шкідливим, значно уповільнює інвестиційний процес, ускладнює транспортні операції, створює тіньову економіку. Тому бартеризація є тимчасовим явищем і має поступитись нормальним стосункам поста-

чальників і споживачів агропромислової продукції на взаємовигідних засадах. Так, у СВК-агрофірмі «Перемога» у 2002 р. питома вага бартерних операцій була зведена до мінімуму і становила 106 тис. грн, або 1,6 % загальної виручки від реалізації продукції. У цілому по Україні частка бартерної форми розрахунків у загальному обсязі реалізації сільськогосподарських підприємств скоротилася з 27,1 % у 1999 р. до 4,5 % у 2002 р.

Продукцію, що її передбачається продавати (видавати) працівникам господарства і залученим особам у рахунок оплати праці, оцінюють за прийнятими в господарстві цінами. Продукцію на громадське харчування відпускають за плановою собівартістю, але не вище ринкових цін. Видачу працівникам господарства грошової додаткової оплати і премій сільгоспродукцією планують за плановою собівартістю, але не вище роздрібних цін за вирахуванням торгової знижки, а сіна, соломи та інших кормів — за плановою собівартістю. Видачу молодняку худоби працівникам підприємства в рахунок оплати праці здійснюватимуть за цінами, прийнятими в господарстві. Розділивши всю виручку від реалізації продукції конкретного її виду на загальну кількість цієї продукції, визначають середню ціну продажу.

Після цього обчислюють повну собівартість реалізованої продукції, яка складається з виробничої собівартості й реалізаційних витрат. Виробничу собівартість визначають множенням собівартості одиниці продукції (при цьому щодо худоби і птиці беруть до уваги не собівартість приросту, а собівартість 1 ц живої маси) на обсяг її реалізації. Витрати з реалізації, що не відшкодовуються заготівельними організаціями, включають у витрати з реалізації продукції на ринку, через ларки і комісійну торгівлю, кооперацію та інші організації, а також у витрати з навантаження продукції, її пакування, утримання приміщень для зберігання в місцях її реалізації, оплати праці працівникам та ін.

Заготівельні, торговельні та інші підприємства і організації, що здійснюють закупівлю сільськогосподарської продукції на умовах державного контракту, несуть усі витрати з її транспортування й розвантаження. У разі доставки продукції транспортом сільськогосподарських підприємств заготівельні організації відшкодовують господарствам витрати за тарифами того виду транспорту, яким здійснювалась доставка продукції.

Слід відзначити особливості розрахунку виручки від реалізації продукції та її собівартості стосовно окремих видів продукції:

1. План продажу молока закупівельним організаціям у договорах відображають у заліковій масі. Однак собівартість продукції обчислюють у натуральній її масі. Тому слід перерахувати виробничу собівартість на її залікову масу. Наприклад, планову собівартість 1 ц молока в натуральній масі становить 31,20 грн при жирності молока 3,5 %. Базисну жирність установлено в розмірі 3,4 %. Собівартість 1 ц молока у заліковій масі становить:

$$\frac{31,20 \text{ грн} \times 3,4 \%}{3,5 \%} = 30,31 \text{ грн.}$$

У разі, коли господарство частину молока реалізує в натуральному вигляді через торгову мережу, частину — у вигляді вершків або масла, а частину — у незбираному вигляді на молочний комбінат, слід визначати виручку за окремими каналами реалізації і виходячи з цього — середню виручку за 1 ц усієї кількості молока. Аналогічно розраховують середні ціни за одиницю продукції, що підлягає реалізації, для інших її видів.

2. Щодо продукції льонарства окремо показують реалізацію насіння, соломки, трести і волокна. При цьому кількість соломки і трести подають як дріб: у чисельнику — в натурі, а в знаменнику — у перерахунку на льоноволокно.

3. Результат від реалізації вовни визначають не за окремими її видами, а в цілому для всієї її кількості. При цьому реалізаційну ціну і виручку спочатку визначають для кожного виду вовни, а потім показують загальну суму виручки. Собівартість вовни в перерахунку на залікову масу визначають виходячи зі співвідношення між натуральною і заліковою масою вовни.

Відніманням від виручки за реалізовану продукцію повної її собівартості визначають результати реалізації: прибуток чи збиток. У свою чергу діленням суми прибутку на повну собівартість продукції і множенням на 100% обчислюють рентабельність по окремих продуктах, галузях і господарству в цілому. Норму прибутку визначають діленням суми прибутку від господарської діяльності на середньорічну вартість основних виробничих фондів і нормативних оборотних засобів. Більш детально методики розрахунку планових грошових надходжень, собівартості реалізованої продукції і результатів від реалізації продукції висвітлено в [86, с. 169—177].

Наведений вище метод розрахунку прибутку називається методом прямого розрахунку. Крім нього можуть ще викорис-

товуватись метод розрахунку прибутку на основі показника витрат на 1 грн продукції та економічний (аналітичний) метод [136, с. 68—72].

Таблиця 14.2

**РОЗРАХУНОК ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ,
ПРИБУТКУ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ**

Вид продукції	Реалізація, усього			Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Фінансові результати		
	кількість, тис. ц	ціна, грн/ц	виручка, тис. грн		прибуток, тис. грн (+)	збиток, тис. грн (-)	рентабель- ність, %
Зернові й зернобобові, усього	42	55,6	2336	1115	1220		109
у тому числі:							
озима пшениця	16,7	60	1002	484	518		107
кукурудза	12	48	576	252	324		129
Цукрові буряки	196	15	2939	1762	1175		67
Інша продукція рос- линництва	×	×	68	31	7		70
Разом з рослинництва	×	×	5340	2908	2432		84
Молоко незбиране	45,6	88	4013	2326	1687		73
Велика рогата худоба:							
— на м'ясо	3	370	1110	1260		-150	-12
— на племпродаж	0,35	800	130	78	52		67
Яйця, тис. шт.	129	290	37	45		-8	-17
Інша продукція тва- ринництва	×	×	7	225		-47	-17
Разом з тваринництва	×	×	5487	3933	1553		39
Промислова продукція	×	×	300	230	70		30
Реалізація іншої про- дукції, робіт та послуг	×	×	120	150		-30	-20
Усього	×	×	11270	7243	4028	×	55

У табл. 14.2 наведено підсумкові дані розрахунку виручки від реалізації продукції, її собівартості, а також прибутку (збитку) і рентабельність за основними видами продукції по СВК-агрофірмі «Перемога» на одному із проектних варіантів (900 корів), що наведені в табл. 5.3.

14.4. Визначення точки беззбитковості виробництва

Істотним недоліком традиційного планування є одноваріантність планів. У реальній практиці, як правило, існує кілька варіантів розвитку подій. Тому на особливу увагу заслуговують методи планування, що дозволяють реалізувати один із важливих принципів планування — його гнучкість. Таким є метод «витрати — обсяг — прибуток», що його частіше називають аналізом беззбитковості, або «break-even-point» аналізом (аналізом точки розриву). Він дозволяє:

- визначити планові обсяги виробництва і продажу товару з погляду їх беззбитковості;
- прийняти рішення щодо цільових розмірів прибутку;
- збільшувати гнучкість фінансового планування, ураховуючи можливі зміни в ціні реалізації, обсягу продажу, постійних і змінних витрат.

Суть методу аналізу беззбитковості полягає в пошуковій критичного обсягу реалізації продукції, при зменшенні якого підприємство починає зазнавати збитків. Це можна визначити одним із двох способів — графічним чи за допомогою формули норми беззбитковості. Графічний спосіб знаходження точки беззбитковості виробництва розглянемо на прикладі молочної ферми СВК-агрофірми «Перемога».

Для визначення планової величини продажу, яка відповідає беззбитковому стану підприємства (продукту), необхідно знати три величини:

1) ціну реалізації одиниці товару. У нашому випадку було використано два реальних варіанти продажною ціни на молоко — 500 і 800 грн за 1 т молока базисної жирності. У табл. 14.3 наведено розрахунки виручки від реалізації продукції молочної ферми на 390 корів (молока, телят і гною) за продуктивності корів від 2000 до 9000 кг. Припускається, що все молоко буде реалізоване за зазначеними цінами незалежно від напрямів його використання (реалізація на ринку чи внутрішньогосподарське використання);

2) обсяг постійних (фіксованих) витрат, які в короткий період часу не пов'язані безпосередньо з обсягом виробництва і продажу продукції та змінами їх. До них належать амортизаційні відрахування, підтримувальний корм, засоби захисту тварин і рослин, орендна плата, проценти за користування кредитом, витрати на утримання апарату управління та ін. (табл. 14.5).

Таблиця 14.3

**РОЗРАХУНОК ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ
МОЛОЧНОЇ ФЕРМИ НА 390 КОРІВ**

Показник	Продуктивність корів, кг							
	2000	3000	4000	5000	6000	7000	8000	9000
Валовий надій молока, т	780	1170	1560	1950	2340	2730	3120	3510
Вихід гною, т: від 1 голови усього	6 2340	6 2340	6 2340	8 3120	8 3120	8 3120	10 3900	10 3900
Вихід приплоду, голів	360	360	360	360	360	360	360	360
Ціна 1 голови приплоду, грн	150	160	170	200	210	220	240	250
Виручка від реалізації, тис. грн: — молока за ціною 500 грн/т 800 грн/т — гною, 10 грн/т — приплоду	390 624 23 54	585 936 23 58	780 1248 23 61	975 1560 31 72	1170 1872 31 76	1365 2184 31 79	1560 2496 39 86	1755 2808 39 90
Усього виручки (тис. грн) за ціни молока 500 грн/т 800 грн/т	467 701	666 1017	865 1333	1078 1663	1277 1979	1475 2294	1685 2621	1884 2937

На особливу увагу заслуговує планування потреби і вартості підтримувального і продуктивного корму (табл. 14.4). Методика розподілу потреби кормів на підтримувальний і продуктивний ґрунтується на відокремленні частки продуктивного корму із загальної добової норми кормів (ц кормових одиниць) для корів з різною продуктивністю [68, с. 22—23; 52—54].

Що стосується оцінки кормів, то вона однакова для підтримувального корму за всіх рівнів продуктивності корів, що обумовлено однаковою структурою раціону (табл. 14.4). Вартість же 1 ц кормових одиниць продуктивного корму зростає з підвищенням продуктивності, бо високопродуктивні корови вимагають більш якісних, а отже, і дорогих кормів (з підвищеним вмістом перетравного протеїну, каротину, збалансованих за макро- і мікроелементами);

3) обсяг змінних витрат, які змінюються пропорційно обсягові виробництва. Це витрати на продуктивний корм, оплату праці основного виробничого персоналу, пальне і мастильні матеріали, транспортні витрати (у рослинництві — витрати на насіння, добрива) — табл. 14.5.

Таблиця 14.4

**РОЗРАХУНОК ПОСТІЙНИХ І ЗМІННИХ ВИТРАТ НА КОРМИ
(ферма на 390 корів)**

Продуктивність корів, кг	Потреба кормів, ц корм. од.				Оцінка 1 ц кормових одиниць (грн) корму		Вартість кормів, тис. грн	
	на 1 корову		на 390 корів					
	підтримувальний	продуктивний	підтримувальний	продуктивний	підтримувальний	продуктивний	підтримувальний	продуктивний
2000	32	8	12 480	3120	18	20	225	62
3000	32	14	12 480	5460	18	20	225	109
4000	32	19	12 480	7410	18	20	225	148
5000	32	24	12 480	9360	18	25	225	234
6000	32	29	12 480	11 310	18	25	225	283
7000	32	34	12 480	13 260	18	25	225	332
8000	32	39	12 480	15 210	18	30	225	456
9000	32	45	12 480	17 550	18	30	225	526

Таблиця 14.5

**РОЗРАХУНОК ПОСТІЙНИХ І ЗМІННИХ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО
МОЛОКА ЗА РІЗНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ КОРІВ, тис. грн**

Витрати	Продуктивність корів, кг							
	2000	3000	4000	5000	6000	7000	8000	9000
Постійні витрати, усього	518	518	518	518	518	518	518	518
у т. ч. підтримувальний корм	225	225	225	225	225	225	225	225
оплата праці	40	40	40	40	40	40	40	40
утримання основних засобів	149	149	149	149	149	149	149	149
інші витрати	107	107	107	107	107	107	107	107
Змінні витрати, усього	122	189	250	361	425	491	650	735
у т. ч. продуктивний корм	62	109	148	234	283	332	456	526
оплата праці	55	75	95	120	135	150	185	200
утримання основних засобів	3	3	4	4	4	5	5	5
інші витрати	2	2	3	3	3	4	4	4
Разом	640	707	768	879	943	1009	1168	1253

Частину витрат (на поточний ремонт обладнання, експлуатацію кормоцеху і т. д.) неможливо віднести безпосередньо ні до постійних, ні до змінних витрат. Тому їх доцільно виділити в окрему групу — змішані витрати — і потім розділити на постійні й змінні витрати. У нашому випадку це становило, відповідно, 10 і 90 %.

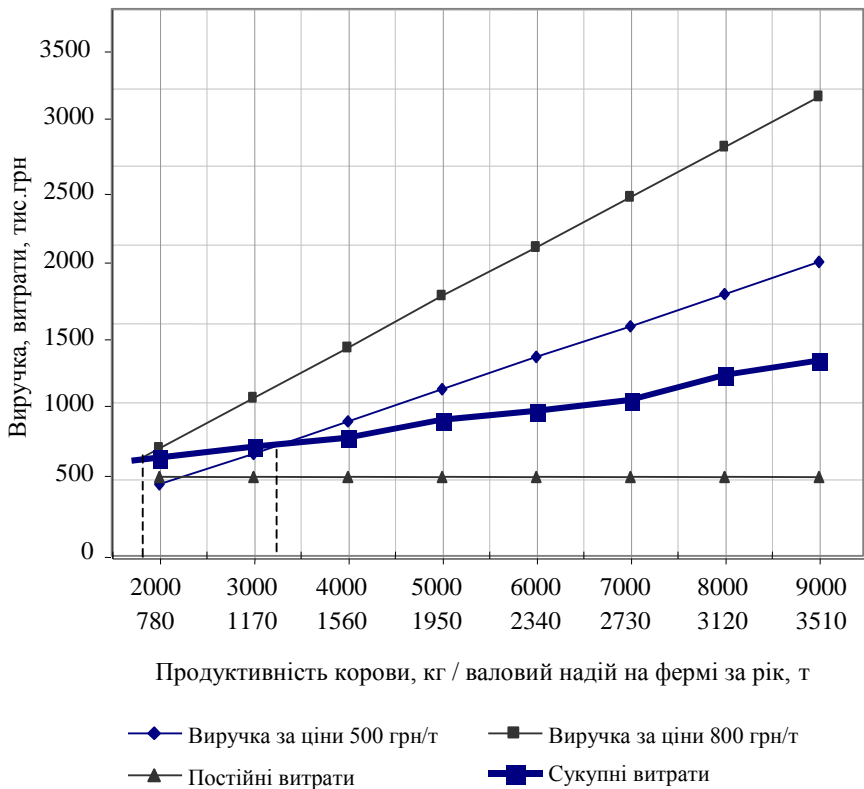


Рис. 14.2. Графік беззбитковості виробництва молока (ферма на 390 корів)

Підготовлені дані використовують для побудови графіка беззбитковості виробництва молока (рис. 14.2). Насамперед на осі абсцис через рівні інтервали відкладають продуктивність корів, а на нижній шкалі — валовий надій молока. На осі ординат відкладають шкалу грошової виручки і витрат, найвища точка якої відповідає сумі виручки від реалізації продукції за максимальної

продуктивності корів. Бажано, щоб одержаний чотирикутник був близьким до квадрата. Потім проводять лінії грошової виручки за різної ціни реалізації молока, відкладають постійні й змінні витрати. Лінія останніх є одночасно і лінією сукупних витрат. Із точки перетину їх з лінією виручки проводять перпендикуляр на лінію абсцис, що визначає критичний рівень продуктивності корів, за якого досягається беззбитковість виробництва. У нашому випадку цей рівень становить 3000 кг, якщо ціна реалізації молока 500 грн/т, і 1800 кг — якщо ціна реалізації 800 грн/т.

Для однопродуктової моделі точку беззбитковості, яка означає, що виручка від продажу продукції підприємства дорівнює сукупним витратам ($O \times Ц = П_v + З_v \times O$), можна визначити за формулою:

$$O = \frac{П_v}{Ц - З_v},$$

де O — обсяг продажу, $Ц$ — ціна реалізації одиниці продукції, $П_v$ — величина постійних (фіксованих) витрат; $З_v$ — величина змінних витрат з розрахунку на одиницю продукції.

Точку беззбитковості можна розрахувати не тільки у фізичних, але й у грошових одиницях — гривнях. Тоді формула визначення точки беззбитковості буде такою:

$$O = \frac{П_v}{1 - \frac{З_v}{Ц}}.$$

Методика аналізу беззбитковості може застосовуватись також для визначення обсягу виробництва і продажу, необхідного для одержання цільової величини прибутку, а також для пошуку раціонального співвідношення між постійними і змінними витратами [31 с. 410—417].

Розрахунок точки беззбитковості — трудомістка і складна робота. Тому в країнах з розвиненою економікою фермери широко використовують результати розрахунків, виконаних науковцями для конкретних природно-економічних умов (табл. 14.6).

Наведені вище розрахунки стосуються однопродуктових моделей. При побудові ж графіків беззбитковості для багатопродуктових виробників (цехи з переробки молока, м'яса, виробництво хлібопродуктів тощо) виникають певні труднощі. Методичні підходи до побудови графіків беззбитковості в цьому разі розглянуто у підрозділі 8.1.

Таблиця 14.6

**ТОЧКИ БЕЗБИТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА
ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА (БАВАРІЯ, ФРН)**

Культура	Точка безбитковості, ц/га	Урожайність, ц/га
Яра пшениця	29,5	52,4
Озима пшениця	35,2	63,3
Озимий ячмінь	36,7	58,3
Пивний ячмінь	23,6	35,6
Озиме жито	27,3	43,6
Овес	28,5	45,8
Кінські боби	20,0	35,0
Кукурудза (зерно)	49,0	74,9
Ріпак зимовий	20,1	32,8
Цукрові буряки	180,0	560,0
Картопля харчова	178,0	268,0

14.5. Бюджет готівки

Бюджет готівки є заключним етапом планування діяльності підприємства і показує його фінансову спроможність щодо виконання господарських планів. У ньому дається перелік усіх грошових надходжень та витрат підприємства за певний період часу. У ринковій економіці цей бюджет є одним із найважливіших інструментів планування: на практиці навіть прибуткові господарства нерідко змушені реорганізовувати або й зовсім припиняти свою діяльність через недостатню забезпеченість готівкою. Головним призначенням бюджету готівки і є забезпечення позитивного сальдо грошових коштів після сплати всіх зобов'язань шляхом планування обсягів і термінів надходження коштів та здійснення витрат, розрахунку достатності власних грошових коштів для фінансування витрат та визначення потреби в кредитах.

Відмінності бюджету готівки від інших планів господарської діяльності:

- ♦ у ньому відображаються лише готівкові потоки підприємства і не включаються негрошові надходження і витрати (аморти-

зація основних засобів, оплата праці натурою, бартер, вартість власних кормів, насіння тощо);

- ♦ у бюджеті особливої ваги набувають строки отримання надходжень та здійснення витрат. Тому бюджети готівки розробляють на квартальній чи місячній основі.

У розробці бюджету готівки, як і в складанні всього фінансового плану, велика роль належить аналізу, зокрема, джерел покриття витрат підприємства (банківська і касова готівка, бартерні операції, оплата праці натурою і т. д.). Характерними особливостями структури таких джерел СВК-агрофірми «Перемога» за 2002 р. є:

- банківська готівка переважає, складаючи 78 % усіх витрат, далі йдуть бартерні (2 %) і касові (15 % — без урахування повторного рахунку коштів, одержаних у банку на оплату праці) операції, оплата праці натурою (2 %) та інші джерела (3 %);

- окремі витрати покриваються виключно з поточних банківських рахунків (відрахування на соціальні заходи, державні податки та збори, погашення кредитів і проценти за кредит, оплата за електроенергію і газ);

- якщо п'ять років назад багато витрат покривалися як через банківські, так і через бартерні операції (придбання паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, пестицидів, насіння, кормів, запасних частин, будівельних матеріалів, техніки), то в 2002 р. придбання вказаних матеріалів здійснювалось виключно через банківські операції;

- оплата праці здійснюється переважно банківською (членам СВК) і касовою (найманим особам) готівкою. Натуральна оплата праці становить 6 % у загальній сумі оплати праці на підприємстві. Слід зазначити, що це нетипова структура джерел покриття витрат підприємств: у більшості сільськогосподарських підприємств України натуральна оплата праці й бартерні операції мають значно вищу питому вагу.

У табл. 14.7 наведено бюджет готівки СВК-агрофірми «Перемога» на 2003 р., який для спрощення розділений не за місяцями, а за кварталами. У випадку, коли в господарстві висока питома вага бартерних операцій, цей бюджет не повною мірою характеризує структуру як виручки від реалізації продукції, так і витрат господарства, і його слід доповнити аналогічним (помісячним і поквартальним) планом бартерних операцій. Така ситуація в СКВ-агрофірмі «Перемога» була в 1998 р., коли частка бартерних операцій при забезпеченні потреб господарства в мінеральних добривах становила 86 %, насіння — 77, пестицидів — 74, кормів покупних — 74, паливно-мастильних матеріалів — 51, запасних частин — 59, будівельних

матеріалів — 57 % [97, с. 340]. У наступні роки стан справ щодо цього поліпшився і в 2002 р. частка бартерних операцій у загальній виручці господарства становила 1,6 %.

Таблиця 14.7

БЮДЖЕТ ГОТІВКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

№ з/п	Показник	Разом за рік, тис. грн	у т. ч. за кварталами			
			I	II	III	IV
1	Початковий грошовий баланс	933	933	976	547	358
2	Виручка від реалізації продукції та інші надходження:					
	молоко	3347	811	822	959	755
	худоба	882	171	198	178	335
	цукор та м'яса	1027	472	197	78	280
	зернові	33	10	3	—	20
	виручка магазинів	193	48	54	38	53
	інші надходження ¹	518	14	41	38	425
3	Разом виручки	6000	1525	1315	1291	1869
4	Разом грошових надходжень (1 + 3)	×	2458	2291	1838	2277
5	Готівкові витрати:					
	Оплата праці з відрахуваннями на соціальні заходи	963	197	256	268	242
	Оплата за товарно-матеріальні цінності, усього у тому числі:	3299	823	682	757	1037
	паливно-мастильні матеріали	973	227	173	254	319
	електроенергія	289	80	53	75	81
	газ	69	9	4	20	36
	мінеральні добрива	176	45	3	12	116
	засоби захисту рослин і тварин	77	28	26	22	1
	корми	25	—	—	25	—
	насіння	135	24	5	1	105
	будівельні матеріали	90	26	23	33	8
	запасні частини	691	126	235	195	135
	техніка, обладнання	381	152	32	37	160
	племінна худоба	11	5	6	—	—
	ремонт	78	18	11	29	20
	послуги	64	32	15	8	9
	інші матеріальні цінності	90	26	15	22	27
	адміністративні та загальногосподарські витрати	150	23	83	24	20

¹ у тому числі: депозитні вклади у жовтні — 400, відсотки по вкладах — 30, послуги — 19, повернення дебіторської заборгованості — 26 тис. грн.

№ з/п	Показник	Разом за рік, тис. грн	у т. ч. за кварталами			
			I	II	III	IV
	Державні податки та збори	510	142	100	123	145
	Погашення кредиту	810	202	203	202	203
	Проценти за кредит	187	67	55	40	26
	Депозит	400	—	400	—	—
	Інші готівкові витрати	274	51	48	90	85
6	Разом готівкових витрат	6443	1482	1744	1480	1737
7	Наявні грошові кошти	×	976	547	358	540
8	Нові кредити	—	—	—	—	—
9	Оплата нових кредитів	—	—	—	—	—
10	Залишковий грошовий баланс	×	976	547	558	256

Складання бюджету починається з визначення грошового балансу на початок періоду планування, який показує залишок коштів на рахунках і в касі підприємства на кінець попереднього періоду. Далі планують усі грошові надходження підприємства за рік і за періодами, в яких вони фактично очікуються. При цьому враховують, що всі грошові надходження і витрати плануються за фактом здійснення платежу, а не за фактом виникнення чи перерахування їх, тобто всі дані вводяться на основі обґрунтованих припущень щодо терміну отримання грошей. Планується також виручка від реалізації основних засобів, матеріальних цінностей, доходи від інших операцій (з дохідними активами, від участі у спільній діяльності, від здачі майна в оренду, надання послуг іншим організаціям тощо), надходження в рамках державних програм, повернення дебіторської заборгованості тощо.

У бюджеті готівки (надходження) СВК-агрофірми «Перемога» 84 % становить банківська і 16 % — касова готівка (рис. 14.3). У свою чергу в структурі банківської готівки домінує виручка від головної галузі підприємства — молочного скотарства: у 2002 р. вона становила 70 %, у т. ч. молоко — 66 % (рис. 14.4). У структурі касової готівки надходження від реалізації продукції в магазинах агрофірми становили 20 % і від населення та підприємств — 80 %.

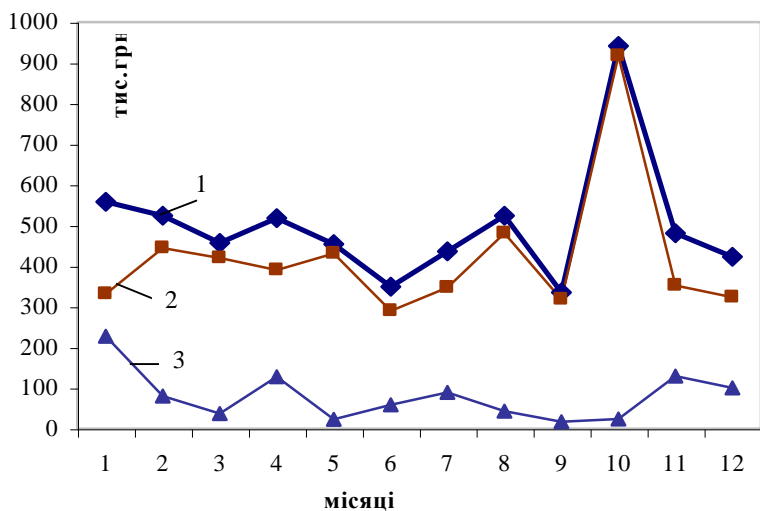


Рис. 14.3. Надходження готівки в СВК-агрофірму «Перемога»
(1 — усього, в т. ч. на банківські рахунки — 2, до каси — 3)

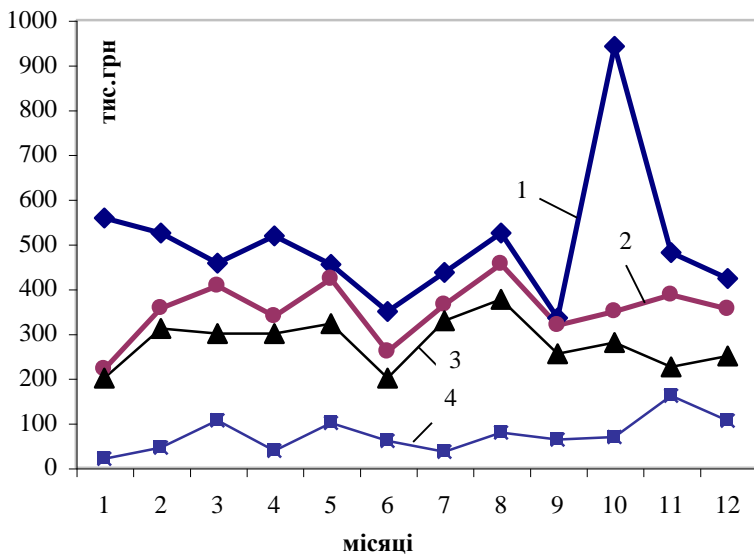


Рис. 14.4. Надходження готівки в СВК-агрофірмі «Перемога»
(1 — усього, у т. ч. від реалізації молока та м'яса ВРХ-2; з них молока — 3, м'яса — 4)

Наступним кроком є визначення готівкових витрат за кожною статтею, які потім розподіляють за місяцями і кварталами. При цьому доцільно виділити змінні й постійні готівкові витрати (див. підрозд. 14.4). У структурі видатків банківської готівки СВК-агрофірми «Перемога» за 2002 р. на оплату праці з відрахуваннями припадає 16 %, на розрахунки за енергоносії — 21, мінеральні добрива і пестициди — 4, насіння, корми — 3, будівельні матеріали — 2, державні податки і збори — 8, погашення кредиту — 13, відсотки за кредит — 3 %, запасні частини і ремонт — 12, техніка та обладнання — 6, загальногосподарські та адміністративні витрати — 3, інші — 9 %. У структурі видатків за касою (без урахування оплати праці членів СВК) виплати підзвітним особам становили 26 %, соціальні виплати — 10, за послуги — 2, здавання готівки в банк — 62 %.

Після завершення планування усіх грошових надходжень і витрат здійснюють розрахунок забезпеченості підприємства власними грошовими коштами та визначають потребу в кредитах окремо для кожного періоду планування. Значення рядка «Наявні грошові кошти» визначають як різницю між сумою грошових надходжень (ураховуючи початковий грошовий баланс) та сумою грошових витрат. Якщо витрати на кінець певного грошового періоду перевищують надходження, тобто значення рядка «Наявні грошові кошти» є від'ємним, необхідно запланувати отримання нових кредитів. У протилежному разі вільні кошти можна використати для погашення частини нових (узятих у плановому році) короткотермінових кредитів та відсотків з них (якщо такі кредити плануються). Після цього визначають залишковий грошовий баланс на кінець даного періоду планування як суму наявних грошових коштів підприємства та нових кредитів, отриманих у цьому періоді (місяці кварталі), за вирахуванням суми оплаченого короткотермінового кредиту та відсотків з нього. Водночас він стає початковим грошовим балансом наступного періоду планування.