

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/281030497>

ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ ФАРМАЦІЇ Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів [ЕЛЕКТРОННИЙ РЕСУРС]

Book · January 2013

DOI: 10.13140/RG.2.1.3954.6082

CITATIONS

0

READS

8,653

6 authors, including:



Sergey Gubsky

State Biotechnological University

120 PUBLICATIONS 163 CITATIONS

SEE PROFILE



Irina Zhirova

Belgorod State University

48 PUBLICATIONS 15 CITATIONS

SEE PROFILE

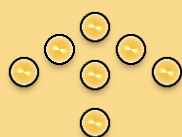


Vitaliy Chernukha

National University of Pharmacy

2 PUBLICATIONS 2 CITATIONS

SEE PROFILE



ОСНОВИ



ЕКОНОМІКИ



ФАРМАЦІЇ

Міністерство охорони здоров'я України
Національний фармацевтичний університет

ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ ФАРМАЦІЇ

Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів
[ЕЛЕКТРОННИЙ РЕСУРС]

За редакцією доктора фармацевтичних наук,
професора [А.С. Немченко](#)

Харків
2013

УДК 615.12 (075)

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України

(лист № 14/18.2-889 від 20.04.2005)

Автори: А.С. Немченко, В.М. Назаркіна, Г.Л. Панфілова, І.В. Жирова, В.М. Чернуха, С.М. Губський, К.Л. Косяченко, С.В. Хіменко, С.Г. Калайчева, Ю.В. Корж, Ю.Л. Стрельнікова, М.В. Подгайна, Н.В. Тетерич, О.А. Немченко

Рецензенти:

В.М. Толочко, доктор фармацевтичних наук, професор, завідувач кафедри управління та економіки фармації ІПКСФ НФаУ;

М.С. Пономаренко, доктор фармацевтичних наук, професор, завідувач кафедри ОЕФ Національної медичної академії післядипломної освіти ім. П.Л.Шупика

Основи економіки фармації: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. /

А.С. Немченко, В.М. Назаркіна, Г.Л. Панфілова та ін.; За ред. А.С. Немченко [ЕЛЕКТРОННИЙ РЕСУРС]

В навчальному посібнику розглядаються основні теоретичні положення сучасних методів аналізу та планування торгово-фінансової діяльності суб'єктів господарювання у фармацевтичній галузі, механізмів і методів ціноутворення на лікарські засоби, принципів оподаткування у фармації.

Призначений для студентів вищих фармацевтичних навчальних закладів, а також може бути корисним працівникам практичної фармації.

„Економічні умови постійно змінюються і кожне покоління по-своєму уявляє власні проблеми...

Економічна наука – це така наука, яка розвивається і повинна розвиватися поступово і безперервно”

Альфред Маршал (передмова до першого видання „Принципи економічної науки”)

Передмова

Сучасні професійно-кваліфікаційні вимоги до економічної підготовки провізорів та інших фахівців фармацевтичної галузі досить високі у зв’язку з процесами глобалізації, трансформації, інтеграції та реформування вітчизняної фармації, а тому повинні передбачати впровадження ефективних освітянських технологій та охоплювати викладання як основ методології ринкової економіки, так і суто прикладних питань економіки фармації.

Слід зазначити, що у ХХІ столітті не тільки змінились пріоритети у розвитку фармації в частині її самодостатності по відношенню до системи охорони здоров’я, але й значно змінилась термінологія, сутність об’єкту та предмету дисципліни. Тільки за умов планової економіки у післявоєнний період змінилась назва дисципліни з „Організація фармацевтичної справи” на „Організація та економіка фармації”, у залежності від пріоритетних моделей господарювання аптечних закладів – бюджетного фінансування чи госпрозрахунку. У 90-х роках ХХ століття в зарубіжній та вітчизняній літературі з’явилась нова назва дисципліни як результат розвитку ринкових відносин у фармації, це „**Фармацевтична економіка**” чи скорочена назва „**Фармаекономіка**”.

На нашу думку, **фармаекономіка** – сучасна інтегральна наука та освітянська дисципліна, яка об’єднує знання економіки та фармації з іншими галузями знань – медициною, управлінням та менеджментом, маркетингом, соціологією, психологією, математикою та іншими, а також досліджує вплив різних факторів

на рівень фармацевтичної допомоги населенню та стан фармацевтичної галузі в цілому. Це наука, що оперує економічними та фінансовими категоріями, які формуються у процесі пошуку, відкриття, створення, розробки, виробництва та реалізації лікарських препаратів.

Тому виникла науково-методична та практична необхідність у виданні навчального посібника, в якому б питання фармацевтичного забезпечення населення розглядались з системної точки зору. Пропонований навчальний посібник створювався з урахуваннями багаторічного досвіду проведення навчального процесу на кафедрі організації та економіки фармації, наукових розробок співробітників кафедри і ґрунтового аналізу та критичного осмислення навчальних видань за тематикою, що розглядається.

Навчальний посібник складається з дев'яти розділів, які логічно пов'язані між собою за змістом.

Перший розділ **„Основи фармаекономіки: принципи, механізми та методи”** присвячений розгляду основ фармацевтичної економіки, визначенню її ролі та місця в системі наукових знань, методологічної бази, наведено детальну характеристику основних економічних показників торгово-фінансової діяльності аптек.

У другому розділі **„Основи економічного аналізу та планування ”** представлено сучасну методологію системного аналізу та планування фінансово-господарської діяльності аптек та фармацевтичних фірм.

Методику аналізу показників торгово-фінансової діяльності аптек (товарообігу, товарних ресурсів, доходів, витрат та фінансових результатів) детально викладено на конкретному прикладі у розділі **„Аналіз та планування торгово-фінансової діяльності аптек (практичні аспекти)”**.

Четвертий розділ **„Механізми і методи ціноутворення на лікарські засоби”** присвячений розгляду актуальних проблем фармацевтичного ціноутворення; наведено класифікацію та структуру цін на лікарські препарати; методи та механізми державного регулювання цін в Україні та за кордоном.

У п'ятому розділі **„Оподаткування аптек і фармацевтичних фірм”** викладені основи оподаткування, а саме – організація вітчизняної податкової системи, характеристика податків як соціально-економічної категорії, особливості визначення ПДВ при реалізації лікарських засобів та виробів медичного призначення. У зв'язку з розповсюдженням форми господарювання – суб'єкти малого підприємництва юридична чи фізична особа, в організації аптеки або фармацевтичної фірми, доцільне вивчення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Шостий розділ **„Фінансово-кредитна система в умовах ринкової економіки. Кредитування аптек та фірм”** присвячений розгляду фінансово-кредитного механізму регулювання економіки, банківської системи України, а також практичні аспекти кредитування аптек та фармацевтичних фірм.

У сьомому розділі **„Аудиторський контроль: сутність, призначення. Організація проведення аудиторських перевірок в аптеках та фірмах”** наведені організаційно-методичні принципи аудиту як форми незалежного фінансового контролю діяльності аптек.

Для ефективного управління аптечними підприємствами необхідно володіти сучасними методиками фінансового аналізу, що дозволяють швидко оцінити фінансовий стан підприємства. Вказані методики детально розглянуті у восьмому розділі **„Експрес-аналіз фінансового стану аптек та фірм на базі даних фінансової звітності”**.

У дев'ятому розділі **„Аналіз економічних показників сучасного стану аптечних закладів в Україні”** представлені результати комплексного дослідження та встановлені загальні об'єктивні тенденції розвитку фармацевтичного ринку та аптечної мережі в Україні.

Навчальний посібник представлений у гіпертекстовому форматі з гіперпосиланнями на інтернет-сайти, законодавчі і нормативно-правові акти, що регулюють різні аспекти фармацевтичної діяльності, містить актуалізовану релевантну інформацію, що необхідна майбутнім фахівцям фармації. Гіпертекстовий формат підручника, враховуючи динамічність дисципліни, дозволяє врахо-

вувати останні зміни у законодавстві, надає додаткові зручності у користуванні, дозволяє підвищити пізнавальну активність студентів та якість навчання.

Навчальний посібник «Основи економіки фармації» є результатом системного узагальнення наукових організаційно-економічних концепцій, розроблених науково-педагогічним колективом кафедри ОЕФ Національного фармацевтичного університету.

Представлений у ньому комплекс сучасних методів, методик та моделей спрямований на вирішення актуальних завдань, що висуває фармацевтична практика.

Навчальний посібник відповідає типовій програмі з організації та економіки фармації. Він складається з восьми розділів, які логічно пов'язані між собою за змістовим матеріалом.

Автори

А.С. Немченко - д. фарм. н., професор, завідувача кафедрою організації та економіки фармації (ОЕФ) НФаУ, керівник авторського колективу, науковий редактор посібника: Передмова; Розділ I, підрозділи 1.1 та 1.2; Розділ II, підрозділи 2.3, 2.4 та 2.5; Розділи III-V; Розділ VII, IX.

В.М. Назаркіна, к. фарм. н., доцент кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ I; Розділ II, підрозділи 2.3-2.6; Розділ III, підрозділ 3.1, 3.3-3.7; Розділ V; Розділ VII.

Г.Л. Панфілова, д. фарм. н., доцент кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ I, підрозділи 1.1 та 1.2; Розділ II, підрозділи 2.1 та 2.2, 2.6; Розділ III, підрозділ 3.1, 3.3-3.7.

І.В. Жирова, к. фарм. н., доцент кафедри ОЕФ: Розділ VIII.

В.М. Чернуха, к. фарм. н., доцент кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ IV, підрозділи 4.1-4.4; Розділ V, підрозділи 5.4-5.7.

С.М. Губський, к. хім. н., директор аптечного підприємства, комп'ютерна верстка та дизайн: Розділ VIII, підрозділ 8.6; Розділ IX; Глосарій; Додатки.

К.Л. Косяченко, д. фарм. н., доцент, президент агентства «УАНТА»: Розділ IV, підрозділ 4.1-4.6.

С.В. Хіменко, к. фарм. н., доцент кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ III, підрозділ 3.2; Розділ V, підрозділи 5.1, 5.2, 5.3.

С.Г. Калайчева, к. фарм. н., доцент кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ II, підрозділи 2.1 та 2.2.

Ю.В. Корж, к. фарм. н., доцент кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ IV, підрозділ 4.7; Розділ VI.

Ю.Л. Стрельнікова, к. фарм. н., доцент кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ VI.

М.В. Подгайна, к. фарм. н., ас. кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ IV, підрозділи 4.5 та 4.6.

Н.В. Тетерич, к. фарм. н., ас. кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ I, підрозділ 1.3.

О.А. Немченко, к. фарм. н., ас. кафедри ОЕФ НФаУ: Розділ IV.

Колектив авторів висловлює щирі подяки Котвіцькій А.А., Галій Л.В., Подколзіній Р.І. та Єрко О.К., які приймали участь у першому виданні даного навчального посібника.

Навчальний посібник «Основи економіки фармації» рекомендований студентам фармацевтичних вузів та факультетів з різними формами навчання при вивченні всіх організаційно-економічних дисциплін, фахівцям практичної фармації, провізорам-курсантам факультету післядипломної освіти, викладачам, науковцям.

Автори з вдячністю сприймуть усі зауваження та побажання, які в подальшому будуть враховані у процесі перевидання навчального посібника.

Зміст

ПЕРЕДМОВА.....	3
АВТОРИ	7
ЗМІСТ	9
РОЗДІЛ 1. ОСНОВИ ФАРМАЕКОНОМІКИ: ПРИНЦИПИ, МЕХАНІЗМИ ТА МЕТОДИ	14
1.1. Фармаекономіка, її місце в системі наукових знань	15
1.2. Методологічні положення фармаекономіки.....	19
1.3. Основні показники торгово-фінансової діяльності аптеки.....	24
Контрольні питання	41
Тести для самоконтролю.....	42
Література.....	43
РОЗДІЛ 2. ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ПЛАНУВАННЯ	44
2.1. Теоретичні основи економічного аналізу.....	45
2.2. Організація та проведення економічного аналізу.....	48
2.3. Місце та роль планування у структурі управління.....	54
2.4. Методологія планування	57
2.5. Бізнес-план: призначення, структура, зміст. Етапи бізнес- планування.....	60
2.6. Бюджетування: основні принципи та методи. Види бюджетів.....	62
Контрольні питання	67
Література.....	68
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ТА ПЛАНУВАННЯ ТОРГОВО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АПТЕК (ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ).....	69
3.1. Аналіз та планування товарообігу.....	70

3.2. Аналіз та планування товарних запасів	77
3.3. Аналіз та планування рецептури.....	81
3.4. Торговельні накладення як об'єкт економічного аналізу.....	83
3.5. Економічний аналіз та планування витрат	84
3.6. Аналіз та планування результатів фінансової діяльності.....	87
3.7. Аналіз беззбитковості.....	89
Контрольні питання	92
Завдання для самоконтролю та самокорекції знань	92
Література.....	95

РОЗДІЛ 4. МЕХАНІЗМИ І МЕТОДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ 96

4.1. Теоретичні основи ціноутворення	97
4.2. Функції ціни.....	100
4.3. Види цін	103
4.4. Оптово-відпускні та роздрібні ціни на лікарські препарати. Роздрібні ціни і тарифи на екстемпоральні лікарські засоби.....	113
4.5. Аналіз цінової політики на ліки в країнах ЄС.....	117
4.6. Державне регулювання цін на лікарські засоби та вироби медичного призначення в Україні	123
4.7. Референтне ціноутворення	128
Контрольні питання	134
Завдання для самостійної роботи та самокорекції знань	135
Література.....	136

РОЗДІЛ 5. ОПОДАТКУВАННЯ АПТЕК ТА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ФІРМ..... 138

5.1. Характеристика податків як соціально-економічної категорії	139
5.2. Податкова система України.....	140

5.3. Класифікація податків та зборів.....	143
5.4. Податкова звітність.....	145
5.5. Порядок оподаткування прибутку аптеки та фармацевтичної фірми.....	146
5.6. Характеристика податку на додану вартість і акцизного збору...	150
5.7. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності.....	160
5.8. Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	166
Контрольні питання	167
Завдання для самостійної роботи та самокорекції знань	168
Література.....	169

РОЗДІЛ 6. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ. КРЕДИТУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПОПОВНЕННЯ ОБІГОВИХ АКТИВІВ..... 171

6.1. Грошово-кредитне регулювання економіки.....	172
6.2. Фінансова-кредитна система держави	175
6.3. Банківська система України.....	176
6.4. Сутність і види банківського кредиту.....	179
6.5. Основні принципи кредитування аптек (фармацевтичних фірм) Ошибка! Закладка не определена.	
Контрольні питання	192
Завдання для самостійної роботи та самокорекції знань	192
Література.....	194

РОЗДІЛ 7. АУДИТОРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ, ПРИЗНАЧЕННЯ. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ..... 196

7.1. Сутність та предмет аудиту	197
7.2. Організація та регулювання аудиторської діяльності в Україні	203
7.3. Методика проведення аудиту	207

7.4. Документування аудиторської перевірки	213
Контрольні питання	214
Завдання для самостійної роботи та самокорекції знань	215
Література	217

РОЗДІЛ 8. ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 219

8.1. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства	220
8.1. Оцінка майнового стану	223
8.2. Аналіз фінансової стійкості підприємства	228
8.3. Аналіз ліквідності балансу	230
8.4. Аналіз ділової активності	234
8.5. Аналіз рентабельності підприємств фармацевтичної галузі	237
8.6. Методика підготовки аналітичного висновку і звіту про проведений аналіз	240
Контрольні питання	241
Література	242

РОЗДІЛ 9. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ СУЧАСНОГО СТАНУ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ 244

9.1. Забезпеченість населення аптечними закладами	245
9.2. Аналіз середньорічних показників товарообігу аптечних закладів ..	247
9.3. Торговельні накладення	250
9.4. Витрати обігу	251
9.5. Заключна оцінка фінансового стану аптечних закладів	253
Контрольні питання	259
Література	260

СПИСОК СКОРОЧЕНЬ 261

ГЛОСАРІЙ	263
ДОДАТКИ.....	299
НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ	518

1

Розділ 1. Основи фармаекономіки: принципи, механізми та методи



Фармаекономіка	Фармакоекономіка	Торгово-фінансова діяльність	Товарообіг
Індекс цін	Товарні запаси	Торговельні накладення	Витрати
Рецептура	Прибуток	Рентабельність	Макроекономіка та мікроекономіка

1.1. Фармаекономіка, її місце в системі наукових знань

Економіку можна розглядати в різних аспектах. У перекладі з грецької *oikonomikē* – це мистецтво ведення господарства. Інше визначення – *сукупність виробничих відносин* певної суспільно-економічної формації, економічний базис суспільства. Економіку також можна розглядати як *народне господарство певної країни* або його частина, що включає відповідні галузі та види виробництва. Економіка як *наука* вивчає господарство та використання обмежених ресурсів для забезпечення потреб людини і суспільства.

До економічних ресурсів (так званих факторів виробництва) відносять трудові, природні та матеріально-грошові ресурси (капітал). Обмеженість ресурсів для задоволення зростаючих потреб суспільства обумовлює виникнення певних проблем і протиріч в ефективному розподілі та використанні ресурсів. на розв’язання яких і спрямована економічна наука. Отже, економіка досліджує шляхи підвищення ефективності використання обмежених ресурсів з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини.

Сучасний стан соціально-економічного розвитку галузі охорони здоров’я

та фармацевтична діяльність суб'єктів господарювання у фармацевтичній галузі.

Фармацевтичний ринок є складовою ринку споживчих товарів та послуг та розвивається за загальноекономічними законами попиту і пропозиції, ціни, конкуренції тощо. Але фармацевтична діяльність має певні особливості, що полягають у її соціальній спрямованості, пріоритетності задоволення потреб пацієнта над комерційними інтересами аптеки. Принципи ринкової економіки вступають у протиріччя з принципами соціальної справедливості. Тому надання фармацевтичної допомоги потребує індивідуального підходу, високої кваліфікації провізора, особиста взаємодія з пацієнтом будується на застосуванні соціально-психологічних та морально-етичних принципів. Отже, досягнення балансу між економічною ефективністю діяльності аптеки і реалізацією принципів соціальної справедливості потребує застосування особливих підходів і методів у організації фармацевтичної діяльності.

Лікарські засоби є особливим товаром, що безпосередньо пов'язаний зі здоров'ям та життям людини. Попит на життєво необхідні ЛЗ обумовлений об'єктивною потребою і характеризується низькою еластичністю (не існує прямої залежності обсягу продажу від цін). Залежність якості лікування від платоспроможності пацієнта, виникнення потреби у ЛЗ у зв'язку з хворобою або її профілактикою, вплив лікаря і провізора на прийняття рішення про вибір ЛЗ та асиметричність інформації обумовлюють необхідність вирішення державою проблеми доступності ліків (економічної та фізичної) для більшості населення. Підвищення доступності ЛЗ можливо досягти за рахунок впровадження ефективних механізмів ціноутворення, медичного страхування тощо. В Україні ціни на основні (життєво необхідні) лікарські засоби підлягають державному регулюванню через встановлення граничної торговельної націнки, декларування та моніторинг цін. Передбачені державні програми забезпечення пільгових категорій хворих.

В сучасних умовах можна говорити про розбалансованість фармацевтичного ринку. По більшості позицій пропозиція значно перевищує попит (напри-

клад, у [Державному реєстрі](#) зареєстровано більше 100 найменувань ЛЗ з диклофенаком у різних лікарських формах різних виробників). При цьому препарати для лікування рідкісних захворювань (так звані препарати-сироти) не реєструються в Україні та майже не ввозяться. Вітчизняні заводи-виробники ЛЗ забезпечують лише 31% (в грошовому вимірі) від потреби в них населення, а імпортні препарати, як правило, дорожчі за ціною. Тому Урядом ініційовано розробку концепції [Державної цільової програми «Розвиток імпортозамінних виробництв в Україні та заміщення імпортованих ЛЗ вітчизняними»](#).

Отже, постає проблема раціонального використання лікарських засобів. Раціональному призначенню та використанню ЛЗ сприяє [Державний формуляр лікарських засобів](#), який включає ліки з доведеною ефективністю, допустимою безпекою та з урахуванням економічної доцільності їх застосування у лікуванні хвороб та станів.

Забезпечення населення фармацевтичною допомогою як соціально орієнтована форма діяльності, не може базуватись суто на економічних засадах. На сучасному етапі розвитку суспільства при формуванні моделей фармацевтичного забезпечення населення домінуючу роль повинні відігравати соціально-демографічні, психологічні, етнокультурні та інші фактори. Взаємодію вказаних факторів і економічних показників та їх комплексний вплив на забезпечення населення кваліфікованою, повноцінною та своєчасною фармацевтичною допомогою і досліджує фармаекономіка.

Закономірності функціонування фармацевтичної галузі, механізми і методи державного регулювання фармацевтичної діяльності, стан і перспективи фармацевтичного забезпечення населення в умовах ринку вивчає спеціальна галузь наукового знання – фармацевтична економіка (фармаекономіка).

[Фармаекономіка](#) або *Фармацевтична економіка* – інтегральна наука, яка поєднує знання економіки фармації з іншими галузями знань (медициною, соціологією, психологією, математикою, маркетингом тощо) і досліджує вплив різних чинників на рівень надання населенню фармацевтичної (лікарської) допомоги та стан фармацевтичної галузі в цілому.

Фармацевтична економіка спрямована на дослідження перспективних напрямків підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у фармації в умовах обмежених ресурсів.

Процеси глобалізації у світі, вступ України до Світової організації торгівлі та Міжнародного інспекторіату PIC/S, а також задекларований урядом курс на євроінтеграцію потребують гармонізації вітчизняного законодавства з міжнародними нормами та стандартами. Але запровадження світового досвіду повинне здійснюватися з урахуванням національних особливостей, стану розвитку вітчизняної економіки, фармацевтичної галузі тощо.

Останнім часом з'явилась значна кількість наукових досліджень з питань економіки фармацевтичної галузі. Використовуються нові терміни, показники, методи досліджень тощо. Аналіз вітчизняних джерел з вищезначених питань дозволяє зробити висновки, що деякі автори помилково ототожнюють поняття „фармаекономіка” та „фармакоекономіка”.

У зарубіжних виданнях поняття „фармаекономіка” або „фармацевтична економіка” використовується з метою економічної оцінки процесів, що відбуваються у фармацевтичній галузі на етапах розробки досліджень, створення, виробництва, контролю якості, реалізації та раціонального використання ліків.

Фармаекономіка оперує організаційно-правовими, соціально-економічними, медико-фармацевтичними та фінансовими категоріями, що формуються у процесі пошуку, відкриття, створення, виробництва, контролю якості, маркетингу та реалізації ліків.

Виділення фармаекономіки у самостійну та самодостатню галузь наукового знання є результатом дії об'єктивних зовнішніх і внутрішніх чинників подальшого розвитку фармації та суміжних галузей (табл. 1.1).

Таким чином, у сучасному розумінні *фармацевтична економіка* – це сукупність інститутів, підприємств і організацій, зайнятих виробництвом, розподілом і обміном лікарських засобів, виробів медичного призначення, послуг, необхідних для підтримки індивідуального та суспільного здоров'я.

Таблиця 1.1

Чинники, що сприяли виділенню фармаекономіки в окрему науку

Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Активний розвиток суміжних з фармацією наук	Активний розвиток фармацевтичного ринку
Зміна соціально-економічних пріоритетів у суспільстві по відношенню до якості життя хворих: «фокус на пацієнта»	Розповсюдження ринкових категорій у фармації
Посилення ролі держави в гарантії надання ефективної фармацевтичної допомоги незалежно від соціального статусу громадян	Гармонізація фармацевтичного законодавства відповідно до світових стандартів
Необхідність розробки та впровадження національних програм розвитку системи охорони здоров'я згідно з міжнародними стандартами	Необхідність систематизації та стандартизації знань в галузі розробки, досліджень, створення, виробництва, контролю якості, реалізації та раціонального використання ліків
Посилення впливу соціально-економічних, культурних, освітніх, психологічних факторів на вимоги населення до якості фармацевтичної допомоги, що надається	Наявність альтернативних методик лікування та введення загальнодержавних стандартів фармакотерапії
Розвиток процесів глобалізації та інтеграції у фармації	Підвищення культури споживання ЛЗ населенням; Впровадження концепції відповідального самолікування та фармацевтичної опіки

1.2. Методологічні положення фармаекономіки

Об'єктом досліджень фармаекономіки є організаційно-правові, соціально-економічні процеси, що відбуваються у фармацевтичній галузі у різних аспектах її діяльності, а також механізми ціноутворення, страхування, оподаткування тощо.

Предметом досліджень є організаційно-правові, економічні, соціальні й фінансові категорії та показники, дані системи обліку й звітності, схеми фармакотерапії різних захворювань, витрати систем охорони здоров'я та суб'єктів господарювання, потреба населення у фармацевтичній допомозі тощо.

До сфери досліджень фармаекономіки належать проблеми ефективного управління та використання обмежених ресурсів лікарських засобів та товарів аптечного асортименту з метою досягнення максимального задоволення потреб населення та інституційних споживачів. Це знаходить відображення у моделі економічної системи аптечного підприємства (рис 1.1).

Принципи фармаекономіки:

- обмеженість ресурсів та безмежність потреб;
- соціальні пріоритети;
- особиста зацікавленість у здоров'ї;
- прагнення людей і держави обмежувати витрати на здоров'я.

Слід зазначити, що методологічну основу фармаекономіки складають об'єктивні економічні закони, а саме: закон попиту і пропозиції, закон вільної конкуренції, закон вартості та ін.

Фармацевтична економіка є складною соціально-економічною системою, яка включає такі елементи (рис. 1.2).

Фармацевтична економіка як інтегральна дисципліна базується на комплексній системі знань, до складу якої входить цілий блок економічних, гуманітарних, природничих, галузевих та спеціальних дисциплін, а саме:

- економічна теорія та політична економія;
- макроекономіка та мікроекономіка;
- державне управління та регулювання;
- економіка охорони здоров'я;
- організація фармацевтичного забезпечення населення;
- фармакоекономіка;
- менеджмент та маркетинг;
- облік та аудит;
- аналіз фінансово-господарської діяльності та статистика;
- інформаційні технології;
- фармацевтичне законодавство тощо.

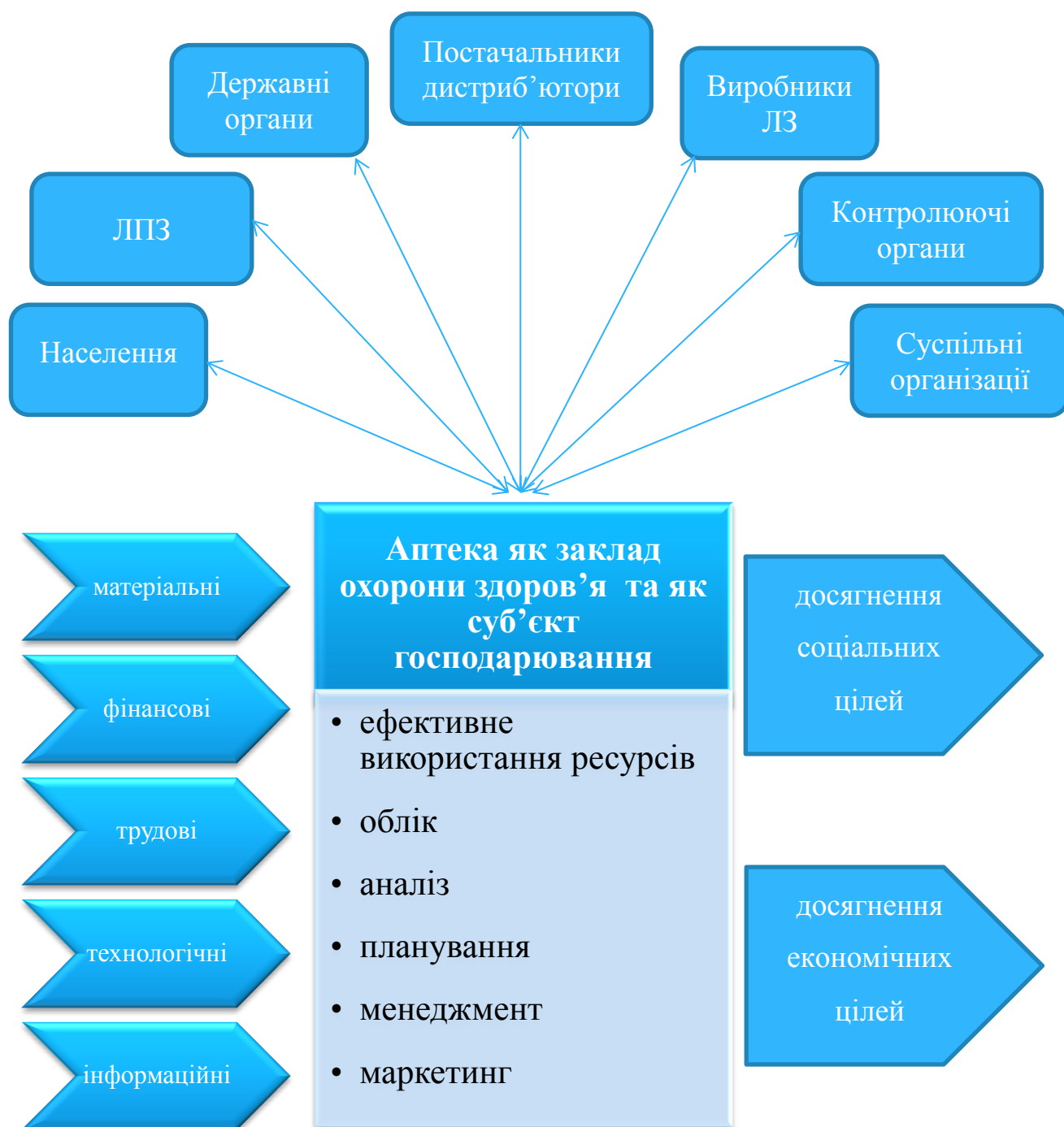


Рис. 1.1. Модель економічної системи аптечного підприємства



Рис. 1.2. Фармаекономіка як інтегральна наука

Отже, **фармакоекономіка**, яка досліджує питання раціонального використання лікарських засобів та інших медичних технологій у цілому, належить до прикладних напрямків фармаекономіки.

Фармацевтична економіка використовує широкий арсенал математичних, статистичних, економічних, соціологічних методів, серед яких: аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, аналогія, моделювання, абстрагування, конкретизація, системний аналіз, функціонально-вартісний аналіз, спостереження, опитування, експертна оцінка тощо.

Користувачами результатів фармаекономіки є організатори охорони здоров'я всіх рівнів, науковці, фармацевтичні й медичні працівники, економісти, представники соціальних служб та гуманітарних організацій тощо.

Мікроекономіка та макроekonomіка

Залежно від ступеня інтеграції складових елементів економічної системи виокремлюють економіку народного господарства країни (макроекономіку), економіку тих чи тих його галузей і територіальних одиниць (регіонів), економіку первинних суб'єктів господарювання (мікроекономіку).

Слід зазначити, що фармацевтична економіка досліджує економічні явища і процеси, що відбуваються у фармацевтичній галузі з позицій макро- та мікроекономіки.

Макроекономіка – галузь економічної науки, що вивчає закономірності функціонування національної економіки. Окрім неї, економіку вивчають багато інших економічних наук: політична економія, мікроекономіка, маркетинг, менеджмент, галузеві та функціональні економіки (зокрема фармацевтична економіка) та ін. Макроекономіка як наука спирається на положення політичної економії, має безпосередній зв'язок з математикою і статистикою, широко використовує методи економіко-математичного моделювання, що характеризує її у точну науку, дозволяє перейти від якісного до кількісного аналізу економічних явищ, процесів та закономірностей, які відбуваються в економіці. Отже, макроекономіка формує наукові уявлення про функціонування економіки на *національному рівні*. Вона досліджує господарську діяльність та взаємодію всієї сукупності економічних суб'єктів. Внутрішній стан та функціонування економічної системи як єдиного цілого забезпечується зв'язками між елементами, що входять до її складу, та із зовнішнім середовищем.

Макроекономіка базується на мікроекономічних явищах та процесах

Мікроекономіка вивчає механізм функціонування та взаємовідносини індивідуальних економічних агентів, до яких належать окремі підприємства та організації (фармацевтичні фірми, аптеки, комерційні банки, страхові компанії тощо).

Предметом мікроекономіки є механізм прийняття економічних рішень на рівні домашніх господарств і фірм у заданих економічних умовах, а також механізм формування цих “заданих” умов у результаті їхніх спільних дій. Мікроекономіка приймає як задані такі змінні умови, динаміку яких досліджує макроекономіка. Тому мікро- і макроекономічні процеси тісно взаємопов’язані та взаємообумовлені.

1.3. Основні показники торгово-фінансової діяльності аптеки

Виконання аптекою основної задачі – забезпечення населення та лікувально-профілактичних закладів фармацевтичною допомогою, реалізується через продаж ЛЗ та товарів аптечного асортименту.

Торгово-фінансову діяльність аптечних закладів можна розглядати як комплексну категорію, що характеризується системою показників:

- *товарообіг,*
- *торговельні накладення,*
- *витрати,*
- *прибуток,*
- *рентабельність.*

Велике значення для організації ефективної роботи аптеки є аналіз таких показників як *товарообіговість* та *продуктивність праці*. Взаємозв’язок між цими показниками представлений на рис. 1.3.

Товарообіг – це історична та економічна категорія, яка взагалі характеризує торговельну діяльність. Товарообіг можна охарактеризувати як форму обміну товарів за допомогою грошей. Акт обміну охоплює дві складові: продаж товару за гроші (Т – Г) і купівлю за гроші нового товару (Г – Т). Товарообіг значущий для розвитку товарного господарства, сприяє поглибленню суспільного поділу праці без обмежень на часові, просторові та індивідуальні межі обміну товарів.

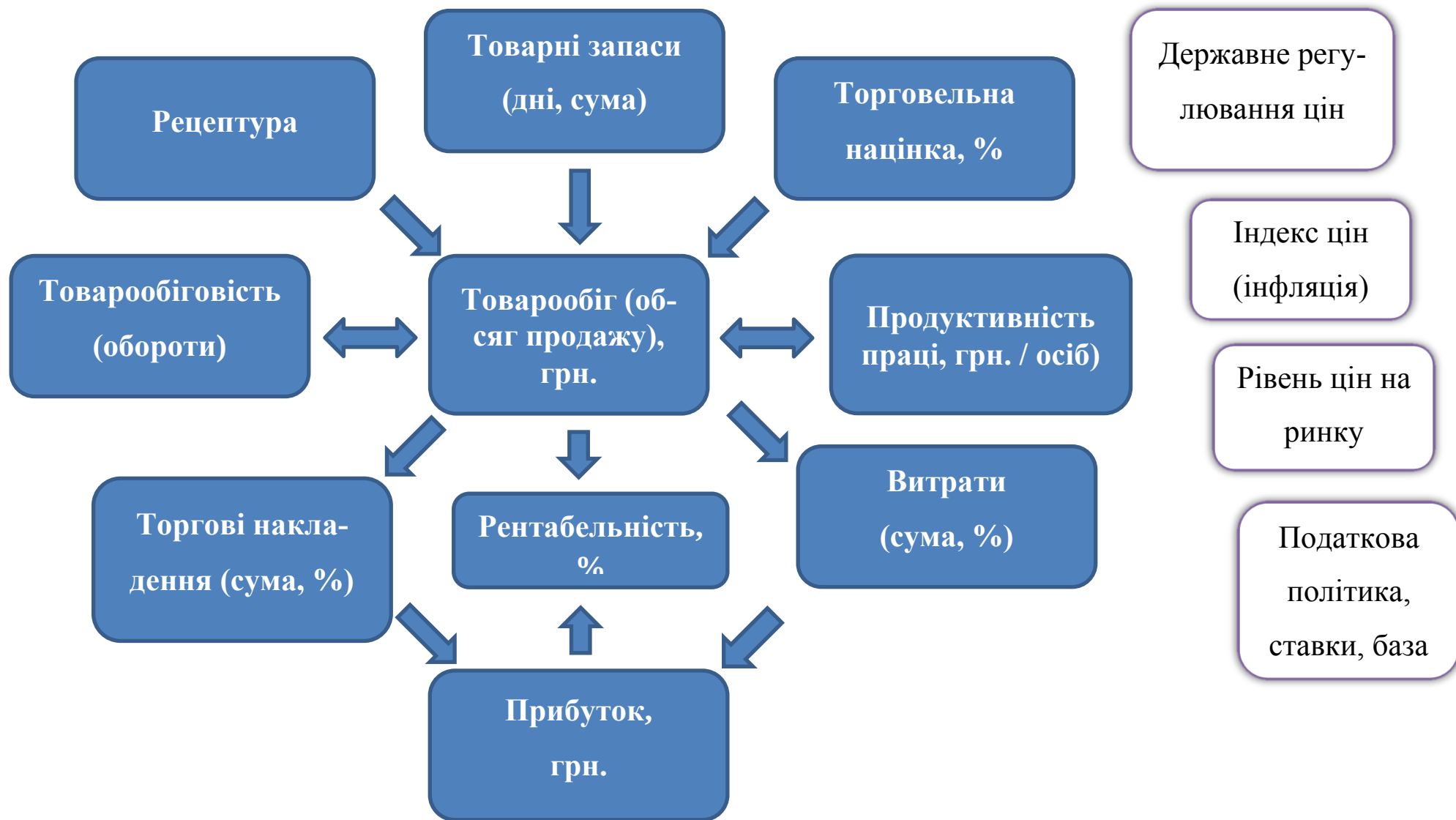


Рис. 1.3. Взаємозв'язок показників торгово-фінансової діяльності аптек і фармацевтичних фірм

Об'єктами товарообігу є засоби виробництва, предмети споживання, матеріальні послуги. Товарообіг відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності суспільного виробництва, обслуговуючи реалізацію суспільного продукту в межах національного і міжнародного господарства, а також економічні зв'язки між різними секторами вітчизняної економіки, що базуються на різних формах власності.

Загальний товарообіг аптеки складається з роздрібного та оптового товарообігу (рис. 1.4).

Роздрібний товарообіг – це виручка від продажу безпосередньо населенню споживчих товарів (як за готівку, так і за розрахункові чеки установ банків, банківські платіжні картки) через спеціально організовану торговельну мережу (аптеки, аптечні пункти та кіоски) закладами незалежно від форми власності і господарювання.

Роздрібний товарообіг визначається у цінах фактичної реалізації за моментом відпуску товарів покупцеві, незалежно від часу сплати грошей. При відпуску пільговим категоріям населення лікарських засобів та виробів медичного призначення, в роздрібний товарообіг включається фактично сплачена їх вартість. Вартість товарів, що сплачена безпосередньо з бюджету або організаціями соціального забезпечення, лікувально-профілактичними закладами, включається до оптового товарообігу.

Оптовий товарообіг – це продаж товарів лікувально-профілактичним закладам та іншим підприємствам, установам, організаціям за безготівковими розрахунками для кінцевого споживання.

Аптеки та фармацевтичні фірми, які самостійно формують дохід як різницю між ціною продажу та закупки товару, реалізують ЛЗ і товари аптечного асортименту населенню, ЛПЗ, іншим організаціям виключно за роздрібними цінами. Тобто для них оптовий товарообіг можна визначити як реалізацію товару ЛПЗ та іншим організаціям по безготівковому розрахунку.

Структуру роздрібного та оптового товарообігу представлено на рис. 1.4.

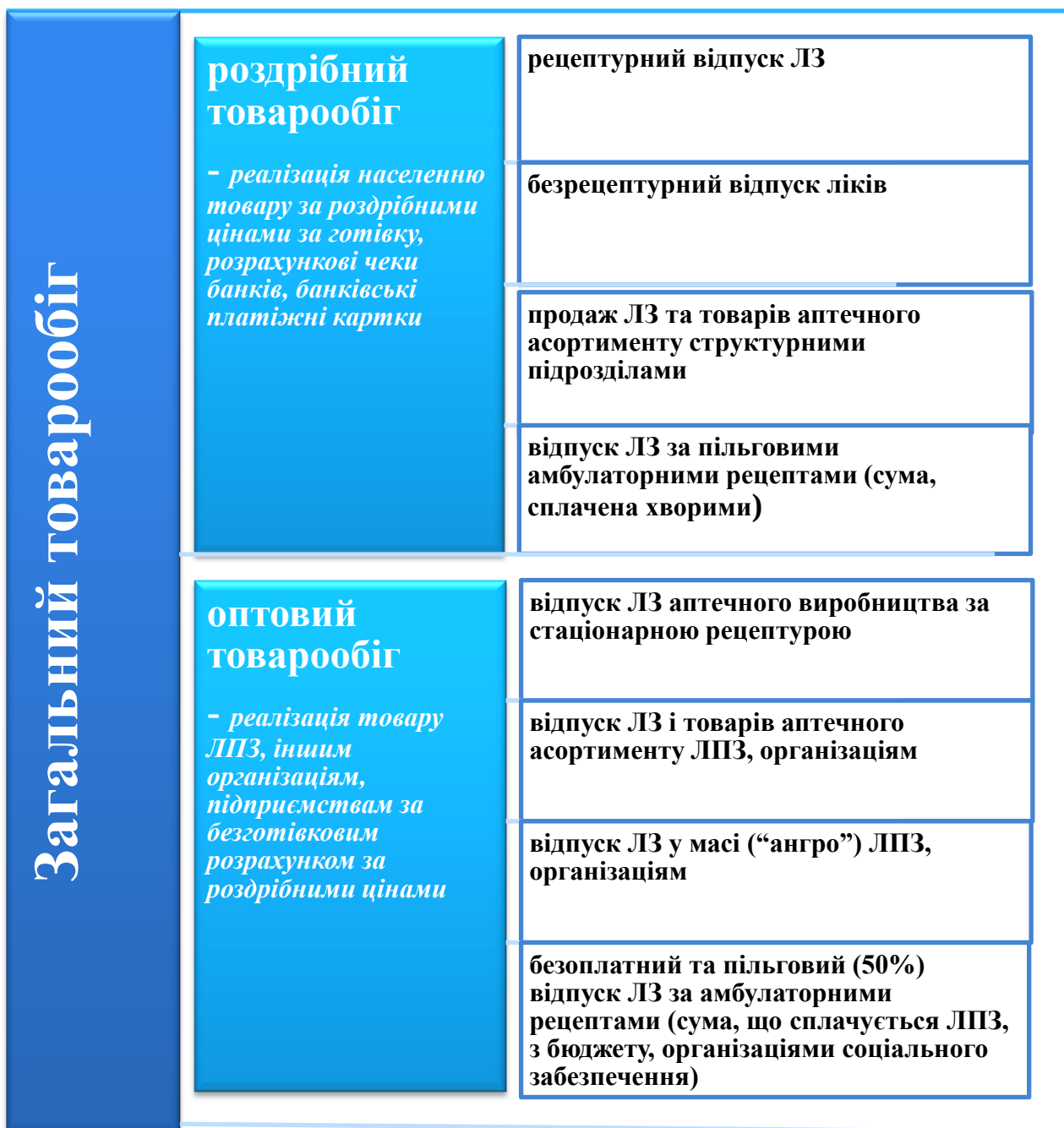


Рис. 1.4. Структура загального товарообігу аптеки

На величину товарообігу впливають такі **фактори**:

- зовнішні (чисельність населення, захворюваність, індекс споживчих цін, доходи на одного мешканця, рівень конкуренції тощо);
- внутрішні (товарні запаси, продуктивність праці тощо).

Обсяги товарообігу значною мірою залежать від рівня цін на товари аптечного асортименту. Важливим економічним показником також є індекс цін.

Індекс цін – (лат. index – показник, список) – це відносний показник, який відображає зміну цін за певний період часу.

У практиці використовують два види індексу цін: індивідуальний та загальний. Індивідуальний індекс цін розраховують за формулою:

$$I_p = \frac{P_1}{P_0}$$

де: P_1 – ціна ЛЗ у певному періоді (році, місяці);

P_0 – ціна ЛЗ у базовому періоді.

Загальний індекс цін дає порівняльну характеристику динаміки цін на лікарські засоби загалом та має дві форми залежно від методики побудови – *агрегатну (сумарну)* та *середньозважену*.

Загальний індекс цін на лікарські препарати визначають за формулою:

$$I_s = \frac{\sum_{i=1}^n I_p \cdot t_i}{\sum_{i=1}^n t_i}$$

де: I_p – індивідуальний індекс цін на ЛЗ ;

t_i – питома вага обсягу виробництва (ввезення, реалізації) i -того ЛЗ у загальному обсязі ЛЗ.

Відповідно до існуючих видів цін розрізняють **індекси**:

- *оптово-відпускних цін промисловості*;
- *відпускних цін оптової торгівлі*;
- *роздрібних цін*.

Важливим показником, що характеризує ефективність роботи аптеки, фармацевтичної фірми є продуктивність праці (ПП). Вона визначається як сума реалізованого товару на одного працівника середньоспискової чисельності (ССЧ):

$$\text{ПП, грн./осіб} = \frac{\text{Товарообіг, грн.}}{\text{ССЧ, осіб}}$$

Основною функцією аптеки є забезпечення населення лікарськими засобами та іншими товарами аптечного асортименту. Найважливішим показником товарного забезпечення (покриття) продажів є товарні запаси, які у оборотних активах аптеки займають основне місце (50–75%).

Товарні запаси – оборотні активи, які утримуються аптечними закладами для подальшого продажу. Товарні запаси вимірюються у:

- натуральних вимірниках (кг, літри, упаковки, штуки тощо);
- грошовому вимірнику за цінами закупівлі;
- днях запасу.

Класифікація товарних запасів представлена на рис. 1.5.

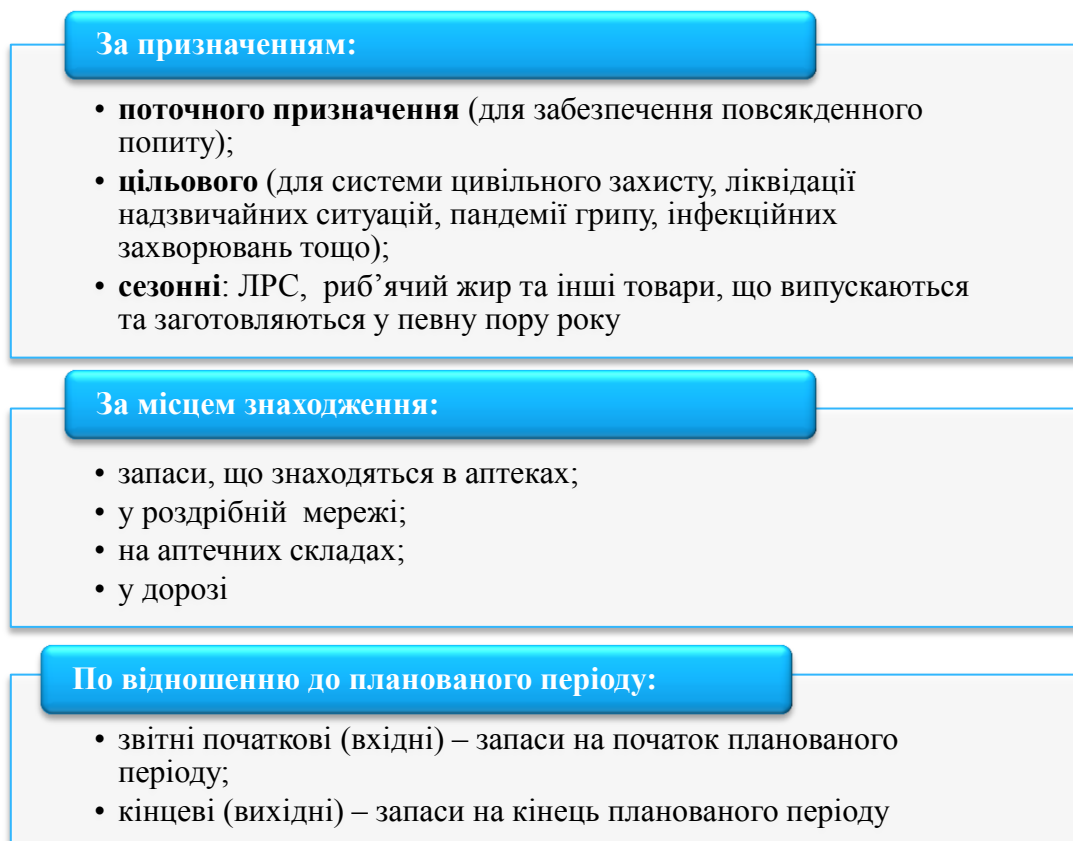


Рис.1.5. Класифікація товарних запасів

Ефективність діяльності аптеки та її фінансовий результат (прибуток) значною мірою залежать від правильної організації роботи з товарними запасами. Необхідно сформулювати оптимальний товарний запас за кількісними (сума, дні запасу) та якісними характеристиками (асортимент). Розрахунки нормативу товарних запасів базуються на даних середньостатистичних запасів за місяць, квартал, рік, тобто розраховуються як середні величини за даними залишків товару.

В процесі діяльності аптеки (реалізації ЛЗ та інших товарів) потрібно постійно аналізувати стан та рух товарних запасів, вживати заходів щодо прискорення їх обігу.

Найскладнішим є процес нормування товарних запасів. Під нормативом мається на увазі оптимальний запас товарів за асортиментом та обсягом, що забезпечує задоволення попиту та отримання очікуваного прибутку. Моментні показники товарних запасів (залишки) характеризують їх стан на визначену дату – початок чи кінець звітного або планованого періоду за їх призначенням.

Оскільки нормуванню підлягають лише товарні запаси поточного зберігання, особлива увага приділяється цій групі запасів. Для визначення поточних товарних запасів з їх загальної суми вираховують цільові запаси, сезонні та дострокового увезення.

До фактичних товарних запасів поточного призначення включають:

- запаси, які знаходяться безпосередньо в аптечній мережі;
- товари в дорозі;
- відвантажені товари.

Фактичні товарні запаси співставляються з нормативом, з'ясовуються причини відхилень. Щоб визначити запас товарів у днях обігу, фактичні товарні запаси поділяють на середній одноденний обіг (в оптових цінах), що склався відповідного звітного періоду.

Розмір фактичних поточних товарних запасів залежить від обсягу реалізації (товарообігу) як у цілому, так і за окремими групами товарів, періодичності

поставок, віддаленості від баз постачання, співвідношення між надходженням та споживанням, наявності повного асортименту та інших факторів.

Для визначення кількості днів товарних запасів їх суму ділять на фактичний одноденний обіг за минулий квартал. Якщо фактичні залишки перевищують норматив, слід виявити причини утворення наднормативних запасів.

Рух товарного запасу характеризується процесом товарообіговості, тобто, з одного боку, систематичною реалізацією та іншими видами витрат товару, з іншого – поповненням цього запасу.

Товарообіговість – це швидкість реалізації товарів або час, протягом якого реалізуються середні товарні запаси за звітний період.

Товарообіговість створює прямий вплив на рентабельність та зворотній вплив – на витрати аптеки. Тому товарообіговість додатково треба розглядати як в цілому, так і за окремими групами товарів.

Товарообіговість можна розглядати в таких аспектах:

- 1) це кількість днів, під час яких реалізується середній товарний запас,
- 2) це кількість оборотів, що здійснює середній товарний запас за звітний період.

Товарообіговість у днях $T_{обіг}$ визначається діленням суми середнього товарного запасу поточного зберігання $\bar{O}$ в оптових цінах на середньоденний обіг $T/o_{1\text{ дня}}$ в тих же цінах:

$$T_{обіг} = \frac{\bar{O}}{T/o_{1\text{ дня}}}$$

Кількість оборотів $K_{об}$ визначається діленням середньостатистичної кількості днів у звітному періоді (рік, квартал) на товарообіговість у днях:

$$K_{об} = \frac{360}{T_{обіг}}$$

При нормуванні товарних запасів (НТЗ) необхідно враховувати, що норматив складається з часу:

- перебування товару у формі товарного запасу;
- необхідного для приймання, перевірки якості і підготовки товару до реалізації;
- перебування товару в дорозі;
- гарантійного страхового запасу, що створюється на випадок збоїв у постачанні та зміні попиту.

На практиці найчастіше використовуються два методи розрахунку НТЗ (табл. 1.2).

Таблиця. 1.2.

Основні етапи розрахунку нормативу товарних запасів (два методи)

Метод I	Метод II
1. Визначаємо обсяг продажу (Т/о) в оптових цінах – товарообіг у роздрібних цінах помножити на рівень собівартості: $T/o_{o.ц.} = T/o_{p.ц.} \times P_{c/в}$	
2. Розраховуємо товарообіг одного дня в оптових цінах , поділивши товарообіг в оптових цінах на кількість днів у періоді (рік, квартал): $T/o_{1 \text{ дня } (o.ц.)} = \frac{T/o_{o.ц.}}{360}$	2. Визначаємо кількість оборотів $K_{об}$, поділивши товарообіг в оптових цінах на середній товарний запас $\bar{O}$: $K_{об} = \frac{T/o_{o.ц.}}{\bar{O}_{o.ц.}}$
3. Розраховуємо дні запасу $НТЗ_{дн}$, виходячи з середнього товарного запасу $\bar{O}$ та обсягу реалізації за один день $НТЗ_{дн} = \frac{\bar{O}_{o.ц.}}{T/o_{1 \text{ дня } (o.ц.)}}$	3. Розраховуємо дні запасу $НТЗ_{дн}$, поділивши кількість днів у періоді на кількість оборотів: $НТЗ_{дн} = \frac{360}{K_{об}}$
	4. Визначаємо товарообіг одного дня в оптових цінах за період (рік, квартал) $T/o_{1 \text{ дня } (o.ц.)} = \frac{T/o_{o.ц.}}{360}$
4-5. Розраховуємо норматив товарних запасів $НТЗ = T/o_{1 \text{ дня } (o.ц.)} \times НТЗ_{дн}$	

Рецептура є важливим показником роботи аптеки, який характеризує її як заклад охорони здоров'я. Розраховується як показник кількості лікарських засобів, що відпущені з аптеки за рецептами або вимогами лікувально-профілактичних закладів за певний період часу.

Рецептура може бути класифікована за різними критеріями (рис. 1.6).

За технологічним показником:

- **екстемпоральна** - лікарські засоби індивідуального виготовлення;
- **ГЛЗ** - ліки промислового та аптечного (серійного) виробництва

За контингентом хворих (умовами лікування):

- **амбулаторна рецептура** - кількість ЛЗ, відпущених за певний період амбулаторним хворим за рецептами лікарів,
- **стаціонарна рецептура** – кількість ЛЗ, відпущених за вимогами замовленнями ЛПЗ за певний період для лікування хворих, які знаходяться на стаціонарному лікуванні у відділеннях лікарні, виконання лікувально-профілактичних процедур тощо.

За формою оплати:

- **за повну вартість** (оплата здійснюється готівкою на момент купівлі товару);
- **безоплатна та пільгова** (безготівковий розрахунок між аптекою та ЛПЗ або в разі пільгової рецептури частково готівковий та безготівковий розрахунок).

Рис. 1.6. Класифікація рецептури

Амбулаторна рецептура планується з урахуванням кількості амбулаторних відвідувань та середньостатистичного коефіцієнту у перерахунку амбулаторних відвідувань на кількість рецептів. Розрахунки **стаціонарної рецептури** при збільшенні ліжко-фонду у стаціонарі здійснюється на базі показників ефек-

тивності використання ліжко-фонду ЛПЗ, який обслуговується та середньостатистичного коефіцієнта перерахування ліжко-днів у стаціонарні рецепти.

У системі медичного страхування виділяють *страхову рецептуру*. Страхова рецептура складається із страхових рецептів, за якими відпущені ліки застрахованим хворим і вартість яких буде оплачена зі спеціальних страхових фондів обов'язкового або добровільного медичного страхування. Страхова рецептура гарантує аптекам певний обсяг робіт і, як наслідок цього, отримання доходу, незважаючи на різні кон'юнктурні зміни на фармацевтичному ринку.

Основним джерелом формування доходу аптеки є торговельні накладення.

Торговельні накладення – це частина роздрібної ціни, яка призначена для відшкодування витрат обігу і створення прибутку аптеки (фармацевтичної фірми). Торговельні накладення розраховують, як різницю між цінами реалізації та цінами закупівлі фармацевтичної продукції.

Аналіз, облік та планування торгових накладень (ТН) здійснюють у абсолютному (сумовому) та відносному показнику, тобто у відсотковому відношенні суми торговельних накладень до загального товарообігу торгової організації у цінах реалізації:

$$\text{Рівень ТН, \%} = \frac{\Sigma \text{ТН, грн.}}{\text{Товарообіг (р. ц.), грн}} \times 100\%$$

На одиницю продажу рівень торговельних накладень розраховується як відношення різниці між роздрібною ціною (ціною реалізації - Р.Ц.) та оптовою ціною (ціною закупки, собівартістю О.Ц.) до роздрібної ціни одиниці реалізації за формулою:

$$\begin{aligned}
 & \text{Рівень ТН на одиницю реалізації, \% =} \\
 & = \frac{\text{Р. Ц. (ціна реалізації), грн.} - \text{О. Ц. (ціна закупки), грн.}}{\text{Р. Ц. (ціна реалізації), грн.}} \times 100\% \\
 & = \frac{\Sigma \text{ ТН на од. реалізації, грн.}}{\text{Р. Ц. (ціна реалізації), грн.}} \times 100\%
 \end{aligned}$$

Загальна величина та рівень торговельних накладень в аптеках залежить від низки факторів: рівня цін закупівлі та цін реалізації товарів аптечного асортименту; обсягу та структури товарообігу; асортименту товарів, цінової політики аптечного закладу. Існує залежність між рівнем торговельних накладень, який отримує аптека, та рівнем собівартості реалізації товару (рівнем ціни закупівлі) товару – у сумі вони складають 100% за визначенням:

$$\text{Рівень ТН} + \text{Рівень собівартості} = 100\%$$

Досліджують торговельні накладення за певний період часу, розраховують статистичні показники, що характеризують динаміку (абсолютний приріст, коефіцієнти росту, темпи росту, темпи приросту, середньостатистичні коефіцієнти росту тощо).

У сучасних економічних умовах важливе значення в організації ефективної торгово-фінансової діяльності аптек мають **витрати** та фактори, що впливають на них.

У загальноекономічному визначенні витрати – це виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу і розподілу фармацевтичної продукції та товарів.

У бухгалтерському обліку під витратами розуміють зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу. Витрати є ключовим елементом нормального функціонування аптеки, ефективне управління витратами дозволяє впливати на кінцевий результат діяльності. В управлінському обліку витрати класифікують за різними критеріями (табл. 1.3).

Для аптек, що здійснюють виробничу функцію, в структурі загальних витрат виділяють *витрати виробництва* (пов'язані з виробництвом / виготовленням ліків) та *витрати обігу* (пов'язані з організацією торговельної діяльності, з придбанням, доставкою та зберіганням товарів). Витрати обігу – це поточні витрати, представлені у грошовій формі та направлені на здійснення процесу доведення товарів від виробника до споживача.

З економічної точки зору, в залежності від ступеня впливу товарообігу на суму витрат їх розподіляють на: *умовно змінні* та *умовно постійні (фіксовані)*.

Розмір умовно змінних витрат зменшується або збільшується в залежності від відповідних змін товарообігу. До таких відносять природні витрати товару, суми нарахувань заробітної плати виробничого персоналу (при відрядній формі оплати праці), витрати по тарі, суми списання допоміжних матеріалів тощо.

Витрати, розмір яких майже не залежить від суми проданого товару відносять до умовно постійних (фіксованих) витрат, наприклад орендна плата, заробітна плата адміністративного персоналу, амортизаційні відрахування, відсоток по кредитах банку, витрати на ремонт споруд та інші.

Рівень витрат обігу розраховують за формулою:

$$\text{Рівень витрат, \%} = \frac{\Sigma \text{Витрат, грн.}}{\text{Товарообіг (р. ц.), грн}} \times 100\%$$

Таблиця 1.3.

Визначення категорій витрат

Група витрат	Характеристика	Приклад
За динамікою відносно обсягу виробництва		
Постійні	Витрати, які не змінюються у зв'язку із зменшенням обсягу виробництва і продажу	Загальногосподарські витрати
Змінні	Витрати, що змінюються прямо пропорційно змінам обсягу виробництва та продажу	Витрати праці і матеріалів
Змішані	Витрати, які змінюються при зміні обсягу випуску, але не в прямій пропорції	Витрати на електроенергію
За способом віднесення на собівартість		
Прямі	Витрати, які можна безпосередньо віднести на конкретний вид продукції	Витрати на матеріали
Накладні (непрямі)	Витрати, які неможливо ототожнити з тим або іншим об'єктом калькуляції	Утримання адміністративного персоналу
За періодичністю вкладень		
Поточні	Витрати, які виникають постійно в ході фінансово-господарської діяльності	Утримання будівель, устаткування
Одноразові	Витрати, виникнення яких визначається одиничним випадком	Витрати на аудиторську перевірку
По відношенню до виробничого процесу		
Виробничі	Витрати, безпосередньо пов'язані з процесом виробництва продукції	Витрати праці і матеріалів
Невиробничі	Витрати, що не входять до собівартості товарно-матеріальних запасів	Витрати на рекламу, наукові дослідження
За часом обчислення		
Фактичні	Реальні витрати	За певний період
Планові	Обґрунтовані розрахунками витрати	На майбутній період
За відношенням до продукту		
Загальні (сумарні)	Сума витрат на виробництво певного виду або партії продукції	Загальна собівартість продукції
Витрати на одиницю	Витрати, які понесло підприємство на виробництво однієї одиниці продукції	Собівартість одиниці продукції
За ступенем урегульованості		
Повністю регульовані	Відображають чіткий взаємозв'язок між "входом" і "виходом" процесу виробництва	Основні матеріали
Частково регульовані	Виникають в результаті рішень, що приймаються керівником періодично	Витрати на маркетинг і рекламу
Слабо регульовані	Витрати, на величину яких неможливо впливати в короткостроковому періоді	Витрати на будівництво нового корпусу

Результатом торгово-фінансової діяльності аптек і фармацевтичних фірм є прибуток. В управлінському обліку виділяють такі види прибутку:

- *операційний* – прибуток від реалізації товарів і послуг;
- *обліковий (балансовий)*;
- *чистий прибуток* – прибуток після сплати податків.

Прибуток від операційної діяльності (реалізації ЛЗ та інших товарів аптечного асортименту) визначається за формулою:

$$\text{Прибуток}_{\text{опер.}, \text{грн.}} = \Sigma \text{ТН, грн.} - \Sigma \text{витрат обігу, грн}$$

При розрахунках облікового (балансового) прибутку обов'язково враховуються позареалізаційні доходи та витрати.

$$\text{Прибуток}_{\text{баланс.}} = \text{Прибуток}_{\text{опер.}} + \text{Доходи}_{\text{позареал.}} - \text{Витрати}_{\text{позареал.}}$$

Частину прибутку, одержаного в результаті господарської діяльності аптеки, вилучає держава у вигляді податку на прибуток (за ставкою 21%).

Чистий прибуток розраховується за формулою:

$$\text{Прибуток}_{\text{чистий}} = \text{Прибуток}_{\text{баланс.}} - \text{Податок на прибуток}$$

Визначення фінансового результату (прибуток/збиток) від звичайної діяльності базується на П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» й визначається як сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших ви-

дів доходів за вирахуванням витрат (збитків). Формування та розподіл фінансового результату (прибуток/збиток) від звичайної діяльності до оподаткування здійснюється в порядку, визначеному на рис. 1.7.

Одержаний прибуток використовується підприємствами на розвиток матеріально-технічної бази, соціальні заходи, виплату дивідендів тощо.

Економічним показником, що характеризує ефективність торгово-фінансової та виробничої діяльності аптеки та фармацевтичної фірми є **рентабельність**. В економіці використовують понад 30 показників рентабельності. Для аптек і фармацевтичних фірм основними з них є рентабельність (Р) основної (торговельної) діяльності, **рентабельність продажу** що визначається як відношення суми одержаного від цієї діяльності прибутку (ПР) до суми товарообігу:

$$P, \% = \frac{\Sigma \text{ ПР, грн.}}{\Sigma \text{ Товарообіг (р. ц.), грн.}} \times 100\%$$

Слід відзначити, що аптечні заклади, враховуючи соціальну спрямованість їх діяльності, мають невисоку рентабельність. Для забезпечення розвитку аптечного закладу його рентабельність має становити не менше 5%.

Рентабельність витрат основної діяльності P_v визначається як відношення суми прибутку (ПР), одержаного від цієї діяльності до суми витрат підприємства на її забезпечення:

$$P_v, \% = \frac{\Sigma \text{ ПР, грн.}}{\Sigma \text{ витрат, грн.}} \times 100\%$$

Рентабельність основних фондів визначається як відношення суми прибутку до суми вартості основних фондів (ВОФ):

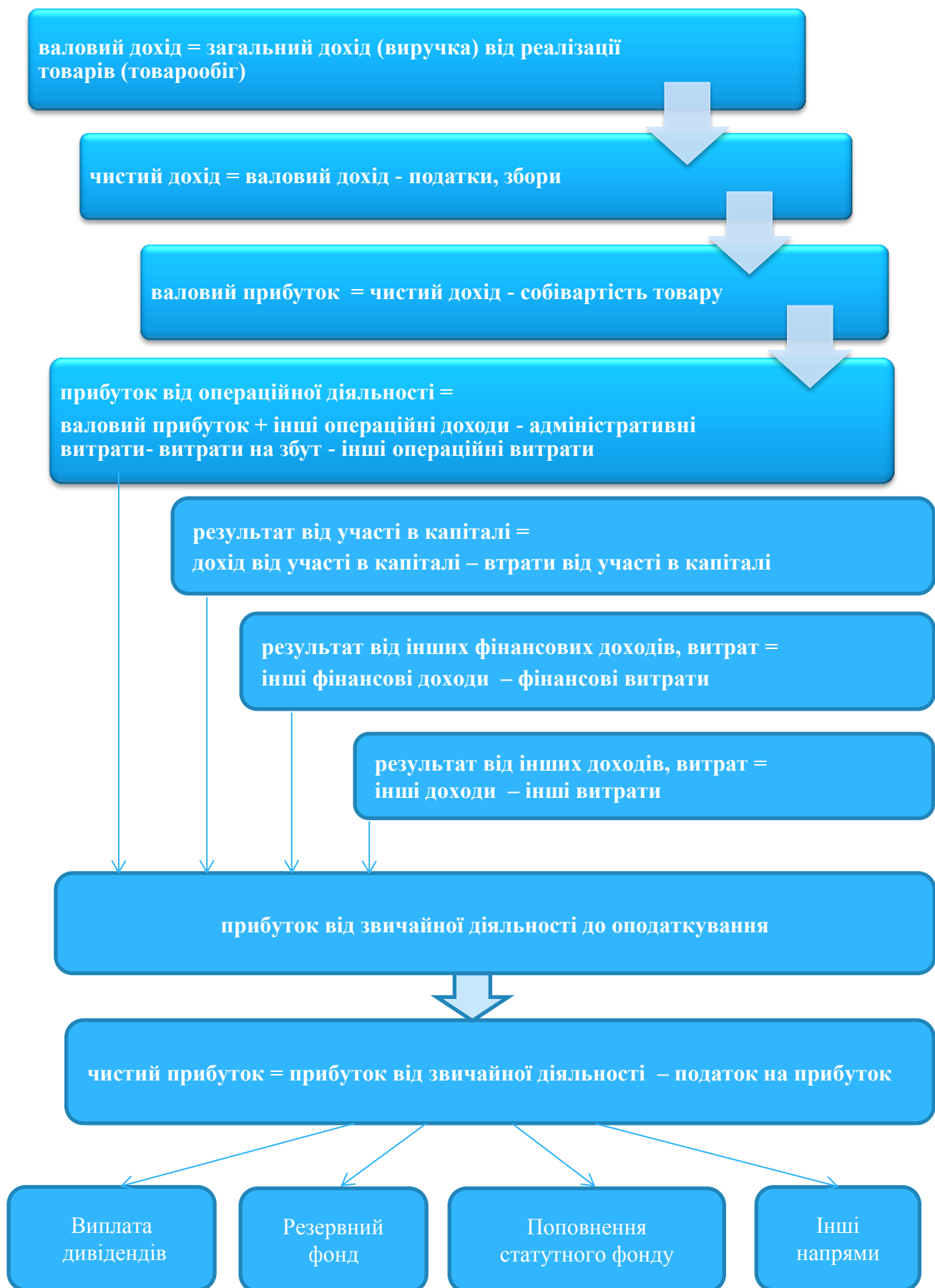


Рис. 1.7. Формування та розподіл чистого прибутку згідно з П(С)БО

$$P_{\text{оф}}, \% = \frac{\Sigma \text{ ПР, грн.}}{\Sigma \text{ ВОФ, грн.}} \times 100\%$$

Рентабельність фонду заробітної плати ($P_{\text{ФЗП}}$) визначається як відношення суми прибутку (ПР) до фонду заробітної плати:

$$P_{\text{ФЗП}}, \% = \frac{\Sigma \text{ ПР, грн.}}{\Sigma \text{ ФЗП, грн.}} \times 100\%$$

Рентабельність продукції фармацевтичних підприємств (у сфері виробництва) визначається як відношення прибутку (ПР) від реалізації продукції до повних витрат (ПВ) (собівартості) її виробництва та обігу:

$$P_{\text{прод.}}, \% = \frac{\Sigma \text{ ПР, грн.}}{\Sigma \text{ ПВ або собівартість, грн.}} \times 100\%$$

Рентабельність має велике значення для оцінки ефективності функціонування ринку, використання матеріальних ресурсів, конкурентоспроможності аптек і фармацевтичних фірм.

Контрольні питання

1. Дайте визначення поняття “фармаекономіка”. Поясніть її місце в системі наукового знання.
2. Вкажіть, які фактори сприяли виділенню фармаекономіки в окрему науку.
3. Назвіть об’єкти, предмет і складові фармаекономіки.
4. Вкажіть методи, які використовує фармаекономіка.

5. Наведіть структуру загального товарообігу аптеки.
6. Поясніть значення показника «індекс цін».
7. Дайте визначення понять «товарообіговість», «норматив товарних запасів»
8. Наведіть класифікацію рецептури.
9. Дайте визначення витрат. Назвіть відомі Вам принципи класифікації витрат.
10. Номенклатура статей витрат діяльності аптечного підприємства.
11. Охарактеризуйте торгові накладення як основне джерело доходу аптечних підприємств.
12. Дайте визначення понять «дохід», «прибуток», «фінансовий результат»
13. Перечисліть види прибутку, дайте їх характеристики.
14. Назвіть чинники, що впливають на розмір отриманого прибутку.
15. Дайте визначення рентабельності, наведіть методику розрахунку різних видів рентабельності (рентабельності продукції, капіталу, діяльності).

Тести для самоконтролю

1. Як визначається операційний прибуток?

- а) різниця між сумою реалізованих торгових накладень та сумою витрат;
- б) прибуток після відрахування податку;
- в) різниця між товарообігом в оптових цінах та сумою витрат;
- г) різниця між товарообігом у роздрібних цінах та сумою витрат;
- д) різниця між товарообігом у роздрібних цінах та товарообігом в оптових цінах.

2. Рентабельність аптеки – це:

- а) відношення торгових накладень до товарообігу $\times 100\%$;
- б) відношення витрат до товарообігу $\times 100\%$;
- в) відношення торгових накладень до прибутку $\times 100\%$;
- г) відношення прибутку до товарообігу в роздрібних цінах $\times 100\%$;
- д) відношення прибутку до товарообігу в оптових цінах $\times 100\%$.

3. Які показники використовуються у розрахунку суми торгових накладень?

- а) товарообіг у роздрібних цінах;
- б) товарообіг в оптових цінах;
- в) сума витрат;
- г) прибуток операційний;
- д) прибуток балансовий.

Література

1. Економічна енциклопедія: у 3-х томах/ Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.— К.: Видавничий центр „Академія”, 2000.
2. Основи економіки та системи обліку в фармації: Навч. посібн./ А.С.Немченко, Г.Л.Панфілова, В.М. Чернуха та ін. — Х.: НФаУ, „Золоті сторінки”, 2005.— 556 с.
3. Основы организации и экономики фармации в вопросах и ответах: Уч. пособ. для иностр. студ. фарм. вузов / Под ред. А.С. Немченко. — Ч.2. — Х.: НФаУ, 2012.
4. Основы экономики и системы учета в фармации: Уч.пособие для студ. высш.уч. завед. / Под ред. А.С.Немченко. — Винница: НОВА КНИГА, 2008. — 480 с.
5. Савельева З.А., Зайцева З.И., Карташова О.В. Основы экономики аптек: учебное пособие (цикл лекций). — М., 2003
6. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб. / Г.В. Савицкая. — 9-е изд., испр. — М.: Новое знание, 2004. — 640 с.
7. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. — 480 с.
8. Управление и экономика фармации: Учебник / Под ред. В.Л. Багировой. — М.: Медицина, 2004

2

Розділ. 2. Основи економічного аналізу та планування





2.1. Теоретичні основи економічного аналізу

Аналіз (гр. *analyzis* – розділяю, розчленовую) – розчленування явища або предмета на його складові (елементи) для вивчення їх як частин цілого. Це дозволяє зазирнути всередину предмета, явища, процесу, що досліджується, зрозуміти його внутрішню сутність, визначити роль кожного елемента, явища, що вивчається. На теперішній момент існують різні види аналізу: фізичний, хімічний, математичний, статистичний та ін. Вони відрізняються метою, об’єктами, методами досліджень. На відміну від вищезгаданих методів аналізу, економічний належить до абстрактно-логічного методу досліджень економічних явищ.

Основним **завданням** аналізу господарської діяльності (АГД) є дослідження дій різних економічних законів, виявлення закономірностей та тенденцій розвитку економічних явищ та процесів в умовах функціонування конкретного підприємства. Крім цього, АГД має такі додаткові завдання:

- наукове обґрунтування поточних та перспективних планів;
- контроль за виконанням планів та управлінських рішень, економічним використанням ресурсів;
- пошук резервів підвищення ефективності діяльності підприємства на підставі виміру передового досвіду та досягнення науки і практики;
- оцінка результатів діяльності підприємства щодо виконання прогнозів, досягнутого рівня розвитку та використання наявних можливостей;

- розробка заходів щодо використання виявлених резервів у процесі фінансово-економічної діяльності.

Основними методологічними інструментами в організації АГД у сучасних ринкових умовах є систематизація, моделювання, вимірювання причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ та процесів.

Предметом АГД є економічні процеси, які відбуваються в результаті фінансово-господарської діяльності, а також причинно-наслідкові зв'язки різних економічних явищ та процесів.

Об'єктами АГД є економічні результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Наприклад, для аптек та фармацевтичних фірм це показники обсягу продажів, тобто роздрібного та оптового товарообігу, собівартісті реалізованого товару, прибутку, рентабельності та ін.

У сучасній економічній літературі АГД класифікують за різними ознаками (рис. 2.1). Кожна з вищенаведених форм АГД відрізняється за змістом, організацією та методикою проведення. У цілому АГД є найдієвішим рушієм управління аптечними закладами різних форм власності в умовах ринкової економіки та розвитку фармацевтичного ринку.

Результати АГД залежать від ефективної його організації, достовірності показників, що використовуються у розрахунках, економічної обґрунтованості висновків тощо.

Важливою методологічною ознакою АГД є можливість не тільки встановлювати зв'язки між причинами та наслідками, але й давати їх кількісну характеристику, тобто забезпечувати зміну впливу факторів на результати діяльності. Це робить аналіз точним, а висновки обґрунтованими.

Головним методом АГД є системне та комплексне вивчення виміру та узагальнення впливу різних факторів на результати діяльності підприємств шляхом обробки спеціальними прийомами системи обліку та звітності та інших джерел інформації з метою підвищення ефективності їх функціонування та конкурентоспроможності.

За галузевою ознакою:

- галузевий
- міжгалузевий

За часовою ознакою:

- перспективний (попередній)
- ретроспективний (наступний)

За просторовою ознакою:

- макроекономічний
- мікроекономічний

За суб'єктами дослідження (користувачами):

- зовнішній
- внутрішній

За аспектами дослідження:

- техніко-економічний (операційний)
- фінансовий
- соціально-економічний
- економіко-статистичний
- маркетинговий
- інвестиційний
- функціонально-вартісний аналіз (ФВА)

За методикою вивчення об'єктів:

- порівняльний
- діагностичний (експрес-аналіз)
- факторний
- маржинальний
- фундаментальний
- ситуаційний
- економіко-математичний

За охопленням:

- суцільний
- вибірковий

Відповідно до змісту програми:

- комплексний
- тематичний

Рис. 2.1. Види та сутність економічного аналізу

При організації проведення АГД необхідно дотримуватись його основних принципів. До них належать системний підхід, науковість, комплексність, об'єктивність, ефективність тощо (рис. 2.2).

2.2. Організація та проведення економічного аналізу

В економічному аналізі методика представляє собою сукупність аналітичних прийомів і правил дослідження економіки підприємства, що підпорядковані досягненню мети аналізу. Розрізняють загальну та часткові методики. Під *загальною методикою* розуміють систему досліджень, яка однаково використовується при вивченні різних об'єктів економічного аналізу у різних галузях національної економіки. *Часткові методики* конкретизують загальну відносно визначеної галузям економіки, певному типу виробництва або об'єкту досліджень. Методики проведення з комплексного АГД містять такі розділи:

- мета та завдання аналізу, обґрунтування актуальності досліджень;
- об'єкти досліджень;
- характеристика системи показників, за допомогою якої будуть аналізуватися вищезгадані об'єкти;
- способи та прийоми оцінки достовірності джерел інформації та показників, що використовують як об'єкт досліджень;
- рекомендації з послідовності та періодичності проведення аналітичного дослідження;
- опис способів дослідження об'єктів, що вивчаються;
- вказівки щодо організації АГД (характеристика служб, перелік осіб, які будуть здійснювати ті чи інші розділи аналізу);
- характеристика технічних засобів, що використовуються при проведенні та обробці результатів аналізів;
- перелік документів, які оформлюють за результатами АГД;
- користувачі результатів аналізу.

Науковість

- врахування вимог економічних законів розвитку виробничих відносин, використання наукових досягнень, ефективних методів дослідження

Комплексність

- охоплення всіх ланок та аспектів діяльності підприємства, всебічне вивчення причинно-наслідкових зв'язків

Системний підхід

- досліджувані об'єкти розглядаються як складна динамічна система, що складається з низки елементів, взаємопов'язаних між собою та із зовнішнім середовищем. При вивченні кожного об'єкта враховуються всі взаємозв'язки

Об'єктивність, конкретність, точність

- використання достовірної, точної інформації, яка реально відображає об'єктивну дійсність, обґрунтування висновків точними аналітичними розрахунками

Дієвість

- на базі результатів АГД керівництво приймає відповідні управлінські рішення, вживає заходів щодо покращання економічного стану підприємства

Систематичність

- АГД повинен проводитись систематично, за планом

Оперативність

- чітка організація, оперативне проведення аналізу, прийняття управлінських рішень та втілення їх у практичну діяльність

Демократизм

- участь у проведенні АГД широкого кола спеціалістів забезпечує більш ефективне використання внутрішніх резервів

Ефективність

- витрати на проведення АГД повинні виправдовувати себе та давати відчутний економічний ефект

Рис. 2.2. Характеристика основних принципів АГД

З точки зору теорії і практики АГД у комплексному аналізі виділяють сім основних етапів (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Характеристика етапів комплексного АГД.

Як інструментарій комплексного АГД виступають традиційні способи обробки інформації, методи детермінованого факторного аналізу, стохастичного факторного аналізу, способи оптимізації показників (рис. 2.4). Традиційні способи широко застосовуються в інших дисциплінах для обробки та вивчення інформації. Для вивчення впливу факторів на результат діяльності та аналізу резервів застосовують методи детермінованого та стохастичного факторного аналізу. Застосування тих чи інших інструментів залежить від мети, глибини

АГД, об'єкту досліджень, технічних можливостей виконання розрахунків, користувачів інформації та ін.



Рис. 2.4. Інструментарій комплексного АГД

Комплексний АГД забезпечує високу достовірність досліджень, що проводяться та їх дієвість, що дозволяє розробляти методологічно обґрунтовану схему пошуку резервів підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності підприємства в умовах розвитку ринкових відносин.

Кількість інформації, її склад та зміст відіграють визначну роль у забезпеченні дієвого АГД. При проведенні аналізу використовується економічна,

технічна та технологічна інформація.

Джерела інформації, які використовуються в АГД, поділяються на:

- облікові,
- позаоблікові (нормативно-правові акти, технічна та технологічна документація, рішення загальних зборів колективу, аудиторський висновок, матеріали спеціальних досліджень)
- планові (бізнес-плани, перспективні та поточні, оперативні плани розвитку).

Організація ефективного інформаційного забезпечення є найважливішим етапом проведення комплексного АГД. До інформаційного забезпечення АГД пред'являються такі вимоги, як аналітичність інформації, об'єктивність, єдність, оперативність, раціональність. *Аналітичність інформації* полягає в тому, що вся система економічної інформації незалежно від джерел її надходження повинна відповідати вимогам АГД. Таким чином, забезпечується надходження даних саме за тими напрямками діяльності і з тим ступенем деталізації, які необхідні аналітику для вирішення завдання.

Економічна інформація повинна *об'єктивно* відображати економічні явища та об'єкти, що досліджуються. При невиконанні даної вимоги висновки, зроблені за результатами аналізу не будуть відповідати дійсності, а розроблені аналітиками пропозиції – необґрунтованими та неефективними.

Єдність інформації, яка надходить з облікових, позаоблікових та планових джерел дозволяє оперативніше здійснювати аналітичну обробку інформації. Виконання цієї вимоги, можливе за наявності ефективної та раціональної організації системи обліку та звітності на підприємствах.

При проведенні АГД інформація до аналітика повинна надходити якомога швидше. Підвищення *оперативності* інформації досягається шляхом застосування нових інформаційних систем.

Система інформації повинна бути *раціональною*, тобто вимагати мінімуму затрат на збір, зберігання та використання даних. Проте, вказана система

повинна максимально повно забезпечувати запити аналізу та управління підприємством.

Відповідальним етапом у комплексному АГД є підготовка інформації, що виконує перевірку даних, забезпечення їх співставлення та спрощення числової інформації. Перевірка достовірності інформаційної бази проводиться за двома напрямками. По-перше, аналітик перевіряє повноту даних, правильність арифметичних розрахунків, відповідність показників. По-друге, здійснюється перевірка всіх залучених до аналізу даних по суті, тобто наскільки той чи інший показник відповідає дійсності. Засобами такої перевірки є як логічне осмислення показників, так і контроль стану системи обліку та звітності, взаємного погодження та обґрунтованості показників різних джерел.

Забезпечення співставлення показників дозволяє проводити АГД за короткий термін. За допомогою розроблених методик вся числова інформація після перевірки на доброякісність приводиться у відповідний вигляд.

У більшості випадків аналітичні дослідження мають прогнозований характер і не потребують такої точності, як, наприклад, у бухгалтерському обліку. Тому для зменшення обсягу аналітичних розрахунків та полегшення сприйняття інформації в АГД можна використовувати тільки цілі числа (гривні; тисячі гривень). Вибір ступеню спрощення залежить від змісту показника, його величини, споживача результатів АГД. При спрощенні вихідних показників часто використовуються середні та відносні величини, які дозволяють полегшити узагальнюючу оцінку.

Найважливішим етапом інформаційного забезпечення АГД є аналітична обробка даних. Організація обробки потребує відповідного методичного забезпечення, певного рівня підготовки працівників, які займаються аналізом, їх забезпечення сучасними технічними засобами проведення АГД.

Результати аналітичного дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства оформляються у вигляді пояснювальної записки, довідки, заключення.

2.3. Місце та роль планування у структурі управління

Економічна ефективність діяльності аптечних закладів, як і будь-яких інших підприємств, залежить від якості управління, в т.ч. від прогнозування та планування (табл.2.1).

Планування – розробка і наукове обґрунтування програми економічного розвитку підприємства та його структурних підрозділів (центрів відповідальності) на визначений період відповідно до мети його функціонування та виходячи з наявних ресурсів. Підґрунтям планування є **прогнозування**, яке передбачає формування основних цілей і можливих засобів їх досягнення.

Таблиця 2.1

Порівняльна характеристика прогнозування та планування

	Прогнозування	Планування
Сутність методу	Прогноз – наукове дослідження, спрямоване на визначення перспектив розвитку явища	План – це проекція у майбутнє для досягнення поставленої мети при визначених умовах і можливостях
Спосіб оперування інформацією	Прогноз – це ймовірнісне настання події	План – це мета діяльності
Об’єкти	Прогнозуються, як правило, ті показники, на які неможливо впливати	Плануються показники, виконання яких залежить від діяльності людини, на які можливо впливати (витрати, прибуток тощо)
Обов’язковість виконання результату	Для прогнозу характерною є необов’язковість, альтернативні шляхи та строки	План є обов’язковим для виконання у встановлений термін, за допомогою визначених засобів і процедур

Сутність планування полягає в розробці та обґрунтуванні цілей, визначенні оптимальних методів і способів їхнього досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань. В процесі планування також обґрунтовуються економічні показники, за якими можна оцінювати ефективність діяльності та ступінь досягнення встановлених

цілей.

Планування включає визначення:

- головної мети і завдань;
- засобів і способів їх вирішення;
- необхідних ресурсів, їх джерел і способу розподілу.

План – інструмент досягнення поставленої мети, кількісний вираз цілей та розробка шляхів їхнього досягнення, мотивована модель дій суб'єкта господарювання, створена на підставі кон'юнктурного прогнозу економічного середовища і розписана за виконавцями, часом і ресурсами.

Об'єктами планування можуть бути: виробництво і реалізація продукції, витрати, собівартість, матеріально-технічне і фінансове забезпечення, результати діяльності, інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства тощо.

Предметом планування є ресурси підприємства (матеріальні, фінансові, людські).

Планування виконує такі **функції**:

- сприяє раціональному використанню обмежених ресурсів;
- визначає оптимальні показники господарської діяльності з подальшим контролем за їх динамікою;
- виявляє слабкі та сильні сторони діяльності;
- впливає на ступінь адаптації підприємства до змін внутрішнього і зовнішнього середовища;
- узгоджує цілі та завдання підприємства та окремих структурних підрозділів;
- покращує координацію дій.

Процес планування включає такі **етапи** (рис. 2.5):

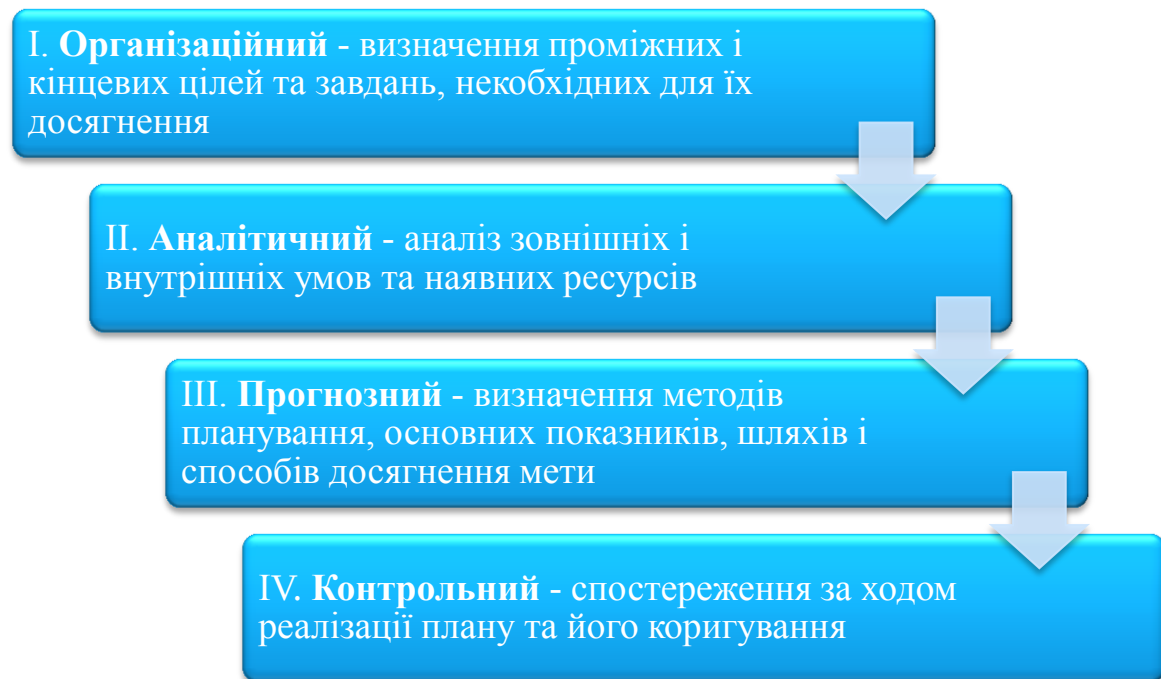


Рис. 2.5. Етапи планування

Види (форми) планування представлені на рис.2.6.

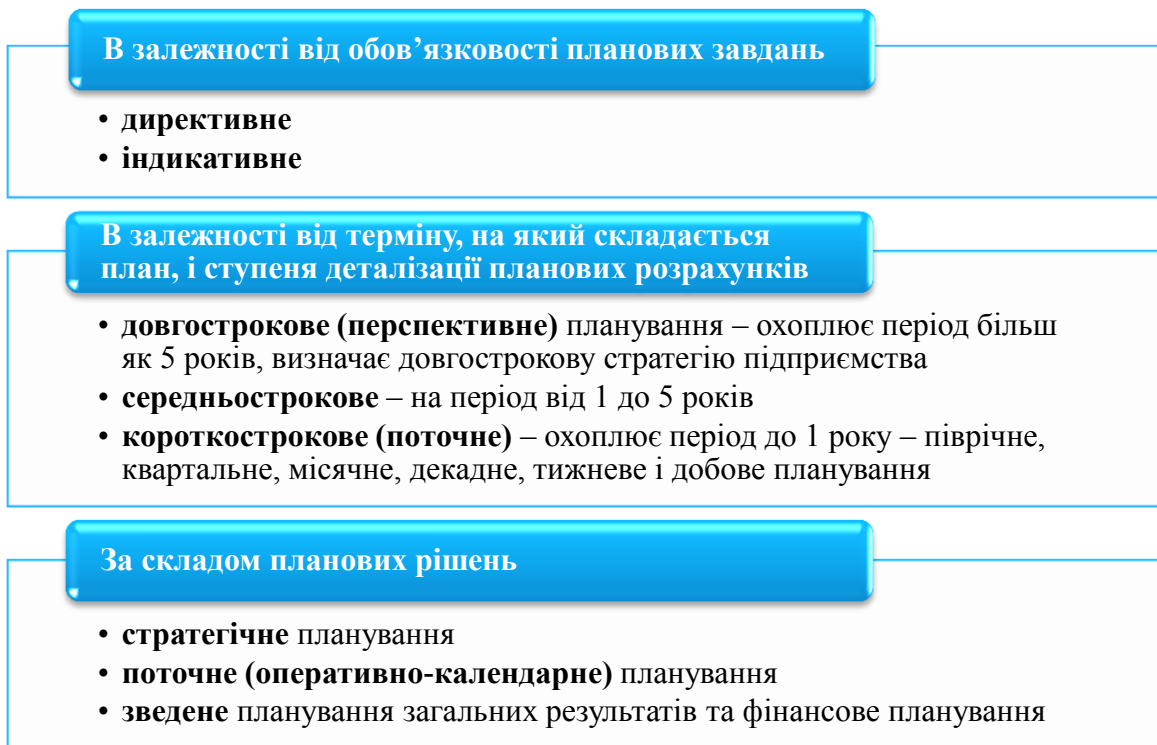


Рис. 2.6. Види(форми) планування

2.4. Методологія планування

Застосування сучасної методології планування сприяє пошуку раціональних напрямів дій, обґрунтуванню і систематизації планових рішень, зниженню ризику ухвалення неправильних рішень з причини недостовірності або неточності, недостатності інформації про можливості підприємства на ринку.

Поточне планування здійснюється шляхом розробки комплексу взаємопов'язаних планів за основними напрямками діяльності підприємства, що включають:

- план товарообігу;
- план доходів і витрат;
- план прибутку;
- фінансовий план;
- план розвитку матеріально-технічної бази;
- план соціального розвитку.

У практиці планування виділяють три *напрями планування* (рис. 2.7).

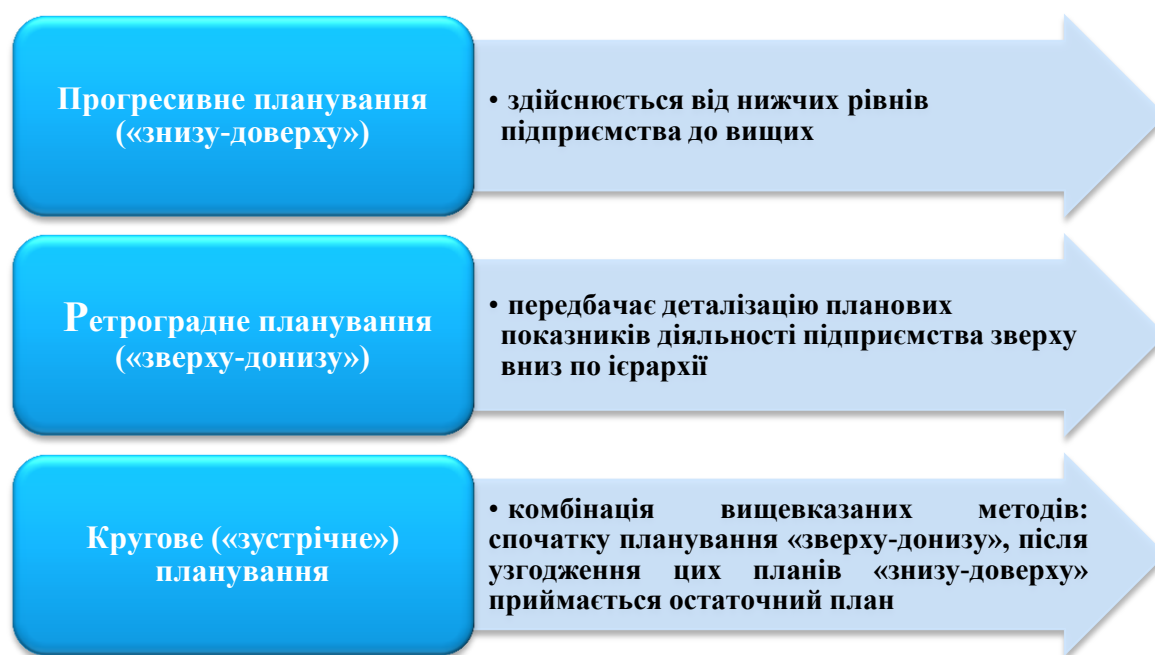


Рис. 2.7. Напрями планування

Виділяють такі *принципи планування* (рис.2.8):

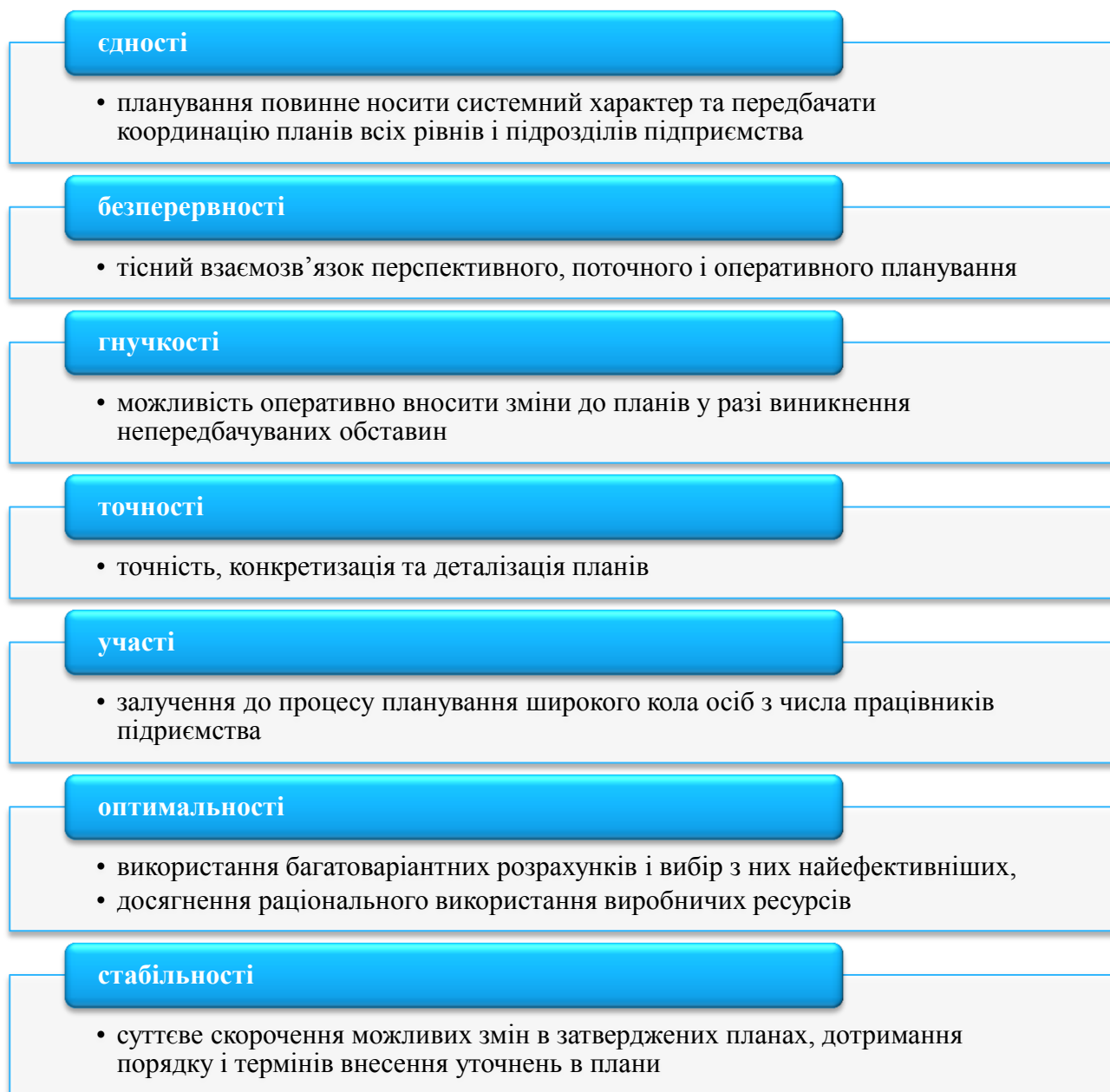


Рис. 2.8. Принципи планування

При розробці планів необхідно використовувати наступні загальноекономічні принципи: пропорційність, системність, комплексність, ефективність, науковість, конкретність, об'єктивність, динамічність, ризик, пріоритетність, збалансованість, зайнятість, директивність.

Якість планування залежить від вибору методики, критеріїв та показників планування, взаємодії та єдності планових органів і структур, а також від ура-

хування факторів, що впливають на результат роботи.

У процесі планування важливо обрати адекватну систему методів. Основні групи методів планування наведені на рис. 2.8.



Рис. 2.8. Класифікація методів планування

Нормативний метод базується на використанні технічно обґрунтованих норм і нормативів і визначенні на їх основі планових показників.

Балансовий метод застосовується для оптимізації співвідношення потреб і наявних ресурсів.

Розрахунково-аналітичні (дослідно-статистичні методи) - використання фактичних статистичних даних за попередні роки і середніх величин при встановленні планових показників.

Екстраполяційний метод планування «від досягнутого рівня» є простим і

зручним у використанні: за основу беруться показники минулого періоду та їх динаміку.

Економіко-математичне моделювання передбачає розробку декількох варіантів плану та вибір найоптимальнішого.

Матричний метод являє собою побудову взаємозв'язків між виробничими підрозділами і показниками їх діяльності.

2.5. Бізнес-план: призначення, структура, зміст.

Етапи бізнес-планування

Бізнес-планування – один з видів стратегічного планування, спрямований на економічний розрахунок реалізації конкретної підприємницької ідеї. Бізнес-план являє собою результат комплексного дослідження основних аспектів діяльності підприємства, його сильних та слабких сторін; можливостей для розвитку та загроз з боку зовнішнього та внутрішнього середовища. Бізнес-план відображає розвиток одного конкретного напрямку роботи підприємства на певному ринку. Підприємство може мати одночасно кілька бізнес-планів.

Бізнес-план виконує такі функції:

- розробка концепції бізнесу (в період створення підприємства або розробки нових напрямків діяльності);
- планування;
- залучення інвестицій.

Структура і зміст бізнес-плану не регламентуються і визначаються специфікою об'єкту інвестування.

Основними складовими бізнес-плану є:

- I. Резюме – коротка характеристика інвестиційного проекту, «повідомлення про наміри», містить назву підприємства, адресу, форму власності, опис суті запропонованого проекту, опис можливостей і стратегії, визначення цільового ринку та обсягу продажу, прогнозовані фінансо-

ві результати;

- II. Опис підприємства та галузі (опис конкурентних переваг підприємства, особливості даної галузі);
- III. Характеристика продукції (послуг). Даний розділ містить перелік (асортимент) продукції, дані про споживчі якості і призначення продукції, її конкурентоспроможність на споживчому ринку, унікальність (цінність),
- IV. План маркетингу (оцінка внутрішнього та зовнішнього середовища, стратегія маркетингу)
- V. План виробництва продукції (обсяг виробництва та реалізації продукції у кількісних показниках, виробнича програма джерела постачання сировини)
- VI. План збуту (цінова політика, засоби просування)
- VII. Організаційний план (організаційна структура та юридична форма підприємства, потреба в персоналі, кадрова політика та стратегія)
- VIII. Ризики та гарантії (типи можливих ризиків, способи реагування на загрози для бізнесу, страхування)
- IX. Фінансовий план (обґрунтування суми коштів та джерел їх отримання, прибутки та збитки, план руху готівки, плановий баланс, фінансові коефіцієнти)
- X. Додатки (копії балансів, детальні розрахунки економічної ефективності проекту, аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, опис виробничих процесів, копії ліцензій, авторських свідоцтв тощо)

Ця структура є лише приблизною схемою бізнес-плану. Конкретний бізнес-план може бути і не таким докладним. Але тут указані ті основні розділи, які необхідно включити до бізнес-плану, орієнтованого на залучення інвестицій у виробничу діяльність.

Бізнес-планування дозволяє вирішити цілу низку завдань, а саме:

- обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку підприємства,
- розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності підприємства, на-

- самперед обсягів продажу та прибутку;
- визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;
 - підбір працівників, спроможних реалізувати даний план.

2.6. Бюджетування: основні принципи та методи.

Види бюджетів

Основою функціонування і розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання служить система бюджетів, що дозволяє оптимально розподілити наявні ресурси.

Бюджет – це фінансовий план на конкретний період, узгоджений з виробничою діяльністю підприємства або його структурного підрозділу.

Бюджетування – технологія управління доходами і витратами підприємства з метою підвищення ефективності використання ресурсів, що є у розпорядженні окремих структурних підрозділів.

Характерними ознаками бюджетування є: короткостроковість; високий рівень конкретизації; внутрішня спрямованість; застосування особливих носіїв управлінської інформації – бюджетів; надання структурним підрозділам статусу бізнес-одиниць (центрів фінансової відповідальності); високий рівень децентралізації управління підприємством.

Процес бюджетування складається з декількох етапів (рис. 2.9):

Класифікація бюджетів підприємства за різними критеріями представлена в табл. 2.2.

За змістом (цільовим призначенням) бюджети бувають наступних видів (рис. 2.10):



Рис. 2.9. Етапи бюджетування

Класифікація бюджетів підприємства

Класифікаційна ознака	Види бюджетів
За підходом (методом складання)	Гнучкі Фіксовані (стабільні): – від досягнутого («прирістні») – з аналізом додаткових варіантів – «з нуля» (ноль-базис-бюджетування)
За принципом побудови	Побудовані за принципом "знизу вгору" Побудовані за принципом "зверху вниз"
В залежності від терміну, на який складається бюджет	Довгострокові Короткострокові.
За змістом (цільовим призначенням)	Основний бюджет Поточні (операційні) бюджети Фінансовий бюджет
Залежно від обліку впливу чинників на діяльність підприємства	Статичні Динамічні Гнучкі
За сферами діяльності	Бюджети по операційній діяльності Бюджети по інвестиційній діяльності Бюджети по фінансовій діяльності
За змістом показників	Бюджети витрат Бюджети доходів Бюджети прибутку
За видами витрат	Бюджет капітальних витрат Бюджет поточних витрат
За ступенем охоплення	Функціональні Комплексні
За об'єктами бюджетування	Бюджетування по бізнес-процесам Бюджетування по підрозділам Бюджетування по поточним проектам Капітальні проекти

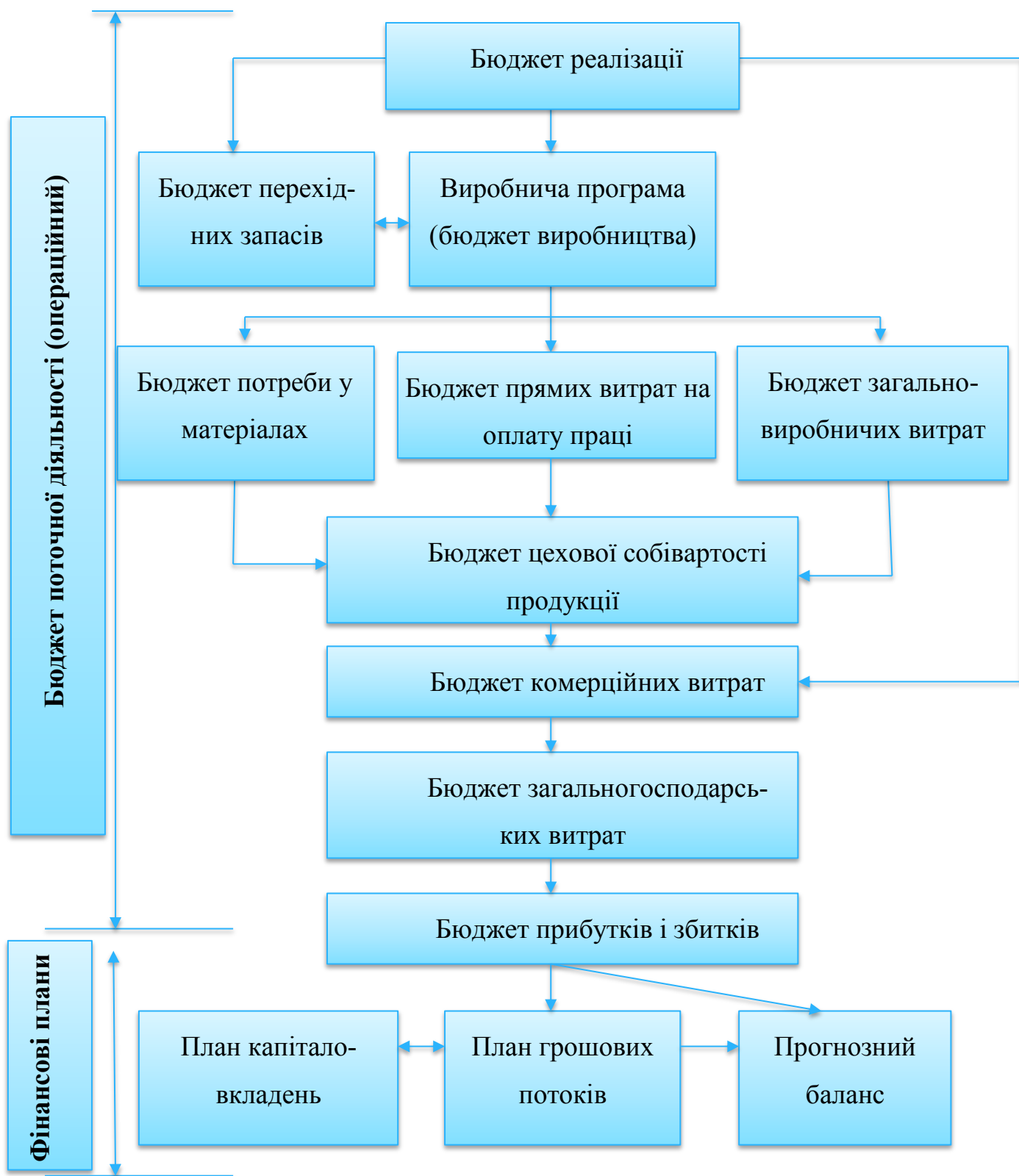


Рис. 2.10. Система бюджетів на підприємстві

Розробка бюджетів може здійснюватися за допомогою одного з **методів** (рис. 2.11):

Метод нарощування

- розрахунок показників бюджету на підставі звітних показників попереднього періоду з урахуванням перспектив діяльності підприємства в майбутньому

Пріоритетний метод

- базується на даних попереднього періоду, передбачає обґрунтування пріоритетних напрямів відносного скорочення або збільшення бюджетних сум (наприклад, зменшення прямих матеріальних витрат на 5%)

Метод бюджетування «з нуля» (Zero-Basis-Budgeting)

- обґрунтування більшості показників бюджету передбачає проведення повного, досконалого аналізу господарської діяльності підприємства і нормативів використання ресурсів без урахування минулих бюджетних періодів

Технологія варіантності

- припускає підготовку і аналіз декількох альтернативних бюджетів підприємства на наступний період

Ітераційне планування

- багатократне узгодження плану бюджету на різних рівнях відповідальності

Метод «ковзаючого» бюджетування

- припускає можливість перепланування у разі різкої зміни ситуації з урахуванням досягнутих результатів з часовим лагом один місяць

Рис. 2.11. Методи розробки бюджетів

Контрольні питання

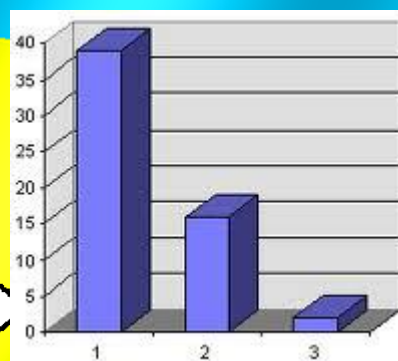
1. Вкажіть мету і завдання економічного аналізу, обґрунтуйте необхідність його проведення сучасними підприємствами.
2. Наведіть класифікацію видів економічного аналізу.
3. Охарактеризуйте основні принципи аналізу господарської діяльності.
4. Які методи використовуються при проведенні економічного аналізу?
5. Вкажіть етапи проведення комплексного АГД.
6. Які інформаційні джерела використовуються в АГД? Поясніть вимоги до інформаційного забезпечення.
7. Охарактеризуйте напрямки, етапи та принципи планування.
8. Перерахуйте та охарактеризуйте основні методи планування, що використовуються у фармації.
9. Що таке стратегічне планування? З яких етапів складається процес стратегічного планування?
10. Дайте визначення поняттям “бізнес-план”, “бюджет”. Наведіть основні завдання бізнес-планування.
11. Які показники використовуються при складанні оперативного бюджету аптеки та фармацевтичної фірми?
12. Охарактеризуйте етапи складання прогнозу закупок і графіка платежів фармацевтичної фірми.
13. Які показники необхідні при формуванні бюджету адміністративних витрат та витрат на збут?
14. З яких етапів складається процес формування бюджету коштів аптеки та фармацевтичної фірми.
15. У чому полягає економічне значення складання фінансового бюджету аптеки та фармацевтичної фірми?

Література

1. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учеб. / Г. В. Савицкая. – 9-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – 640 с.
2. Савчук В. П. Управление финансами предприятия / В. П. Савчук. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. – 480 с.
3. Фармацевтична енциклопедія / Голова ред. ради та автор передмови В. П. Черних. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Моріон, 2010. – 1632 с.
4. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. – 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 464 с.

3

Розділ 3. Аналіз та планування торгово-фінансової діяльності аптек(практичні аспекти)



Ключові слова:



3.1. Аналіз та планування товарообігу

Аналіз товарообігу дозволяє оцінити результати діяльності, а також прогнозувати майбутній розвиток аптечного підприємства, оскільки від товарообігу залежить фінансовий стан підприємства, рівень витрат, валового і чистого прибутку.

Аналіз товарообігу може здійснюватися в діючих цінах за відповідний період часу та з урахуванням індексу цін (у співставних цінах). Джерелом інформації про обсяги реалізації є бухгалтерська та статистична звітність, дані управлінського обліку тощо.

Аналіз товарообігу проводять за такими напрямками:

- 1) порівняння фактичних показників з плановими, виявлення відхилень (абсолютних та відносних (наприклад, процент виконання плану);
- 2) вивчення динаміки товарообігу (горизонтальний аналіз) – порівняння показників звітного і попереднього періодів:
 - абсолютний приріст,
 - коефіцієнти (індекси) росту (зниження),
 - темпи росту (T_p , %),
 - темпи приросту (T_n , %).

- 3) аналіз структури та структурної динаміки товарообігу (вертикальний аналіз) – аналіз співвідношення роздрібного і оптового товарообігу, питома вага рецептури, аналіз по окремих товарних групах, по центрах відповідальності тощо;
- 4) дослідження факторів, що впливають на товарообіг (визначення ступеню впливу окремих факторів на величину і структуру товарообігу).

Порівняння показників може бути слідуєчим (табл. 3.1):

- базисним – кожен показник порівнюється з показником, прийнятим за базу порівняння;
- ланцюговим – кожний наступний показник порівнюється з попереднім.

Інтенсивність змін показників характеризують такі величини :

середній абсолютний приріст $\bar{\Delta} = \frac{\sum \Delta_n}{n} = \frac{\sum \Delta(\Delta_n - \Delta_{n-1})}{n}$

середній коефіцієнт росту $\bar{K} = \sqrt[n]{K_1 \cdot K_2 \cdot \dots \cdot K_n}$

Наведені вище показники можуть бути розраховані як *базові*, коли товарообіг наступних років порівнюють з показником товарообігу першого (базисного) року.

При необхідності розраховують *ланцюгові* показники, коли товарообіг наступного року відносять до товарообігу попереднього.

Аналіз товарообігу у співставних цінах потребує переведення показника товарообігу у ціни базисного року.

Приклад 1.

Представлена в табл. 3.2 динаміка товарообігу в діючих (фактичних) цінах має тенденцію до зростання. Але в умовах щорічного зростання цін (інфляції) порівняння показників товарообігу доцільно здійснювати у співставних цінах з урахуванням фактору інфляції. Отже, товарообіг кожного року потрібно перевести в ціни першого року:

Таблиця 3.1

Методи порівняння показників

Базисне порівняння	Ланцюгове порівняння
<i>Абсолютний приріст Δ_n</i>	
$\Delta_n = T/o_{i\text{-го року}} - T/o_{\text{базисного року}}$	$\Delta_n = T/o_{\text{наступн. року}} - T/o_{\text{попередн. року}}$
<i>Коефіцієнти приросту</i>	
$K_n > 1,0$ – зростання товарообігу, $K_n < 1,0$ – зниження	
$K_n = \frac{T/o_{\text{наступн. року}}}{T/o_{\text{баз. року}}}$	$K_n = \frac{T/o_{\text{наступн. року}}}{T/o_{\text{попередн. року}}}$
<i>Темпи росту</i>	
$T_p > 100\%$ – зростання товарообігу, $T_p < 100\%$ – зниження	
$T_p = \frac{T/o_{\text{наступн. року}}}{T/o_{\text{баз. року}}} \times 100\%$	$T_p = \frac{T/o_{\text{наступн. року}}}{T/o_{\text{попередн. року}}} \times 100\%$
<i>Темпи приросту</i>	
$T_{\text{пр}} = T_p - 100\%$	$T_{\text{пр}} = T_p - 100\%$

Таблиця 3.2

Товарообіг аптеки та загальні індекси цін на ЛЗ за 5 років

Показник	Одиниця виміру	Роки				
		I	II	III	IV	V
Товарообіг загальний	тис. грн.	1200	1380	1470	1520	1600
Індекс цін	–	–	1,07	1,12	1,10	1,13

$$T/o \text{ II року в цінах I року} = \frac{1380000 \text{ грн.}}{1,07} = 1289720 \text{ грн.}$$

$$T/o \text{ III року в цінах I року} = \frac{1470000 \text{ грн.}}{1,12 \times 1,07} = \frac{1470000}{1,1984} = 1226636 \text{ грн.}$$

$$T/o \text{ IV року в цінах I року} = \frac{1520000 \text{ грн.}}{1,10 \times 1,12 \times 1,07} = \frac{1520000}{1,3182} = 1153088 \text{ грн.}$$

$$T/o \text{ V року в цінах I року} = \frac{1600000 \text{ грн.}}{1,13 \times 1,10 \times 1,12 \times 1,07} = \frac{1600000}{1,4896} = 1074114 \text{ грн.}$$

Більш наочно динаміку товарообігу в діючих та співставних цінах можна представити у вигляді графіка (рис. 3.1) або таблиці (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Динаміка товарообігу аптеки за 5 років в діючих і співставних цінах

Показник	Од. виміру	Роки				
		I	II	III	IV	V
T/o (діючі ціни)	тис.грн.	1200	1380	1470	1520	1600
T/o (співставні ціни)	тис.грн.	1200	1289,7	1226,6	1153,1	1074,1

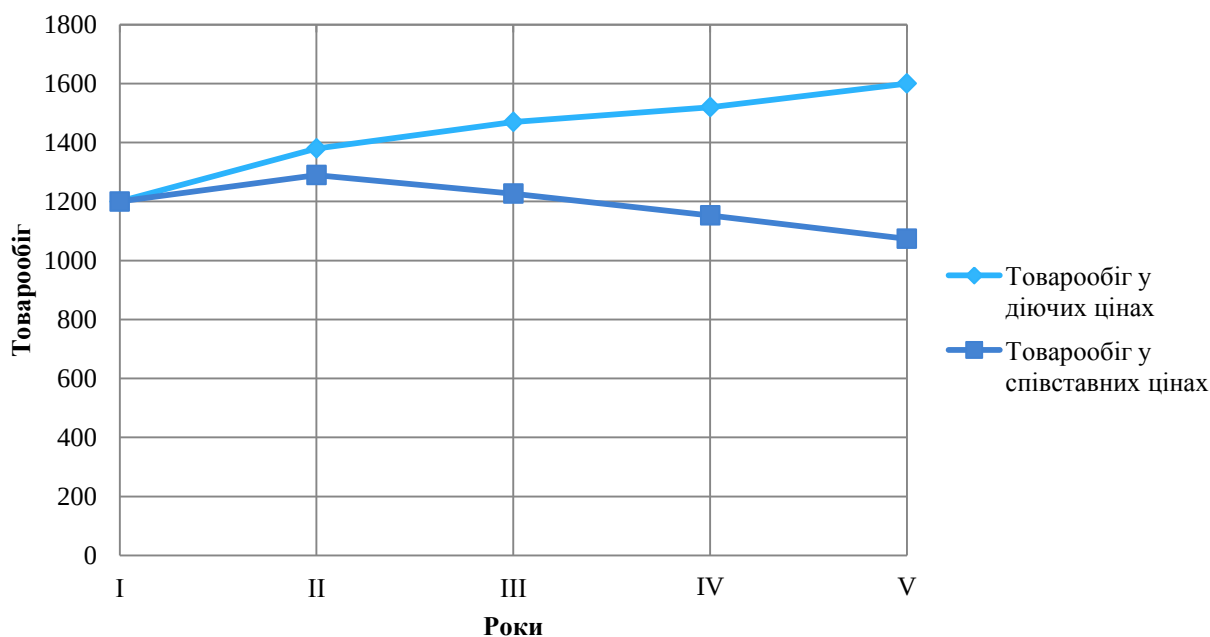


Рис 3.1. Аналіз динаміки товарообігу аптеки за 5 років

Статистична обробка показників товарообігу наведена у табл. 3.4. та 3. 5.

Таблиця 3.4.

Статистична обробка показників товарообігу за 5 років

Рік	Товарообіг, (грн.)	Абсолютний приріст, Δ грн.)		Коефіцієнт росту, К		Темп росту, Т (%)		Темп приросту Тп (%)	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий
В діючих цінах									
I	1200000	–	–	–	–	–	–	–	–
II	1380000	180000	180000	1,15	1,15	115	115	15	15
III	1470000	270000	90000	1,23	1,07	122,5	106,52	22,5	6,52
IV	1520000	320000	50000	1,27	1,03	126,67	103,2	26,67	3,2
V	1600000	400000	80000	1,33	1,05	133,33	105,26	33,33	5,26
в співставних цінах									
I	1200000	–	–	–	–	–	–	–	–
II	1289720	89720	89720	1,08	1,08	107,48	107,48	7,48	7,48
III	1226636	22636	- 63084	1,02	0,95	102,22	95,11	2,22	- 4,89
IV	1153088	- 46912	- 73548	0,96	0,94	96,09	94,00	- 3,91	- 6
V	1074114	- 125886	- 78974	0,90	0,93	89,51	93,15	- 10,49	- 6,85

Таблиця 3.5.

Аналіз структури товарообігу аптеки за 5 років

Показник	Роки					Питома вага, % (d)					Структурні зрушення, % ($\Delta d = d_1 - d_0$)			
	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V	d ₁ - d ₀	d ₂ - d ₁	d ₃ - d ₂	d ₄ - d ₃
Товарообіг роздрібний, грн.	700000	800000	1100000	1200000	1350000	58,33	57,97	74,83	78,95	84,38	- 0,36	16,86	4,12	5,43
Товарообіг оптовий, грн.	500000	580000	370000	320000	250000	41,67	42,03	25,17	21,05	15,62	0,36	- 16,86	- 4,12	- 5,43
Всього: загальний товарообіг, грн.	1200000	1380000	1470000	1520000	1600000	100	100	100	100	100	–	–	–	–

Розрахунки середніх показників динаміки товарообігу в співставних та діючих цінах представлені нижче табл. 3.6.

Таблиця 3.6.

Розрахунки середніх показників динаміки товарообігу в співставних та діючих цінах

в діючих цінах	у співставних цінах
Середній абсолютний приріст:	Середній абсолютний приріст
$\bar{\Delta} = \frac{180000 + 90000 + 50000 + 80000}{4} =$ $= 100000 \text{ (грн.)}$	$\bar{\Delta} = \frac{89720 + (-63084) + (-73548) + (-78974)}{4} =$ $= -31472 \text{ (грн.)}$
Товарообіг щорічно збільшується в середньому на 100000 грн.	Товарообіг щорічно зменшується на 31472 грн.
Середній коефіцієнт росту:	Середній коефіцієнт росту (зниження):
$\bar{k} = \sqrt[4]{1,15 \times 1,23 \times 1,27 \times 1,33} = 1,24$	$\bar{k} = \sqrt[4]{1,08 \times 1,02 \times 0,96 \times 0,90} = 0,9877 \text{ (98,77\%)}$
Товарообіг щорічно збільшується в середньому в 1,24 рази.	Товарообіг щорічно зменшується на 1,23% (98,17% – 100%).

Організація більш ґрунтовного аналізу товарообігу потребує також дослідження структури та структурної динаміки за певний період часу. Результати аналізу структури товарообігу згідно з нашим прикладом наведені у табл. 3.5.

Дослідження структури товарообігу дали змогу зробити висновок, що у загальному товарообігу протягом 5 років більшу питому вагу мав роздрібний. Починаючи з другого року він мав стійку тенденцію до зростання питомої ваги. Найбільш глибокі структурні зрушення відзначались у третьому році. Так, питома вага роздрібного товарообігу збільшилась на 16,86% у порівнянні з попереднім роком.

При аналізі структурної динаміки товарообігу доцільно використовувати графічні методи (наприклад, побудову структурних діаграм) (рис. 3.2).

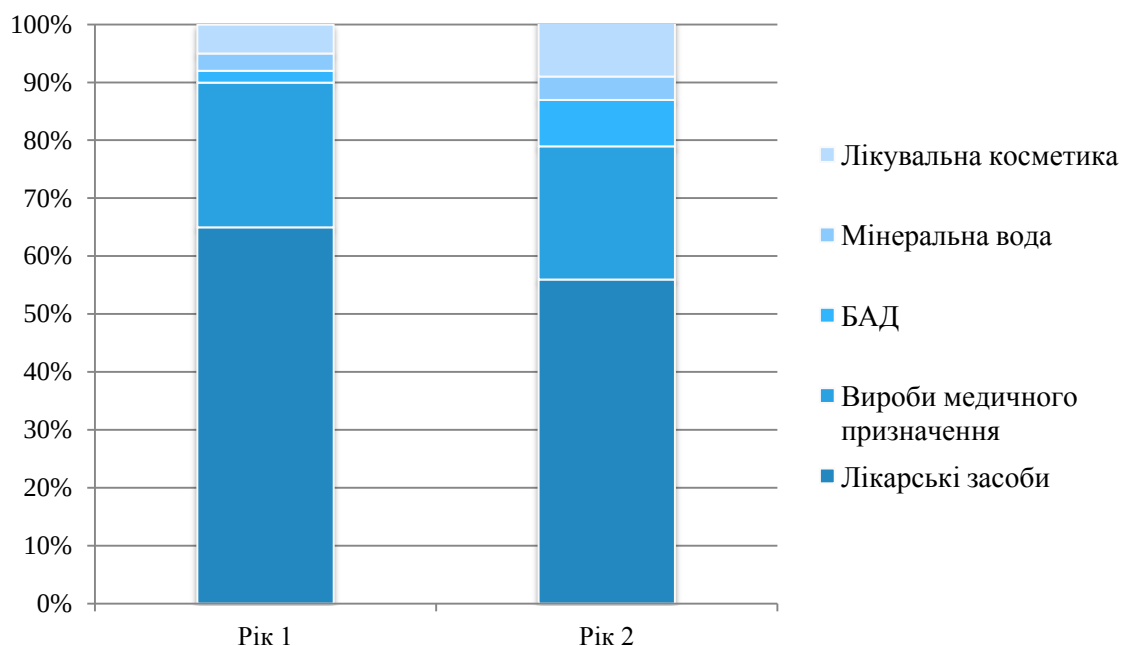


Рис.3.2. Приклад побудови структурної діаграми товарообігу аптеки

Аналіз товарообігу завершується складанням плану заходів щодо використання резервів збільшення обсягів продажу з урахуванням всіх впливових факторів.

При плануванні товарообігу використовуються такі підходи:

- розрахунок обсягу товарообігу з урахуванням минулих тенденцій (метод динамічних показників або формальної екстраполяції);
- розрахунок обсягу товарообігу на базі даних про чисельність населення та обсяг реалізації на одного мешканця.

Приклад 2.

Розрахунок плану товарообігу на IV рік з використанням методу динамічних показників за даними, наведеними в таблиці:

	Роки			
	I	II	III	IV
Товарообіг, тис. грн.	1000	1500	1800	?
Індекс цін (Іц)	1,0	1,3	1,5	1,8

- 1) Проводимо аналіз товарообігу в діючих цінах. Розраховуємо ланцюгові індекси росту (зниження) шляхом ділення наступного показника товарообігу на попередній:

$$K_{n1} = 1500 : 1000 = 1,5$$

$$K_{n2} = 1800 : 1500 = 1,2$$

- 2) Середній показник індексу росту (зниження) товарообігу розраховуємо як середню геометричну:

$$\overline{K_n} = \sqrt{1,5 \times 1,2} = 1,3$$

- 3) На базі середнього індексу росту і показника товарообігу III року розраховуємо прогноз товарообігу на IV рік у співставних цінах:

$$T/O_{IV} = 1800 \times 1,3 = 2340 \text{ тис. грн.}$$

3.2. Аналіз та планування товарних запасів

Планування товарних запасів передбачає аналіз їх стану та руху, нормування та розробку заходів щодо прискорення їх обігу. Товарні запаси виражаються у днях та в сумі за оптовими цінами (ціни собівартості закупки товару).

Найскладнішим є процес нормування товарних запасів. Під нормативом мається на увазі оптимальний запас товарів за асортиментом та обсягом, що забезпечує задовільнення попиту. Моментні показники товарних запасів характеризують їх стан на визначену дату – початок чи кінець звітного або планованого періоду за їх призначенням. Метою аналізу є виявлення фактичного стану товарних запасів, відповідності до встановлених нормативів, встановлення динаміки показників за низку років, факторів, що впливають на розмір товарних запасів та інших даних.

При аналізі товарних запасів широко застосовуються динамічні ряди, прийоми порівняння, групування. Оскільки нормуванню підлягають лише товарні запаси поточного зберігання, особлива увага при аналізі приділяється цій

групі запасів. Для визначення поточних товарних запасів з їх загальної суми вираховують цільові запаси, сезонні та дострокового завезення.

Для визначення кількості днів товарних запасів їх суму ділять на фактичний одноденний обіг за минулий квартал. Якщо фактичні залишки перевищують норматив, слід виявити причини утворення наднормативних запасів. Рух товарного запасу характеризується процесом товарообіговості, тобто, з одного боку, систематичною реалізацією та іншими видами витрат товару, з іншого – поповненням цього запасу.

Товарообіговість – це швидкість реалізації товарів або час, протягом якого реалізуються середні товарні запаси за звітний період. Вона створює прямий вплив на рентабельність та зворотній вплив – на витрати аптеки (фармацевтичної фірми). Тому товарообіговість додатково треба аналізувати як в цілому, так і за окремими групами товарів. Її виражають або кількістю днів, під час яких реалізується середній товарний запас, або кількістю обігів, який здійснює середній товарний запас за звітний рік (у разях).

Товарообіговість у днях визначається діленням суми середнього товарного запасу поточного зберігання в оптових цінах на середньоденний обіг в оптових цінах, або діленням кількості днів у звітному періоді на товарообіговість у днях:

$$T_{\text{обіг}} = \bar{O} : T_{\text{одн}} ; \quad K_{\text{об}} = Ч_{\text{дн}} : Об, \text{ де:}$$

$T_{\text{обіг}}$ – товарообіговість у днях ;

$\bar{O}$ – середні товарні запаси поточного зберігання в оптових цінах;

$T_{\text{одн}}$ – середній одноденний обіг товару в оптових цінах;

$K_{\text{об}}$ – показник, який характеризує товарообіговість у кількості оборотів;

$Ч_{\text{дн}}$ – кількість днів у періоді.

Для аналізу та розрахунку товарообіговості необхідні дані про середні товарні запаси, рівень собівартості реалізованого товару, товарообіг та кількість днів у відповідному звітному періоді. Перший показник потребує обчислення, три останніх, як правило, відомі.

Середні товарні запаси розраховують за формулою середньої арифметичної: за місяць – по сумі їх залишків на початок та кінець місяця, поділеної на два; за квартал – по сумі трьох середньомісячних залишків, поділеної на три; за рік – по сумі чотирьох середньоквартальних залишків, поділеної на чотири.

$$\bar{O}_{\text{міс.}} = \frac{O_{\text{п}} + O_{\text{к}}}{2}$$

$$\bar{O}_{\text{кв.}} = \frac{O_1 + O_2 + O_3}{3}$$

$$\bar{O}_{\text{рік}} = \frac{O_1 + O_2 + O_3 + O_4}{4}$$

$$O_{\text{рік}} = \frac{O_1 + O_2 + O_3 + O_4 \dots + O_{12} + O_{13}}{13}$$

Частіше при аналізі середніх товарних запасів застосовують середню хронологічну моментного ряду:

$$\bar{O}_{\text{рік}} = \frac{^{1/2}O_1 + O_2 + O_3 + \dots + O_{n-1} + ^{1/2}O_n}{n-1}$$

Проаналізуємо товарообіговість аптечного пункту у днях.

Приклад 3.

Припустимо, що НТЗ, передбачений у звітному періоді у сумі 76 тис. грн. в оптових цінах, середні товарні запаси, за даними обліку, – 69 тис. грн. в оптових цінах. Плановий товарооборот пункту за оптовими цінами – 1400 тис. грн., фактичний – 1500 тис. грн. З урахуванням наведених даних середньоденний оборот за планом складає 3889 грн./день, за звітом – 4167 грн./день. Як наслідок, фактичний обіг товарів з урахуванням середніх товарних запасів в пункті склав 17 днів (69000 грн.: 4167 грн./день = 16,56 днів ~ 17 днів) при плані 20 днів (76000 грн.: 3889 грн./день = 19,54 днів ~ 20 днів). Це вказує на позитивні зрушення у роботі аптечного пункту щодо прискорення доставки товарів до пацієнтів.

Приклад 4.

Проаналізуємо показник **НТЗ** аптеки за минулий рік і заплануємо його в сумі на наступний рік, використовуючи дані табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Показники базового року та дані плану на наступний рік

Показник	Од. виміру	Базовий рік (минулий рік)	Плановий рік (наступний рік)
Товарообіг загальний (р. ц.)	тис. грн.	1750	1900
Рівень собівартості реалізації товару	%	73	75
Середньостатистичний товар- ний запас (р. ц.)	тис. грн.	120	
Норматив товарних запасів	дні	20	20

Аналіз НТЗ за даними минулого року:

1. Переводимо показники фактичного товарообігу загального $T/o_{\text{заг.}}$ та середньостатистичних товарних запасів $\bar{O}$ із роздрібних цін (р.ц.) в оптові ціни (о.ц.), використовуючи рівень собівартості реалізації товару $P_{\text{с/в}}$:

$$T/o_{\text{заг. (о.ц.)}} = T/o_{\text{заг. (р.ц.)}} \times P_{\text{с/в}} = \frac{1750000 \times 73\%}{100\%} = 1277500 \text{ грн}$$

$$O_{\text{(о.ц.)}} = O_{\text{(р.ц.)}} \times P_{\text{с/в}} = \frac{120000 \times 73\%}{100\%} = 87600 \text{ грн.}$$

2. Розрахуємо показник ($K_{\text{об.}}$), який характеризує товарообіговість ($T_{\text{обіг.}}$) у кількості оборотів:

$$K_{\text{об.}} = \frac{T/o_{\text{заг. (о.ц.)}}}{\bar{O}_{\text{(о.ц.)}}} = \frac{1277500 \text{ грн.}}{87600 \text{ грн.}} = 14,58 \text{ оборотів}$$

3. Показник фактичної товарообіговості ($T_{\text{обіг.}}$) в днях дорівнює:

$$T/o_{\text{біг, дні}} = \frac{360 \text{ дн.}}{K_{\text{об.}}} = \frac{360 \text{ дн.}}{14,58 \text{ об.}} = 25 \text{ днів при нормативі 20 днів (табл. 3.7).}$$

Висновок. Таким чином, протягом базового року мали місце зниження товарообіговості і, як наслідок, збільшення днів товарного запасу на 5 днів у порівнянні з нормативними даними. В організації роботи аптеки цей факт оцінюється як негативний.

Планування НТЗ в сумі на наступний рік:

1. Переводимо показник планового товарообігу загального $T/o_{\text{заг.пл.}}$ в оптові ціни (о.ц.) за допомогою рівня собівартості реалізації:

$$T/o_{\text{заг. пл. (о.ц.)}} = T/o_{\text{заг. пл. (р.ц.)}} \times P_{\text{с/в}} = \frac{1900000 \text{ грн.} \times 75\%}{100\%} = 1425000 \text{ грн.}$$

2. Середньоденний обіг товару за планом дорівнює:

$$\frac{T/o_{\text{заг. пл. (о.ц.)}}}{360} = \frac{1425000 \text{ грн.}}{360} = 3958 \text{ грн./день}$$

3. За умови, що керівництво аптеки ухвалило рішення про НТЗ в днях за планом, який би дорівнював показнику НТЗ у днях базового (минулого) року (20 днів) розраховуємо НТЗ у сумі:

$$\text{НТЗ}_{\text{сум.}} = \text{НТЗ}_{\text{дн.}} \times \text{середньоденний обіг товару} = 20 \text{ днів} \times 3958 \text{ грн./день} = 79160 \text{ грн.}$$

Планування надходження товару здійснюється балансовим методом. Рівняння торгового балансу виглядатиме таким чином:

$$H = B + O_k - O_p,$$

де H – сума надходження товару;

B – витрата товару (товарообіг);

O_k, O_p – залишки товару відповідно на кінець та на початок періоду

При цьому всі елементи розраховуються в цінах закупівлі.

3.3. Аналіз та планування рецептури

При аналізі рецептури, як і при дослідженні динаміки товарообігу та його структури, використовуються базисні та ланцюгові статистичні показники абсолютного приросту, коефіцієнтів росту, темпів росту, питомої ваги (%), структурних зрушень, середнього абсолютного приросту, середнього коефіцієнта росту та темпів росту. Рецептура виражається в кількісних показниках, тому при аналізі вона не потребує переведення у співставні показники. Результати аналізу дають змогу оцінити ефективність роботи аптеки, розробити нову стратегію та тактику співпраці з іншими суб'єктами фармацевтичного ринку, планувати обсяги робіт, розраховувати виробничий та допоміжний штат аптеки, тарифи, витрати допоміжних матеріалів тощо.

Амбулаторна рецептура планується з урахуванням кількості амбулаторних відвідувань та середньостатистичного коефіцієнту у перерахунку амбулаторних відвідувань на рецепти. Розрахунки стаціонарної рецептури при збільшенні ліжко-фонду у стаціонарі здійснюється на базі показників ефективності використання ліжко-фонду ЛПЗ, який обслуговується та середньостатистичного коефіцієнта перерахування ліжко-днів у стаціонарні рецепти.

Приклад 5.

Необхідно запланувати приріст амбулаторної та стаціонарної рецептури, якщо відомо, що у наступному році передбачаються такі зміни:

- відкриття нового кабінету лікаря-гематолога у поліклініці, яка прикріплена на обслуговування до аптеки. Кількість амбулаторних відвідувань до цього кабінету дорівнює 1700, середньостатистичний коефіцієнт перерахунку відвідувань в амбулаторні рецепти – 0,7, а середня вартість одного амбулаторного рецепта – 35,0 грн.;
- розширення ліжко-фонду у міській лікарні № 1, яка обслуговується аптекою на 120 ліжок, середня тривалість функціонування ліжка протягом року – 330 днів. Середньостатистичний коефіцієнт перерахунку ліжко-днів у стаціонарну рецептуру – 0,65, середня вартість одного стаціонарного рецепта – 29,0 грн.

Використовуючи наведені вище дані, розраховуємо приріст по амбулаторній та стаціонарній рецептурі на наступний рік:

Амбулаторна рецептура

1. Перераховуємо амбулаторні відвідування у рецептуру за допомогою середньостатистичного коефіцієнту:

$$1\,700 \text{ відвідувань} \times 0,7 = 1\,190 \text{ амбулаторних рецептів}$$

2. Приріст амбулаторної рецептури у вартісному показнику:

$$1\,190 \text{ амбулаторних рецептів} \times 35,0 \text{ грн.} = 41\,650 \text{ грн.}$$

Стаціонарна рецептура

1. Розраховуємо ліжко-дні за даними приросту ліжко-фонду та середньої тривалості функціонування ліжка протягом року:

$$120 \text{ ліжок} \times 330 \text{ днів} = 39600 \text{ ліжко-днів.}$$

2. Перераховуємо ліжко-дні у стаціонарну рецептуру за допомогою середньостатистичного коефіцієнта:

$$39600 \text{ ліжко-днів} \times 0,65 = 25740 \text{ стаціонарних рецептів.}$$

3. Показник приросту стаціонарної рецептури у грн.:

$$25\,740 \text{ стаціонарних рецептів} \times 29,0 \text{ грн.} = 746\,460 \text{ грн.}$$

Таким чином, загальний приріст рецептури становитиме:

$$1190 + 25740 = 26930 \text{ рецептів,}$$

що у вартісному показнику дорівнює 788 110 грн.

3.4. Торговельні накладення як об'єкт економічного аналізу

Основним джерелом формування доходу аптеки є торговельні накладення.

Аналіз та планування торгових накладень здійснюють у сумовому показнику (TH) та відносному показнику (рівень торговельних накладень $P_{тн}$), тобто у відсотковому відношенні суми торговельних накладень до загального товарообігу аптеки у цінах реалізації:

$$P_{тн, \%} = \frac{TH, \text{ грн.}}{T/o \text{ р. ц., грн.}} \times 100\%$$

На одиницю продажу рівень торговельних накладень розраховується за формулою:

$$P_{тн \text{ на од.}} = \frac{PC \text{ (ціна реалізації)} - OC \text{ (ціна закупки або собівартість)}}{PC \text{ (ціна реалізації)}} \times 100\% = \frac{TH \text{ на од.}}{PC \text{ (ціна реалізації)}}$$

Загальна величина та рівень торговельних накладень в аптеках залежить від низки **факторів**:

- рівня цін закупівлі та цін реалізації ЛЗ;
- обсягу та структури товарообігу;
- асортименту лікарських засобів і товарів аптечного асортименту.

Існує залежність між рівнем торговельних накладень $P_{тн}$, який отримує аптека, та рівнем собівартості реалізації товару (ціни закупівлі) $P_{c/в}$ – у сумі вони складають 100% за визначенням:

$$P_{тн} + P_{c/в} = 100\%$$

Для аналізу торговельних накладень використовують дані внутрішньогосподарського (управлінського), бухгалтерського, статистичного обліку та звітності. Досліджують торговельні накладення за певний період часу, розраховують статистичні показники, що характеризують динаміку (абсолютний приріст, коефіцієнти росту, темпи росту, темпи приросту, середньостатистичні коефіцієнти росту тощо).

3.5. Економічний аналіз та планування витрат

У сучасних економічних умовах важливе значення в організації ефективної торгово-фінансової діяльності аптек має аналіз *витрат* та факторів, що впливають на них.

На абсолютну суму та відносний рівень витрат впливають різні фактори:

- обсяг і структура товарообігу;
- рівень цін;
- товарообіговість (час і швидкість товарного обігу);
- продуктивність праці працівників;
- ефективність використання матеріально-технічної бази тощо.

Економічний аналіз витрат здійснюють в абсолютному значенні та за рівнем. Рівень витрат обігу P_v розраховують за формулою:

$$P_v (\%) = \frac{B}{T/o_{\text{заг. (р.ц.)}}} \times 100\%$$

Порівняльний аналіз витрат в динаміці років проводять за допомогою статистичних показників абсолютного приросту, коефіцієнтів росту, темпів приросту тощо.

Для визначення абсолютної суми економії (або перевитрат) витрат в цілому та по окремих статтях використовують прийом різниць:

$$E = B_{\text{факт}} - B_{\text{план}}$$

де E – економія (перевитрата);

$B_{\text{факт}}$, $B_{\text{план}}$ – витрати фактичні та планові відповідно.

Ефективність витрат можна розрахувати за такими показниками:

Рентабельність витрат ($B_{\text{рент}}$) – сума прибутку (Π), отриманого на кожну гривню витрат (B):

$$B_{\text{рент}} = \frac{\sum \Pi}{\sum B} \times 100\%$$

Витратовіддача (B/v) – обсяг товарообігу (T/o), отриманого з кожної гривні витрат (B):

$$B/v = \frac{\sum T/o}{\sum B} \times 100\%$$

Для структурного аналізу можуть використовуватись дані витрат обігу згідно з їх економічним змістом, а також іншими класифікаціями витрат. Для детального аналізу витрат з точки зору їх доцільності та раціональності, а також виявлення можливостей їх економії групи витрат уточнюють за окремими статтями, які аптека формує самостійно.

Грунтовний економічний аналіз витрат обігу дозволяє формувати раціональну витратну політику, наслідком ведення якої є збільшення прибутку та рентабельності аптек та фармацевтичних фірм.

Враховуючи значний вплив витрат на формування прибутку, вони є основним об'єктом управлінського обліку та контролінгу. Аналіз витрат здійсню-

ється на постійній основі (порівнюються планові та фактичні показники, показники за різні періоди тощо), при цьому виявляються відхилення та їх причини. Облік витрат здійснюється за місцями виникнення (центрами відповідальності), товарами, регіонами тощо.

Планування витрат повинне здійснюватися в комплексі з іншими економічними показниками (товарообіг, прибуток). При цьому можливо здійснювати розрахунки за окремими статтями та виходячи з загальної суми витрат.

Враховуючи, що статті витрат значно відрізняються за змістом, для їх планування використовують різні методи:

- дослідно-статистичний;
- техніко-економічних розрахунків (з використанням норм та нормативів);
- прямі розрахунки витрат по статтям, виходячи з базисної величини з урахуванням особливостей формування і тенденцій зміни окремих елементів витрат.

Методичні підходи до планування витрат можна умовно поділити на такі групи:

- за рівнем плануються умовно-змінні витрати (визначивши тенденцію у зміні рівня за кілька років, її переносять на планований період або розраховують середній рівень);
- за сумою плануються умовно-постійні витрати (орендна плата, комунальні платежі тощо);
- розрахунковий спосіб – розрахунок прямих витрат на базі нормативних даних (втрати в межах норм природного збитку, норми вилучення ЛЗ на аналіз тощо).

На заключному етапі визначають загальну суму витрат та розраховують загальний рівень витрат.

3.6. Аналіз та планування результатів фінансової діяльності

Аналіз прибутку проводять за такими напрямками:

- порівняння планових і фактичних показників, аналіз відхилень та їх причин;
- порівняння з даними аналогічних підприємств;
- аналіз динаміки за кілька років (звітних періодів).

При цьому розраховуються абсолютний приріст, коефіцієнти (індекси) росту, темпи росту, приросту та ін. На величину прибутку впливають різні фактори: чисельність населення, кількість рецептів, розмір торгової націнки, асортимент тощо. З метою більш глибокого аналізу досліджується вплив на величину прибутку кожного окремого фактора.

Приклад 6.

Використовуючи дані табл. 3.8, проведемо економічний аналіз результатів торгово-фінансової діяльності в двох аптеках. Товарообіг загальний в аптеці №1 за минулий рік склав 6200000 грн., а в аптеці №2 – 6800000 грн. Знаючи рівень торговельних накладень у реалізованому товарі можна розрахувати суму торговельних накладень:

$$ТН_1 = \frac{6200000 \text{ грн.} \times 25\%}{100\%} = 1550000 \text{ грн.}$$

$$ТН_2 = \frac{6800000 \text{ грн.} \times 23\%}{100\%} = 1564000 \text{ грн.}$$

Таблиця 3.8

Показники торгово-фінансової діяльності двох аптек

Показник	Одиниця виміру	Аптека №1	Аптека №2
Роздрібний товарообіг	тис. грн.	4500	5600
Оптовий товарообіг	тис. грн.	1700	1200
Рівень торговельних накладень у реалізованому товарі	%	25	23
Сума витрат обігу	тис. грн.	1360	1400
Середня чисельність працівників штатного складу	осіб	18	21

Далі розраховуємо прибуток і рентабельність:

$$\Pi_1 = 1550000 \text{ грн.} - 1360000 \text{ грн.} = 190000 \text{ грн.}$$

$$P_1 = \frac{1900000 \text{ грн.}}{6200000 \text{ грн.}} \times 100\% = 3,06\%$$

$$\Pi_2 = 1564000 \text{ грн.} - 1400000 \text{ грн.} = 164000 \text{ грн.}$$

$$P_2 = \frac{164000 \text{ грн.}}{6800000 \text{ грн.}} \times 100\% = 2,41\%$$

Продуктивність праці:

$$\text{ПП}_1 = \frac{6200000 \text{ грн.}}{18 \text{ осіб}} = 344444 \text{ грн./особа}$$

$$\text{ПП}_2 = \frac{6800000 \text{ грн.}}{21 \text{ осіб}} = 323800 \text{ грн./особа}$$

Таким чином, можна зробити висновок, що аптека №1 працює більш ефективно, так як показник рентабельності її діяльності становив 3,06%, що на 0,65% більше ніж в аптеці №2. Крім цього, в аптеці №1 була вища продуктивність праці робітників у порівнянні з даними аптеки №2 – абсолютний приріст склав 20635 грн. /осіб, що у відносному значенні дорівнювало 6,37%.

Планування прибутку може здійснюватися з використанням таких методів:

- *метод прямого розрахунку* (виходячи з запланованих показників торгових накладень та витрат) за формулою:

$$\Pi = \text{ТН} - \text{В}$$

або

$$P = P_{\text{ТН}} - P_{\text{В}}$$

- *екстраполяційний метод* з урахуванням динаміки рентабельності за кілька попередніх років;
- *метод розрахунку торгової націнки, що забезпечує заданий рівень рентабельності;*

- *метод CVP* (Cost-Volume-Profit), що дозволяє встановити співвідношення ціни, обсягу продажу та прибутку. Більш звичним є аналіз беззбитковості.

3.7. Аналіз беззбитковості

Використовуючи дані економічного аналізу торговельних накладень і витрат, можна розрахувати обсяг реалізації (товарообіг), при якому отриманий дохід від реалізації дорівнюватиме витратам аптеки. Такий обсяг реалізації називається „*точкою беззбитковості*” (T_6).

$$P \times Q = B_{\text{пост}} + B_{\text{зм}}$$

де P – ціна одиниці продукції;

Q – кількість продукції;

$B_{\text{пост}}, B_{\text{зм}}$ – витрати постійні та змінні відповідно.

Даний економічний показник можна розрахувати математично та графічно. Математичний розрахунок „точки беззбитковості” (T_6) залежно від вихідних даних здійснюється за наступними формулами:

$$Q (T_6) = \frac{\sum B_{\text{пост.}}}{\sum \text{ТН на од. реалізації}}$$

$$T_6, \text{ грн} = \frac{\sum B_{\text{пост.}}}{P_{\text{тн на од. реалізації}}}$$

У разі планування одержання операційного та чистого прибутку, необхідний обсяг реалізації розраховується таким чином:

$$T_{/o, \text{ од.}} = \frac{\sum B_{\text{пост}} + \sum \text{Прибутку опер.}}{\text{ТН на од. реалізації}}$$

$$T_{/o, \text{ грн.}} = \frac{\sum B_{\text{пост}} + \sum \text{Прибутку}}{P_{\text{тн на од. реалізації}}}$$

$$T_{/o, \text{ од.}} = \frac{\sum B_{\text{пост}} + \frac{\text{Прибуток чистий}}{1 - \% \text{ податку}}}{\text{ТН на од. реалізації}}$$

$$T_{\text{о, грн.}} = \frac{\sum B_{\text{пост}} + \frac{\text{Прибуток чистий}}{1 - \% \text{ податку}}}{R_{\text{тн на од. реалізації}}}$$

Розрахуємо математично та побудуємо графік „точки беззбитковості” використовуючи наступні показники внутрішньогосподарського (управлінського) обліку (Розділ „Облік рецептури”).

Приклад 7.

Середня роздрібна ціна одного рецептурного лікарського засобу на наступний рік буде дорівнювати 20,00 грн., а оптова – 16,00 грн. Сума постійних витрат – 50 000 грн.

$$T_{\text{б/зб1}} = \frac{50\,000 \text{ грн.}}{20,00 \text{ грн.} - 16,00 \text{ грн.}} = \frac{50\,000 \text{ грн.}}{4,00 \text{ грн.}} = 12\,500 \text{ одиниць реалізації}$$

$$T_{\text{б/зб2}} = \frac{40\,000 \text{ грн.}}{\frac{20,00 \text{ грн.} - 16,00 \text{ грн.}}{20,00 \text{ грн.}} \times 100\%} = \frac{40\,000 \text{ грн.}}{20\%} = 200\,000 \text{ грн.}$$

Для побудови графіка „точки беззбитковості” використаємо дані табл. 3.9. Як бачимо на рис. 3.3, точка перетину прямої доходу (виручки) та витрат є „точкою беззбитковості”. При віднесенні перпендикуляру з цієї точки на вісь ординат і абсцис отримуємо математичне значення цього показника – 200 000 грн. та 10 000 од. продажу відповідно. Із збільшенням товарообігу відносно „точки беззбитковості” в аптеці буде формуватись прибуток, у разі зменшення – торгово-фінансова діяльність буде збитковою.

Таблиця 3.9

Вхідні дані для побудови графіку „точки беззбитковості”

Показник		Товарообіг в од. реалізації	
		5000 *	15000 *
1	Виручка (обсяг реалізації у кількості одиниць × середня роздрібна ціна од. товару), грн.	100 000	300 000
2	Постійні (фіксовані) витрати, грн.	50 000	50 000
3	Змінні витрати (обсяг реалізації в кількості одиниць × середня оптова ціна одиниці товару), грн.	75 000	225 000
4	Загальні витрати (п.2 + п.3), грн.	125 000	275 000

* – вільно встановлюються для побудови прямої, що відображає обсяг реалізації у вартісних показниках

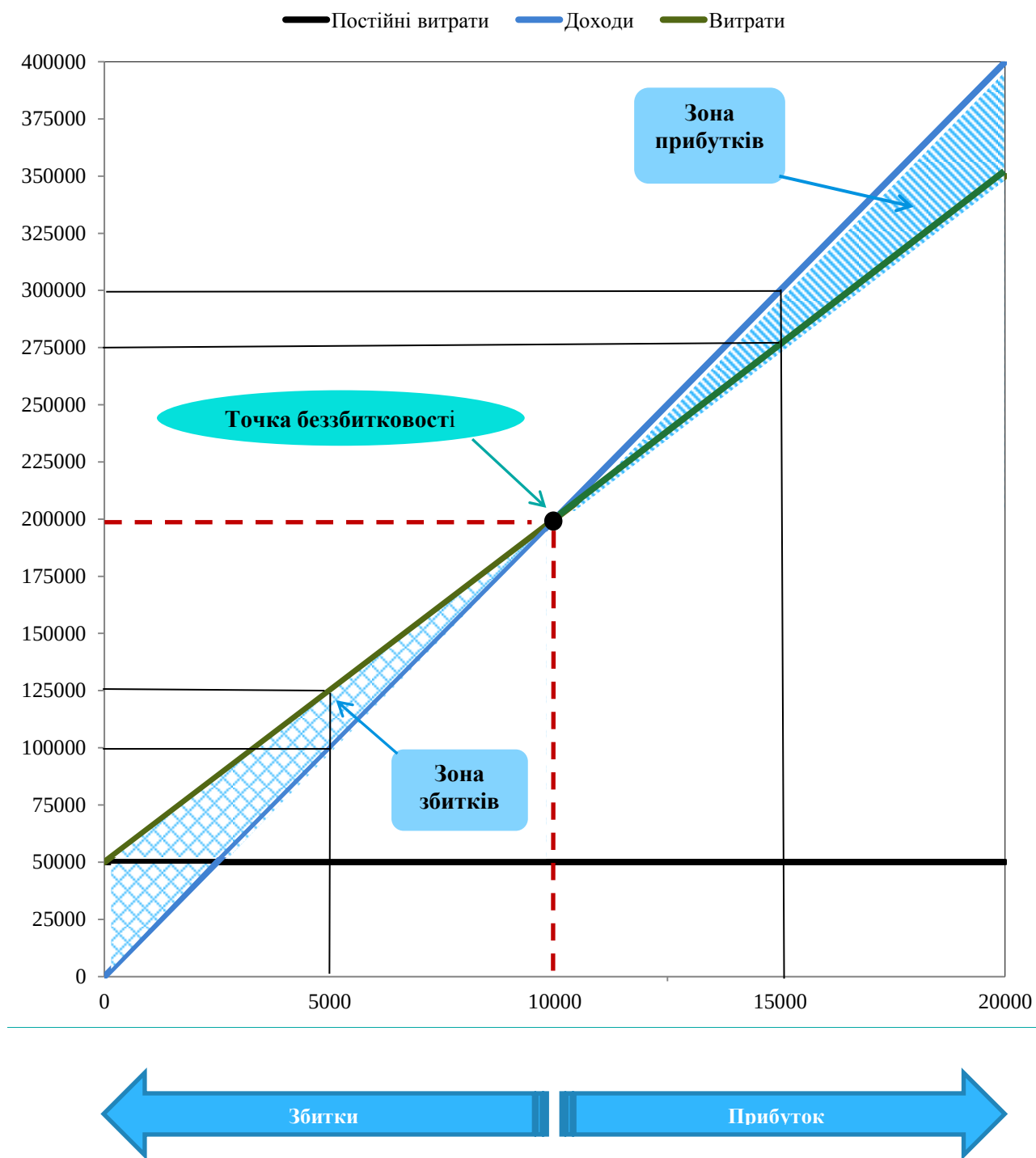


Рис. 3.3. Графічний метод визначення „точки беззбитковості”

Контрольні питання

1. Назвіть основні етапи аналізу товарообігу. У чому сутність аналізу товарообігу в діючих і співставних цінах?
2. Які статистичні показники використовуються в аналізі динаміки товарообігу за декілька років?
3. Приведіть методики аналізу товарообіговості.
4. Охарактеризуйте методи розрахунку НТЗ. Наведіть конкретний приклад.
5. Як розраховується продуктивність праці аптечних робітників?
6. Наведіть формулу розрахунку рівня торгових накладень.
7. Наведіть формулу розрахунку рівня витрат аптек і фармацевтичних фірм.
8. Дайте визначення та наведіть формули розрахунку показника “точки безбитковості”. Як визначити товарообіг у разі планування операційного та чистого прибутку?
9. Які показники необхідні для визначення “точки безбитковості” графічним методом? Наведіть конкретний приклад.

Завдання для самоконтролю та самокорекції знань

1. Розрахуйте загальний товарообіг та проаналізуйте його структуру, використовуючи наступні дані за місяць:
 - продано товару Обласному клінічному центру – 45 000 грн.;
 - відпущено ЛЗ за безоплатними рецептами, виписаними лікарями поліклініки № 2 – 300 грн.;
 - виручка аптечних пунктів – 90 000 грн.;
 - реалізовано ЛЗ і товарів аптечного асортименту у безрецептурному відділі – 84 000 грн.;
 - реалізовано ЛЗ за амбулаторними рецептами, що виписані лікарями поліклінік №1 та 2 (крім безоплатних) – 15 000 грн.;
 - відпущено ЛЗ та товарів аптечного асортименту спортивному клубу “Шахтар” – 20 000 грн.;

2. Проаналізуйте товарообіг загальний в діючих і співставних цінах за нижче наведеними даними за 5 років:

Товарообіг загальний, у діючих цінах, т. грн	1500	1680	1750	1880	1920
Індекс цін		II/I=1,05	III/II=1,08	IV/III=1,10	V/IV=1,12

3. Проаналізуйте та заплануйте НТЗ, використовуючи наступні показники:

Показники	Од. вимір	Базовий рік	Плановий рік
Товарообіг загальний, р.ц.	т. грн	2500	2800
Рівень торгових накладень	%	27	26
Норматив товарних запасів	дні	28	25
Середньостатистичні товарні запаси, о.ц.	тис. грн.	150	

4. Розрахуйте фактичні дні запасу товарного залишку, якщо відомо, що загальний товарообіг у роздрібних цінах за рік дорівнював 450000 грн, рівень собівартості реалізації – 75%, середньостатистичний товарний запас у роздрібних цінах – 24000 грн.
5. Заплануйте приріст амбулаторної та стаціонарної рецептури аптеки, якщо відомо, що у наступному році планується відкрити у поліклініці № 5 кабінет сімейного лікаря на 1500 відвідувань за рік, а в Обласному гематологічному центрі на 50 ліжок збільшується ліжко-фонд. В розрахунках використайте наступні середньостатистичні показники:
- коефіцієнт перерахунку відвідувань в амбулаторні рецепти – 0,70;
 - коефіцієнт перерахунку ліжко-днів у стаціонарні рецепти – 0,60;
 - вартість одного амбулаторного рецепту – 10 грн.;
 - вартість одного стаціонарного рецепту – 8 грн.;
 - тривалість функціонування ліжка у стаціонарі – 340 днів.
6. Побудуйте графік “точки беззбитковості”, використовуючи наступні дані:
- середньостатистична роздрібна ціна однієї рецептурної форми – 7 грн.;
 - рівень собівартості в реалізації ліків – 76%;

– сума постійних/фінансових витрат аптеки – 37000 грн.

Розрахуйте товарообіг, який дасть змогу одержати операційний прибуток у сумі 9500 грн. та чистий прибуток при ставці оподаткування – 21%.

7. Проведіть економічний аналіз витрат аптеки, якщо відомо, що плановий показник товарообігу був фактично перевиконаний на 20% при запланованій сумі витрат. За даними плану товарообіг склав 4500 тис. грн., а плановий рівень витрат – 22%.
8. Визначити операційний та балансовий прибуток аптеки, якщо відомо, що за минулий рік товарообіг загальний у роздрібних цінах склав 1400 тис. грн., рівень торгових накладень у реалізованому товарі – 26%, сума витрат – 300 тис. грн., позареалізаційні доходи склали – 1800 грн., а позареалізаційні витрати – 1250 грн.
9. За наведеними фактичними та плановими показниками торгово-фінансової діяльності аптеки зробить висновки щодо ефективності її роботи за рік:

№ з/п	Показник	Од. виміру	Планові дані	Фактичні дані
1	Товарообіг загальний (р.ц.)	тис. грн.	1000	1200
2	Товарообіг загальний (о.ц.)	тис. грн.	760	900
3	Сума витрат	тис. грн.	210	250
4	Середньоспиритова чисельність штатних працівників	осіб	27	25

10. Використовуючи дані економічного аналізу показників торгово-фінансової діяльності аптеки заплануйте прибуток і рентабельність аптеки на наступний рік:

№ з/п	Показник	Од. виміру	Звітний рік	Прогноз на наступний рік
1	Товарообіг роздрібний (р.ц.)	тис. грн.	800	приріст на 18%
2	Товарообіг оптовий (р.ц.)	тис. грн.	450	зменшення на 13%
3	Рівень торгових накладень	%	26	зменшення на 2%
4	Сума витрат	тис. грн.	290	приріст на 3%

Література

1. Економічна енциклопедія: у 3-х томах/ Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.— К.: Видавничий центр „Академія”, 2000.
2. Основи економіки та системи обліку в фармації: Навч. посібн. / А.С.Немченко, Г.Л. Панфілова, В.М. Чернуха та ін. — Х.: НФаУ, „Золоті сторінки”, 2005.— 556 с.
3. Основы экономики и системы учета в фармации: Уч.пособие для студ. высш.уч. завед. / Под ред. А.С. Немченко / Перевод с укр. языка. — Винница: НОВА КНИГА, 2008. — 480 с.
4. Основы организации и экономики фармации в вопросах и ответах: Уч. пособ. для иностр. студ. фарм. вузов / Под ред. А.С. Немченко. — Ч.2. — Х.: НФаУ, 2010.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб. / Г.В. Савицкая. — 9-е изд., испр. — М.: Новое знание, 2004. — 640 с.
6. Управление и экономика фармации: Учебник / Под ред. В.Л. Багировой. — М.: Медицина, 2004

4

Розділ 4. Механізми і методи ціноутворення на лікарські засоби



Ціноутворення	Роздрібна ціна	Оптово-відпускна ціна	Закупівельна ціна
Митна вартість	Гранична націнка	Моніторинг цін	Декларування цін
Вільні ціни	Регульовані ціни	Фіксовані ціни	Референтні ціни

4.1. Теоретичні основи ціноутворення

Ключовими елементами ринкової економіки є ціни, ціноутворення та цінова політика. Ціна є однією з найбільш складних економічних категорій, для її правильного розуміння необхідно мати чітке уявлення про те, що лежить в її основі, які об'єктивні закони діють на процеси ціноутворення.

Ціна – це грошовий вираз вартості товару. В умовах товарного виробництва та обігу продукти праці виробляються та реалізуються як товари.

Ціноутворення – процес формування цін на товари та послуги. Характерні дві основні **системи ціноутворення** (рис.4.1).

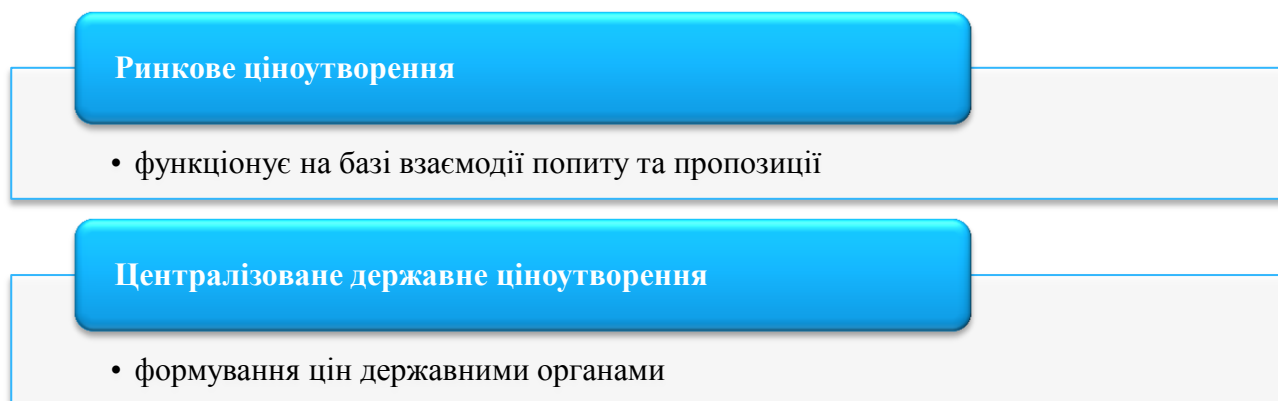


Рис.4.1. Види систем ціноутворення

Існує декілька **теорій вартості**: теорія трудової вартості; теорія попиту та пропозиції; теорія граничної корисності.

- **Теорія трудової вартості** відірвана від ринку та ціни через те що вартість суспільно необхідних витрат праці без урахування попиту та пропозиції нічого не виражає. У період адміністративно-командної системи господарювання ціноутворення базувалось на теорії трудової вартості, тому у формуванні цін були присутні суб'єктивізм та волюнтаризм.

- Згідно з **теорією попиту та пропозиції** вартість товару може проявитись тільки в ціні (у грошовому вираженні). Отже, ціна визначається співвідношенням попиту й пропозиції. Ця теорія доповнює теорію трудової вартості.

- Сутність **теорії граничної корисності** полягає в тому, що вартість товару залежить від його граничної корисності: чим більше товару конкретного виду на ринку, тим менша його цінність. При збільшенні пропозиції даного товару цінність його падає до граничної корисності. Отже, теорія граничної корисності базується на теорії попиту та пропозиції.

В умовах сучасної ринкової економіки в основі ціноутворення лежить **теорія альтернативної вартості**, що поєднує розглянуті теорії. Сутність її така: перш ніж придбати товар, покупець повинен ухвалити альтернативне рішення, який товар вибрати з багатьох пропонованих на ринку. Купивши один з них, він відмовляється від інших. Вартість купленого товару являє собою альтернативну вартість. Покупець оцінює товар з точки зору своїх інтересів та можливостей.

Ціна представляє собою вартісну економічну категорію, що означає суму коштів, за яку продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар. Ціна певної кількості товару складає його вартість, звідси ціна – грошова вартість товару. Коли одиниця конкретного товару обмінюється на певну кількість іншого товару, ця остання стає товарною ціною даного товару.

Ціна – складна економічна категорія. У ній фокусуються практично всі основні економічні відносини у суспільстві. Перш за все, це відноситься до виробництва та реалізації товарів, формування їх вартості, а також до створення,

розподілу та використання грошових накопичень. Ціна опосередковує всі товарно-грошові відносини. Тому вона повинна відображати інтереси як виробників, так й споживачів товарів: виробникові – відшкодування витрат з певною прибутковістю, а споживачеві – економічну вигоду від експлуатації даного товару.

Ціна – це головна й універсальна форма зв'язку товаровиробника та ринку. Вона робить можливою купівлю-продаж товару, а отже, і саме існування виробника товару. Можливості реалізації практично всіх економічних інтересів у кінцевому результаті визначаються рівнем ціни, за якою продається та купується товар. Правильний вибір ціни є запорукою гарного фінансового стану підприємства, успішної реалізації тактичного та стратегічного планування.

Вітчизняна система ціноутворення склалася в умовах екстенсивного розвитку економіки, в ній накопичились великі недоліки та диспропорції, котрі призвели до зменшення ролі цін як одного з активних економічних важелів в управлінні галузями економіки.

Навіть сьогодні ціни на багато видів продукції не відбивають суспільно необхідних витрат на їх виробництво та реалізацію, не повністю враховують споживчі властивості та якість виробів, не чинять регулюючого впливу на збалансованість попиту та пропозиції.

При цьому ціни недостатньо впливають на підвищення якості продукції, прискорення науково-технічного прогресу та оновлення виробничих фондів, недостатньо ефективно застосовуються для стимулювання високих кінцевих результатів підприємств.

Затратний підхід до ціноутворення значною мірою ґрунтується на принципі відшкодування індивідуальних витрат підприємств та дозволяє їм одержувати прибуток незалежно від ефективності господарювання. Це створює пряму залежність у завищенні цін, умови для збільшення вартісних обсягів виробництва та реалізації, покращення оціночних показників без реального росту продукції та ефективності виробництва, гальмує реалізацію курсу на проведення режиму економії.

Протягом останніх десятиріч був порушений принцип управління системою цін як єдиним цілим, допускалися серйозні невідповідності на рівні оптових, закупівельних та роздрібних цін на багато видів продукції, тарифів на послуги, що призводило до необґрунтованих протиріч між загальнодержавними та госпрозрахунковими інтересами підприємств.

Система цін формувалась значною мірою у відриві від рівня світових цін, не враховувала економічних інтересів країни в ефективному використанні міжнародного розподілу праці, що перешкоджало правильній оцінці ефективності зовнішньоекономічних зв'язків та перекручувало їх справжні результати. Вдосконалення системи цін є необхідним елементом створення ринкового механізму управління вітчизняною економікою.

4.2. Функції ціни

У ринковій економіці ціни виконують ряд функцій, які тісно пов'язані з дією об'єктивних економічних законів, що й визначає роль цін у ринковому механізмі регулювання національної економіки (рис. 4.2).

Облікова функція визначається змістом ціни як грошового виміру вартості, що забезпечує еквівалентність обміну. Ціна є економічним інструментом, який дозволяє організувати вартісний облік різних господарських процесів. Саме облікова функція ціни дає можливість співставляти різноманітні споживчі характеристики товарів й послуг виходячи з витрат. Ціна показує, що коштує суспільству забезпечення потреби в конкретному товарі. Вона визначає величину витрат виробництва та обігу, а також розмір прибутку. В умовах ринкової економіки ціна може суттєво відрізнятись від витрат. Виробник зацікавлений у максимальному прибутку від продажу товару, а покупець – у мінімальній ціні покупки. Конкуренція вимагає від виробника та продавця постійно контролювати витрати, порівнюючи їх з аналогічними показниками конкурентів. Ефективна діяльність в умовах особливо жорсткої конкуренції вимагає їх оптимізації

(зниження) та підвищення якості товару. У зв'язку з цим облікова функція має виключно важливе значення у формуванні цінової та товарної політики, а також розробці системи маркетингу.

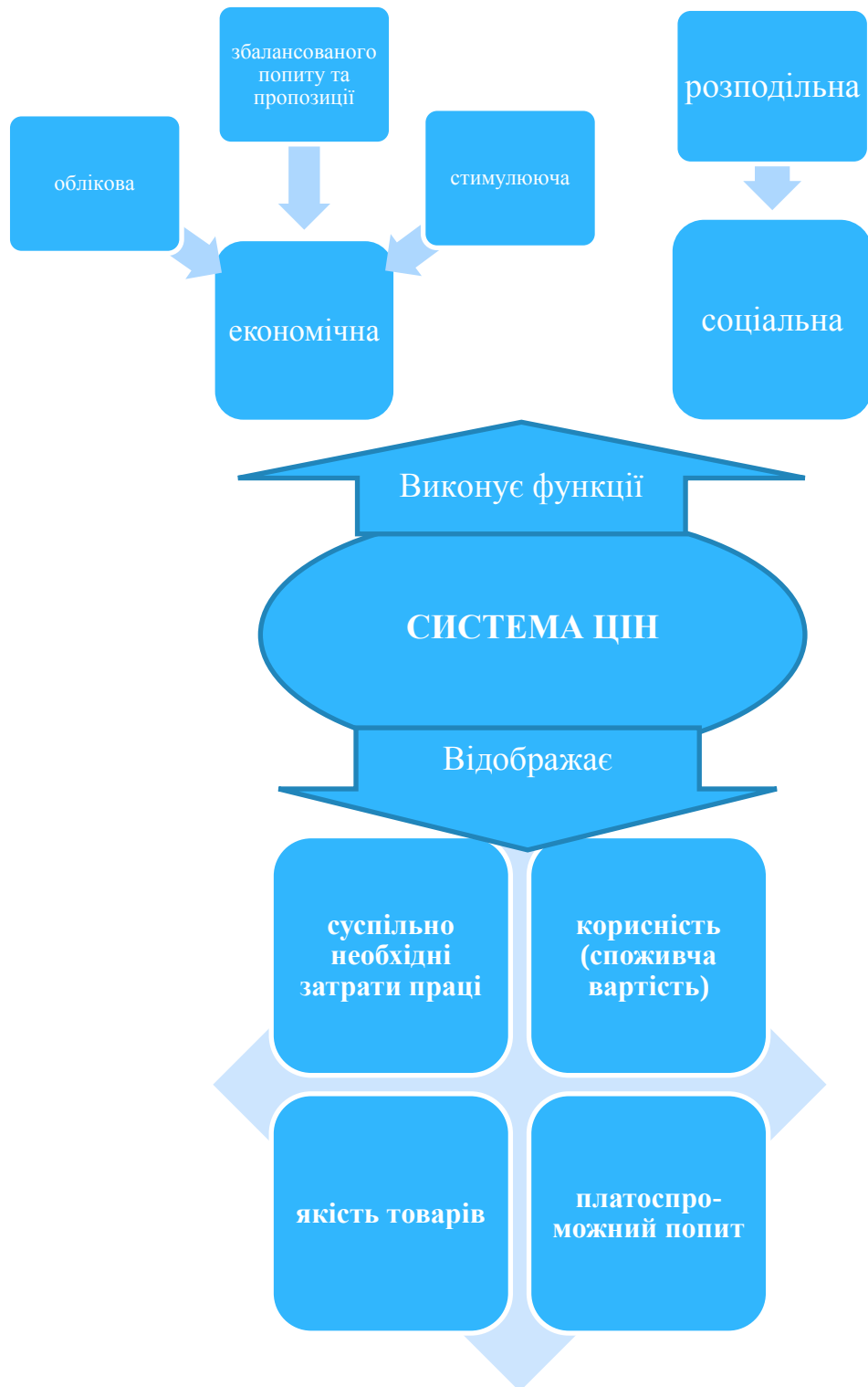


Рис. 4.2. Зміст системи цін в економічній теорії

Функція збалансованого попиту та пропозиції. За рівнем цін, як правило, роблять висновок про наявність чи відсутність необхідних пропорцій у сферах виробництва та обігу. Через ціни здійснюється зв'язок між виробництвом, обігом і споживанням, пропозицією та попитом. При виникненні диспропорцій в економіці, рівновага може бути досягнута або змінами обсягів виробництва, або змінами ціни, або одночасними змінами обсягів та цін. Ціни об'єктивно впливають на виробництво, змушуючи його підвищувати якість та розширювати асортимент товарів. В умовах ринкових відносин та конкуренції ціна виконує роль регулятора суспільного виробництва. Ефективне використання балансуєвої функції можливе тільки за умов впровадження на практиці усього потенціалу сучасного маркетингу, комплексного аналізу ринку, прогнозу ринкової кон'юнктури, формування товарної та цінової політики.

Попит характеризує потребу в товарі так званого сукупного покупця. На практиці це проявляється в тому, що встановлюється зворотна залежність між ринковою ціною й кількістю закуплених товарів, що теж залежить від рівня цін (при інших рівних умовах). Чим вище ціни й характерніші тенденції до їх зростання, тим менше товарів буде куплено споживачем, тобто знижується обсяг продажу товару. При зниженні ціни все йде у зворотному напрямку. Якщо на ринок надходить більше товарів, їх успішна реалізація можлива лише, як правило, при зниженні цін. Характерне й поступове зниження попиту в процесі насичення споживчого ринку. Зміна попиту на товар завжди викликає адекватну трансформацію ринкової пропозиції цих товарів.

Пропозиція характеризується прямою залежністю між ціною та кількістю товарів, що випускаються й запропоновані до продажу. З підвищенням цін збільшується обсяг товарів, що випускаються, й навпаки. Балансуюча функція ціни виступає основним регулятором пропозиції товару.

Стимулююча функція ціни характеризується її впливом на виробництво та споживання різних товарів. Ціна стимулює виробництво через рівень прибутку. Як наслідок, ціни сприяють або перешкоджають зростанню випуску або споживанню товарів. За допомогою цін можна ефективно стимулювати науко-

во-технічний прогрес, забезпечити економію витрат, покращити якість продукції, а також змінити структуру виробництва та споживання. Стимулювання забезпечується шляхом варіації рівня прибутку в ціні, надбавками, знижками з ціни. Слід зазначити, що в умовах планового ціноутворення ціна виконувала лише облікову функцію, інші важливі функції практично не працювали. Серйозні порушення у структурі платоспроможного попиту населення та диспропорції грошового обігу призвели до незбалансованості між попитом та пропозицією на внутрішньому ринку.

Розподільна функція. Ціни виступають інструментом розподілу та перерозподілу національного доходу між регіонами, галузями економіки, підприємствами та організаціями різних форм власності, фондами накопичення й споживання, різними соціальними групами населення. Ця функція ціни пов'язана з відхиленням її від вартості за рахунок нарахувань податку на додану вартість, акцизу на певні групи товару або інших форм податкових зборів. За допомогою ціни перерозподіляється вартість, яка створюється між виробником та споживачем. Особливо характерно ця функція проявляється в цінах, які регулюються державою. Це певною мірою відноситься до лікарських засобів.

Розподільна функція цін застосовується як інструмент раціонального розміщення виробництва. За допомогою ринкового механізму ціноутворення здійснюється переливання капіталу в ті сектори галузі економіки, де має місце висока норма рентабельності, як результат чинників попиту та конкуренції. Підприємствам законодавчо надається право самостійно визначити, в яку саме галузь економіки та сферу діяльності інвестувати капітал.

4.3. Види цін

В залежності від змісту господарських операцій в обліку, аналізі та плануванні вартісних показників результатів діяльності підприємств (організацій), у т.ч. у фармацевції, використовуються різні види цін. Розглянемо класифікації цін і тарифів, які притаманні фармацевтичній галузі.

За ступенем самостійності підприємства в ціноутворенні ціни (тарифи) можуть бути, згідно з [Законом України «Про ціни та ціноутворення»](#), фіксованими, регульованими та вільними.

Фіксовані ціни запроваджуються на перехідний період, затверджуються на державному рівні на життєво важливі товари. До них, наприклад у 2008 р. були віднесені препарати та вироби медичного призначення для лікування грипу на період пандемії, перелік яких визначався постановою Кабінету Міністрів України.

Регульовані роздрібні ціни встановлюються з урахуванням обґрунтованих затрат на виробництво, прибутків (розрахованих за нормативом рентабельності), податків (ПДВ, податок на прибуток та ін.), а також торгових націнок у запроваджених межах. У формуванні цих цін приймають участь державні органи (визначають порядок встановлення та межі зміни), виробники та торговельні організації.

Встановлені державою обмеження повинні стримувати невиправдане зростання цін на соціально важливі товари. В Україні порядок встановлення фіксованих та регульованих роздрібних цін на ліки визначає Кабінет Міністрів. Слід зазначити, що в світі, як правило, встановлюються єдині підходи до державного регулювання цін.

Вільні ціни у ринкових умовах встановлюються виробниками продукції самостійно у відповідності з прийнятою на підприємстві ціновою політикою. Вільні ціни вводяться підприємствами-виробниками за домовленістю (договорами) зі своїми партнерами, перш за все з торговими фірмами. При цьому вони повинні враховувати попит, пропозицію та якість товарів. Державні органи у формуванні цих цін безпосередньо не приймають участі, вони виконують тільки функції контролю. *Різновидом вільних цін є прайсові та прейскурантні ціни.*

Прайсові, як і **прейскурантні ціни**, використовуються при купівлі-продажу товарів як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Вони відносяться до категорії довідкових цін та публікуються продавцем.

До цієї категорії цін відносять ціни продавців та ціни покупців.

Ціни продавця формуються в умовах перевищення попиту над пропозицією (ринок продавців). Така ціна стимулює розширення виробництва товару та відображає економічні інтереси продавця, який бажає його продати якнайдорожче.

Ціна покупця представляє собою фактичну грошову суму покупки на ринку, по якій була здійснена угода купівлі-продажу або по якій покупець готовий придбати товар. Формування ринкової ціни як ціни покупця (на ринку покупця) означає, що фактична ціна товару складається на пониженні рівня, що відображає економічні інтереси покупця.

Договірні ціни встановлюються у договорі між продавцем та покупцем за домовленістю сторін.

Якщо такий договір укладається між суб'єктами, які мають приналежність до різних країн (різне громадянство), а платежі здійснюються в іноземній валюті, він має назву контракту, а ціни зазначені в ньому ціни – **контрактними**. Договірні (контрактні) ціни мають назву **цін купівлі-продажу (ціни реалізації чи ринкові)**, що визначаються умовами поставки товару.

Ціни, які вказані у контракті, можуть бути *твердими, з подальшою фіксацією та змінні*.

Тверда ціна не змінюється за період з моменту підписання контракту до надходження товару до покупця.

Ціни з подальшою фіксацією вказуються у контракті на певну календарну дату. Якщо товар надходить до покупця не пізніше вказаної дати, то зазначена у контракті ціна не змінюється. У іншому випадку до постачальника застосовуються певні санкції, які обов'язково повинні бути оговорені у контракті.

Змінна ціна залежить від змін економічного положення у країні експортера (продавця). На дату надходження товару до покупця в країні продавця можуть змінитись ціни на сировину, енергію, паливо, заробітну плату працівників. У країнах з ринковою економікою розраховують загальні індекси цін та індекси за окремими групами товару, а також індекси заробітної плати. Ці індекси публікуються у виданнях міжнародної та національної статистики. За допомогою

цих індексів цін коригуються попередньо узгоджені базові ціни. У цьому випадку сторони обумовлюють право корекції ціни.

Ціни, які зафіксовані у контракті, називають також *цінами фактичних угод*.

Ціни, за якими здійснюються значні комерційні операції з платежами у вільно конвертованій валюті, називають *світовими*, до яких відносять експортні ціни основних постачальників груп товару та імпорتنі ціни в міжнародних фірмах (центрах імпорту товару).

В організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств з метою збільшення валютних надходжень від експорту, зниження валютних витрат на закупівлю імпортних товарів, а також запобігання демпінгу суб'єкти підприємництва використовують *індикативні ціни* – це ціни, що склались на світовому ринку на відповідний товар на момент здійснення експортно-імпоротної операції з урахуванням умов поставки та виконання розрахунків згідно з законодавством. Індикативні ціни визначає Міністерство зовнішніх економічних зв'язків України за результатами аналізу інформації, одержаної від митних, фінансових, статистичних, державних органів, банківських та інших організацій. Офіційно визначаються періодичність перегляду індикативних цін та їх офіційна публікація. На товари, для яких введені індикативні ціни, не встановлюються фіксовані або граничні рівні контрактних цін.

В міжнародній торгівлі має місце поняття товарного демпінгу – продаж значних за обсягом партій товару за демпінговими цінами.

Демпінгова ціна – це ціна на товар, яка значно нижча, аніж за звичайними комерційними операціями. Вона використовується з метою одержання конкурентних переваг, як правило, при експорті товарів на ринок, витісняючи з нього конкурентів. В окремих випадках здійснюється продаж товару навіть за цінами, які не компенсують витрати виробництва.

Демпінг – встановлення явно занижених цін на товари, інструмент конкурентної боротьби в освоєнні нового ринку або розширенні вже освоєних. Застосування демпінгових цін обмежується антидемпінговим законодавством.

В залежності від територіальної диференціації ціни поділяються на *єдині (загальнодержавні)* та *регіональні*. Єдині ціни встановлюються державними органами на соціально важливі товари чи послуги на всій території країни. Регіональні ціни встановлюються місцевими органами влади на окремі товари чи послуги.

За терміном дії ціни поділяються на *постійні* і *тимчасові, разові*. Таку класифікацію вважають певною мірою умовною, так як постійних цін взагалі не існує – рано чи пізно будь-які ціни змінюються.

Постійними вважаються ціни, які наводяться в прейскурантах (каталогах) та діють протягом відносно тривалого часу, до наступного їх перегляду.

Тимчасові ціни встановлюються, як правило, на нову продукцію, що планується для серійного виробництва та випуск якої на початковому періоді пов'язана з підвищеними витратами. Після закінчення дії строкових домовленостей чи тимчасової ціни від декількох місяців до 1-2 років, вони замінюються на постійні.

Взаємини продавців та покупців не обмежуються тільки визначенням ціни товару (роботи, послуги). Необхідно узгодити ще базисні умови поставки, що визначають основні права та обов'язки учасників угоди при транспортуванні, пакуванні та маркіруванні товарів зі страхування вантажів та оформлення комерційної документації, а також визначають місце та час переходу права власності від продавця до покупця й те, як ці умови відображаються в ціні товару.

При цьому слід розуміти, що всі додаткові витрати можуть або взагалі не включатись до ціни, або включатись частково чи повністю. Все сказане вкладається у поняття „франкірування”, тобто економічні та правові умови, що визначають порядок включення до цін тих чи інших затрат, пов'язаних з транспортуванням, вантажно-розвантажувальними роботами, зберіганням та страхуванням вантажів. Франкірування регламентує правові зобов'язання сторін у зв'язку з поставками товарів у внутрішній та зовнішній торгівлі.

У внутрішній торгівлі ціни залежно від умов поставки товарів різняться за видами франко.

„Франко” (від італ. „вільний”) – це комерційний термін, що означає те, що певна частина витрат з транспортування або завантаження товару включається до ціни виробника. Кожен вид франко показує, до якого пункту на шляху руху товару від продавця до покупця додаткові затрати включені до ціни з договору купівлі-продажу. Існує шість видів франко. Слід пам'ятати, що у всіх випадках ці витрати в кінцевому результаті оплачує покупець.

На практиці міжнародної торгівлі при оформленні та укладанні зовнішньоторгівельних контрактів купівлі-продажу сторони використовують базисні умови поставки Міжнародної торгівельної палати **„Інкотермс-2010”**. Згідно міжнародних правил основний принцип регламентації умов поставки товарів полягає у послідовному збільшенні обов'язків продавця від мінімального до максимального обсягу та відповідного збільшення затрат з переміщення товару, котрий оплачує продавець і, як наслідок, обліку їх у ціні товару, що фіксується у контракті.

Збірник «Інкотермс-2010» містить основні поняття, що застосовуються у міжнародній торгівельній практиці, і є офіційною нормативною основою при арбітражному розгляді спорів, що виникають з відповідних питань.

Розглянемо базисні умови поставки, що зустрічаються найчастіше.

- **EX – франко-завод...** (з підприємства, складу та ін.). Імпортер (покупець) повинен укласти договір з перевізниками товару та сплатити за перевезення від підприємства продавця до пункту призначення, враховуючи завантаження, одержати експортні ліцензії, виконати та сплатити за митні процедури, а також податки та збори, оплатити товар продавцю за ціною виробника.

- **FRC – франко-перевізник...** (назва пункту). До ціни товару за цією базисною умовою входять всі затрати продавця до пункту його передачі перевізнику. Імпортер зобов'язаний оплатити ціну товару експортеру та повідомити йому реквізити перевізника, за свій рахунок укласти договір з перевізником та сплатити всі витрати, пов'язані з доставкою вантажу від пункту, оговореного у контракті, до місця призначення, включаючи вартість вантажно-розвантажувальних робіт.

- **FCP – фрахт-провізна оплата сплачена до...** (назва пункту призначення). Продавець сплачує вартість (фрахт) перевезення товару до вказаного місця призначення та включає ці затрати в ціну товару. Покупець зобов'язаний за свій рахунок застрахувати товар та сплатити всі інші витрати, що виникли при транспортуванні. Ризик загибелі та випадкової порчі товару переходить від продавця до покупця на момент передачі продавцем вантажа перевізнику.

- **CIP – фрахт-провізна плата та страхування сплачені до...** (назва пункту призначення). Ця умова аналогічна попередній, при цьому продавець повинен забезпечити транспортне страхування від ризиків загибелі або випадкової порчі товару під час перевезення (ціна товару збільшується на розмір страхового внеску).

- **DAF – поставка до кордону...** (назва місця поставки на кордоні). За цією умовою зобов'язання продавця закінчуються перед митним кордоном країни-імпортера. До ціни товару входять всі затрати продавця, враховуючи його витрати на виготовлення товару та прибуток, доставку у встановлені терміни в прикордонний пункт країни-імпортера, передачу комплекту документів, включаючи транспортні, оплату митних процедур та всіх витрат до передачі товару покупцеві.

- **DDP – поставка ...** (назва місця призначення у країні ввезення) з оплатою мита. На відміну від умови EXW, що означає мінімальні обов'язки продавця, DDP означає максимальні обов'язки: продавець несе всі витрати з доставки товару до місця, вказаного покупцем, одержанню ліцензій на експорт та імпорт, виконання митних процедур з обох сторін кордону та сплати мита й ризику ненавмисної порчі та загибелі товару до доставки його до пункту призначення. Всі витрати продавця включаються в ціну товару, яку відшкодовує покупець.

- **DDU – поставка...** (назва місця призначення у країні увезення) без сплати мита. Всі затрати продавця, зазначені у попередній умові, за виключенням мита, включаються до ціни товару за контрактом.

- **FOB – франко-борт.** Купівля-продаж товару за цієї умови передбачає обов’язок продавця за рахунок власних сил та засобів доставити й завантажити товар на борт судна. Умова FOB передбачає відповідальність продавця за стан товару, ушкодження та втрати до моменту його доставки на борт судна. До ціни реалізації включаються транспортні та інші витрати з доставки товару на борт судна. На практиці міжнародної торгівлі умови та ціни FOB застосовуються при експорті багатьох видів промислової продукції, готових виробів. Статистичні видання ООН, інших міжнародних та національних організацій зазвичай публікують експортні ціни FOB.

- **FAS – франко вздовж борту судна.** На продавця покладені обов’язки розмістити товар вздовж борту судна на набережній у вказаному порту. Ціна товару визначається виходячи з затрат продавця для виконання покладених обов’язків.

- **CIF – вартість, страхування, фрахт.** До продажної ціни товару, вказаної в контракті, включаються безпосередньо ціна самого товару, затрати на страхування, фрахт та витрати з його транспортування до порту призначення з оплатою зборів, податків та мита, пов’язаних з вивезенням товару. Статистичні видання ООН, інших міжнародних та національних організацій зазвичай публікують імпорتنі ціни CIF.

- **CFR – вартість та фрахт.** Ця умова, на відміну від попередньої, не включає затрати продавця зі страхування. Всі затрати з моменту переходу товару через поручні судна оплачує покупець понад ціну, вказану в контракті.

- **EXS – з судна...** (назва порту призначення). Продавець надає товар у розпорядження покупця на борту судна у місці призначення, вказаному у контракті. Продавець зобов’язаний за свій рахунок отримати експортну ліцензію, виконати митні формальності, оплатити завантаження, фрахт, страхування. Він несе всі ризики випадкової порчі та загибелі товару до моменту його прибуття в порт призначення. Всі ці затрати продавця враховуються у ціні, що зафіксована в контракті.

- **EXQ – з пристані...** (назва порту). Продавець надає товар у розпоря-

дження покупця на пристані у місці призначення, вказаному у контракті. Всі витрати та ризики з доставки товару до цього місця несе продавець.

Нами розглянуті базисні умови поставки, що зустрічаються найчастіше та визначають порядок поставки й оплати товарів у внутрішній та зовнішній торгівлі та обліку в цінах додаткових витрат продавця. При цьому необхідно чітко уявити собі, що до ціни, вказаної у контракті, входять абсолютно всі затрати продавця. Понад ціну покупець оплачує витрати, що не передбачені конкретними умовами поставки.

Розглянуті види цін можуть бути використані при обліку, аналізі та плануванні вартісних показників господарської діяльності підприємств (фірм). При розрахунку вартості товарної і реалізованої продукції у кожному тривалому році, суми прибутку, визначенні балансу доходів й витрат, складанні бізнес-планів та інших документів прогнозованого характеру підприємства використовують ціни, що склались на даний період часу. Їх називають поточними (чинними) цінами. З різних причин у кожному наступному році ціни змінюються порівняно з попередніми роками. Нерідко на практиці управління діяльністю підприємства виникає необхідність оцінити динаміку економічних показників. Використання з цією метою поточних цін не дозволяє об'єктивно оцінити вплив факторів, що залежать від виробництва, тобто факторів виробничого характеру. Тому для характеристики динаміки економічних показників використовують співставні (незмінні) ціни. В якості співставних розуміють ціни визначеного (базового) періоду.

Найефективнішим для продавця способом варіювання цін свого продукту є встановлення свідомо завищеної ціни на товар. При цьому під завищеною ціною слід розуміти ціну, яку за цей товар буде готова заплатити найбільш несприйнятлива до ціни категорія покупців. А всім іншим, що не готові заплатити цю ціну, але з задоволенням купили б товар за нижчою ціною, надавати знижку з початкової ціни.

Найбільшого розповсюдження отримали наступні види знижок на ціну (рис. 4.3).

Дилерська знижка

- надається виробниками своїм постійним представникам зі збуту залежно від терміну співробітництва, кількості проданих дилером товарів тощо

Загальна (проста) знижка

- надається з прайсової ціни товару при купівлі товару за розрахунок готівкою (сконто)

Спеціальна знижка

- надається привілейованим покупцям, в замовленнях яких найбільше зацікавлений продавець (на пробні партії та замовлення, що мають на меті зацікавити покупця у новому виді продукції; за тривалість відносин; найбільш поважним клієнтам, сама наявність яких підіймає престиж товару, його виробника та продавця)

Знижка за оборот (бонусна)

- надається постійним покупцям на підставі спеціальної домовленості. Продавець встановлює шкалу знижок залежно від досягнутого обороту протягом певного терміну. Одним з видів бонусної знижки є надання покупцю карти, за якою він на суму знижки має можливість вибрати собі товар у нашого продавця безкоштовно

Прихована знижка

- надається у вигляді безкоштовної доставки товару, пільгових або безвідсоткових кредитів, шляхом надання безоплатних послуг і т. ін.

Знижка за кількість або серійність (прогресивна знижка)

- надається покупцеві залежно від кількості придбаної продукції за один раз (у межах одного договору). Серійні замовлення є вигідними для виробника, так як зростання обсягів виробництва товарів одного типу знижує витрати у роботі на одиницю такого товару

Рис. 4.3. Види знижок

4.4. Оптово-відпускні та роздрібні ціни на лікарські препарати.

Роздрібні ціни і тарифи на екстемпоральні лікарські засоби

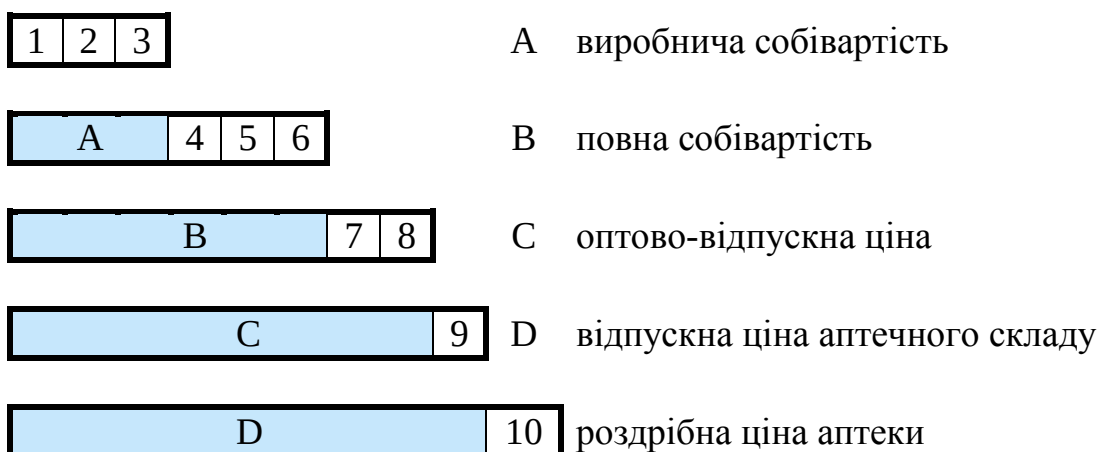
В економіці фармацевтичної промисловості діють прямі методи калькулювання, що покладені в основу методики визначення собівартості препаратів промислового виробництва, відповідно до якої враховуються однорідні первісні економічні елементи поточних витрат.

Оптово-відпускна ціна на нові ліки визначається на підставі норм витрат сировини та матеріалів (з промислових регламентів) та цін на них, проводиться розрахунок сировинних та матеріальних затрат у грошовому виразі на виробництво одиниці нового препарату, тобто визначається орієнтовна собівартість та прогноз оптово-відпускної ціни.

Щоб визначити собівартість кожного окремого лікарського препарату й форми його випуску, необхідно сукупні поточні затрати підприємства подати за статтями калькуляції. Затрати групуються з урахуванням їх зв'язку зі структурою виробничого процесу та організацією управління виробництвом. Це дозволяє обчислювати собівартість окремих видів продукції та проводити ефективний контроль затрат на усіх без винятку ділянках виробництва.

У порівняльному аналізі структури поточних затрат слід враховувати, перш за все, технологічні особливості кожного спеціалізованого виробництва, його складність, досягнутий рівень механізації та автоматизації процесів, особливості кваліфікаційного складу кадрів, а також склад матеріальних затрат (субстанцій, допоміжних матеріалів, упаковки тощо).

На рис. 4.4 представлена структура оптово-відпускної та роздрібною ціни на препарати промислового виробництва.



- 1 - вартість сировини та основних матеріалів (вхідних інгредієнтів, тари, пакувальних матеріалів та ін.);
- 2 - інші матеріальні затрати (допоміжні матеріали, освоєння та підготовка виробництва, цехові та ін. витрати);
- 3 - трудові затрати (основна та додаткова заробітна плата);
- 4 - позавиробничі витрати;
- 5 - затрати на наукові дослідження;
- 6 - витрати на фармацевтичну інформацію;
- 7 - прибуток фармацевтичних підприємств;
- 8 - податки: податок на прибуток та ін.;
- 9 - торгова націнка оптової торгівлі (витрати, прибуток, податки);
- 10 - торгова (роздрібна) націнка аптек (витрати, прибуток, податки).

Рис. 4.4. Структура оптово-відпускної та роздрібної цін лікарських препаратів промислового виробництва

Основою цін реалізації: відпускних (фармфірм, аптечних складів) та роздрібних, є оптово-відпускні ціни підприємств-виробників.

У фармацевтичному ціноутворенні виділяють специфічні механізми формування цін на екстемпоральні ліки аптечного виготовлення.

Згідно з чинною до 1992 р. системою ціноутворення на екстемпоральні лікарські засоби таксування відбувалось за роздрібними цінами, причому оцінювались тільки інгредієнти та упаковка, й не враховувались інші матеріальні

та трудові затрати, які повинні були покриватися за рахунок торгових накладень, одержаних від реалізації інгредієнтів та упаковки.

Роздрібна ціна лікарських засобів аптечного виробництва до запровадження тарифів за виготовлення та фасування ліків містила в собі понад 24,5 % (середньостатистична оцінка) собівартості цих лікарських засобів, що призводило до значних збитків та, як результат, до збитковості аптечної мережі.

З впровадженням у 1992 р. тарифів, аптеки одержали можливість відшкодувати власні збитки, пов'язані з виробництвом ліків, та одержати від виробничої діяльності прибуток (норматив рентабельності – до 30% від суми витрат виробництва), що, безсумнівно, сприяє підвищенню ефективності роботи аптечних закладів. Структура роздрібної ціни ліків аптечного виробництва подана на рис. 4.5.

У запропонованій структурі роздрібної ціни екстемпоральних ліків собівартість їх виготовлення не виділена, оскільки для визначення останньої необхідно змінити порядок таксування (перейти до оптових цін з оцінки вартості інгредієнтів та посуду).

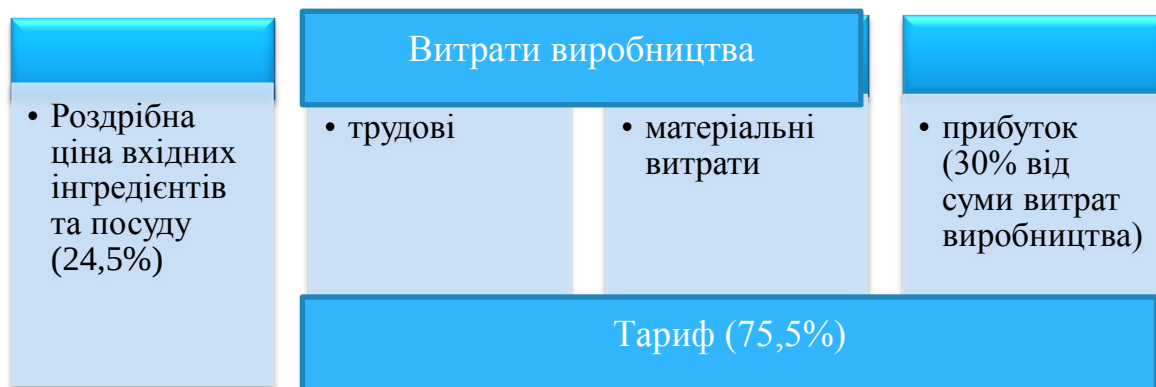


Рис.4.5. Структура роздрібної ціни лікарських засобів аптечного виробництва

Методологічно є надзвичайно важливим визначення основних положень ціноутворення на лікарські засоби. На нашу думку, такими основоположними положеннями є:

- види та структура цін на ліки визначаються та повною мірою повинні

відповідати ринковим принципам ефективного розвитку наукових підрозділів, промислових підприємств, посередницьких ринкових структур, а також аптек;

- основою цін реалізації повинна бути оптово-відпускна ціна виробника (рис. 4.4): відпускна ціна аптечного складу формується на базі оптової ціни виробника; роздрібна ціна встановлюється, виходячи з розміру відпускної ціни складу (закупівельної або ціни придбання для аптеки);

- з метою економічного стимулювання розвитку науки та промисловості на рівні виробника повинно мати місце вільне ціноутворення, перш за все, за новими лікарськими препаратами не повинен бути обмеженим рівень рентабельності;

- при формуванні роздрібних цін повинні діяти ефективні соціально-економічні регулятори, що базуються на соціальній значущості ліків; уся система цін у решті решт підпорядкована механізму регулювання роздрібних цін, які повинні встановлюватись з урахуванням фармакотерапевтичної ефективності, кон'юнктури ринку та платоспроможності попиту населення.

Методологічно при створенні ринкової системи цін на ліки необхідно виходити з закону вартості, а також принципів ефективності цін, доступності фармацевтичної допомоги, що стимулює роль цін у розвитку фармацевтичної науки, розширенні виробництва і реалізації ліків. Вимоги системності визначають необхідність збалансованості та взаємозв'язку різноманітних цін. Цього можна досягнути, якщо при створенні нових ліків виробник визначатиме та аналізуватиме всю систему чинних цін. У вітчизняній фармації промислові підприємства розраховують оптово-відпускні ціни, аптечна мережа – роздрібні. При цьому кожне виходить з відомчих інтересів та принципів, а в результаті, як правило, спостерігається розбалансованість цін, відсутність їх системи. Для реалізації принципів ефективності та стимулювання, основні фінансові джерела з організації наукових досліджень, фармацевтичної інформації та реклами повинні бути закладені у системі цін.

4.5. Аналіз цінової політики на ліки в країнах ЄС

Для забезпечення доступності ЛЗ у країнах ЄС використовують різні цінові політики. Урядові органи країн Європи можуть контролювати ціни на різних рівнях: на рівні виробника, на рівні оптової торгівлі та на рівні аптеки. Державне регулювання може бути спрямоване на ціни виробника, оптові ціни (ціни дистриб'ютора) та роздрібні ціни аптек.

У більшості країн ЄС ціноутворення на ЛЗ контролюється на рівні виробника. Навіть при наявності вільного ціноутворення на рівні виробника, його ціна може опосередковано контролюватися шляхом узгодженої ціни оптової реалізації або встановлення ціни, що підлягає відшкодуванню (рис. 4.6).

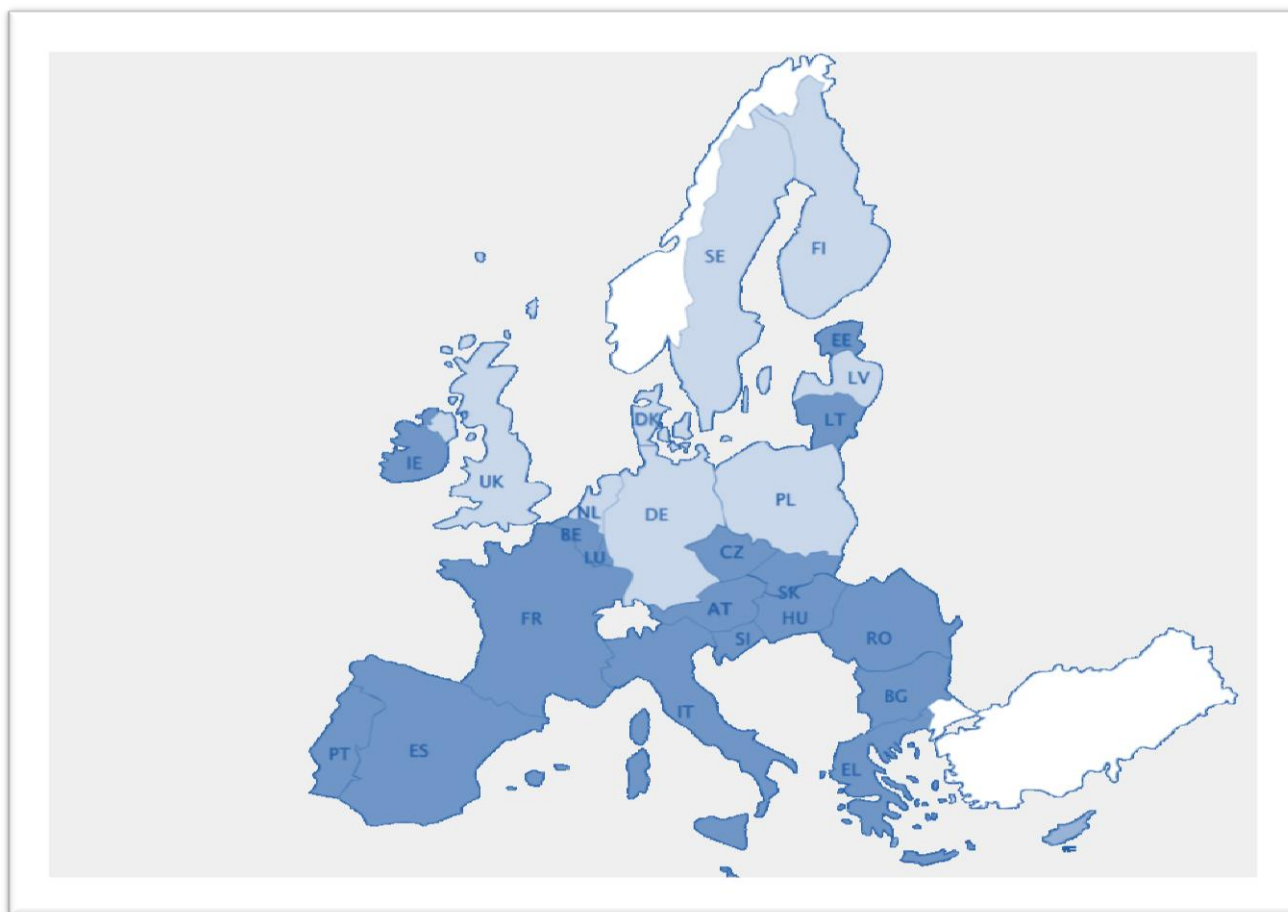


Рис. 4.6. Дані про контроль за цінами виробника у країнах Європи

(темно-синій – прямий контроль за цінами на рівні виробника, синій – відсутній прямий контроль за цінами на рівні виробника, голубуватий (Кіпр та Мальта) – обмежений контроль за цінами на рівні виробника).

Вісім країн ЄС не мають прямого контролю за цінами (Німеччина, Латвія, Данія, Фінляндія, Голландія, Польща, Швеція та Велика Британія). На Мальті ціни виробника контролюють лише у державному секторі, а на Кіпрі – лише для вітчизняних препаратів. У країнах, які здійснюють прямий контроль за цінами, найбільш поширена цінова політика – державне регулювання. Дані про цінову політику країн ЄС на рівні виробника наведено у табл. 4.1.

Ціни на ЛЗ встановлюються шляхом державного регулювання на основі регуляторної бази, яку складають відповідні нормативно-правові акти (закони або постанови).

В Італії та Франції – це переговори між виробником та урядом щодо ціни. Інші країни ЄС використовують також державне регулювання, якщо переговори виявляються неефективними. Можливий також інший шлях, наприклад в Естонії державне регулювання цін на ліки – основна політика. Але переговори можуть також розпочатися після попереднього рішення за результатами державного регулювання цін, якщо виробник препаратів не може покрити свої витрати ціною встановленою вказаним рішенням.

У більшості європейських країн контроль за цінами застосовується для ЛЗ, вартість яких відшкодовується. У п'яти країнах ця політика застосовується для усіх ЛЗ (наприклад, у Греції).

Дуже поширена процедура ціноутворення – це зовнішнє референтне ціноутворення (ЗРЦ). Це порівняння ціни всередині країни з ціною різних країн порівняння (країн-референтів) для визначення референтної ціни з метою встановлення ціни або переговорів щодо ціни на препарат у даній країні. Наприклад, державне ціноутворення на ліки часто базується на процедурі ЗРЦ.

Кожна країна ЄС має свою власну методологію для розрахунку референтної ціни на препарат. Деякі країни беруть найнижчу ціну з групи (Іспанія та Угорщина), інші беруть середню (Австрія та Нідерланди), а також є країни, які поєднують середню та найнижчу ціни (Словаччина та Болгарія).

Таблиця 4.1

Цінова політика країн ЄС на рівні виробника*

Країна		Цінова політика на рівні виробника		
		Група ЛЗ	Головна політика	Інша можлива політика
AT	Австрія	Реімбурсовані	Державне регулювання	Додаткові переговори щодо ціни
BE	Бельгія	Усі	Державне регулювання	Переговори щодо ціни (реімбурсовані ЛЗ)
BG	Болгарія	Рецептурні	Державне регулювання	Переговори щодо ціни (реімбурсовані ЛЗ). Тендери для ЛЗ, за які сплачує МОЗ
CY	Кіпр	Вітчизняного виробництва	Державне регулювання	Тендери
CZ	Чехія	Усі	Державне регулювання	Переговори щодо ціни (реімбурсовані ЛЗ)
DE	Німеччина	-	-	-
DK	Данія	-	-	-
EE	Естонія	Реімбурсовані	Державне регулювання	Переговори щодо ціни
EL	Греція	Усі	Державне регулювання	-
ES	Іспанія	Реімбурсовані	Державне регулювання	-
FI	Фінляндія	-	-	-
FR	Франція	Реімбурсовані	Переговори щодо ціни	Державне регулювання у разі невдалих переговорів
HU	Угорщина	Реімбурсовані	Переговори щодо ціни (з урахуванням критеріїв держ. ціноутворення)	-
IE	Ірландія	Реімбурсовані та ціни яких узгоджені МОЗ	Ціна базується на домовленості між МОЗ та промисловістю	Переговори щодо ціни
IT	Італія	Реімбурсовані	Переговори щодо ціни	-
LT	Литва	Реімбурсовані	Державне регулювання	Переговори щодо ціни
LU	Люксембург	Усі	Державне регулювання	-
LV	Латвія	-	-	-
MT	Мальта	Усі	Тендери	-
NL	Голландія	-	-	-
PL	Польща	-	-	-
PT	Португалія	Рецептурні	Державне регулювання	-
RO	Румунія	Рецептурні	Державне регулювання	-
SE	Швеція	-	-	-
SI	Словенія	Реімбурсовані	-	-
SK	Словаччина	Реімбурсовані	Державне регулювання	-
UK	В. Британія	-	-	-

*останні дані (джерело: PPRI, звіти, додаткова інформація надана експертами країн ЄС)

Більшість європейських країн застосовують ЗРЦ для ціни виробника для ЛЗ, вартість яких відшкодовується та /або для рецептурних ЛЗ.

У країнах Європи державне регулювання цін (цінові політики) є важливими не тільки на рівні виробника. Таке регулювання здійснюється також на рівні дистриб'юторів та аптек через контрольовані оптові та роздрібні націнки, так звані державні націнки. Такі націнки можуть бути лінійними та регресивними. Схеми націнок можуть охоплювати усі ЛЗ, або окремі групи ЛЗ, наприклад ЛЗ, вартість яких підлягає відшкодуванню. Може бути, що в країні існують різні схеми націнок для різних груп ЛЗ. Іноді використовуються й інші шляхи забезпечення доступності ЛЗ (табл. 4.2).

П'ять країн ЄС не застосовують регулювання оптової націнки (Данія, Фінляндія, Голландія, Швеція та Велика Британія). Кіпр та Мальта мають оптові націнки лише у приватному секторі (на Кіпрі націнки на оптову реалізацію застосовуються лише для ЛЗ вітчизняного виробництва). Якщо націнка на оптову реалізацію не застосовується, можливо встановлення націнки за домовленістю між виробником та оптовою компанією як, наприклад, у Фінляндії та Швеції.

Роздрібні націнки аптек регулюються в усіх країнах ЄС, однак різною мірою (табл. 4.2). У більшості європейських країн схеми роздрібних націнок охоплюють усі ЛЗ, у той час як у деяких країнах, наприклад Румунії та Німеччині, вони застосовуються лише для окремих груп ЛЗ (рецептурних).

У деяких країнах (наприклад, Латвії) є різні націнки для різних видів ЛЗ. Регресивні націнки більш поширені, ніж лінійні. На рівні аптек шість країн використовують фіксовані внески або оплату за послугу (Голландія, Словенія, Ірландія, Швеція та Велика Британія). Швеція використовує фіксовані внески лише для генериків.

Окрім зовнішнього ціноутворення, існує також внутрішнє реферування ціни – це **система референтної ціни (СРЦ)**. Ця система застосовується не лише як процедура ціноутворення, а й з метою відшкодування (реімбурсації) вартості.

Таблиця 4.2

Цінова політика країн ЄС на рівні дистриб'ютора та аптек*

Країна		Оптова націнка			Роздрібна націнка		
		Так /ні	ЛЗ	Тип націнки	Так/ні	ЛЗ	Тип націнки
AT	Австрія	T	Усі	Регресивна	T	Усі	Регресивна
BE	Бельгія	T	Усі	Регресивна	T	Усі	Регресивна
BG	Болгарія	T	Рецептурні	Регресивна	T	Рецептурні	Регресивна
CY	Кіпр	T	ЛЗ вітчизняного виробництва	Лінійна	T	Усі у приватному секторі	Лінійна
CZ	Чехія	T	Усі	Регресивна	T	Усі	Регресивна
DE	Німеччина	T	Рецептурні, реімбурсовані OTC	Регресивна	T	Рецептурні, реімбурсовані OTC	
DK	Данія	H	-	-	T	Усі, крім OTC, що продаються не в аптеках	Лінійна
EE	Естонія	T	Усі	Регресивна	T	Усі	Регресивна
EL	Греція	T	Усі	Лінійна	T	Усі	Лінійна
ES	Іспанія	T	Усі	Регресивна	T	Усі	Регресивна
FI	Фінляндія	H	-	-	T	Усі, окрім ЛЗ нікотинозамісної терапії, що продаються не в аптеках	
FR	Франція	T	Реімбурсовані	Регресивна	T	Реімбурсовані	Регресивна
HU	Угорщина	T	Усі	Регресивна	T	Усі	Регресивна
IE	Ірландія	T	Реімбурсовані	Лінійна	T	Реімбурсовані	Лінійна, збори
IT	Італія	T	Реімбурсовані	Лінійна	T	Реімбурсовані	Лінійна
LT	Литва	T	Реімбурсовані	Регресивна	T	Реімбурсовані	Регресивна
LU	Люксембург	T	Усі	Диференційна	T	Усі	Диференційна
LV	Латвія	T	Усі	Регресивна	T	Усі	Регресивна
MT	Мальта	T	Усі у приватному секторі	Лінійна	T	Усі у приватному секторі	Лінійна
NL	Голландія	H	-	-	T	Рецептурні	Збори
PL	Польща	T	Реімбурсовані	Лінійна	T	Реімбурсовані	Регресивна
PT	Португалія	T	Реімбурсовані	Лінійна	T	Реімбурсовані	
RO	Румунія	T		Регресивна	T	Рецептурні	Регресивна
SE	Швеція	H	-	-	T	Рецептурні	Регресивна, збори
SI	Словенія	T	Усі, крім неререімбурсованих OTC	Регресивна	T	Усі, крім неререімбурсованих OTC	
SK	Словакія	T	Реімбурсовані	Регресивна	T	Реімбурсовані	Регресивна
UK	В. Британія	H	-	-	T	Реімбурсовані	Збори

*останні дані (джерело: PPRI, звіти, додаткова інформація надана експертами країн ЄС)

У СРЦ взаємозамінні ЛЗ групуються у референтні групи. Для кожної референтної групи встановлюється максимальна ціна, референтна ціна, яка є основою для реімбурсації. Застраховані пацієнти повинні сплачувати різницю між встановленою референтною ціною та фактичною роздрібною ціною на ЛЗ, що входить до СРЦ.

Система референтної ціни діє у 20 з 27 країн-членів ЄС. Майже усі країни ЄС обирають найнижчу ціну з групи як референтну ціну. Не всі виплати сплачуються страховиком або третьою стороною, наприклад, соціальним страхуванням. Іноді пацієнти повинні доплачувати навіть за ЛЗ, вартість яких реімбурсується. Ці доплати називаються *виплати «з кишені»*. Існують різні доплати:

- *фіксовані доплати* – це фіксована сума грошей, яку пацієнт повинен заплатити (наприклад, за кожен рецептурний ЛЗ (плата за рецепт));
- *відсоток доплати* – відсоток ціни, що повинен доплатити пацієнт (наприклад, 40%, якщо відшкодовуються 60%);
- *франшиза* – фіксована сума, яку пацієнт повинен сплатити до того, як кошти будуть повністю або частково відшкодовані;
- *інші доплати* – це виплати через СРЦ. Пацієнти повинні доплачувати за ціну ЛЗ понад встановлену референтну ціну. Сума цієї оплати – це різниця між роздрібною ціною та сумою реімбурсації.

Найбільш поширений вид виплат «з кишені» у європейських країнах – це відсоткова доплата – вона застосовується у 21 країні з 27 країн ЄС (крім Австрії, Ірландії, Мальти, Нідерландів, Італії та Великої Британії).

У 10 європейських країнах застосовується «плата за рецепт» (від 0,5 євро у Франції до 8,54 євро у Великій Британії). Деякі країни (Фінляндія, Польща) встановлюють «плату за рецепт» лише для окремих категорій ЛЗ, що підлягають реімбурсації. Іншим прикладом фіксованих доплат є встановлення суми реімбурсації (в Естонії відшкодування становить 12,78 євро, все інше сплачує пацієнт). Франшизи рідко використовуються у європейських країнах (Данія та Швеція).

4.6. Державне регулювання цін на лікарські засоби та вироби медичного призначення в Україні

Фармацевтичний сектор економіки є класичним прикладом регульованого сектору ринкової економіки. Про це свідчить дія міжнародних стандартів належної практики усіх аспектів фармацевтичної діяльності, а також директив ЄС.

Загальну класифікацію методів державного регулювання цін на лікарські засоби подано на рис. 4.7.

Необхідність втручання держави в економіку, у цілому, зумовлена:

- створенням умов для ефективного функціонування ринкового механізму;
- усуненням негативних наслідків ринкових процесів;
- захистом національних інтересів на світовому ринку;
- вирішенням проблем, які не розв'язуються або розв'язуються лише частково усуваються ринковим механізмом.

Методи державного регулювання фармацевтичного сектору можна класифікувати за такими ознаками: за формами впливу (прямі, непрямі) та за способами впливу (правові, адміністративні, економічні, пропагандистські).

Керуючись **методами прямого впливу**, органи управління діють безпосередньо на функціонування суб'єктів фармацевтичного ринку. Такий вплив здійснюється за допомогою інструментів адміністративно-правового характеру, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання, та економічних методів прямого впливу. Основні інструменти прямого державного регулювання фармацевтичного сектору: законодавчі та нормативно-правові акти з питань розвитку галузі, організації фармацевтичної діяльності, ціноутворення на ліки; державні замовлення; тендери; централізовано регульовані ціни на лікарські засоби; нормативи; ліцензії; квоти; державні бюджетні витрати; ліміти тощо.

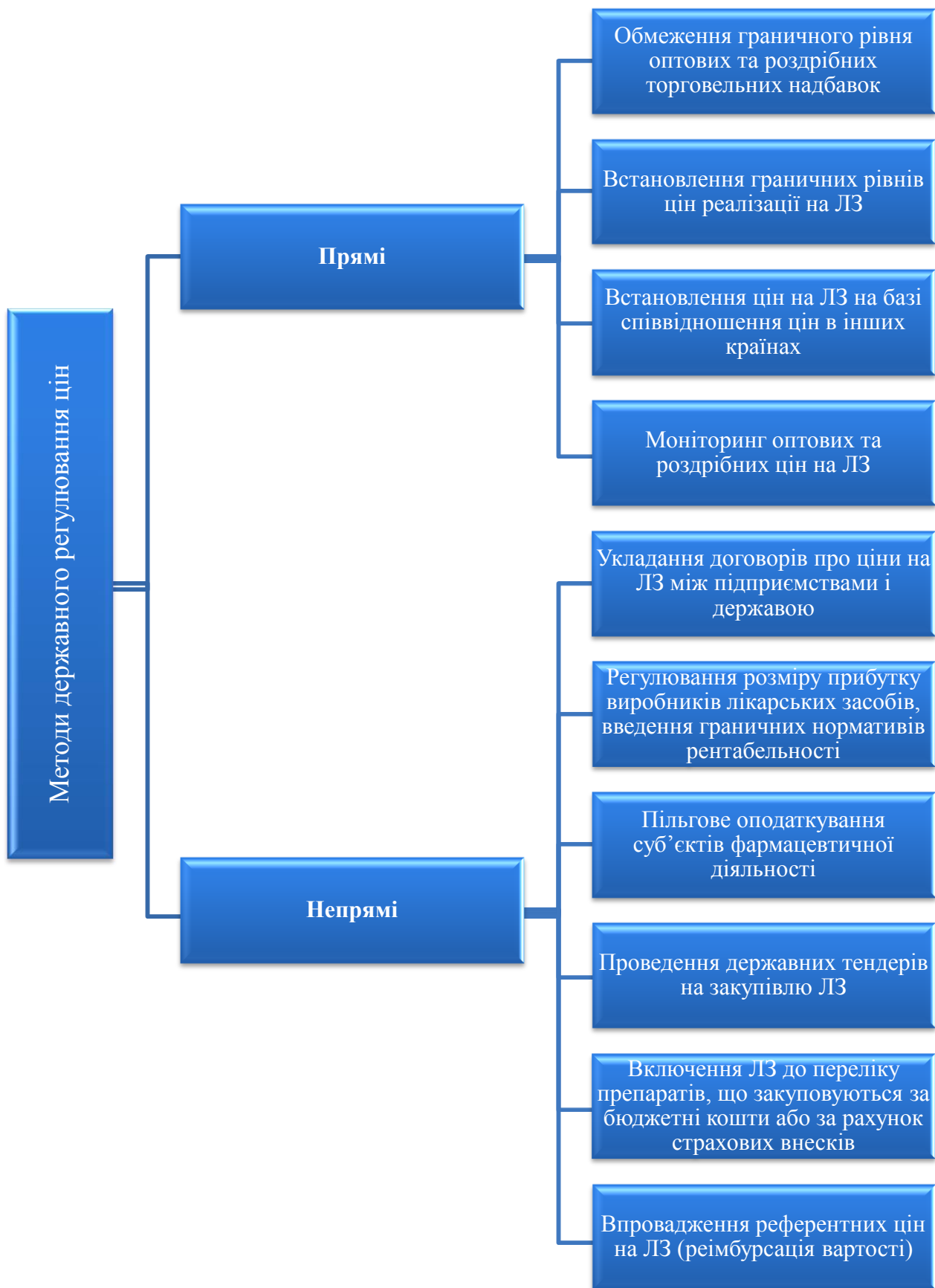


Рис. 4.7. Методи державного регулювання цін на лікарські засоби

Методи опосередкованого (непрямого впливу) регламентують поведінку суб'єктів фармацевтичного ринку опосередковано, через створення певного економічного середовища, яке змушує їх діяти у потрібному державі напрямку. Застосування методів опосередкованого регулювання передбачає використання певних інструментів: фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної та інших галузей економічної політики, а також методів морального переконання.

Зважаючи на відсутність в Україні обов'язкового медичного страхування та реімбурсації вартості ЛЗ, доступність фармацевтичної допомоги населенню забезпечується шляхом державного регулювання цін на ліки. На сьогодні використовують такі методи регулювання цін:

- обмеження граничних торгівельних надбавок (націнок) на ЛЗ та ВМП;
- реєстрація оптово-відпускних цін на ЛЗ та ВМП;
- моніторинг цін на ЛЗ та ВМП.

Обмеження граничних торгівельних надбавок (націнок) на ЛЗ та ВМП здійснюється на підставі постанов КМУ [«Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення»](#) від 17.10.2008 р. № 955 та [«Деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення»](#) від 25.03.2009 р. № 333.

- 1) На ЛЗ та ВМП, включені до [Національного переліку](#) основних лікарських засобів і виробів медичного призначення (затверджений постановою КМУ № 333 від 25.03.2009 р. (крім наркотичних, психотропних лікарських засобів, прекурсорів та медичних газів) та [Обов'язкового мінімального асортименту](#) (соціально орієнтованих) лікарських засобів і виробів медичного призначення для аптечних закладів (затверджений Наказом МОЗ України № 1000 від 29.12.2011 р.) встановлюються такі граничні надбавки (націнки):

- *постачальницько-збутові* – не вище ніж 10% оптово-відпускної ціни;
- *торговельні (роздрібні)* – виходячи із закупівельної ціни, що не перевищують такі розміри:

Закупівельна ціна, грн.	Торговельна (роздрібна) надбавка до закупівельної ціни, %
до 100 включно	25
більше 100 до 300 включно	23
більше 300 до 500 включно	20
більше 500 до 1000 включно	15
більше 1000	10

Оптово-відпускна ціна є ціною одиниці імпортованого товару або ціною одиниці товару, що встановлюється у договорі, укладеному між вітчизняним виробником та суб'єктом господарювання, що здійснює оптову торгівлю товаром.

Ціна одиниці імпортованого товару визначається суб'єктом господарювання, що здійснює оптову торгівлю, за формулою:

$$Ц_{іт} = M_{в} \times \frac{K_{др}}{K_{мв}}$$

де $Ц_{іт}$ – ціна одиниці імпортованого товару;

$M_{в}$ – ціна одиниці товару зазначена в декларації митної вартості;

$K_{др}$ – середній курс гривні, встановлений на міжбанківському валютному ринку України на дату реалізації товару, до іноземної валюти, за якою здійснюється закупівля товару;

$K_{мв}$ – офіційний курс гривні до іноземної валюти, встановлений НБУ на дату митного оформлення товару, за якою здійснюється його закупівля.

Закупівельна ціна, за якою аптеки закупають фармацевтичну продукцію у дистриб'юторів, не може перевищувати розміру оптово-відпускної ціни, збільшеної максимум на 10%.

2) На ЛЗ і ВМП, оптово-відпускні ціни на які включені до [реєстру оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення](#) та які придбаваються повністю або частково за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів (за так званим [«Бюджетним переліком»](#), затвердженим пос-

тановою КМУ від 05.09.1996 р. № 1071), встановлюються такі граничні надбавки (націнки):

- *постачальницько-збутові* – не вище ніж 10% оптово-відпускної ціни;
- *торговельні (роздрібні)* – не вище ніж 10% закупівельної ціни.

При цьому розмір оптово-відпускної ціни на кожну лікарську форму, дозування, споживчу упаковку лікарського засобу, усі типи, види, марки ВМП не повинен перевищувати розмір зареєстрованої у гривнях оптово-відпускної ціни, внесеної до реєстру оптово-відпускних цін на ЛЗ і ВМП.

3) На ЛЗ та ВМП вітчизняного виробництва, оптово-відпускна ціна яких нижча ніж 12 гривень за упаковку, ціни не підлягають державному регулюванню, крім тих, що придбаваються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Згідно з [Постановою КМУ від 13.08.2012 р. № 794 «Питання декларування зміни оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, які закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів»](#) з 1 вересня 2012 року підлягають декларуванню зміни оптово-відпускних цін без урахування мита та податку на додану вартість на:

- ЛЗ, включені до «бюджетного» переліку (затвердженого постановою КМУ від 5.09.1996 р. № 1071), крім наркотичних і психотропних лікарських засобів, прекурсорів, діючих речовин (субстанцій), медичних газів та лікарських форм, які виготовляються в аптеках за рецептами лікарів (магістральними формулами) та на замовлення ЛПЗ;

- вироби медичного призначення, а саме перев'язувальні та шовні засоби, стоматологічні матеріали, санітарно-гігієнічні вироби та матеріали, протезно-ортопедичні вироби та матеріали, посуд лабораторний, вироби окулярної оптики, вироби та матеріали, призначені для пакування і зберігання медичних виробів та лікарських засобів, набори реагентів для медичного фотометричного, імуноферментного, радіоімунологічного та інших видів аналізів, сумки санітарні, аптечки клінічні, вироби з полімерних, гумових та інших матеріалів і вироби, які застосовуються у медицині, крім медичної техніки, що включені до [Дер-](#)

жавного реєстру медичної техніки та виробів медичного призначення і придбаваються повністю або частково за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Оптово-відпускні ціни, внесені до 1.09.2012 р. до реєстру оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, вважаються задекларованими змінами зазначених цін і є чинними протягом строку дії реєстраційного посвідчення на відповідний засіб або свідоцтва про державну реєстрацію відповідного виробу.

Відповідно до Указу Президента України від 30.03.2012 № 236/2012 «Питання реалізації державної політики з контролю за цінами» Державна інспекція України з контролю за цінами здійснює цінові спостереження, проводить моніторинг цін (тарифів) на соціально значущі товари та послуги, до яких відносяться і лікарські засоби та вироби медичного призначення, надає висновки щодо економічної обґрунтованості розрахунків оптово-відпускних цін на ЛЗ та ВМП, що закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

4.7. Референтне ціноутворення

Наукове узагальнення досвіду європейських країн з питань ціноутворення та реімбурсації вартості ЛЗ доводить, що система референтних цін (СРЦ) є найбільш ефективним методом державного регулювання цін на ліки в умовах обмежених ресурсів. Так, у Німеччині СРЦ впроваджено ще у 1989 р., Нідерландах – 1993 р., Італії – 1995 р., Іспанії – 1999 р. На цей час такий метод використовується більшістю країн Європи (табл. 4.3). Проте такі країни як Велика Британія та Швеція не впровадили СРЦ.

Референтна ціна – це та ціна на ЛЗ однієї групової належності, за якою проводиться розрахунок реімбурсації вартості фармацевтичної допомоги населенню країни.

Порівняльна (референтна) ціна на ЛЗ – найнижча оптово-відпускна ціна серед ЛЗ з Переліку ГЛЗ з однаковим кількісним вмістом однакової діючої речовини відповідно до Переліку МНН.

Таблиця 4.3

Аналіз СРЦ у деяких країнах ЄС (станом на 2011 р.)

Країни	Розмір компенсації розраховується на основі референтної ціни	Розрахунок референтної ціни			
		за середньою ціною всіх ЛЗ, що входять до групи	за середн. ціною генеричних ЛЗ, що входять до групи	за мінімальною ціною ЛЗ, що входить до групи	за мінім. ціною генеричного ЛЗ, що входить до групи
Австрія	+	-	-	-	+
Болгарія	+	-	-	+	+
Велика Британія	-	-	-	-	-
Угорщина	+	+	-	-	-
Німеччина	+	-	-	-	-
Данія	-	-	-	-	-
Іспанія	+	-	-	+	-
Італія	+	-	-	+	-
Латвія	+	-	-	+	+
Нідерланди	+	-	-	-	-
Польща	+	-	-	+	-
Фінляндія	+	-	-	+	-
Франція	+	-	+	-	+
Швеція	-	-	-	-	-
Чехія	+	-	-	+	-

Впровадження СРЦ відноситься до непрямих методів державного регулювання ціноутворення у фармації. СРЦ має структуру, яка представлена на рис. 4.8.

Об'єктами системи є роздрібні ціни на ЛЗ, але системою передбачається стимулювання виробників (імпортерів) ЛЗ та дистриб'юторів до врахування рівня РЦ у процесі формування оптово-відпускних цін на ЛЗ.

Суб'єктами СРЦ є уповноважені державні органи влади, аптеки, фармацевтичні фірми, платники вартості ЛЗ (населення, держава, фонд ОМС).



Рис. 4.8. Характеристика системи референтних цін на ЛЗ

Система референтних цін базується на **засадах**:

- **добровільності** – кожен з суб'єктів (крім державних уповноважених органів та фонду ОМС) має право не використовувати РЦ. Аптеки, виробники (імпортери), дистриб'ютори можуть встановлювати ціни на ЛЗ вище чи нижче за РЦ, а населення може придбати за власний кошт будь-який ЛЗ, що не входить до СРЦ, або сплатити різницю між РЦ та роздрібною ціною за обраний ЛЗ;

- **компенсації** – вартість фармацевтичної допомоги компенсується населенню виключно на базі РЦ. Цей принцип визначає ефективність функціонування системи;
- **прозорості** – формується та оприлюднюється Реєстр референтних цін на ОЛЗ, РЦ зазначаються на упаковці кожного ОЛЗ.
СРЦ повинна виконувати наступні **функції**:

- **соціальну** – визначати обсяг гарантованої фармацевтичної допомоги населенню незалежно від рівня його доходів, місця проживання та ін.;
- **економічну** – визначати вартість фармацевтичної допомоги населенню у разі її компенсації за рахунок державного, місцевих бюджетів, а у перспективі бюджетів ФОМС;
- **стимулюючу** – створювати сприятливі умови для зростання попиту на ОЛЗ, роздрібна ціна на які максимально наближена до РЦ, в першу чергу на ОЛЗ вітчизняного виробництва.

На сьогодні в Україні [Постановою КМУ від 25.04. 2012 р. №340 «Про реалізацію пілотного проекту щодо запровадження державного регулювання цін на лікарські засоби для лікування осіб з гіпертонічною хворобою»](#) впроваджено референтне ціноутворення на ЛЗ, які застосовуються для лікування осіб з гіпертонічною хворобою (табл. 4.4).

Граничні **постачальницько-збутові надбавки** на ЛЗ для лікування осіб з гіпертонічною хворобою встановлені на рівні **не вище ніж 10% оптово-відпускної ціни** та **торговельні (роздрібні) надбавки – не вище ніж 25% закупівельної ціни**.

Основними положеннями даного пілотного проекту передбачено можливість обігу ЛЗ для лікування осіб з гіпертонічною хворобою на території України після реєстрації оптово-відпускної ціни, яка не може перевищувати встановленого граничного рівня.

Таблиця 4.4

Перелік МНН лікарських засобів (у вигляді таблеток та капсул), на які поширюється дія пілотного проекту

Анатомо- терапевтично-хімічний код	МНН українською мовою	МНН англійською мовою
Засоби, що діють на ренін-ангіотензинову систему		
C09AA02	Еналаприл	Enalapril
C09AA03	Лізиноприл	Lisinopril
Блокатори бета-адренорецепторів		
C07AB07	Бісопролол	Bisoprolol
C07AB02	Метопролол	Metoprolol
C07AB12	Небіволол	Nebivolol
Антагоністи кальцію		
C08CA01	Амлодипін	Amlodipine
C08CA05	Ніфедипін	Nifedipine

Відповідно до Наказу МОЗ України від 29.05.2012 р. № 394 «Про затвердження Порядку розрахунку граничного рівня оптово-відпускних цін на лікарські засоби для лікування осіб з гіпертонічною хворобою та порівняльних (референтних цін) на такі засоби» визначені механізми розрахунку граничного рівня оптово-відпускних та порівняльних (референтних) цін на ЛЗ. Так, для розрахунку граничного рівня оптово-відпускних цін на ЛЗ, що підлягають регулюванню відповідно до пілотного проекту, застосовується механізм зовнішнього та внутрішнього реферування ціни одиниці лікарської форми кожної сили дії кожного ЛЗ. Механізм розрахунку порівняльних (референтних) цін представлено на рис. 4.9.

Розрахунок граничного рівня оптово-відпускних цін на ЛЗ для лікування осіб з гіпертонічною хворобою здійснюється на основі встановленої добової дози їх споживання, рекомендованої ВООЗ, та порівняльних (референтних) цін на такі засоби, встановлених у Болгарії, Молдові, Польщі, Словаччині та Чехії. У разі відсутності ЛЗ на ринку в таких державах, порівняльна (референтна) ціна формується з урахуванням цін на зазначені ЛЗ, що застосовуються в Латвії,

Угорщині та Сербії, з урахуванням оптово-відпускних цін, які склалися в Україні ([Інформація щодо розрахованих цін на ЛЗ станом на лютий 2013 року приведена в Додатку](#)).

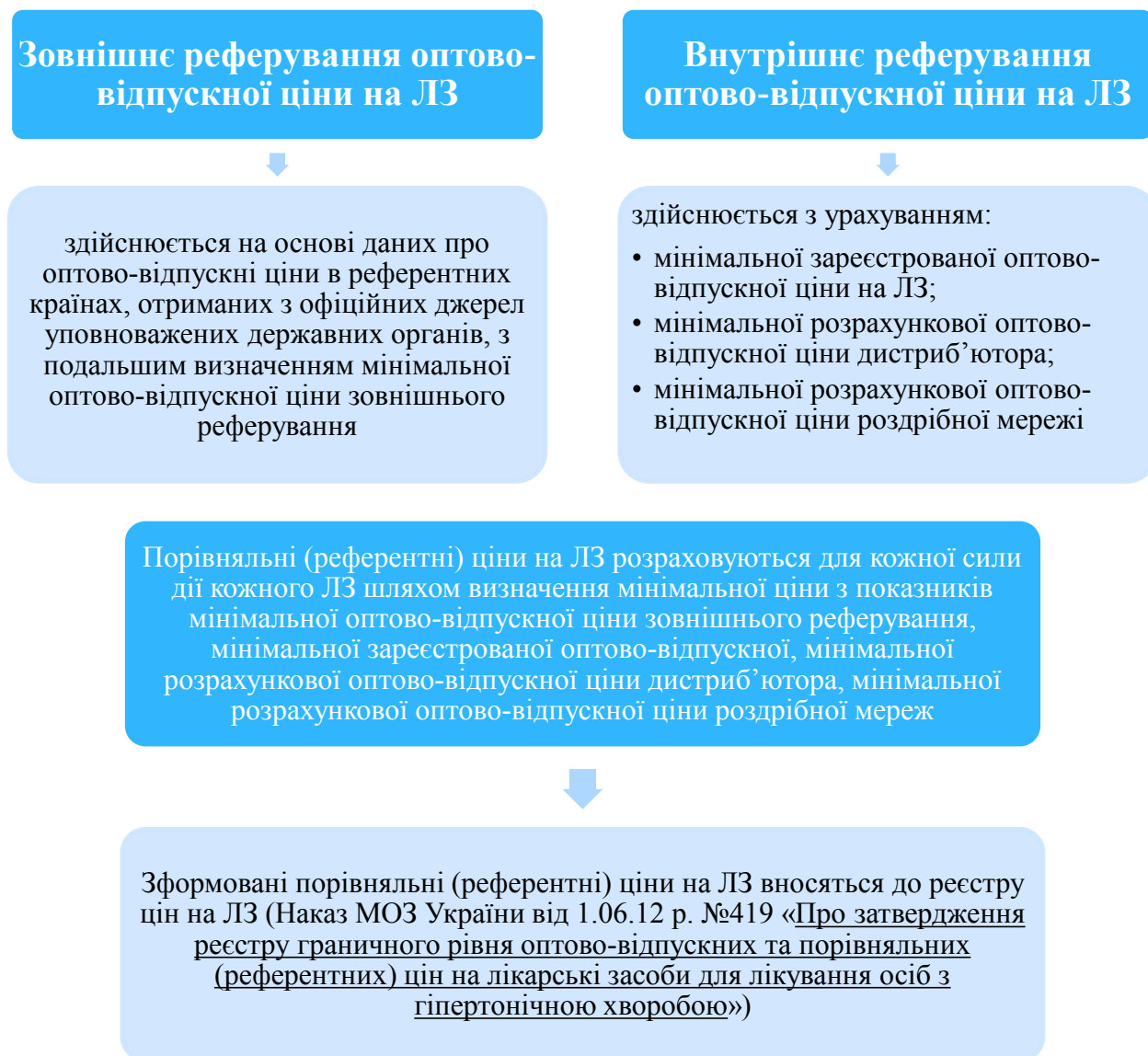


Рис. 4.9. Механізм розрахунку порівняльних (референтних) цін

Механізм компенсації (реімбурсації) вартості ЛЗ встановлено [Постановою КМУ від 5.09.2012 р. № 907 «Про затвердження Порядку часткового відшкодування вартості лікарських засобів для лікування осіб з гіпертонічною хворобою»](#).

Відпуск ЛЗ здійснюється суб'єктами господарювання на підставі рецептів, виписаних на формі бланка №1 за міжнародною непатентованою назвою. Слід зазначити, що вказані рецепти можуть виписувати лікарі закладів охорони здоров'я будь-якої форми власності та підпорядкування. Рецепт діє протягом одного місяця з моменту його видачі та зберігається у суб'єкта господарювання протягом трьох років не враховуючі поточного. Аптечні заклади здійснюють відпуск ЛЗ за рецептами з оплатою споживачем різниці між фактичною роздрібною ціною та референтною ціною ЛЗ. Суб'єкт господарювання щомісяця до 5 числа складає реєстр відпущених ЛЗ, в якому стосовно кожного ЛЗ зазначають:

- ✓ міжнародну непатентовану та торговельну назву;
- ✓ дозування, форму випуску, кількість одиниць в упаковці;
- ✓ кількість відпущених упаковок;
- ✓ референтну ціну;
- ✓ найменування закладу охорони здоров'я;
- ✓ суму, що підлягає відшкодуванню за звітний період.

Зазначений реєстр подається до 10 числа місяця, що настає за звітним, Міністерству охорони здоров'я АР Крим, управлінням (головним управлінням) охорони здоров'я обласних, Київської та Севастопольської міських держадміністрацій. На основі реєстру здійснюється компенсація вартості аптечним закладам.

Контрольні питання

1. Наведіть класифікацію цін.
2. Яка теорія ціни використовується у сучасній ринковій економіці?
3. Назвіть функції цін.
4. Укажіть структуру оптово-відпускної ціни виробника, відпускної ціни підприємства оптової торгівлі, роздрібною ціною на ГЛЗ.
5. Назвіть структуру роздрібною ціною екстемпорального ЛЗ.

6. Чим зумовлена необхідність державного регулювання економіки та фармацевтичного сектора?
7. За якими ознаками класифікують методи державного регулювання?
8. Дайте характеристику методу державного регулювання цін на ЛЗ, що базується на співвідношенні цін в інших країнах.
9. Назвіть методи державного регулювання ціноутворення на ЛЗ, які використовуються в Україні.

Завдання для самостійної роботи та самокорекції знань

1. Укажіть основні функції, які виконує ціна:
 - облікова;
 - фінансова;
 - розподільча;
 - економічна;
 - стимулююча.
2. Укажіть, на яких рівнях у сучасний період здійснюється регулювання цін на ЛЗ в Україні:
 - загальнодержавному;
 - регіональному;
 - рівні фармацевтичного підприємства;
 - загальнодержавному та регіональному рівнях.
3. Оптово-відпускна ціна виробника лікарського препарату Рифампіцин капс. 0.15 № 20 (Борщагівський ХФЗ) у січні 2010 р. складала 12,15 грн., а у січні 2011 р. – 15,80 грн. Розрахуйте індекс оптово-відпускної ціни виробника за минулий період.
4. Аптека реалізує Глібенкламід табл. 0,005 № 50 (Здоров'я), оптово-відпускна ціна виробника якого складає 12,40 грн. Розрахуйте роздрібну ціну лікарсь-

кого препарату за умови його придбання лікарнею за бюджетні кошти та при реалізації населенню.

5. Аптека заковує L-тироксин табл. 0,05 №50 (Фармак) за оптово-відпускною ціною 14,00 грн., а реалізує населенню за 17,50 грн. Розрахуйте та порівняйте показники рівня торговельних накладень та торговельної націнки на лікарський препарат.
6. Аптека реалізує Еналаприл табл. 0,005 № 50 (Здоров'я), оптово-відпускна ціна виробника якого складає 12,40 грн. Розрахуйте роздрібну ціну лікарського препарату а суму компенсації за умови його придбання лікарнею за бюджетні кошти та при реалізації населенню.

Література

1. Лісовицький В.М. Історія економічних вчень: 3-тє вид. випр. та доп. Нав. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 240 с.
2. Деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення: Постанова КМУ від 25.03.2009 р. № 333 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2009-%D0%BF>
3. Немченко А. С. Ціноутворення на лікарські засоби: монографія (видання 2-ге, доповн. та перероб.) / А. С. Немченко, К. Л. Косяченко, О. А. Немченко. – Х., 2012. – 304 с.
4. Методичні рекомендації з формування системи референтних цін на основні лікарські засоби : метод. рек. / А. С. Немченко, І. В. Кубарєва, К. Л. Косяченко, А. В. Беліченко. – Х., 2008. – 26 с.
5. Про ціни та ціноутворення : Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>

6. Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення : Постанова КМУ від 17.10.2008 р. № 955 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/955-2008-%D0%BF>
7. Про затвердження обов'язкового мінімального асортименту (соціально орієнтованих) лікарських засобів і виробів медичного призначення для аптечних закладів : Наказ МОЗ України №1000 від 29.12.2011 р. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0524-12>
8. Про порядок закупівлі лікарських засобів закладами та установами охорони здоров'я, що фінансуються з бюджету : Постанова КМУ від 05.09.1996 р. № 1071 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1071-96-%D0%BF>
9. Питання декларування зміни оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, які закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів : Постанова КМУ від 13.08.2012р. № 794 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/794-2012-%D0%BF/para19#n23>
10. Про реалізацію пілотного проекту щодо запровадження державного регулювання цін на лікарські засоби для лікування осіб з гіпертонічною хворобою : Постанова КМУ від 25.04. 2012 р. №340 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/340-2012-%D0%BF>
11. Про затвердження Порядку розрахунку граничного рівня оптово-відпускних цін на лікарські засоби для лікування осіб з гіпертонічною хворобою та порівняльних (референтних цін) на такі засоби : Наказ МОЗ України від 29.05.2012 р. № 394 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0863-12>
12. Про затвердження реєстру граничного рівня оптово-відпускних та порівняльних (референтних) цін на лікарські засоби для лікування осіб з гіпертонічною хворобою : Наказ МОЗ України від 1.06.2012 р. №419 [Електронний ресурс] // Режим доступу :

<http://region.diklz.gov.ua/control/vin/uk/publish/article/267541;jsessionid=A8D025BB2C1C5D69C35F68D45DB9801A>

13. Про затвердження Порядку часткового відшкодування вартості лікарських засобів для лікування осіб з гіпертонічною хворобою : Постанова КМУ від 5.09.2012 р. № 907 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/907-2012-%D0%BF>

5

Розділ 5. Оподаткування аптек та фармацевтичних фірм

Зменшення ставки податку на прибуток підприємств (відсотки)



Податки	Збори	Місцеві податки	Загальнодержавні податки
Прямі та непрямі податки	Податковий кодекс України	Податок на прибуток	ПДВ
Прибутковий податок	Спрощена система оподаткування	Єдиний податок	Акциз

5.1. Характеристика податків як соціально-економічної категорії

Податки є формою фінансових відносин між державою і членами суспільства з метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових ресурсів, необхідних для виконання державою її функцій.

Податок – обов’язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Податкового кодексу.

Збір (плата, внесок) – обов’язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Для виконання своїх функцій держава формує:

- бюджетні фонди (державний і місцеві бюджети). Грошові ресурси державного бюджету призначені для здійснення заходів щодо розвитку соціа-

льної сфери, вирішення загальнодержавних питань, утримання органів управління тощо. Кошти *місцевих бюджетів* призначені для здійснення різних соціально-економічних програм у регіонах України.

- державні цільові фонди створюються відповідно до Законів України і формуються за рахунок визначених цими законами податків і зборів, що стягуються з фізичних та юридичних осіб незалежно від форм власності.

Податки виконують у суспільстві такі **функції**:

- **фіскальна** – збір грошових коштів з населення, підприємств і організацій (фізичних та юридичних осіб);
- **регулююча** – регулювання доходів, процесу накопичення, перерозподілу значної частки національного доходу, співвідношення між попитом і пропозицією та інших макроекономічних показників, а також контроль держави за оновленням основних фондів, циклічним характером виробництва, розгортанням науково-технічного прогресу та ін.;
- **стимулююча** – вплив на інноваційно-інвестиційні процеси (у разі зниження ставок оподаткування), прискорення темпів економічного зростання, підвищення платоспроможного попиту.

Основне призначення оподаткування полягає у тому, щоб максимально сприяти розвитку підприємництва різних форм власності і тим самим досягати максимального зростання прибуткової частини державного бюджету.

5.2. Податкова система України

Податкова система – це сукупність правових норм, що регулюють розміри, форми, методи і строки стягнення податків та платежів, які мають податковий характер та необхідні державі для виконання її функцій.

Комплекс податкових заходів істотно впливає на економічну діяльність суб'єктів господарювання, стимулює економічну та інвестиційну активність.

Податкове законодавство України складається з Податкового та Митного кодексів України, інших нормативно-правових актів з питань оподаткування та митної справи; рішень органів місцевого самоврядування з питань місцевих податків та зборів.

Податковий кодекс України (ПКУ) визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, відповідальність за порушення податкового законодавства.

Принципами побудови системи оподаткування є:

- *загальність оподаткування* – кожна особа зобов’язана сплачувати податки та збори, платником яких вона є згідно з законодавством;
- *рівність усіх перед законом, недопущення податкової дискримінації* – забезпечення однакового підходу до всіх платників податків;
- *невідворотність настання відповідальності* у разі порушення податкового законодавства;
- *презумпція правомірності рішень платника податку* в разі, якщо норми законодавства припускають неоднозначне трактування;
- *фіскальна достатність* – встановлення податків і зборів виходячи з необхідності досягнення балансу витрат бюджету з його надходженнями;
- *соціальна справедливість* – установлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків;
- *економічність оподаткування* – обсяг надходжень від сплати податків та зборів повинен значно перевищувати витрати на їх адміністрування;
- *нейтральність оподаткування* – податки та збори не повинні впливати на збільшення або зменшення конкурентоздатності їх платника;
- *стабільність* – протягом бюджетного року податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги змінюватися не можуть;
- *рівномірність та зручність сплати* – строки сплати податків забезпечують своєчасне надходження коштів до бюджетів та зручність їх сплати;
- *єдиний підхід до встановлення податків та зборів* – визначення на законодавчому рівні усіх обов’язкових елементів податку.

До **елементів податків** відносяться:

- **суб'єкти податку (платники податку)** – юридичні та фізичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, отримують (передають) об'єкти оподаткування або здійснюють діяльність (операції), які є об'єктом оподаткування згідно з ПКУ;

- **об'єкт оподаткування** – майно, товари, доход (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (послуг), операції з постачання товарів та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких у платника виникає податковий обов'язок;

- **база оподаткування** – фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання;

- **ставка податку** – розмір податкових нарахувань на одиницю виміру бази оподаткування. Ставка податку може бути *абсолютною* (фіксована величина) або *відотною* (у відсотковому або кратному відношенні). Базова (основна) ставка визначається ПКУ для кожного податку; гранична ставка – мінімальний або максимальний її розмір;

- **порядок обчислення податку** – нарахування суми податку здійснюється шляхом помноження бази оподаткування на ставку податку;

- **податковий період** – період, за який платник податку зобов'язаний здійснювати розрахунок податків, подавати декларації (звіти) та сплачувати в бюджет суми податків і зборів. Податковим періодом може бути календарний рік (півріччя, квартал, місяць, день);

- **строк та порядок сплати податку**. Строки сплати встановлюються по кожному виду податків окремо. Сплата податків здійснюється в національній валюті України у готівковій або безготівковій формі. Основні способи стягнення податків: у джерела (до отримання доходу власником); по декларації (після одержання доходу); по кадастру (за реєстром, що включає перелік типових об'єктів оподаткування).

- **строк та порядок подання звітності** про обчислення і сплату податку.

Податкова пільга – передбачене законодавством звільнення платника від зобов’язань з нарахування та сплати податку (збору), сплата податку в меншому розмірі при наявності відповідних підстав. *Пільги* використовуються для заохочення діяльності у потрібному для держави та суспільства напрямку та розвитку малого та середнього бізнесу.

5.3. Класифікація податків та зборів

Податки та збори можна класифікувати за різними критеріями (рис. 5.1).

До **загальнодержавних** належать такі **податки та збори**:

1. податок на прибуток підприємств;
2. податок на доходи фізичних осіб (подоходний податок);
3. податок на додану вартість (ПДВ);
4. акцизний податок;
5. збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
6. екологічний податок;
7. рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами тощо;
8. плата за користування надрами;
9. плата за землю;
10. збір за користування радіочастотним ресурсом України;
11. збір за спеціальне використання води;
12. збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
13. фіксований сільськогосподарський податок;
14. збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;
15. мито (регулюється Митним кодексом України);
16. збір у вигляді цільової надбавки до тарифу на електро та теплову енергію;
17. збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

За формою оподаткування

- **прямі податки і збори** – сукупність податків, зборів, що залежать від розміру доходу (в т.ч. прибутку) або майна, стягуються з фізичних та юридичних осіб. Приклади: податок на прибуток підприємства, комунальний податок, плата за землю тощо;
- **непрямі податки та збори** – це податки, збори за товари та послуги, що залежать від розмірів споживання, додаються до їх ціни або включаються в тариф і сплачуються споживачами (податки на закупівлі, на продаж, ПДВ, акцизи, мито тощо)

За економічним змістом об'єкта оподаткування

- **податки на доходи;**
- **податки на споживання;**
- **податки на майно**

Залежно від того, до яких бюджетів (ієрархічна ознака) стягуються податки і збори

- **загальнодержавні податки** – встановлюються ВР України, є обов'язковими до сплати на всій території України, надходять до держбюджету;
- **місцеві податки і збори** – встановлені рішеннями місцевих органів самоуправління відповідно до затвердженого ПКУ переліку. Надходять до місцевих бюджетів від юридичних та фізичних осіб, які одержують доходи, мають майно і продають товари і надають послуги на території певної адміністративної одиниці

Залежно від виду податкової ставки

- **пропорційні** (податки, збори з незмінною ставкою, що не залежить від величини доходу і прямо пропорційні йому);
- **прогресивні** (податкова ставка встановлюється залежно від одержаного доходу, тобто чим вища сума доходу, тим вища податкова ставка);
- **регресивні** (податкова ставка зменшується зі збільшенням доходу).

Рис. 5.1. Класифікація податків та зборів (обов'язкових платежів)

До *місцевих податків* належать:

- податок на нерухоме майно;
- єдиний податок.

До *місцевих зборів* належать:

- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Податковим кодексом України передбачене застосування спеціальних податкових режимів – системи заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів.

Відповідно до чинного законодавства *юридичні особи* сплачують податок на прибуток, ПДВ, акцизний збір, збори за спеціальне використання природних ресурсів, екологічний податок, обов'язкові збори до державних цільових фондів тощо. *Фізичні особи* сплачують податок з доходів фізичних осіб (прибутковий податок), ПДВ, акцизний збір та інші.

5.4. Податкова звітність

Податкова декларація, розрахунок – документ, що подається платником податків контролюючому органу у встановлені строки, на підставі якого здійснюється нарахування та сплата податкового зобов'язання, або документ, що свідчить про суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків-фізичних осіб, суми утриманого та сплаченого податку. Митні декларації прирівнюються до податкових декларацій для цілей нарахування та сплати податкових зобов'язань.

Платник податку на прибуток подає разом з податковою декларацією квартальну або річну фінансову звітність у встановленому законом порядку.

Податкова декларація містить такі **обов'язкові реквізити**:

- тип документа (звітний, уточнюючий, звітний новий);

- звітний (податковий) період, за який подається податкова декларація;
- повне найменування (П.І.Б.) платника податків;
- код платника податків згідно з Єдиним Державним реєстром підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) або податковий номер;
- реєстраційний номер облікової картки платника податків або серію та номер паспорта (у встановленому законом порядку);
- місцезнаходження (місце проживання) платника податків;
- найменування органу податкової служби, до якого подається звітність;
- дата подання звіту (або дата заповнення – залежно від форми);
- П.І.Б. та реєстраційні номери облікових карток посадових осіб платника податків;
- підписи платника податку - фізичної особи та посадових осіб, засвідчені печаткою платника податку (за наявності).

Достатнім підтвердженням справжності документа податкової звітності є наявність оригіналу підпису уповноваженої особи на документі у паперовій формі або наявність в електронному документі цифрового підпису платника податку.

5.5. Порядок оподаткування прибутку аптеки та фармацевтичної фірми

На даний момент податковою системою України передбачено дві форми оподаткування – загальну і спрощену.

Юридичні особи і фізичні особи-підприємці на загальній системі оподаткування мають право займатися будь-яким видом діяльності, не забороненим законодавством, мати необмежену суму доходу і кількість найнятих робітників.

Загальна система оподаткування передбачає сплату усіх видів податків і зборів, передбачених ПКУ, залежно від наявності певних об'єктів оподаткування. Слід зазначити, що умови для фізичних осіб-підприємців і юридичних осіб,

що знаходяться на загальній системі оподаткування, дещо відрізняються (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Особливості оподаткування фізичних осіб-підприємців і юридичних осіб на загальній системі оподаткування

Характеристика	Фізичні особи-підприємці	Юридичні особи
База оподаткування	Чистий дохід, що оподатковується, = дохід – витрати (підтверджені документально).	Прибуток – витрати.
Ставка оподаткування	Оподаткування з доходів підприємця 15%, якщо дохід менше або дорівнює 10 розмірам мінімальної зарплати (на 1 січня податкового року). 17%, якщо сума місячного доходу перевищує 10-кратний розмір мінімальної зарплати, з суми такого перевищення. Чистий дохід розраховується шляхом віднімання витрат, безпосередньо пов'язаних з отриманням доходів (виручки). Витрати враховуються на підставі первинних документів	Податок на прибуток підприємств Основна ставка податку на прибуток підприємств складає з 1 січня 2013 р. по 31 грудня 2013 р. включно – 19%, з 1 січня 2014 р. – 16%. Об'єктом оподаткування є прибуток, що визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і суму інших витрат звітного податкового періоду.
Звітність	Декларація про доходи надається раз на рік. Податкова декларація подається в орган ДПС за місцем податкової адреси підприємця. Форма 1-ДФ (якщо підприємець виступає податковим агентом, нараховує ЗП, утримує податок на доходи фізичних осіб з ін. виплат) – щокварталу. Інші податкові звіти – залежно від виду діяльності і складу господарських операцій.	Декларація з податку на прибуток подається раз на квартал. Щомісячно подається звіт з ЄСВ до Пенсійного фонду. Щомісячно подається звіт з ПДВ і реєстр податкових накладних (якщо підприємство є платником ПДВ). Форма 1-ДФ (якщо підприємство - податковий агент, нараховує ЗП, утримує податок на доходи фіз.осіб з ін. виплат) – щокварталу Реєстраційна форма 6 – щорічно. Інші статистичні і податкові звіти – залежно від виду діяльності

Ведення обліку	Обов'язково ведення Книги доходів і витрат	Ведення бухгалтерського і податкового обліку.
РРО	При розрахунках за готівку необхідно використовувати РРО або розрахункові квитанції з КОРО у випадках, дозволених законом. Суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють розрахункові операції при продажу товарів (послуг) у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг зобов'язані подавати до органів ДПС звітність, пов'язану із застосуванням РРО та розрахункових книжок, не пізніше 15 числа місяця, наступного за звітним.	РРО застосовується при розрахунках за готівку, крім випадків прийому виручки за реалізацію товарів власного виробництва, надання послуг.
ПДВ	При досягненні обсягу оподатковуваних операцій 300 тис. грн. за останні 12 календарних місяців обов'язково необхідно зареєструватися як платник ПДВ. Можлива добровільна реєстрація платника ПДВ. Ставка ПДВ до 31.12.2013 – 20%, з 01.01.2014 – 17%.	

Для аптек об'єктом оподаткування є прибуток, що визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно з ПКУ.

Спрощено формулу визначення об'єкта оподаткування можна представити так:

$$Пн = Д - С - В,$$

де Пн – прибуток, що підлягає оподаткуванню (об'єкт оподаткування);

Д – скореговані доходи;

С – собівартість реалізованих товарів;

В – інші витрати.

Доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, складаються з:

- доходу від операційної діяльності (від реалізації товарів, робіт, послуг),
- інших доходів (доходи від операцій оренди, фактично отримані суми штра-

фів або неустойки; вартість товарів (послуг), безоплатно отриманих платником податку; суми поворотної фінансової допомоги; дохід від реалізації необоротних матеріальних активів, майнових комплексів та ін.

Не враховуються для визначення суми оподаткованого прибутку такі **доходи**:

- сума попередньої оплати та авансів, отримана в рахунок оплати товарів (робіт, послуг);
- суми ПДВ, отримані / нараховані платником ПДВ на вартість продажу товарів, виконаних робіт, наданих послуг;
- дивіденди;
- вартість основних засобів, безоплатно отриманих платником податку та ін.

До складу витрат включаються:

- *витрати операційної діяльності*. Витрати, що формують собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг) визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від їх реалізації. Собівартість виготовлених та реалізованих товарів (послуг) складається з прямих матеріальних витрат; витрат на оплату праці; амортизації виробничих основних засобів та нематеріальних активів; загальновиробничих витрат; інших прямих витрат, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат).
- *інші витрати* (відсотки за користування кредитами, добровільно перераховані платником суми коштів до бюджету, до цільових фондів) визнаються витратами того звітного періоду, у якому вони були здійснені згідно з правилами ведення бухгалтерського обліку.

Суми, відображені у складі витрат, у т.ч. в частині амортизації необоротних активів, не підлягають повторному включенню до складу витрат.

Не включаються до складу витрат:

- витрати, не пов'язані з провадженням господарської діяльності;
- суми попередньої (авансової) оплати товарів, робіт, послуг;
- витрати на погашення основної суми отриманих позик, кредитів;
- витрати на придбання, виготовлення, реконструкцію, модернізацію основ-

них засобів та нематеріальних активів;

- суми податку на прибуток, ПДВ, включеного до ціни товару, що придбавається платником податку, податків на доходи фізичних осіб тощо.
- дивіденди;
- витрати, не підтверджені відповідними розрахунковими, платіжними й іншими первинними документами;
- сума збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- суми штрафів, неустойки або пені;
- витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у ФОП, що сплачує єдиний податок.

Прибуток оподатковується за ставкою 19% (з 1.01.2013 р.). З 1 січня 2014 р. вона становитиме 16%.

5.6. Характеристика податку на додану вартість і акцизного збору

Система податку на додану вартість (ПДВ) розроблена у Франції у 1954 р. економістом М. Лорсом. Починаючи з 60-років минулого століття вона набула поширення у західноєвропейських, а згодом і в інших країнах. У світовій практиці ПДВ став основним податком непрямої дії, і в багатьох країнах замінив податок з обігу.

ПДВ – це частина новоствореної вартості, яка сплачується до бюджету на кожному етапі виробництва продукції, реалізації товарів, виконання робіт, послуг. Додана вартість є різницею між вартістю виробленої продукції чи реалізованих товарів та вартістю придбаної сировини, матеріалів, використаних ресурсів на їх виробництво, реалізацію чи виконання робіт, послуг. ПДВ включається до ціни продукції, товару (робіт, послуг) та сплачується до бюджету за рахунок коштів, одержаних від покупців.

Зарубіжні країни використовують ПДВ, встановлюючи не одну ставку, а

цілу систему: знижену, стандартну та підвищену (рис. 5.2). *Знижена ставка* застосовується до продукції (товарів) першої необхідності, у т.ч. ЛЗ та медичних послуг. Так звані предмети розкоші оподатковуються за *підвищеною ставкою*.

У більшості країн ЄС встановлені знижені ставки ПДВ на ЛЗ (від 5% до 10%). Стандартні ставки ПДВ застосовуються до ЛЗ у Великій Британії (17,5%), Німеччині (19%), Болгарії (20%), Ірландії (21%), Данії та Швеції (25%). У деяких країнах ставка ПДВ на ліки також є диференційованою. Так, Урядом Франції впроваджена знижена ставка ПДВ у розмірі 2,1% для ліків безоплатного відпуску у рамках державного медичного страхування, на той час як для інших ЛЗ діє податкова ставка 5,5%.

Об'єктом оподаткування є операції платників податку з:

- постачання товарів та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до ст. 186 ПКУ;
- ввезення товарів (супутніх послуг) на митну територію України в митному режимі імпорту або реімпорту, а також вивезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту.

Вимоги щодо реєстрації осіб як платників податку. Державна податкова служба (ДПС) веде [реєстр платників податку](#). Особі, що реєструється як платник податку, присвоюється *індивідуальний податковий номер*, що використовується для сплати податку. Реєстрація платника податку здійснюється в органі ДПС за його місцезнаходженням (місцем проживання).

Відповідно до Податкового кодексу особа (яка не є платником єдиного податку) зобов'язана зареєструватися як платник ПДВ, якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, нарахована (сплачена) особою протягом останніх 12 місяців, перевищує 300 000 грн. (без урахування ПДВ).

Особи, не зареєстровані як платники податку, при ввезенні товарів на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, сплачують податок під час митного оформлення товарів без реєстрації як платники ПДВ.

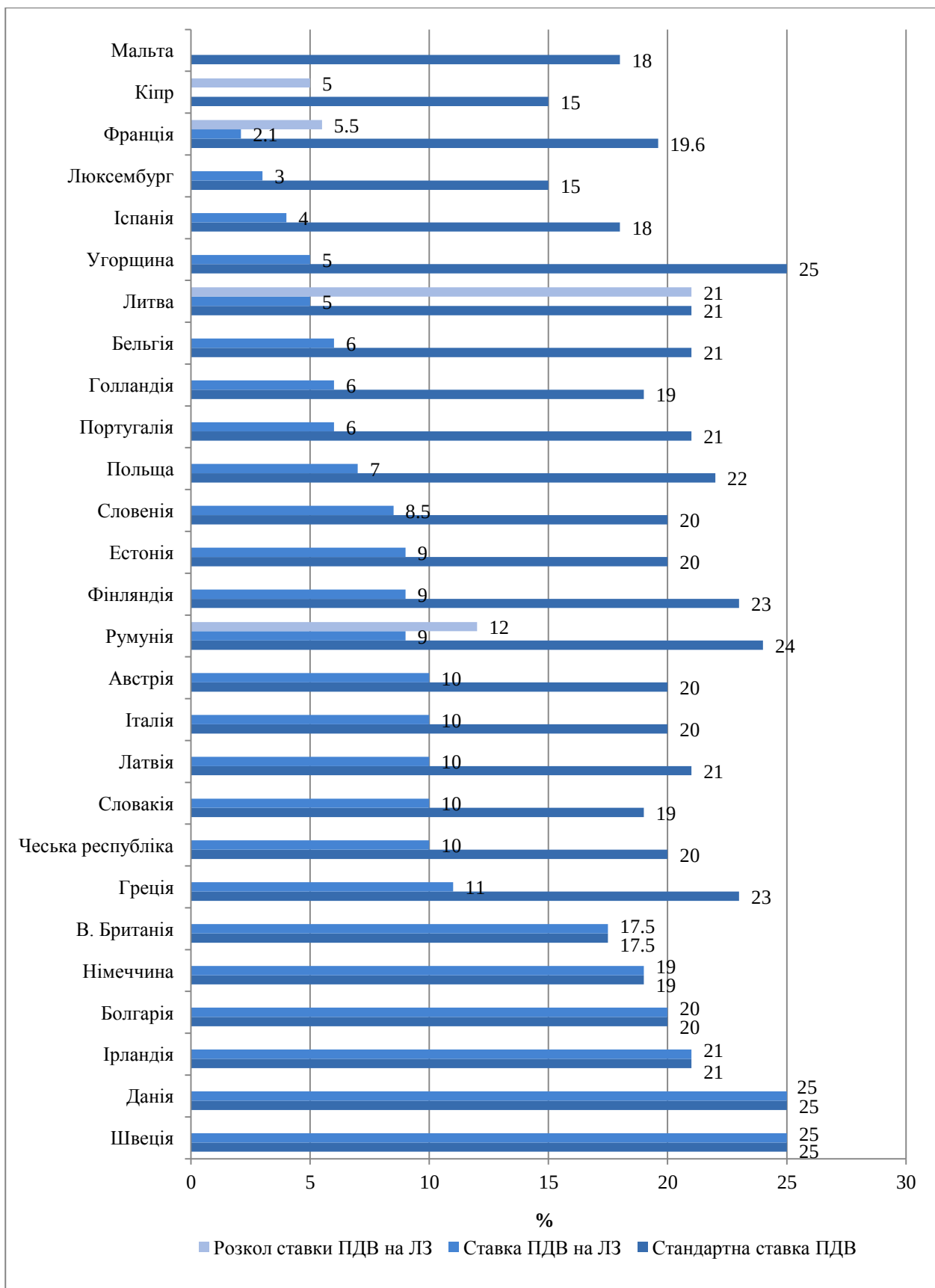


Рис. 5.2. Порівняльний аналіз стандартної ставки ПДВ і ставки на ЛЗ в країнах ЄС

Оригінал свідоцтва про реєстрацію платника податку повинен зберігатися платником, а копії свідоцтва – розміщуватися в доступних місцях у приміщенні платника податку та в усіх його філіях, представництвах.

Датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

- дата зарахування коштів від покупця/замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, а в разі постачання товарів/послуг за готівку – дата оприбуткування коштів у касі платника ПДВ (або дата інкасації готівки у банку, що обслуговує платника податку);
- дата відвантаження товарів, а в разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку.

У разі постачання товарів за договорами товарного кредиту (товарної позики, розстрочки), умови яких передбачають сплату (нарахування) відсотків, датою збільшення податкових зобов'язань у частині таких відсотків вважається дата їх нарахування згідно з умовами відповідного договору.

Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення товарів на митну територію України є дата подання митної декларації для митного оформлення.

База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін, визначених відповідно до ст. 39 ПКУ, з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім ПДВ та акцизу на спирт етиловий, що використовується для виробництва ЛЗ, у т. ч. компонентів крові і вироблених з них препаратів, крім ЛЗ у вигляді бальзамів та еліксирів).

У разі якщо постачання товарів здійснюється за регульованими цінами (тарифами), база оподаткування визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, визначеної за такими цінами (тарифами).

Базою оподаткування при ввезенні товарів на митну територію України є

договірна (контрактна) вартість, але не менша митної вартості цих товарів, визначеної відповідно до Митного кодексу, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті, за винятком ПДВ, що включаються до ціни товарів згідно із законом. При визначенні бази оподаткування перерахунок іноземної валюти в національну здійснюється за офіційним курсом НБУ на день подання митної декларації для митного оформлення, а в разі нарахування суми податкового зобов'язання митним органом у випадках, коли митна декларація не подавалася, на день визначення податкового зобов'язання.

Ставки податку встановлюються від бази оподаткування у розмірах 20% (яка буде зменшена до 17% з 2014 року) та 0%. Ця ставка додається до ціни товарів/послуг.

У разі якщо операції з постачання товарів звільнено від оподаткування на митній території України, до операцій з експорту таких товарів (супутніх послуг) застосовується нульова ставка.

Серед операцій, що **звільняються від оподаткування**, слід зазначити:

- продаж вітчизняних продуктів дитячого харчування молочними кухнями;
- продаж товарів спеціального призначення для інвалідів за встановленим переліком;
- **постачання ЛЗ, дозволених для застосування в Україні та внесених до Державного реєстру ЛЗ (у т.ч. аптечними закладами), а також виробів медичного призначення за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України (п. 197.1.27 ПКУ);**
- надання послуг з охорони здоров'я за встановленим переліком та інші.

Сума податку, що підлягає сплаті до бюджету або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту цього періоду.

Податкова накладна видається платником податку, який здійснює операції з постачання товарів/послуг, на вимогу покупця та є підставою для нарахування сум податку, що відносяться до податкового кредиту. Податкова накладна виписується у двох примірниках у день виникнення податкових зо-

бов'язань продавця (оригінал накладної видається покупцю, копія залишається у продавця).

У разі звільнення від оподаткування у випадках, передбачених ПКУ, у податковій накладній робиться запис "Без ПДВ" з посиланням на відповідний пункт ст. 197 ПКУ. Для операцій, що оподатковуються, і операцій, звільнених від оподаткування, складаються окремі податкові накладні.

Податкова накладна є податковим документом і одночасно відображається у податкових зобов'язаннях і реєстрі виданих податкових накладних продавця та реєстрі отриманих податкових накладних покупця. При здійсненні операцій з постачання товарів/послуг платник податку - продавець товарів/послуг зобов'язаний надати покупцю податкову накладну після реєстрації в [Єдиному реєстрі податкових накладних](#).

Відсутність факту реєстрації платником податку – продавцем товарів податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних та порушення порядку заповнення податкової накладної не дає права покупцю на включення сум ПДВ до податкового кредиту та не звільняє продавця від обов'язку включення суми ПДВ, вказаної в податковій накладній, до суми податкових зобов'язань за відповідний звітний період.

Виявлення розбіжностей даних податкової накладної та Єдиного реєстру податкових накладних є підставою для проведення органами ДПС документальної позапланової виїзної перевірки продавця та у відповідних випадках покупця товарів/послуг.

У разі ввезення товарів на митну територію України документом, що посвідчує право на віднесення сум податку до податкового кредиту, вважається *митна декларація*, оформлена відповідно до вимог законодавства, яка підтверджує сплату податку.

Облік операцій з постачання та придбання товарів/послуг, які підлягають оподаткуванню, а також звільнених від оподаткування ведеться платниками податку окремо. Зведені результати такого обліку відображаються в [податкових деклараціях](#).

Платником податку в електронному вигляді ведеться реєстр виданих та отриманих податкових накладних, у якому зазначаються порядковий номер податкової накладної, дата її виписки (отримання), загальна сума постачання та сума нарахованого податку, а також реєстраційний номер платника податку – продавця, який видав зазначену накладну.

Платники податку щомісяця подають копії записів у реєстрах виданих та отриманих податкових накладних (в електронному вигляді) за такий період органу ДПС у встановленому порядку.

Звітним (податковим) періодом є один календарний місяць, а у випадках, особливо визначених Податковим кодексом України, календарний квартал.

Податкова декларація подається за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює календарному місяцю, протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця.

Платник податку зобов'язаний самостійно сплатити суму податкового зобов'язання, зазначену у поданій ним податковій декларації, протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку для подання податкової декларації.

При ввезенні товарів на митну територію України суми податку, нараховані митним органом, підлягають сплаті до державного бюджету платниками податку до/або на день подання митної декларації безпосередньо на єдиний казначейський рахунок за винятком операцій, за якими надається звільнення (умовне звільнення) від оподаткування.

Приклад. Визначення суми ПДВ на товари аптечного асортименту.

Аптека придбала у оптової фірми „Желанна” Морську сіль 1,0 кг – 50 уп. за оптовою ціною 4,98 грн., у т.ч. ПДВ (фірми продавця) – 0,83 грн. Була встановлена роздрібна ціна за умови 30% торгівельної націнки аптеки:

$4,98 - 0,83 \text{ (ПДВ фірми)} = 4,15 \times 1,3 \text{ (торг. нац.)} = 5,395 \times 1,2 \text{ (ПДВ)}$
 $= 6,47 \text{ грн., у т. ч. сума ПДВ } 6,47 - 5,395 = 1,075 \text{ грн.}$

Морська сіль 1,0 кг – 50 уп. була закуплена 10.08.12р. з відстрочкою пла-

тежу, тому на дату оформлення фірмою податкової накладної (10.08.12р.) аптека як платник ПДВ одержала право податкового кредиту $0,83 \times 50 = 41,50$ грн.

На момент реалізації аптекою Морської солі 1,0 кг виникає податкове зобов'язання по ПДВ – 1,075 грн. за упаковку, припустимо, за звітний період було продано 30 уп., тобто загальна сума ПДВ $1,075 \times 40 = 43,00$ грн.

Таким чином, сплаті до бюджету ПДВ підлягає:

$$43,0 - 41,5 = 2,5 \text{ грн.}$$

Якби було продано, наприклад, всього 10 уп. $\times 1,075$ грн. (податкове зобов'язання), то виникла б ситуація по **відшкодуванню з бюджету суми ПДВ:**

$$10,75 - 41,50 = 30,75 \text{ грн.}$$

Відповідно до ст. 197 ПКУ аптеки і фармацевтичні фірми як платники ПДВ мають пільгу. У даному випадку, коли платник здійснює **операції з продажу ЛЗ та виробів медичного призначення, звільнених від оподаткування ПДВ**, суми податку, сплачені (нараховані) у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких належить до складу витрат виробництва (обігу) та основних фондів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації, належать відповідно до складу витрат виробництва (обігу) та на збільшення вартості основних фондів та нематеріальних активів і **до податкового кредиту не включаються.**

Розвиток ринкових відносин потребує розширення асортименту фармацевтичних товарів, перш за все за рахунок парафармацевтики: БАДів, ефірних олій, косметики та ін. ПДВ товарів, у зв'язку з чим в аптеках та фармацевтичних фірмах поряд з неоподатковуваними операціями з'являються операції, які оподатковуються ПДВ. Облік „вхідного” ПДВ з цих операцій необхідно вести роздільно. При цьому може виникнути необхідність розподілу сум податкового кредиту, який рекомендується проводити на підставі даних Книги обліку придбаних товарів (робіт, послуг).

В аптеках та фармацевтичних фірмах, які здійснюють господарські операції з реалізації ЛЗ, товарів, що підлягають оподаткуванню ПДВ мають місце, як правило, два види валових витрат:

- витрати, які можна відразу віднести до певного типу операцій (наприклад, не потребує розділу „вхідний” ПДВ, сплачений у випадку придбання аптечного обладнання);
- витрати, які складно віднести до конкретного типу операцій (наприклад, придбання комп’ютера або іншого обладнання для бухгалтерії, яка здійснює облік всіх операцій підприємства або витрати з орендної плати).

Якщо за першим видом витрат не виникає, як правило, питань з розділення „вхідного” ПДВ, то за другим видом витрат найбільш доцільним варіантом розподілу податкового кредиту слід вважати розділення пропорційно обсягу реалізації оподатковуваних та неоподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг).

Викладене вище свідчить про складність та суперечливість ПДВ як основного податку на споживання, несумісного з таким суспільно вагомим товаром, як лікарські засоби.

Акцизний збір. До основних непрямих податків відноситься також [акциз](#) (від франц. Accise, Accido – відрізаю), який включається до ціни товарів або тарифу за послуги і тим самим фактично перекладається на споживача. Акцизний збір встановлюється на монопольні та високорентабельні товари.

У європейських країнах до складу підакцизних товарів належать алкогольні напої, тютюнові вироби, паливо, автомобілі тощо. У США, наприклад, акциз у загальному обсязі податкових надходжень до федерального бюджету складає 6,3%, в Іспанії – 13, 2%.

У дореволюційній Росії акцизний збір разом з винною монополією давав у 1904 р. – 47,5% загальної суми бюджетних надходжень. У СРСР система акцизного збору існувала до 1930 р. і була відмінена податковою реформою того ж року. В Україні акцизний збір було введено одночасно з введенням ПДВ у 1992 р.

Платниками акцизного збору є:

- суб’єкти підприємницької діяльності, які виготовляють і реалізують (обмінюють, передають) підакцизні товари; імпортують, розмитнюють (переадресують, передають) підакцизні товари;

совують) імпорتنі підакцизні товари (продукцію);

- громадяни, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи та ввозять товари (продукцію) на митну територію України для власних, виробничих потреб або з метою продажу (передачі), реалізації на умовах комісії, а також реекспорту.

Акцизний збір нараховується у відсотках до вартості товарів у відпускних цінах, або певної суми, для імпорتنих товарів – до митної вартості плюс митний збір і мито за ставками, визначеними залежно від виду підакцизного товару.

Об'єктом оподаткування акцизним збором є митна вартість підакцизних предметів (товарів), які вводяться (пересилаються) громадянами на митну територію України з урахуванням сум мита і митних зборів.

До товарів, на які **встановлюється акцизний збір** відносять:

- спирт питний та етиловий, що використовується для виготовлення парфумерії вітчизняними підприємствами;
- вина імпорتنі та вітчизняного виробництва;
- тютюнові вироби вітчизняного та імпортного виробництва;
- відеотехніка імпортного виробництва;
- вироби з фарфору та кристалю імпортного виробництва;
- шоколад і шоколадні вироби імпортного виробництва та ін.

Ставка акцизного збору у відсотках до митної (закупівельної) вартості з урахуванням митних зборів та мита становить від 10% до 35% залежно від товару (продукції). Існує також і „нульова” ставка акцизного збору. На спирт етиловий, що використовується для виробництва ЛЗ передбачена пільгова ставка акцизу. Кошти, що надходять при сплаті суб'єктами акцизного збору перераховуються до державного бюджету України.

5.7. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності

В аптечній мережі України наразі одержала розповсюдження спрощена система оподаткування та звітності. Так, у 2012 р. з 6500 суб'єктів підприємницької діяльності 3500 (53,8%) обрали дану форму. Згідно з вимогами Податкового кодексу з 1.01.2012 р. запроваджено новий порядок оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених ПКУ, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Відповідно до вимог ПКУ суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку (табл. 5.2).

При розрахунку загальної кількості осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку - фізичною особою, не враховуються наймані працівники, які перебувають у декретній відпустці та у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею передбаченого законодавством віку.

Платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій).

Доходом платника єдиного податку є:

- для фізичної особи-підприємця – дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій);
- для юридичної особи – будь-який дохід (у т.ч. дохід представництв, філій, відділень), отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій).

Таблиця 5.2

Групи платників єдиного податку

Характеристика	Фізичні особи-підприємці			Юридичні особи		
	1 Група	2 Група	3 Група	5 Група	4 Група	6 Група
Річний обсяг доходу не перевищує	150 тис. грн	1 млн. грн	3 млн. грн	20 млн. грн	5 млн. грн	20 млн. грн
Кількість найманих працівників	-	не більше 10 осіб	не більше 20 осіб	не більше 20 осіб	не більше 50 осіб	не більше 50 осіб
Види діяльності	роздрібний продаж товарів з торг. місць на ринках, надання побутових послуг населенню	надання послуг, в т.ч. побутових, платникам єдиного податку або населенню, виробництво або продаж товарів; ресторанне господарство	всі види діяльності з урахуванням обмежень (п.291.5)	всі види діяльності з урахуванням обмежень (п.291.5)	всі види діяльності з урахуванням обмежень (п.291.5)	всі види діяльності з урахуванням обмежень (п.291.5)
Ставка податку	від 1% до 10% розміру мінімальної заробітної плати	від 2% до 20% розміру мінімальної заробітної плати	3% від доходу для платників ПДВ; 5% від доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку	5% від доходу для платників ПДВ; 7% від доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку	3% від доходу для платників ПДВ; 5% від доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку	5% від доходу для платників ПДВ; 7% – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
Відповідальність за перевищення встановленого граничного доходу	15% від суми перевищення обсягу доходу	15% від суми перевищення обсягу доходу	15% від суми перевищення обсягу доходу	15% від суми перевищення обсягу доходу	в подвійному розмірі ставок, за якими оподатковуються	в подвійному розмірі ставок, за якими оподатковуються
Звітний період	календарний рік	календарний квартал	календарний квартал	календарний квартал	календарний квартал	календарний квартал

До складу доходу не включаються:

- суми ПДВ;
- суми коштів, отриманих за внутрішніми розрахунками між структурними підрозділами платника єдиного податку;
- суми фінансової допомоги, наданої на зворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 місяців з дня її отримання, а також суми кредитів;
- суми коштів цільового призначення, що надійшли з бюджетів або державних цільових фондів, у т. ч. в межах державних або місцевих програм;
- суми коштів (аванс, передплата), що повертаються покупцю товару (робіт, послуг) - платнику єдиного податку та/або повертаються платником єдиного податку покупцю товару (робіт, послуг), якщо таке повернення відбувається внаслідок повернення товару, розірвання договору або за листом-заявою про повернення коштів;
- суми коштів, що надійшли як оплата товарів (робіт, послуг), реалізованих у період сплати інших податків і зборів, вартість яких була включена до доходу юридичної особи при обчисленні податку на прибуток підприємств або загального оподатковуваного доходу ФОП;
- суми ПДВ, що надійшли у вартості товарів (робіт, послуг), відвантажених (поставлених) у період сплати інших податків і зборів;
- суми коштів та вартість майна, внесені засновниками або учасниками платника єдиного податку до статутного капіталу такого платника;
- суми коштів у частині надмірно сплачених податків і зборів та суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соц. страхування, що повертаються платнику єдиного податку з бюджетів або державних цільових фондів;
- дивіденди, отримані платником єдиного податку-юридичною особою від інших платників податків, оподатковані в установленому порядку.

Визначення доходу здійснюється для цілей оподаткування єдиним податком та для надання права суб'єкту господарювання зареєструватися платником єдиного податку та/або перебувати на спрощеній системі оподаткування.

Ставки єдиного податку відповідно до ст. 293 ПКУ встановлюються у

відсотках (фіксовані ставки) до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством на 1 січня податкового (звітного) року, та у відсотках до доходу (відсоткові ставки).

Фіксовані ставки єдиного податку встановлюються сільськими, селищними та міськими радами для ФОП, які здійснюють господарську діяльність, залежно від виду господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць.

У разі перевищення обсягу доходу, здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування, ставка єдиного податку збільшується:

- для платників єдиного податку I-III та V груп встановлюється у розмірі 15 %;
- для IV та VI груп – у подвійному розмірі ставок.

У разі здійснення платниками єдиного податку I та II груп кількох видів господарської діяльності на територіях більш як однієї сільської, селищної або міської ради застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку, встановлений для таких видів господарської діяльності.

Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку I та II груп є календарний рік, для III-VI груп – календарний квартал.

Ведення обліку і складення звітності платниками єдиного податку

Платники єдиного податку I і II груп та платники єдиного податку III та V групи, які не є платниками ПДВ, ведуть [книгу обліку доходів](#) шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів.

Платники єдиного податку III та V групи, які є платниками ПДВ, ведуть облік доходів та витрат за формою та в порядку, що встановлені Міністерством фінансів України.

Платники єдиного податку IV та VI групи використовують дані спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат з урахуванням положень пункту 44.2 статті 44 ПКУ.

Платники єдиного податку I та II групи подають до органу ДПС [податкову декларацію платника єдиного податку](#) у строк, встановлений для річно-

го податкового (звітнього) періоду, в якій відображаються обсяг отриманого доходу, щомісячні авансові внески. У разі перевищення протягом року обсягу встановленого розміру доходу, та/або самостійного прийняття рішення про перехід на сплату податку за ставками, встановленими для платників єдиного податку II або III групи, платники єдиного податку I групи подають до органу ДПС податкову декларацію у строки, встановлені для квартального податкового (звітнього) періоду.

Платники єдиного податку III-VI груп подають до органу ДПС податкову декларацію платника єдиного податку у строки, встановлені для квартального податкового (звітнього) періоду. Податкова декларація подається до органу ДПС за місцем податкової адреси.

Отримані протягом податкового (звітнього) періоду доходи понад встановлені обсяги, відображаються платниками єдиного податку в податковій декларації за податковий (звітний) період, у якому відбулося таке перевищення.

Податкова декларація складається наростаючим підсумком. Уточнююча податкова декларація подається у порядку, встановленому ПКУ.

Платники єдиного податку I – III груп не застосовують реєстратори розрахункових операцій (РРО).

Платники єдиного податку **звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:**

- податку на прибуток підприємств;
- податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані;
- ПДВ з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім ПДВ, що сплачується фізичними та юридичними особами, які обрали ставку єдиного податку (3% у разі сплат ПДВ платниками III та IV групи);
- земельного податку;
- збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

Платник єдиного податку виконує передбачені ПКУ функції податкового агента у разі нарахування (виплати, надання) оподатковуваних податком на доходи фізичних осіб доходів на користь фізичної особи, яка перебуває з ним у трудових або цивільно-правових відносинах.

Порядок обрання або переходу на спрощену систему оподаткування.

Для обрання або переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкт господарювання подає до органу ДПС [заяву](#).

Рішення про перехід на спрощену систему оподаткування може бути прийняте суб'єктом господарювання один раз протягом календарного року шляхом подання до органу ДПС заяви та розрахунку доходу за попередній календарний рік не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу.

Для **відмови від спрощеної системи оподаткування** суб'єкт господарювання не пізніше ніж за 10 календарних днів до початку нового календарного кварталу (року) подає до органу ДПС [заяву](#).

Платники єдиного податку можуть самостійно відмовитися від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з переходом на сплату інших податків і зборів, визначених ПКУ (за умови відсутності непогашених податкових зобов'язань чи податкового боргу з єдиного податку та/або інших податків і зборів).

Свідоцтво платника єдиного податку видається органом ДПС безстроково на підставі заяви щодо обрання або переходу на спрощену систему оподаткування безоплатно протягом 10 календарних днів з дня подання заяви.

Бланк свідоцтва платника єдиного податку є документом суворого обліку і не може передаватися для провадження господарської діяльності іншим особам. Оригінал свідоцтва платника податку зберігається у платника податку та пред'являється на вимогу працівників контролюючих органів. Копія свідоцтва платника податку повинна розміщуватися на робочому місці найманого працівника.

Платники єдиного податку несуть відповідальність відповідно до ПКУ за правильність обчислення, своєчасність та повноту сплати сум єдиного податку,

а також за своєчасність подання податкових декларацій.

5.8. Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності

Відповідно до ст. 267 ПКУ платниками збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності є суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), їх відокремлені підрозділи, які отримують в установленому порядку **торгові патенти** та провадять такі види підприємницької діяльності: торговельна діяльність у пунктах продажу товарів; діяльність з надання платних побутових послуг; торгівля валютними цінностями у пунктах обміну іноземної валюти; діяльність у сфері розваг.

Не є платниками збору за провадження торговельної діяльності аптеки державної та комунальної форми власності, а також фельдшерські, фельдшерсько-акушерські пункти, дільничні лікарні та амбулаторії, що здійснюють фармацевтичне забезпечення населення у сільській місцевості.

Пільговий торговий патент придбавають суб'єкти господарювання, які провадять торговельну діяльність виключно з використанням таких товарів:

- термометрів та індивідуальних діагностичних приладів (незалежно від країни їх походження).
- товарів вітчизняного виробництва: ГЛЗ та виробів медичного призначення, ветеринарних препаратів, технічних та інших засобів реабілітації інвалідів; зубних паст та порошків, косметичних серветок тощо.

Ставка збору за провадження торговельної діяльності встановлюється органами місцевого самоврядування у таких межах:

- на території м. Києва та обласних центрів – від 0,08 до 0,4 розміру мінімальної заробітної плати;
- на території м. Севастополя, міст обласного значення (крім обласних центрів) і районних центрів – від 0,04 до 0,2 розміру мінімальної зарплати;

- у інших населених пунктах – від 0,02 до 0,1 розміру мінімальної зарплати.

Ставка збору за провадження торговельної діяльності із придбанням пільгового торгового патенту становить 0,05 розміру мінімальної зарплати щорічно (округляється до однієї гривні).

Оригінал торгового патенту повинен бути розміщений на фронтальній вітрині, а за її відсутності – біля реєстратора розрахункових операцій. Дозволяється розміщувати нотаріально засвідчені копії торгових патентів у визначених місцях, при цьому оригінал повинен зберігатися у відповідальній особи та надаватися на вимогу контролюючих органів.

Строк дії торгового і пільгового патенту становить 60 календарних місяців. У разі невнесення суб'єктом господарювання збору у встановлений строк, дія такого патенту анулюється.

Контрольні питання

1. Дайте визначення поняття податкової системи, назвіть принципи.
2. Наведіть приклади загальнодержавних та місцевих податків і зборів.
3. Охарактеризуйте економічне значення податкових пільг та приведіть приклади деяких з них.
4. Охарактеризуйте елементи податку «суб'єкт податку», «об'єкт податку», «податкова ставка», «база оподаткування».
5. Які зобов'язання мають платники податків і зборів (обов'язкових платежів) у системі оподаткування?
6. Дайте коротку характеристику прав платників податків і зборів (обов'язкових платежів) у вітчизняній системі оподаткування.
7. Дайте характеристику сучасного стану податкової системи в Україні.
8. Дайте визначення податків, розкрийте їх функції та основне призначення.
9. Наведіть повну класифікацію податків за різними критеріями.
10. Як оформлюється та подається податкова звітність до органу податкової

служби?

11. Наведіть методику розрахунку прибутку, що оподатковується.
12. Дайте економічну характеристику та розкрийте значення ПДВ. Які ставки ПДВ Ви знаєте? Що є базою оподаткування ПДВ?
13. Назвіть операції, що звільнені від оподаткування ПДВ та поясніть, на яких підставах.
14. Дайте характеристику акцизу як непрямого податку. Поясніть, у чому полягає його економічне значення.
15. Поясніть, у чому полягає особливість оподаткування аптек і фармацевтичних фірм в сучасних умовах.
16. Охарактеризуйте порядок отримання свідоцтва на право переходу до спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності.
17. Наведіть особливості звітування суб'єктів підприємницької діяльності – платників єдиного податку.
18. Вкажіть, від яких податків та обов'язкових платежів звільняються платники єдиного податку.

Завдання для самостійної роботи та самокорекції знань

1. З якою метою держава використовує податкові пільги?
 - a) Залучення коштів до необхідної галузі.
 - b) Збільшення фонду заробітної плати співробітникам.
 - c) Залучення коштів до соціальної сфери.
 - d) Залучення коштів для поповнення оборотних засобів.
 - e) Залучення коштів для поповнення основних засобів.
2. Пов'яжіть термін з його визначенням.

Термін	Визначення
1. Податкова став-	А. Повне або часткове звільнення фізичних та юридичних осіб від

ка	сплати податків відповідно до законодавства
2. Суб'єкт податку	Б. Величина податку на одиницю оподаткування, ухвалена законодавством як норма оподаткування
3. Податкова пільга	В. Фізична або юридична особа, яка, відповідно до законів України, зобов'язана сплачувати податки і збори
4. Об'єкт податку	Г. Доход або майно платника податків, з якого обчислюється податок, що служить основою оподаткування

3. Дайте характеристику наведеним нижче податкам та зборам

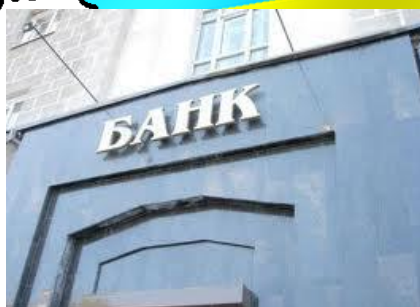
	прямий / непрямий	загально- державний / місцевий	суб'єкти по- датку (фізи- чні чи юри- дичні особи),	об'єкти по- датку (дохід, майно чи споживання)
податок на прибуток				
єдиний податок				
ПДВ				
прибутковий податок				
акцизний збір				
збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності				
МИТО				
податок на нерухоме майно				
збір за місця для паркування трансп. засобів				

Література

1. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України /За заг. ред. Азарова М. Я. [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/comentsnk.html>
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про затвердження форми свідоцтва платника єдиного податку та порядку видачі свідоцтва, форми та порядку подання заяви про застосування спрощеної системи оподаткування та форми розрахунку доходу за попередній календарний рік : Наказ Міністерства фінансів України від 20.12.2011 р. № 1675 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1536-11>
4. Про затвердження форм податкових декларацій платника єдиного податку : Наказ Міністерства фінансів України від 21.12.2011 р. № 1688 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1533-11>

6

Розділ 6. Фінансово-кредитна система в умовах ринкової економіки. Кредитування як механізм поповнення обігових активів



Грошово-кредитне регулювання	Грошова маса	Банківська система	Небанківська система
Національний банк України (НБУ)	Кредитування	Кредит	Кредитор
Позичальник	Овердрафт	Кредитна лінія	Факторинг

6.1. Грошово-кредитне регулювання економіки

Одним із гнучких і оперативних доповнень бюджетної політики є грошово-кредитна, за допомогою якої держава впливає на грошову масу, кредитні ставки, валютний курс, величину банківських резервів. Грошово-кредитна політика є одним із головних інструментів державного регулювання економіки. Саме вона найбільш ефективно виконує функції регулювання економічного циклу, попередження і подолання спаду виробництва.

Грошово-кредитна політика спрямована на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання відповідних засобів та методів.

Грошово-кредитну політику держави формує Національний банк України (НБУ), який має монопольне право на грошову емісію і здійснює грошово-кредитну політику в інтересах національної економіки.

Правовою основою грошово-кредитного регулювання в Україні є:

- Конституція України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р.,
- Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р.,
- Закон України «Про Національний банк України» № 679-XIV від 20.05.1999 р.

- **Положення НБУ.**

Головним завданням грошово-кредитного регулювання є забезпечення відповідності грошової маси масі товарів і послуг, підтримка стійкої купівельної спрямованості грошей.

У кожній країні грошовий обіг є регульованим, функціонує *національна грошова система* (рис. 6.1)

Держава здійснює регулювання шляхом впливу на попит і пропозицію грошей.

Операційний попит на гроші залежить від рівня цін, обсягу національного продукту та швидкості обігу грошей. *Попит на гроші*, як активи, залежить від відсоткової ставки.



Рис. 6.1 Основні компоненти національної грошової системи та її ознаки

Процентна (відсоткова) ставка – величина плати за користування кредитними грошовими коштами. У ринковій економіці існує багато видів відсоткових ставок:

- відсоткові ставки на вклади;
- відсоткові ставки на векселі державної скарбниці;
- відсоткові ставки на довгострокові облігації державної позики;
- облікові відсоткові ставки;
- відсоткові ставки на заставні тощо.

Рівень різних відсоткових ставок неоднаковий і залежить від строку надання позики, ризику, податкового режиму, адміністративних витрат.

Кількість грошей, яка наявна у національній економіці на певний момент часу є *пропозицією грошей*. Регулювання пропозиції грошей – є грошово-кредитною політикою, яка формується НБУ залежно від стану економіки. Якщо економічна активність на ринку погіршується – відбувається спад виробництва, зростає безробіття, банк робить спробу збільшити грошову масу і кредит.

Грошова маса – загальний обсяг купівельних і платіжних засобів, що обслуговують господарський обіг і належать приватним особам, підприємствам, державі. У разі надмірної величини грошової маси відбувається їх знецінення, що негативно впливає на економічний розвиток. Вся сукупність готівкових і безготівкових грошей складає грошову масу. **Готівкові гроші** – це паперові гроші (банкноти) і монети. **Безготівкові гроші** (банківські гроші) – це записи на банківських рахунках і внески в комерційних банках, а саме банківські депозити (поточні та термінові рахунки), чеки і кредитні картки.

Структура грошової маси істотно відрізняється у розвинених та слаборозвинених країнах. В Україні грошова маса характеризується високими темпами зростання (набагато вищими, ніж зростання ВВП) та надмірною часткою в ній готівки, що спричиняє знецінення національної грошової одиниці. За офіційними статистичними даними, в Україні частка готівки у грошовій масі становила у 2000 р. – 40% від загальної кількості, у 2005 р. – 31%, у 2010 р. – 27%. Слід відмітити, що у розвинених країнах готівка в грошовій масі не перевищує 10%.

6.2. Фінансова-кредитна система держави

Фінансова-кредитна система – сукупність фінансових, інвестиційних та кредитних інститутів держави.

У складі фінансово-кредитної системи виділяють дві підсистеми: **банківську** – сукупність різних банків та інших кредитних установ, які функціонують у межах єдиного фінансового механізму та **небанківську** – сукупність небанківських кредитних установ, яка охоплює спеціалізовані фінансово-кредитні інститути й поштово-ощадні установи (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Структура фінансово-кредитної системи

Центральний банк – емісійний, кредитний, розрахунковий і касовий центр держави. Володіє монопольним правом випуску в обігу банківських та

скарбничих білетів, а також фінансово-контрольними функціями. В Україні центральним банком є НБУ. Головними завданнями НБУ є забезпечення стійкої грошової одиниці, регулювання, координація та контроль грошової кредитної політики.

Комерційні банки мають право створювати банківські об'єднання таких типів: **банківська корпорація, банківська холдингова група, фінансова холдингова група** за попередньою згодою НБУ.

Банки в Україні можуть функціонувати як *універсальні* або *спеціалізовані*. Банк самостійно визначає напрямки своєї діяльності і спеціалізацію за видами операцій. Комерційні банки самостійно встановлюють відсоткові ставки та комісійну винагороду по своїх операціях, але їм заборонено надавати кредити під відсоток, ставка якого є нижчою від відсоткової ставки за кредитами, які бере сам банк, і відсоткової ставки, що виплачується ним по депозитах. Спеціалізованим банкам (за винятком ощадного) забороняється залучати вклади (депозити) від фізичних осіб в обсягах, що перевищують 5% капіталу банку.

В Україні банківська система значно випереджає небанківські фінансові установи за обсягом активів, сумою залучених ресурсів, а отже, постає питання витіснення банками небанківських фінансових установ із ринку фінансових послуг. Однак, небанківські фінансові установи можуть зайняти свою певну нішу, надавати послуги, які не характерні для сьогоднішніх українських банків.

6.3. Банківська система України

Основними інститутами грошово-кредитної системи є банки, які організують обіг кредитних грошей та мають можливість створювати кредитні гроші і збільшувати їх пропозицію. Значну роль в цьому процесі грають комерційні банки. Станом на 01.01.2013р. ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій мали 176 банків України, які обслуговували своїх клієнтів в 19,38 тисячах банківських відділень. Кількість банків постійно змінюється, так наприклад,

протягом 2012 року було зареєстровано 3 нових банки, а 25 банківських установ було виключено з Державного реєстру банків. На кінець 2012 року 23 установи перебувало на стадії ліквідації і 1 банк на стадії реорганізації шляхом приєднання до іншого.

За формою власності розподіл банків приведений на рис. 6.3.

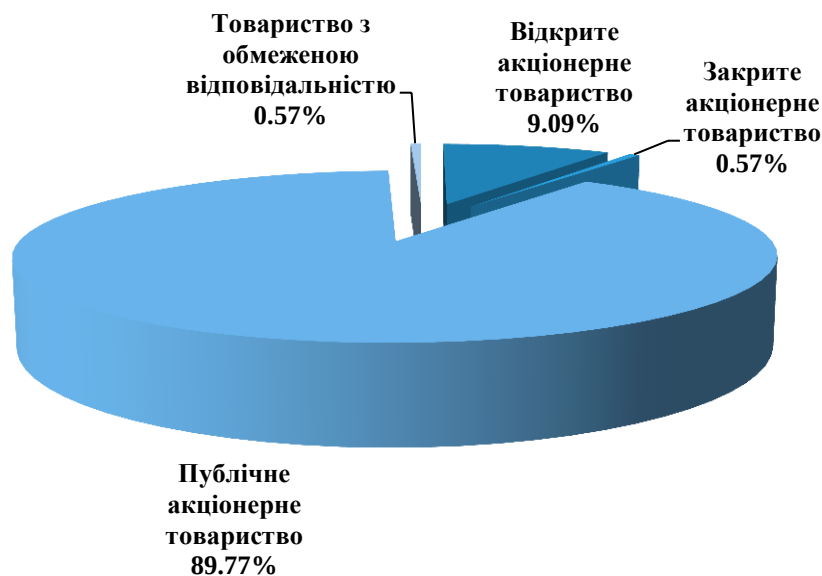


Рис. 6.3. Розподіл банків за формою власності

Серед них є банки з іноземним капіталом та вітчизняні банки.

Згідно з [рішенням](#) Комісія з питань нагляду та регулювання діяльності банків з метою здійснення порівняльного аналізу діяльності банків та розподілу наглядових функцій і обов'язків між центральним апаратом і територіальними правліннями Національного банку України всі банківські установи розподіляються на 4 групи по розміру активів в 2012 році:

- група I: активи більше 15000 млн.грн.;
- група II: активи більше 5000 млн.грн.;
- група III: активи більше 3000 млн.грн.;

- група IV: активи менше 3000 млн.грн.

Загальні активи банківської системи України станом на 01.01.2013 року складають 1 127,2 млрд. грн.

Комерційний банк – це фінансовий інститут, який приймає вклади та надає позики, тобто купує і продає гроші. Функції комерційних банків можна розділити на дві групи: *активні та пасивні*.

Пасивні операції спрямовані на формування власного капіталу банку, залучених та емісійних коштів банку, тобто це кошти для проведення активних операцій.

Активні операції банку спрямовані на розташування власних та залучених коштів з метою отримання прибутку.

Так, **основними видами банківської діяльності є:**

- приймання вкладів;
- кредитування;
- розрахункове обслуговування;
- врахування векселів;
- інформаційно-консультаційне обслуговування;
- торгово-комісійна діяльність;
- трастові операції;
- лізинг;
- факторинг (банк авансує частину угоди, допомагає постачальнику скоріше отримати гроші за товар).

Нинішня банківська система ґрунтується на частковому резервуванні депозитів, за якого лише частина вкладів іде у резерви, а решта надається у позику. Надаючи позики, комерційні банки створюють гроші, внаслідок чого їхня пропозиція у національній економіці збільшується.

Здатність комерційних банків надавати кредити залежить від величини депозитних грошей та пропорцій їх розподілу, їх величина формується за рахунок власного капіталу та залучених грошей і розподіляється на банківські резерви і кредитні гроші.

Головним компонентом банківських резервів є **обов'язкові резерви**, які зберігаються у Національному банку. В Україні банки тримають в обов'язковому резерві більше як 10 % до суми депозитів. Гроші, які залучають комерційні банки на свої депозити, перевищують банківські резерви.

Надання кредитів – це головна, але не єдина форма активних операцій. У дійсності банки намагаються використовувати гроші, що їм довірені (крім обов'язкового резерву), для купівлі облігацій та інших доходних активів. Таке використання банківських депозитів вигідне, оскільки вкладникам можна виплачувати на вимогу певну частку залучених грошей і водночас за рахунок іншої частки отримувати додатковий дохід.

6.4. Сутність і види банківського кредиту

На сучасному етапі розвитку економіки важливу роль у забезпеченні грошовими ресурсами поточної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарської діяльності відіграє кредит.

Кредит – позиковий капітал банку у грошовій формі та в банківських металах, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання.

Для розвитку кредитних відносин необхідні наступні **умови**:

- наявність об'єктів кредиту – грошових чи матеріальних цінностей, щодо яких може укладатися кредитна угода;
- наявність суб'єктів (учасників) кредитної угоди – кредитора та позичальника;
- наявність спільних інтересів суб'єктів кредитної угоди.

Кредитор (лат. kreditor – позикодавець) – один з учасників стосунків, котрий надає кредит і має право вимагати від боржника сплату боргу. Кредитором може бути держава, банк, підприємство, громадянин.

Позичальник – одержувач позики; сторона в кредитній угоді, від якої інша сторона (кредитор) має право вимагати повернення грошей (майна) і сплати процента. Позичальником може бути держава, юридична особа, громадянин.

До основних стимулюючих мотивів кредитних відносин з боку кредитора можна віднести одержання доходу у вигляді відсотків, а з боку позичальника – покриття тимчасової нестачі власних ресурсів і отримання доходу в результаті використання позикової вартості.

Сутність кредиту як економічної категорії розкривають його функції (рис. 6.4).

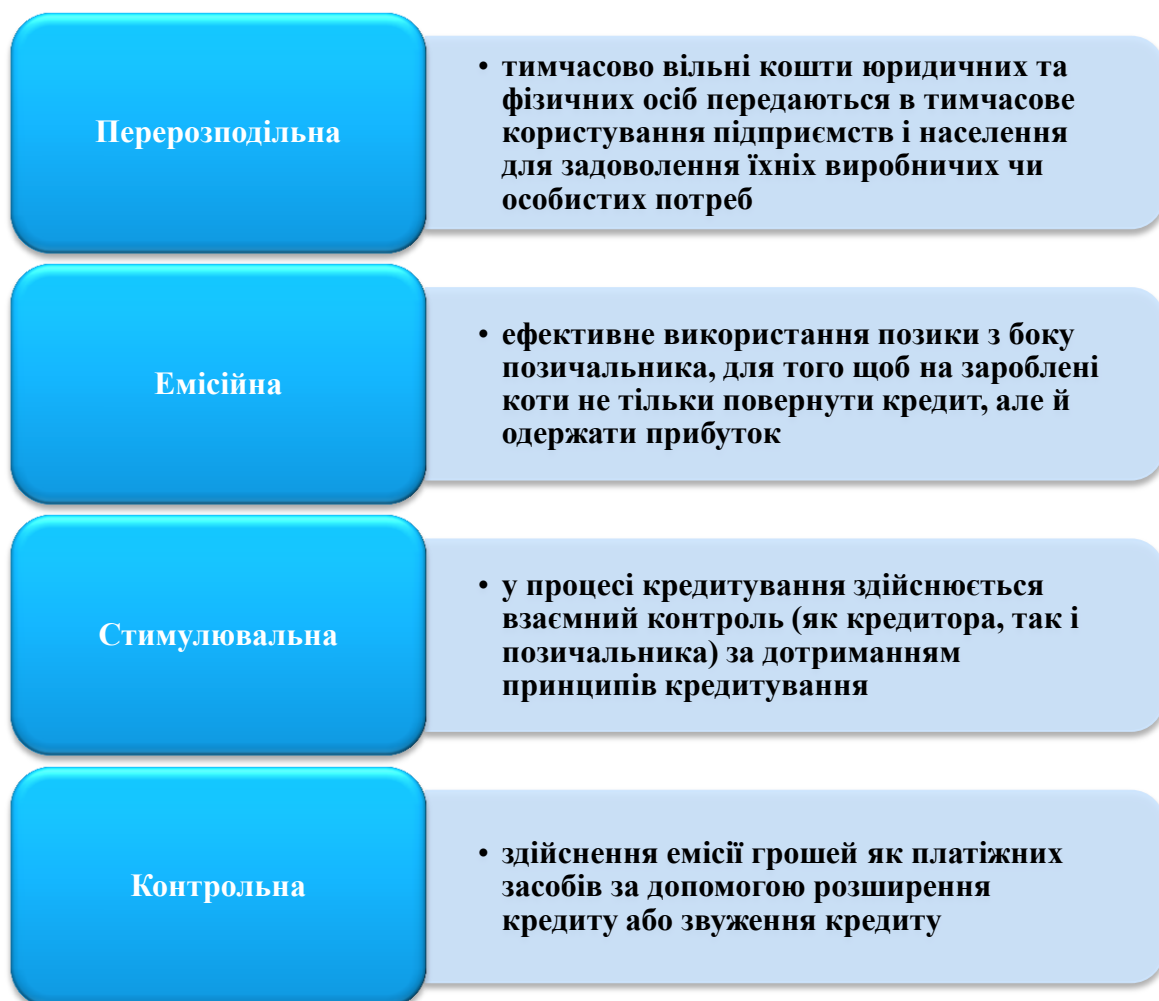


Рис. 6.4. Функції кредиту

Зазначені функції кредиту тісно взаємопов'язані між собою, тільки їх взаємодія може забезпечити якісні та стійкі кредитні відносини.

Кредит може надаватися як у товарній, так і у грошовій формі. Кредит *у товарній формі (комерційний кредит)* надається продавцем покупцю у вигляді відстрочки платежу за реалізовані товари або надані послуги. Кредит *у грошовій формі* – це позичковий капітал, що надається кредитором позичальнику на принципах кредитування. Слід зазначити, що банківські кредити надаються виключно у грошовій формі.

Отже, банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати позичальнику певну суму коштів у грошовій формі або банківських металах, яке надано в обмін на зобов'язання постачальника повернути суму основного боргу і сплатити відсотки, комісію та інші збори за її користування. Банківські кредити надаються позичальнику на принципах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання. Поділ банківських кредитів залежно від критеріїв класифікації представлено на рис. 6.5.

Основні принципи кредитування приведені на рис.6.6.

Кредитні взаємовідносини регламентуються на підставі кредитних договорів, що укладаються між кредитором і позичальником тільки в письмовій формі, які визначають взаємні зобов'язання та відповідальність сторін і не можуть змінюватися в односторонньому порядку без згоди обох сторін.

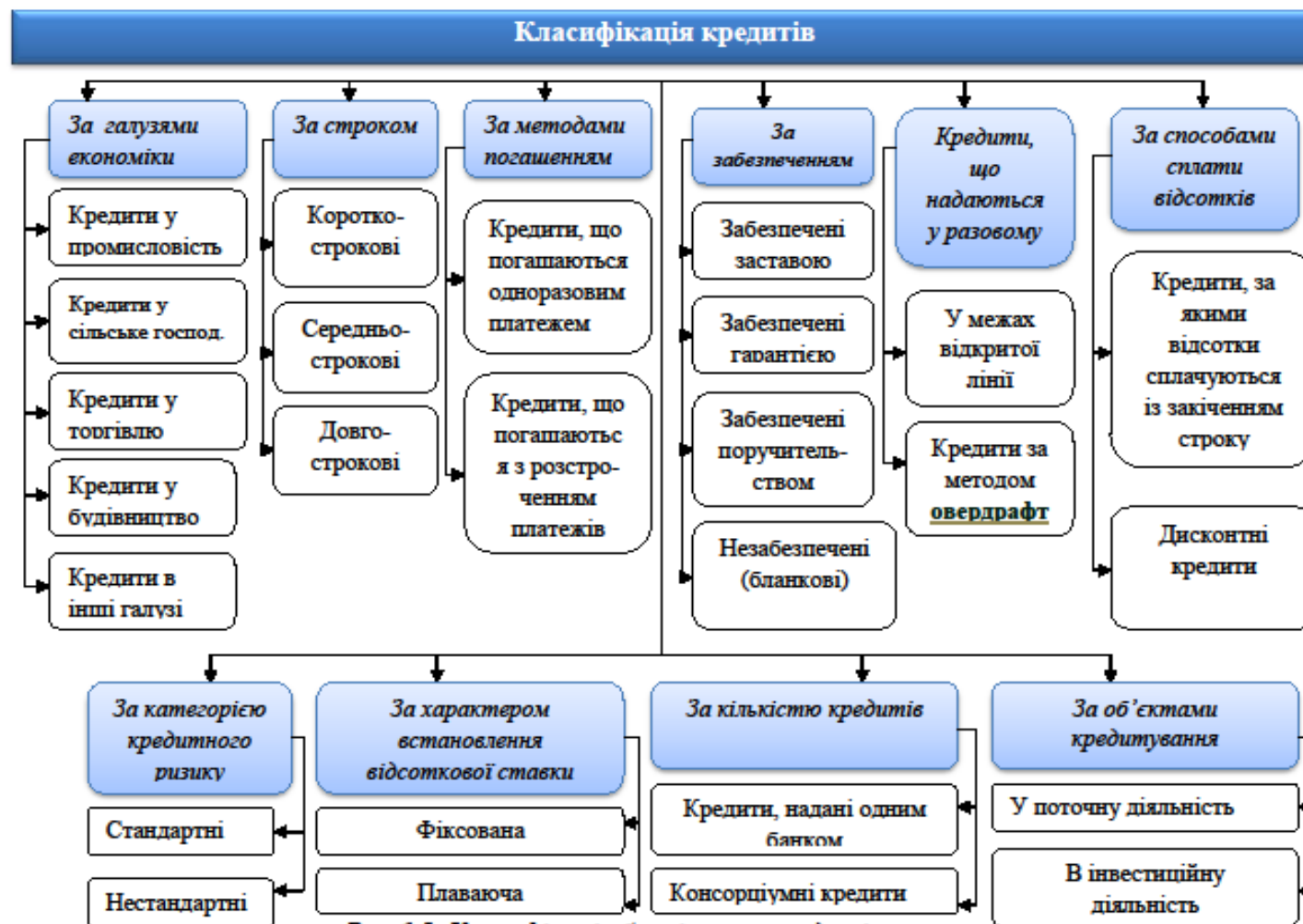


Рис 6.5. Класифікація банківських кредитів

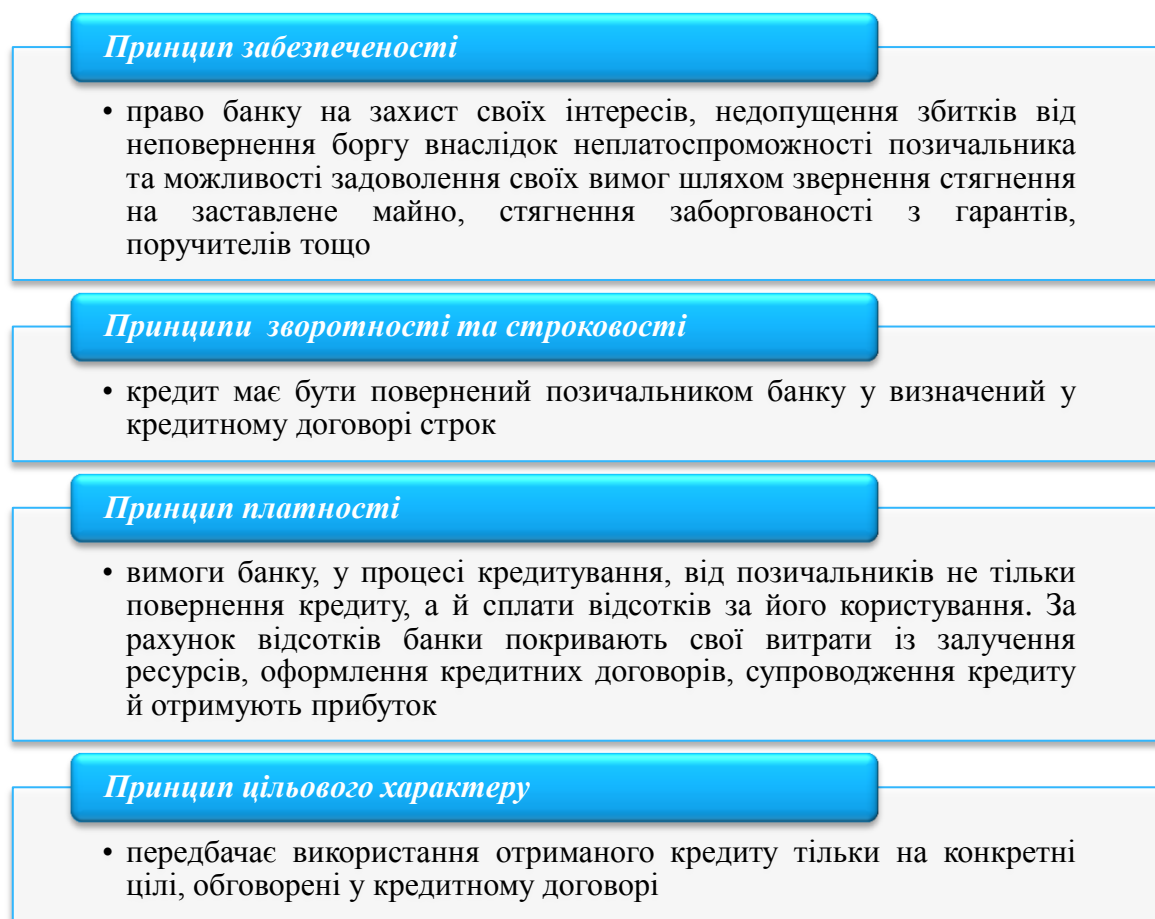


Рис. 6.6. Основні принципи кредитування

6.5. Основні принципи кредитування аптек (фармацевтичних фірм)

Для здійснення своєї діяльності аптечним закладам необхідно постійно поповнювати товарні запаси, підтримувати у працездатному стані та модернізувати обладнання, а також здійснювати інші витрати, які потребують залучення значних грошових коштів. Однією із проблем сучасних фармацевтичних компаній є нехватка (недостача) власних коштів для здійснення ефективної економічної діяльності. Вирішення даної проблеми можливе за умови залучення додаткових коштів, які можливо отримати у банках чи інших кредитних організаціях.

Кредитний процес — це рух банківського кредиту як послідовний перебіг його організаційних стадій (етапів) (рис. 6.7).

Банки можуть надавати кредити всім суб'єктам господарської діяльності незалежно від їхньої організаційно-правової форми та галузевої приналежності за наявності у них економічних можливостей та правового забезпечення своєчасного повернення кредиту та сплати відсотків за користування кредитом.

Аналіз практичних аспектів банківського кредитування показав, що сучасні реалії відрізняються від загальноприйнятих теоретичних основ. Значний вплив на зміну процесу кредитування спричинила банківська криза 2008-2009 рр. На сьогодні всі стадії кредитного процесу і проходження розгляду кредитної заявки несуть новий, більш детальний і жорсткий характер. Банки намагаються оптимізувати свій кредитний портфель, забезпечивши мінімізацію ризиків. Таким чином, отримання кредитних коштів сьогодні потребуватиме більше часу та зусиль.

На сьогоднішній день банки пропонують клієнтам наступні основні види кредитного проекту: ***овердрафт, кредитна лінія, строковий кредит, кредит під заставу депозиту, факторингове обслуговування.***

- **Овердрафт** – це форма короткострокового кредиту, який надається для покриття тимчасової нестачі обігових коштів у позичальника, шляхом оплати з його поточного рахунку розрахункових документів понад фактичні залишки коштів на ньому у межах встановленого ліміту. Ліміт може встановлюватися як для фізичних, так і для юридичних осіб та щомісячно переглядатися відповідно до результатів фінансово-господарської діяльності.

- **Кредитна лінія** – форма кредитування, у якій в межах встановленого ліміту здійснюється видача і погашення кредиту декількома частинами (траншами), у найбільш зручному режимі для ведення бізнесу позичальника. У разі часткового або повного погашення кредиту позичальник може повторно отримати кредит в межах встановленого ліміту та терміну дії кредитного договору.

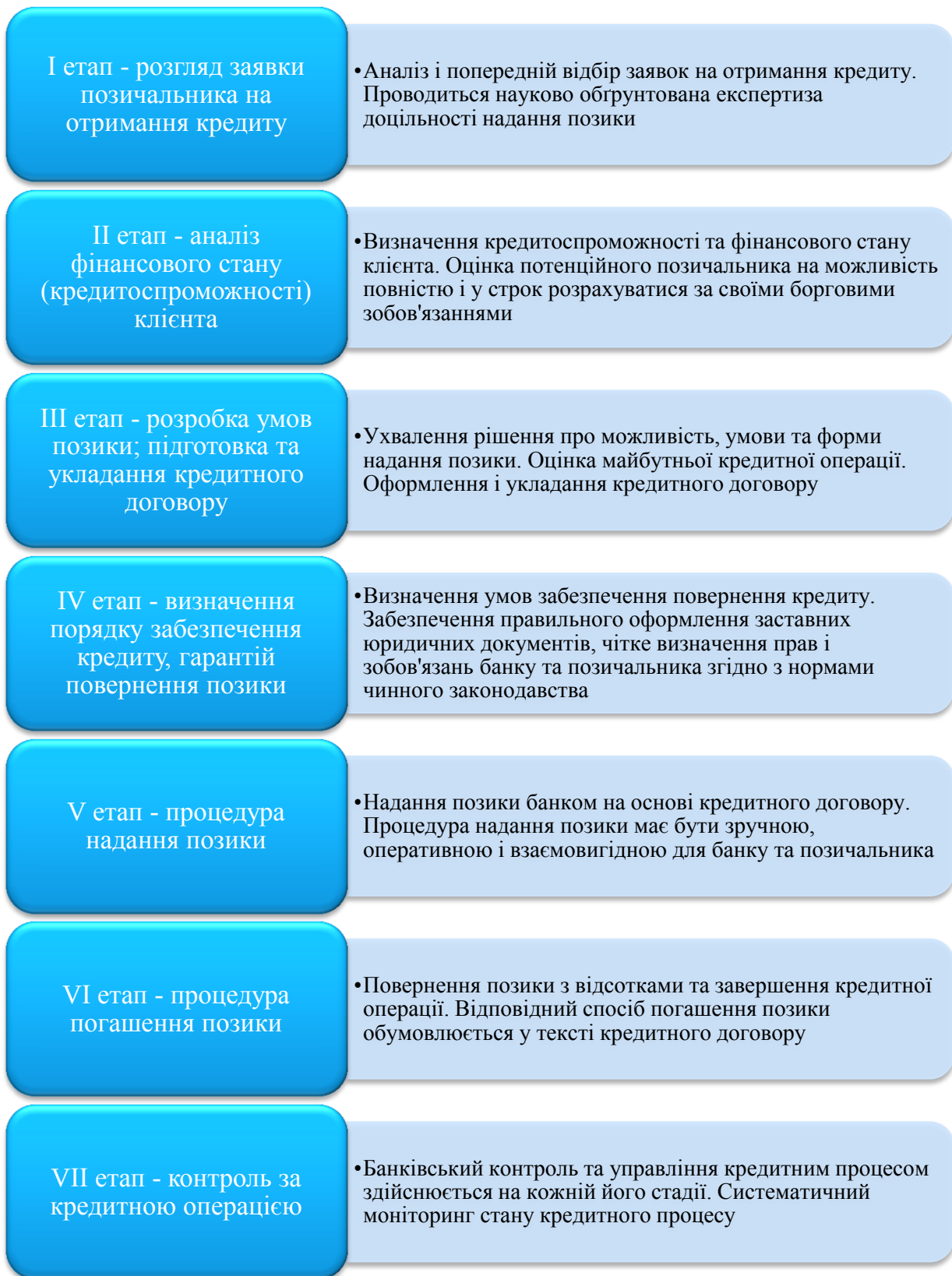


Рис. 6.7. Основні стадії кредитного процесу та їх характеристика

Кредитні лінії відкриваються, як правило, юридичним особам для поповнення обігових коштів, збільшення товарообігу.

▪ **Строковий кредит** – передбачає одноразове надання кредитних коштів для оплати конкретного товару (послуги). При цьому погашення заборгованості по кредиту може здійснюватися як у кінці терміну користування кредитом, так і згідно встановленого графіка погашення.

▪ **Кредит на купівлю транспортних засобів** – передбачає кредитування фізичних та юридичних осіб на придбання нових автотransпортних засобів. Забезпеченням виконання зобов’язань за кредитним договором є застава транспортного засобу, на придбання якого банком надається кредит.

▪ **Кредит під заставу депозиту** – надається клієнтам банку (фізичним та юридичним особам, що мають відкриті депозитні договори) на строк, що не перевищує строку дії депозиту та суму коштів, що є на депозитному рахунку клієнта. Як правило, за такими кредитами надається нижча відсоткова ставка та процес розгляду заявки є максимально оперативним.

▪ **Факторинг** – придбання банком права вимоги на виконання зобов’язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, беручи на себе ризик виконання таких вимог і приймання платежів. Факторинг включає: фінансування постачань з відстрочкою платежу, адміністративне управління дебіторською заборгованістю, інформаційну і консультаційну підтримку та покриття різних видів ризиків: кредитних (ризик несплати покупцями), ліквідних (ризик невчасної оплати поставок покупцями), відсоткових (ризик різкої зміни ринкової вартості ресурсів). Схема факторингової операції представлена на рис. 6.8.

До основних *переваг факторингу* слід віднести:

- збільшення обсягу продажів за рахунок розширення товарних кредитів за обсягами та строками;
- отримання додаткових конкурентних переваг за рахунок створення більш привабливих умов оплати для покупців;
- можливість отримання фінансування без застави майна підприємства (для бланкового факторингу);
- покриття ризиків клієнта банком, пов’язаних з постачанням товарів на умо-

вах відстрочення платежу;

- прискорення обігу оборотних коштів;
- розширення частки компанії на ринку за рахунок зростання оборотних коштів;
- розмір фінансування не обмежений та може збільшуватися в залежності від зростання обсягу продажів клієнта;
- відсутність дефіциту оборотних коштів.

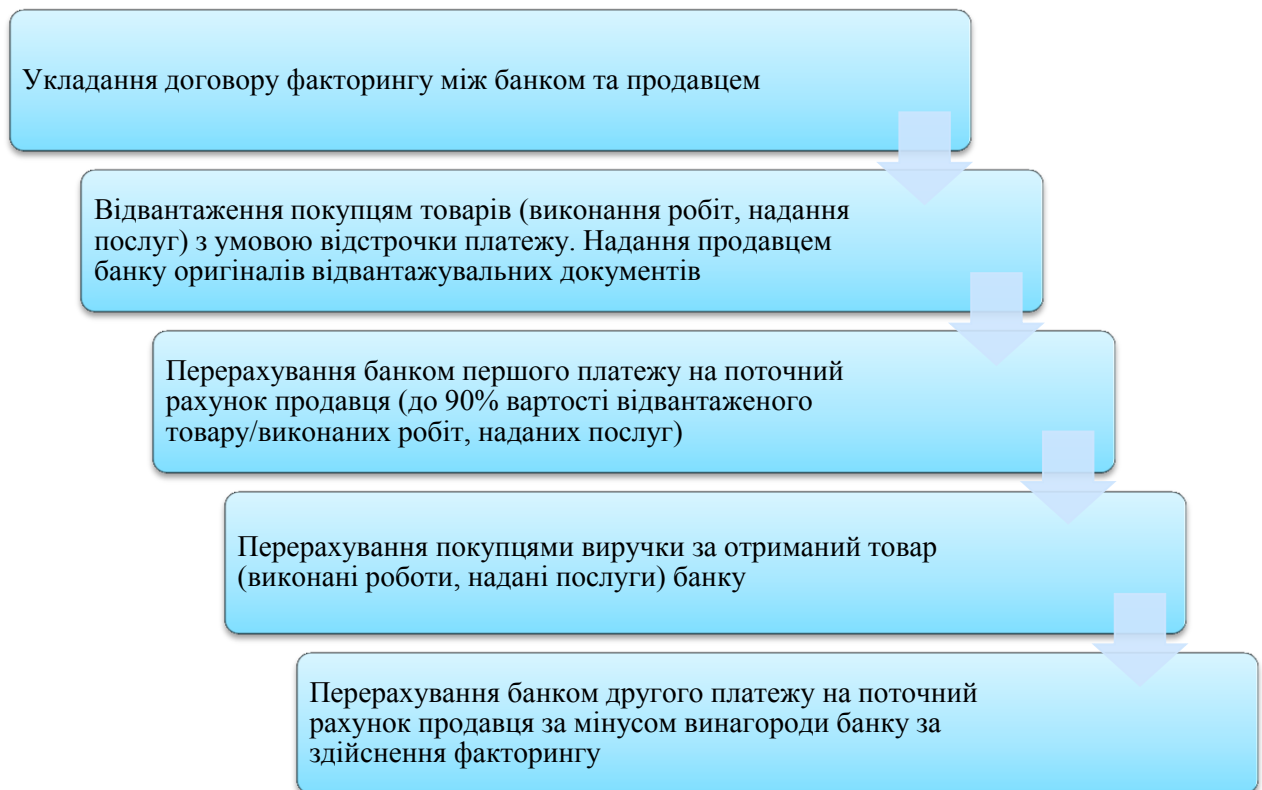


Рис. 6.8. Схема факторингової операції

Кожен банк має безліч своїх спеціальних програм кредитування з особливими умовами. Як правило, фізична чи юридична особа, що має потребу у залученні додаткових коштів та прагне отримати кредит, визначає установу в якій умови кредитування є оптимальними. Вибір банку-кредитора потрібно проводити ретельно, спираючись на актуальну інформацію. Процес організації вибору банку позичальником складається із чотирьох етапів рис. 6.9.

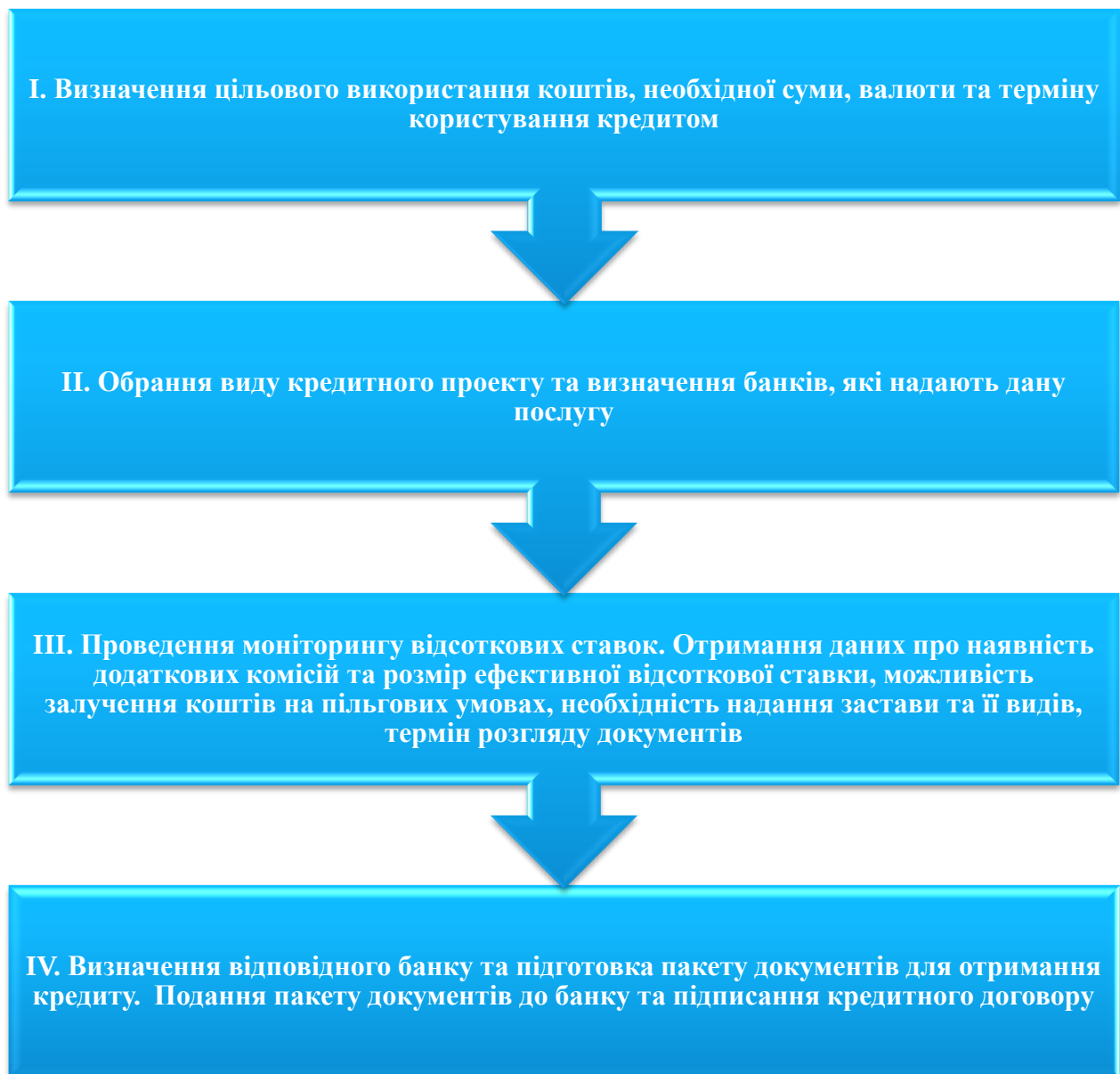


Рис. 6.9. Алгоритм організації вибору банку позичальником

Для отримання кредиту позичальник має надати пакет документів, перелік яких наведено у табл. 6.1.

Перелік документів, необхідних для отримання кредиту

Для позичальника – юридичної особи	Для позичальника – суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи
1. Заява на одержання кредиту (бланк надається банком)	
2. Засновницькі документи (статут) (нотаріально засвідчені)	2. Копії паспорта і довідки про присвоєння кода ІНН (нотаріально засвідчені)
3. Копія свідоцтва про державну реєстрацію	
4. Копія довідки ДПА про реєстрацію як платника податків	4. Копія свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість
5. Копія патентів, ліценцій, дозволів	
6. Документи, що підтверджують право власності на заставне майно	
7. Договори, пов'язані з веденням господарської діяльності (оренда, договори про спільну діяльність та ін.) у випадку їх наявності	
8. Бухгалтерська звітність за 4 останні звітні дати (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал); річна декларація про прибуток; оборотні відомості по окремих рахунках та розшифровка окремих статей балансу (на вимогу банку), аудиторський висновок та примітки до фінансової звітності (у випадку їх наявності).	8. Звіт суб'єкта малого підприємництва – фізичної особи – платника єдиного податку або декларація про доходи
9. Довідки на поточну дату з обслуговуючих банків про рух грошових коштів по рахунках позичальника за останні 6 місяців (помісячно) в національній та іноземній валютах	
10. Довідки на поточну дату з інших обслуговуючих банків про наявність заборгованості за раніше отриманими кредитами, копії кредитних договорів	
11. Картки із зразками підписів з відбитка печатки (або оригінал)	

Банк може вимагати від позичальника представлення інших документів у залежності від умов надання кредитних коштів, предмету застави, звітної документації тощо.

Потрібно зауважити, що швидкість розгляду заяви безпосередньо залежить від повноти та якості наданих позичальником документів. Тому, по-перше, необхідно звернутися до менеджера банку з проханням надати форми встановленого зразка (заява, [анкета-клопотання](#), опитувальник та ін.) та отримати консультацію з приводу заповнення документів. Треба пам'ятати, що банк – це фінансово-кредитна установа, що діє на основі законодавства України, то-

му всі документи, що подаються на розгляд працівників банку обов'язково завіряються належним чином (для юридичної особи – печатка, підпис, посада, прізвище та ініціали уповноваженої особи). Щоб уникнути непорозумінь з приводу наданих документів – кожен з них робиться в двох примірниках, один з яких надається до банку, з другого позичальник формує власну папку.

Далі працівником банку (клієнт-менеджером) реєструється клопотання та передається до кредитного підрозділу, співробітником якого проводиться первинний та наступний аналіз заявки. Всі документи поступово розглядаються службами банку, а саме – безпекою, юридичною службою, аналізу застав, ризик-менеджменту та у результаті останні надають висновки щодо можливості кредитування конкретного позичальника. Наступною стадією є кредитний комітет банку, на якому відповідальним працівником виноситься на розгляд членам комітету клопотання позичальника та висновки служб банку. У результаті обговорення заявки виноситься рішення (позитивне чи відмова), у випадку позитивного рішення – остаточні умови кредитування.

Прийняте рішення попередньо висувається позичальнику для узгодження, після чого відповідальним співробітником банку готується [кредитний договір](#) (поруки, застави та ін.) та визначається дата проведення угоди. Згідно ст. 345 Господарського кодексу України, кредитні відносини здійснюються на підставі кредитного договору, що укладається між кредитором і позичальником у письмовій формі. У кредитному договорі обумовлюється мета, сума і строк кредиту, умови і порядок його видачі та погашення, види забезпечення зобов'язань позичальника, відсоткові ставки, порядок плати за кредит, обов'язки, права і відповідальність сторін щодо видачі та погашення кредиту.

Після підписання всіх необхідних документів позичальник сплачує комісії (у разі їх наявності) та надає лист та платіжне доручення на списання кредитних коштів. Надалі, відповідно до умов, передбачених кредитним договором, позичальник сплачує відсотки за користування коштами та згідно з графіком погашення повертає тіло кредиту (основна сума боргу). У кінці строку дії дого-

вору позичальник повертає кредитні кошти. Порядок, форма та конкретні строки погашення кредиту обумовлюються в кредитному договорі (рис. 6.10).



Рис. 6.10. Форми та строки погашення кредиту

У разі потреби договір може бути пролонгованим за клопотанням позичальника за окремим розглядом і винесенням рішення співробітниками банку.

Отже, з метою отримання кредиту на будь-які потреби слід враховувати всі вищезазначені аспекти сучасного банківського кредитування, чітко визначаючи та обумовлюючи конкретні умови, на яких позичальник прагне отримати додаткові кошти на фінансування своєї мети.

Контрольні питання

1. Наведіть правову основу та головне завдання грошово-кредитного регулювання
2. Дайте визначення поняттю «грошово-кредитна політика»
3. Перерахуйте основні компоненти національної грошової системи
4. Дайте визначення поняттю «фінансово-кредитна система»
5. Охарактеризуйте склад фінансово-кредитної системи України
6. Перерахуйте основні види банківської діяльності
7. Охарактеризуйте сутність кредиту як економічної категорії
8. Назвіть об'єкти та суб'єкти кредитної угоди
9. Назвіть види банківських кредитів та критерії їх класифікації
10. Перерахуйте принципи банківського кредитування
11. Наведіть основні види кредитного проекту
12. Які документи подаються позичальником у банк для отримання кредиту?
13. Охарактеризуйте порядок, форму та строки погашення кредиту

Завдання для самостійної роботи та самокорекції знань

1. Грошово-кредитна політика спрямована на:
 - a) забезпечення стабільності грошової одиниці України;
 - b) хід соціально-економічного розвитку, на досягнення цілей державної економічної політики;
 - c) захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
 - d) досягнення певних цілей економічної політики країни;
 - e) розробку системи і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій.

2. Сукупність готівкових та безготівкових грошей складає:
- a) пропозицію грошей;
 - b) процентну ставку;
 - c) попит на гроші;
 - d) грошову масу;
 - e) операційний попит на гроші.
3. Банківська система включає:
- a) емісійний банк;
 - b) пенсійні фонди;
 - c) страхові компанії;
 - d) комерційні банки;
 - e) поштово-ощадні установи
4. Банківське об'єднання створюється за попередньою згодою:
- a) Національного банку України;
 - b) Державної податкової служби України;
 - c) Президента;
 - d) Міністерства охорони здоров'я;
 - e) Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.
5. Кредит виконує таку функцію:
- a) Регулюючу
 - b) Облікову
 - c) Стимулюючу
 - d) Контрольну
 - e) Соціальну
6. Назвіть основний документ, який укладається між кредитором і позичальником у письмовій формі
- a) ліцензія;
 - b) звіт про рух грошових коштів;
 - c) баланс;
 - d) кредитний договір;

е) аудиторський висновок.

7. Співставте код терміну з його змістом, використовуючи дані таблиці :

Таблиця

Код терміну		Зміст	
1	принцип забезпеченості	A	право банку на захист своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу внаслідок неплатоспроможності позичальника та можливості задоволення своїх вимог шляхом звернення стягнення на заставлене майно, стягнення заборгованості з гарантів, поручителів тощо.
2	принцип зворотності та строковості	B	кредит має бути повернений позичальником банку у визначений у кредитному договорі строк
3	принцип платності	C	вимоги банку, у процесі кредитування, від позичальників не тільки повернення кредиту, а й сплати відсотків за його користування. За рахунок відсотків банки покривають свої витрати із залучення ресурсів, оформлення кредитних договорів, супроводження кредиту й отримують прибуток.
4	цільового характеру	D	кредитування передбачає використання отриманого кредиту тільки на конкретні цілі, обговорені у кредитному договорі

Література

1. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-14 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000 р. №2121-III [Електронний ресурс] // Режим доступу : // <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Адамик Б.П. Національний банк і грошово-кредитна політика: Навч. посіб. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 278 с.
4. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.

5. Багратян Г., Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи // Вісник НБУ. – 2009. – № 8. – С. 19–23.
6. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с.
7. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
8. Гроші і кредит: Підручник. Затверджено МОН / Колодізев О.М., Колесніченко В.Ф. – К., 2010. – 615 с.
9. Деньги и регулирование денежного обращения: теория и практика / Под ред. Л.Н. Красиной. – М.: Фин. и стат., 2002. – 220 с.
10. Кочетков В.М. Гроші та кредит: Навч.-метод, посіб. – / В.М. Кочетков, Д.Г. Сироцинський, Н.Ю. Андрушко. – К.: Вид. Європ. ун-ту, 2002. – 84 с.
11. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посіб. – К.: Знання, 2000. – 215 с
12. Лагутін В.Д. Гроші та грошовий обіг: Навч. посіб. – 4-е вид. перероб. і доп. – К.: Знання, 2002. – 119 с.

7

Розділ 7. Аудиторський контроль: сутність, призначення. Організація проведення аудиторської перевірки



Ключові слова:



7.1. Сутність та предмет аудиту

Світовий досвід свідчить, що аудит як незалежний фінансовий контроль є обов'язковим атрибутом ринкової економіки будь-якої країни. Аудиторські послуги широко використовують уряди, діловий світ і неприбуткові організації. За допомогою аудиту перевіряється повнота, достовірність та інші аспекти обліково-звітної інформації підприємства.

Вважається, що аудит як вид професійної діяльності виник в Англії. Найдавніші згадки про аудит (1130 р.) наводяться в облікових документах, що зберігаються в архівах Казначейства Англії та Шотландії. У XVI столітті правовий контроль облікових книг було введено у багатьох країнах світу.

Офіційною датою виникнення аудиторської діяльності вважається 1853 рік – дата реєстрації перших у світі професійних організацій аудиторів.

Імпульсом до розвитку аудиту в Україні послужило формування ринкових відносин. У 1993 р. було створено [Аудиторську палату України](#) (АПУ), прийнято [Закон України «Про аудиторську діяльність»](#) від 22.04.1993 р. № 3125-XII.

Аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання у цілях визначення достовірності їх звітності, обліку, їх повноти та відповідності законодавству та встановленим нормативам. Аудит здійснюється незалежними аудиторами (аудиторськими організаціями), уповноваженими суб'єктами господарювання на його проведення.

Перш за все, інформація про діяльність підприємства цікавить тих, хто входить до так званих *партнерських груп підприємства*, тобто тих, хто безпосередньо бере участь у його фінансово-господарській діяльності. При цьому доступ до даних управлінського та бухгалтерського обліку мають тільки адміністрація та власники. Решта користувачів обмежена даними публічної бухгалтерської (фінансової) звітності, яка складається з аудиторського висновку, балансу, звіту про фінансові результати, іншої звітності у межах відомостей, що не становлять комерційну таємницю та визначені законодавством для надання користувачам та публікації.

Існує також група користувачів фінансової звітності, які безпосередньо не зацікавлені у результатах діяльності підприємства, але представляють та захищають інтереси першої групи. До них відносяться: аудитори та аудиторські фірми; консультанти з фінансових питань; юристи; регулюючі органи; преса та інформаційні агентства; профспілки; науково-дослідні організації; широка публіка.

Предмет аудиторського контролю – процеси та явища, пов'язані з господарською діяльністю підприємства та відображені у документах. Предметна область та масштаби конкретного аудиторського дослідження визначаються його метою.

Об'єктом аудиту можуть виступати: активи; пасиви; господарські процеси; економічні результати діяльності; організаційні форми управління; методи

управління; функції управління.

Відповідно до діючого законодавства розрізняють аудиторські перевірки та супутні послуги (огляди, погоджені процедури та підготовку інформації).

Мета аудиту фінансової звітності – це формування професійної думки аудитора щодо достовірності первинних даних про факти господарської діяльності, повноти, правильності ведення обліку відповідно до вимог стандартів бухгалтерського обліку та складання на основі цих даних фінансової звітності, узагальнення думки у вигляді аудиторського висновку, який надається замовнику.

Основні завдання аудиту:

- перевірка достовірності фінансової звітності, законності та доцільності господарських операцій;
- проведення аналізу фінансово-господарської діяльності з метою її оптимізації;
- консультування суб'єктів господарювання з питань організації бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю, оподаткування;
- проведення перевірки діяльності підприємств у зв'язку з їх приватизацією, банкрутством;
- захист фінансових інтересів клієнта;
- проведення наукових досліджень у сфері організації та методології обліку, управління, фінансового контролю;
- розробка бізнес-планів, проектів й інших матеріалів, пов'язаних із створенням нових та реорганізацією діючих підприємств.

Таким чином, аудит спрямований на підвищення ефективності підприємницької діяльності, раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів для отримання максимального прибутку.

Принципи аудиту: незалежність, чесність, об'єктивність, компетентність, професійна поведінка довіра, конфіденційність, доброзичливість, якість послуг тощо).

Організаційні форми та види аудиту. У світовій практиці аудиту виді-

ляють декілька принципів *класифікації організаційних форм та видів аудиту* (рис. 7.1).

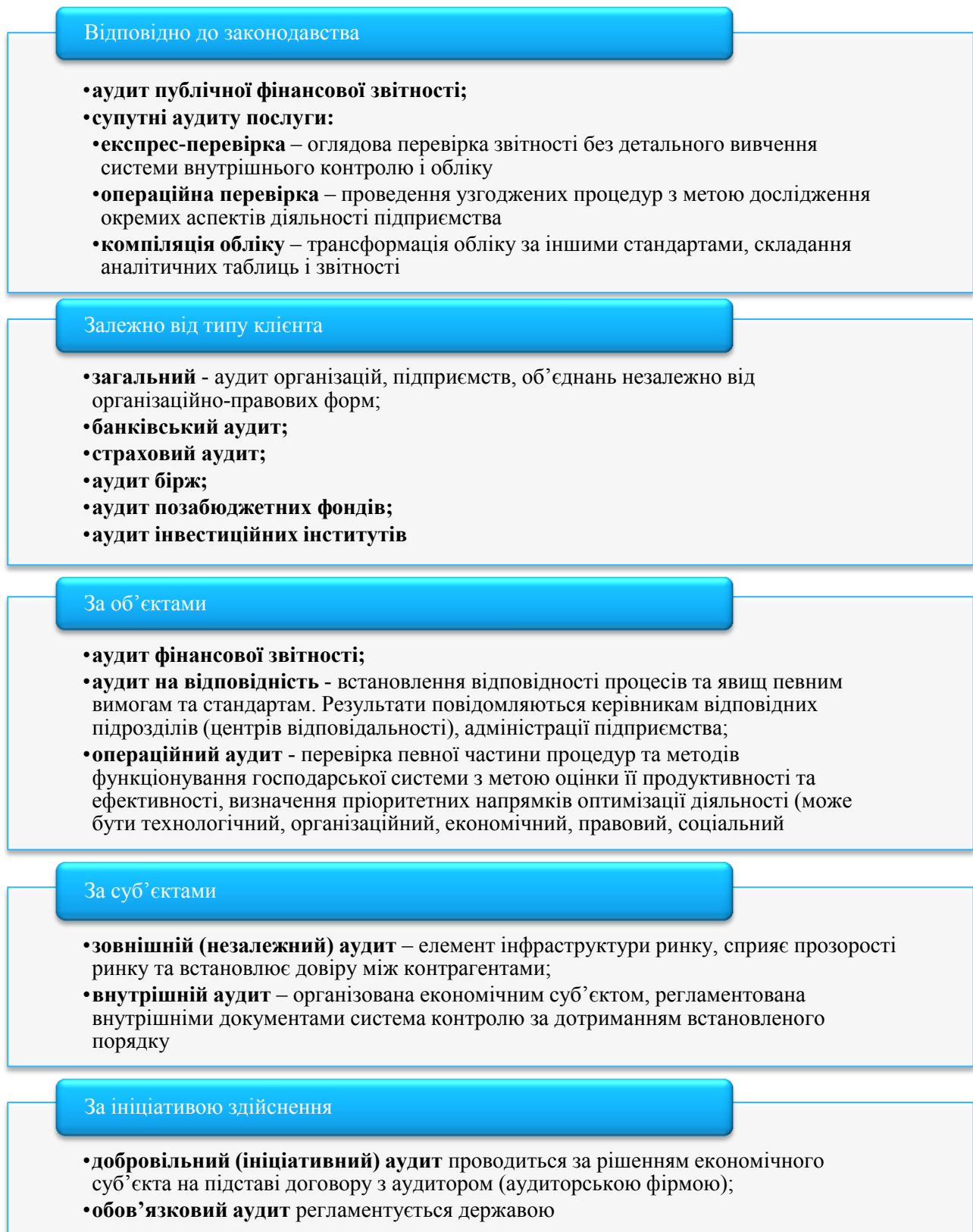


Рис. 7.1. Класифікація видів аудиторського контролю

Відповідно до чинного законодавства **проведення аудиту є обов'язковим** в наступних випадках:

- для підтвердження достовірності та повноти річної фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності ПАТ, підприємств-емітентів облігацій, професійних учасників ринку цінних паперів, фінансових установ та інших суб'єктів господарювання, звітність яких підлягає офіційному оприлюдненню відповідно до законодавства, за винятком установ та організацій, які повністю утримуються за рахунок коштів держбюджету і не займаються підприємницькою діяльністю;
- для перевірки фінансового стану засновників банків, підприємств з іноземними інвестиціями, публічних акціонерних товариств, страхових та холдингових компаній, довірчих товариств та інших фінансових посередників;
- емітентів цінних паперів при отриманні ліцензії на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів;
- державних підприємств при здачі у оренду цілісних майнових комплексів, приватизації, корпоратизації, інших змінах форми власності;
- у разі вирішення питання про визнання підприємства неплатоспроможним або банкрутом;
- у інших випадках, передбачених законодавством.

До перерахованих видів аудиту необхідно додати *податковий аудит; ціновий аудит; екологічний аудит; аудит якості*.

Відмінності аудиту від інших форм контролю. Нині існує багато ланок господарського контролю, спрямованих на виявлення та усунення негативних факторів та умов, що перешкоджають ефективній діяльності суб'єктів господарювання. За метою та цільовою спрямованістю розрізняють ревізії, тематичні перевірки, розслідування та службове розслідування. На підприємствах створюються служби контролінгу, внутрішнього аудиту. Але практично всі форми контролю (державного, відомчого та внутрішнього) характеризуються певними обмеженнями та недостатнім рівнем об'єктивності думок щодо перевіреної інформації. Принципові відмінності аудиту від інших форм контролю представ-

Таблиця 7.1

Відмінність аудиту від інших систем контролю

Ознака	Внутрішній аудит	Незалежний аудит	Тематична перевірка, ревізія
Мета	Оцінка та удосконалення системи внутрішнього контролю, мінімізація ризиків, підвищення ефективності виробництва	Формулювання об'єктивного висновку щодо повноти, достовірності звітності, її відповідності встановленим нормам	Виявлення незаконних, економічно недоцільних господарських операцій, виявлення та профілактика зловживань
Основне завдання перевірки	Задоволення потреб керівництва та власників	Аналіз та покращення фінансового стану клієнта, практична допомога, консалтинг	Контроль за збереженням активів, запобігання та профілактика порушень та зловживань
Підстави для здійснення	Внутрішні накази та розпорядження керівництва підприємства	Договір між аудитором та клієнтом	Інструкції та накази вищестоящих організацій або державних органів
Суб'єкти перевірки	Фахівці з обліку, контролю, аналізу, що працюють на підприємстві	Сертифіковані професіонали на договірній основі, клієнт самостійно обирає аудитора	Посадові особи контролюючого органу. Клієнт не обирає ревізора (інспектора), його призначають
Об'єкти перевірки	Господарські операції, використання ресурсів та стан обліку	Стан бухгалтерського обліку та фінансової звітності	Законність та обґрунтованість господарських операцій, правильність та своєчасність розрахунків з бюджетом
Характер відносин	Горизонтально-вертикальні (має місце субординація) діють норми трудового права	Горизонтальні (рівноправні), регулюються нормами цивільного права	Вертикальні (перевіряючі представляють інтереси держави)
Витрати на здійснення	Заробітна плата на підприємстві	За рахунок коштів клієнта	За рахунок вищестоящої або державної організації
Оформлення результатів перевірки	Звіти, рекомендації, встановлені внутрішніми нормами	Аудиторський висновок	Акт про виявлені порушення
Періодичність	Безперервний процес	Обов'язковий – щорічно, ініціативний – за бажанням клієнта	Планові та позапланові перевірки, зустрічні перевірки

7.2. Організація та регулювання аудиторської діяльності в України

Аудиторська діяльність включає організаційне та методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших **аудиторських послуг**, серед яких:

- перевірка організації ведення обліку та складання звітності;
- відновлення та ведення обліку, складання звітності;
- аналіз результатів фінансово-господарської діяльності;
- консультування з широкого кола фінансових та правових питань, маркетингу, менеджменту;
- розробка засновницьких документів; послуги з відкриття (процедура державної реєстрації, ліцензування) та ліквідації підприємства;
- складання бізнес-планів; техніко-економічне обґрунтування інвестиційних проектів;
- надання інформації про потенційних партнерів по бізнесу;
- інформаційне обслуговування клієнтів;
- розробка програмного забезпечення, послуги з автоматизації бізнесу;
- підбір та навчання персоналу, організація тренінгів та семінарів;
- інші послуги, не заборонені законодавством.

Регулювання аудиторської діяльності в Україні здійснює [Аудиторська палата України](#) (АПУ) – незалежний самостійний орган, метою якого є сприяння розвитку, удосконаленню та уніфікації аудиторської діяльності у країні. Аудиторська палата України затверджує норми і стандарти аудиту, а також програми підготовки та підвищення кваліфікації аудиторів; здійснює сертифікацію та реєстрацію суб'єктів аудиторської діяльності; веде [Реєстр суб'єктів аудиторської діяльності](#); створює на території України регіональні відділення та контролює їх діяльність; здійснює контроль за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог законодавства, стандартів аудиту, норм профе-

сійної етики аудиторів.

Аудит як форма інтелектуальної діяльності має певні особливості організації та методики проведення. Розробкою професійних вимог на міжнародному рівні займаються Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC) та Міжнародний комітет із аудиторської практики (IAPC).

Міжнародні стандарти аудиту (МСА) – це єдині базові принципи, яких повинні дотримуватися всі суб'єкти аудиторської діяльності, що гарантує належний рівень якості перевірок та надійності їх результатів.

Суб'єктами аудиторської діяльності можуть бути фізичні особи, які мають кваліфікаційний сертифікат, тобто офіційний документ, який свідчить про право громадянина України на здійснення аудиту підприємств та господарських товариств на території України.

Право на отримання сертифіката мають особи, що отримали вищу юридичну або економічну освіту, документ про здобуття якої визнається в Україні, необхідні знання з питань аудиту, фінансів, економіки та господарського права, досвід роботи не менше трьох років підряд на посадах ревізора, бухгалтера, юриста, фінансиста, економіста, асистента (помічника) аудитора. Термін дії сертифіката не може перевищувати п'ять років. При цьому обов'язковим є постійне (щорічне) вдосконалення професійних знань, що підтверджене відповідним свідоцтвом про підвищення кваліфікації.

Аудитор може займатися аудиторською діяльністю індивідуально (як фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності), або створити аудиторську фірму. При цьому аудиторам забороняється безпосередньо займатися торгівельною, посередницькою та виробничою діяльністю, що не виключає їх права одержувати дивіденди від акцій та дохід від інших корпоративних прав.

Офіційний загальнодержавний **Реєстр аудиторських фірм та аудиторів** – база даних, що містить інформацію про аудиторські фірми та аудиторів, які займаються аудиторською діяльністю індивідуально як фізичні особи-підприємці.

Аудиторська фірма – це організація, що має спеціальний дозвіл на право здійснення аудиторської діяльності на території України та що займається ви-

ключно наданням аудиторських послуг та проведенням супутніх аудиту робіт (надання консультативних послуг у галузі бухгалтерського обліку, оподаткування, менеджменту, маркетингу, акціонування і т.ін.).

Залежно від асортименту послуг, що надаються, аудиторські фірми можуть бути універсальні та спеціалізовані. *Спеціалізовані аудиторські фірми* зосереджені на певних видах робіт (консалтинг, перевірки), як правило, у одній з галузей народного господарства (наприклад, агропромисловий комплекс). *Універсальні аудиторські фірми* надають широкий спектр послуг, сфера їх діяльності достатньо широка (як територіально, так і за галузями народного господарства, а також масштабами бізнесу клієнтів).

Відповідно до чинного законодавства аудиторські фірми можуть створюватися на базі будь-яких форм власності, при цьому дозволяється здійснювати аудиторську діяльність за таких умов:

- юридична особа пройшла державну реєстрацію як аудиторська фірма (її внесено до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності);
- установчими документами передбачено виключно аудиторську діяльність;
- у штаті фірми є хоча б один аудитор, що має кваліфікаційний сертифікат;
- загальний розмір частки засновників (учасників, акціонерів) аудиторської фірми, які не є аудиторами, у статутному капіталі не перевищує 30 відсотків;
- директором аудиторської фірми є сертифікований аудитор.

Надавати аудиторські послуги органам державної виконавчої влади, контролюючо-ревізійним установам, що мають державно-владні повноваження, забороняється.

Права та обов'язки суб'єктів аудиторської діяльності

У відповідності до чинного законодавства України аудитори та аудиторські фірми **мають право:**

- 1) самостійно визначати форми та методи аудиту на підставі чинного зако-

нодавства, діючих норм та стандартів, умов договору із замовником, професійних знань та досвіду;

- 2) одержувати необхідні документи, що стосуються предмету перевірки, як від замовника, так і від третіх осіб;
- 3) одержувати необхідні пояснення у письмовій або усній формі від керівництва та працівників підприємства, що перевіряється;
- 4) перевіряти наявність майна, грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей;
- 5) залучати до участі у перевірці фахівців різного профілю.

Аудитори та аудиторські фірми **зобов'язані**:

- 1) у професійній діяльності дотримуватися вимог законодавчих та нормативно-правових актів, стандартів аудиту, принципів незалежності аудитора та відповідних рішень Аудиторської палати України;
- 2) належним чином здійснювати аудиторські перевірки та надавати супутні послуги;
- 3) повідомляти власників, уповноважених осіб, замовників про виявлені під час аудиту недоліки у системі обліку та звітності, що функціонує на підприємстві;
- 4) зберігати у таємниці інформацію, отриману під час надання аудиторських послуг;
- 5) відповідати перед замовником за порушення умов договору відповідно до чинного законодавства України;
- 6) обмежувати свою діяльність наданням аудиторських послуг у формі консультацій, перевірок або експертиз;
- 7) своєчасно надавати до Аудиторської палати звіт про аудиторську діяльність.

Відповідальність суб'єктів аудиторської діяльності. Відносини між аудитором (аудиторською фірмою) та клієнтом регулюються нормами цивільного права. За неналежне виконання своїх зобов'язань аудитор (аудиторська фірма) несе майнову та іншу цивільно-правову відповідальність відповідно до чинного

законодавства. Усі суперечки стосовно невиконання умов договору між аудитором (аудиторською фірмою) та замовником вирішуються у встановленому законом порядку.

За неналежне виконання професійних обов'язків до аудитора (аудиторської фірми) Аудиторською палатою України можуть бути застосовані санкції у вигляді попередження, припинення чинності сертифіката на термін до одного року. Рішення про анулювання сертифіката та виключення з Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності АПУ приймає у випадку встановлення неодноразових фактів низької якості перевірок, систематичного або грубого порушення чинного законодавства України, норм та стандартів аудиту. Рішення АПУ можуть бути оскаржені у суді або арбітражному суді. Аудитора може бути притягнуто також до кримінальної відповідальності у разі умисного приховування істини з корисливих мотивів.

7.3. Методика проведення аудиту

Специфіка аудиторської діяльності вимагає чіткої організації, для чого аудитору (аудиторській фірмі) необхідно ретельно планувати свою роботу та вести облік виконаних робіт. Загальна методика проведення аудиторської перевірки передбачає декілька етапів (рис. 7. 2).

Процес планування, як початковий етап проведення аудиту, включає розробку загального плану з визначенням обсягу, графіку та терміну проведення перевірки, а також програми, яка конкретизує обсяг, види та послідовність аудиторських процедур, необхідних для формування об'єктивної та обґрунтованої думки про досліджувані факти господарської діяльності, достовірності показників бухгалтерської звітності клієнта.



Рис. 7.2. Етапи аудиторської перевірки

Договір на проведення аудиту укладається за ініціативою однієї зі сторін на підставі результатів попереднього обстеження. Зміст договору на проведення аудиту може бути різним залежно від конкретних обставин, проте існує ряд моментів, які обов'язково повинні знайти відображення у договорі:

- мета аудиту;
- масштаб аудиту (необхідний обсяг та глибина перевірки; склад, кількість, обсяг аудиторських процедур);
- можливість доступу до документації та іншої інформації, пов'язаної з об'єктом перевірки;
- відповідальність керівництва підприємства, яке перевіряється, за надану аудитору інформацію;
- умови відповідальності за початкові залишки при першому проведенні аудиту або якщо попередні перевірки виконувались іншим аудитором;
- вказівка на те, що у зв'язку з властивими аудиту обмеженнями існує ймовірність того, що суттєві помилки можуть залишитись не виявленими;
- форма, у якій буде видана інформація про результати проведеної аудитором роботи (обсяг та склад документації, що передається замовнику).

Крім того, до змісту договору можуть бути включені такі пункти:

- угоди, що стосуються залучення до перевірки інших аудиторів та експертів;
- порядок розрахунків за виконання робіт з аудиту;
- будь-які можливості обмеження аудиторського зобов'язання.

Методичні прийоми проведення аудиту прийнято підрозділяти на дві групи: методи фактичної та документальної перевірки (рис 7.3).

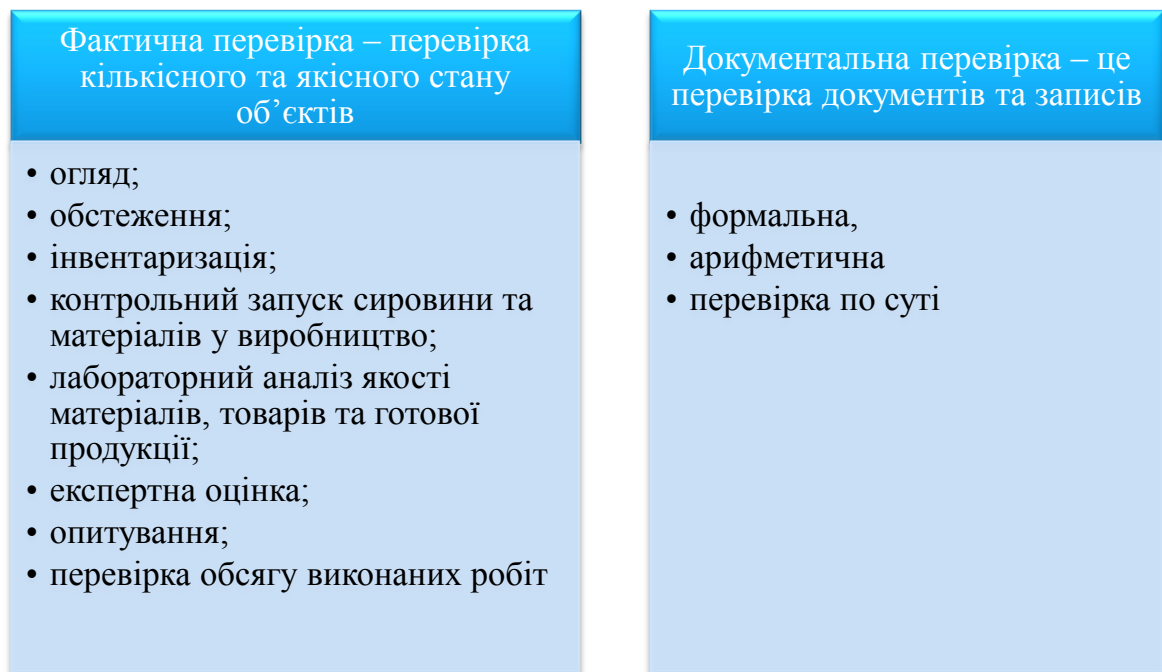


Рис. 7.3. Класифікація методичних прийомів проведення аудиту

Методичні прийоми організації аудиту включають:

- суцільну перевірку;
- вибіркову перевірку;
- комбіновану перевірку.

Проведення аудиту завжди пов'язано з певним ризиком, тому при плануванні перевірки необхідно намагатися максимально його понизити. Для цього аудитор повинен досягти певного рівня обізнаності про систему обліку та внутрішнього контролю, а також визначити оптимальний обсяг інформації для дослідження, щоб узяти на себе професійну відповідальність за результати аудиту. Класифікацію ризиків у аудиті наведено на рис. 7.4.

Для забезпечення інформаційних потреб аудиту необхідно вивчити бізнес клієнта та його галузеві особливості.

Концепція аудиторського ризику пов'язана з двома основними ризиками, які аудитор не може не враховувати у процесі професійної діяльності.

По-перше, це *підприємницький ризик*, який виявляється у ймовірності пред'явлення претензій клієнтами та третіми особами, зацікавленими у резуль-

татах аудиту, та імовірність фінансових збитків від заняття аудиторською діяльністю.



Рис. 7.4.. Ризики в аудиті

По-друге, це аудиторський ризик, тобто ризик висловлення аудитором неадекватної думки щодо фінансової звітності підприємства при наявності суттєвих перекручень у звітній документації.

Аудиторський ризик (загальний ризик) включає три складових:

- 1) внутрішньогосподарський (власний) ризик;
- 2) ризик, пов'язаний з неефективним функціонуванням системи внутрішнього контролю;
- 3) ризик невиявлення помилок та перекручень.

Таким чином, аудиторський ризик формується на трьох етапах:

- обліку операцій;
- контролю за їх відображенням;
- під час аудиторських процедур.

Аудиторські докази – це інформація, отримана аудитором у процесі дос-

лідження, яка використовується для формування об'єктивної професійної думки, висловленої у вигляді аудиторського висновку. Аудиторські докази складаються з первинних документів та облікових записів, покладених у основу фінансової звітності, а також підтверджувальної інформації з інших джерел.

Аудиторські докази повинні бути достатніми та переконливими. Аудитор одержує необхідну кількість аудиторських доказів різного характеру з різних джерел інформації для підтвердження одного і того ж твердження. Надійність аудиторських доказів залежить від джерела їх отримання – *внутрішнього* або *зовнішнього*, а також від характеру аудиторських доказів (документальні, візуальні, усні).

Джерелами аудиторських доказів виступають:

- дані первинних документів та звітів, що відображають інформацію про господарські операції;
- облікові реєстри, де накопичується та узагальнюється інформація із звітів та прикладених первинних документів;
- головна книга, де відображаються залишки на початок та кінець звітного періоду та обороти по дебету та кредиту відповідних рахунків;
- інвентаризаційні матеріали (описи, акти тощо);
- розрахунки, декларації, кошториси, калькуляції, договори, контракти, засновницькі документи, статут, накази, розпорядження, бізнес-плани;
- фінансова, оперативна, статистична, податкова звітність;
- матеріали попередніх перевірок та ревізій;
- матеріали внутрішньогосподарського контролю (внутрішнього аудиту);
- дані документального та фактичного контролю, експертних перевірок, лабораторних аналізів, проведених за участю аудиторів;
- письмові та усні заяви, пояснювальні та доповідні записки матеріально відповідальних та посадових осіб і т.ін.

7.4. Документування аудиторської перевірки

Робоча документація – це записи, за допомогою яких аудитор фіксує проведені процедури перевірки, тести, отриману інформацію та відповідні висновки, які здійснюються під час проведення аудиторської перевірки. У робочу документацію включається інформація, яка на думку аудитора є важливою для того, щоб правильно виконати аудиторську перевірку та яка повинна підтвердити висновки та пропозиції у **аудиторському висновку**.

Робоча документація може бути оформлена у вигляді стандартних форм та таблиць на папері, або зафіксована на електронних носіях або на відеоплівку.

Під час планування та проведення аудиту робоча документація допомагає краще здійснювати аудиторську перевірку та контроль над процесом її проведення, у ній реєструються результати аудиторських експертиз, виконаних для підтвердження прийнятих аудитором рішень.

Підсумкова документація складається з **аудиторського висновку** та документації, яка передається замовникові перевірки.

Робоча документація має відображати наступну інформацію по кожному з аспектів, які перевіряються:

- методика проведеної аудиторської перевірки;
- проведені під час перевірки тести;
- зроблені аудитором висновки та прийняті рішення та пропозиції.

Зміст робочої документації, значною мірою є питанням професійного судження аудитора, оскільки немає ні можливості, ні необхідності документувати кожне спостереження або обстеження.

Необхідно забезпечити достатній рівень розкриття та деталізації процедур аудиту у робочій документації для того, щоб забезпечити можливість контролю будь-яким аудитором процесу проведення аудиторської перевірки поточного року, підтверджувати обґрунтування аудиторського висновку; підтверджувати відповідність проведеної перевірки прийнятим аудиторським нормативам, забезпечувати ефективну допомогу будь-яким аудиторам у плануванні та прове-

денні наступних перевірок підприємства; служити аудитору довідковим матеріалом, щоб у разі необхідності він міг надати будь-кому пояснення щодо змісту проведеної перевірки.

Додаткова підсумкова документація не є обов'язковою та подається замовникові тільки у тому випадку, якщо аудитор вважає це необхідним, або у випадку, коли це обумовлено у договорі. Аудитор самостійно визначає необхідний зміст та форму додаткової підсумкової документації. Додаткова підсумкова документація оформлюється під одною з наступних назв: "Аудиторський звіт", "Звіт про проведення аудиту", "Звіт про результати проведення аудиту", "Звіт про експрес-огляд", "Експертний огляд", "Зауваження та рекомендації за результатами аудиторської перевірки", "Лист-інформування клієнта". Після завершення аудиту щонайменше один примірник підсумкової документації (аудиторського висновку та додаткової документації залишається у аудитора (аудиторської фірми).

Контрольні питання

1. Наведіть класифікацію організаційних форм та видів господарського контролю
2. Дайте характеристику системи господарського контролю України. Обґрунтуйте необхідність незалежного аудиту.
3. Поясніть сутність та функціональні завдання аудиторської діяльності.
4. Охарактеризуйте основні методи аудиту.
5. Перечисліть відомі Вам принципи аудиту (етичні та методологічні).
6. Поясніть, у яких випадках проводиться обов'язковий аудит.
7. Здійсніть порівняльний аналіз аудиту і ревізії, визначте принципові відмінності.
8. Поясніть економічні передумови розвитку аудиту в Україні та світі.

9. Назвіть основні нормативні документи, що регламентують аудиторську діяльність в Україні.
10. Поясніть порядок отримання дозволу на здійснення аудиторської діяльності.
11. Вкажіть вимоги до суб'єктів аудиторської діяльності.
12. Охарактеризуйте порядок створення і реєстрації аудиторських фірм.
13. Перечисліть основні права і обов'язки суб'єктів аудиторської діяльності.
14. Поясніть, яка відповідальність передбачена законодавством за неналежне виконання аудитором своїх професійних обов'язків.
15. Назвіть основні документи, якими оформляються результати аудиту.
16. Поясніть сутність та призначення аудиторського висновку. Охарактеризуйте основні види аудиторських висновків відповідно до вимог МСА.
17. Наведіть приклад, коли аудитор має право відмовитися від формулювання висновку.

Завдання для самостійної роботи та самокорекції знань

1. Мета аудиту фінансової звітності –
 - а) виявлення та запобігання помилок;
 - б) надання допомоги керівництву у підготовці фінансової звітності;
 - в) перевірка фінансової звітності й висловлення об'єктивної думки;
 - г) перевірка дотримання підприємством вимог чинного законодавства.
2. Про виявлені в ході перевірки порушення аудитор повідомляє...
 - а) керівникові підприємства;
 - б) головному бухгалтеру;
 - в) вище стоячій інстанції;
 - г) правоохоронним органам.
3. Державне регулювання аудиторської діяльності в Україні здійснює ...
 - а) Кабінет Міністрів України;

- б) Аудиторська палата України;
- в) Міністерство фінансів України;
- г) Комітет з аудиторської діяльності при Президенті України;
- д) Держ.комітет України з питань регуляторної політики і підприємництва.

4. Ким визначаються форми і методи проведення аудиторських перевірок?

- а) Міністерством фінансів України;
- б) Комісією з аудиторської діяльності при Президенті України;
- в) аудитором / аудиторською фірмою.

5. Для здійснення аудиторської діяльності одноосібно аудитору необхідно...

- а) одержати кваліфікаційний сертифікат;
- б) одержати ліцензію на здійснення аудиторської діяльності;
- в) зареєструватися як суб'єкту підприємницької діяльності;
- г) зареєструватися як суб'єкту аудиторської діяльності.

6. Сертифікація (визначення професійної придатності) аудиторів здійснюється...

- а) Спілкою аудиторів України;
- б) Аудиторською палатою України;
- в) Федерацією бухгалтерів і аудиторів України.

Ситуація 1. Керівництвом оптової фармацевтичної компанії з метою розширення масштабів діяльності прийняте рішення про необхідність отримання банківського кредиту. Як відомо, в даному випадку фірма повинна надати фінансову звітність (баланс), підтверджену висновком аудитора. З цією метою необхідно обрати аудиторську фірму (аудитора).

На які критерії необхідно спиратися при виборі аудитора?

Які джерела інформації слід використовувати в даному випадку?

Які вимоги висуваються суб'єктів аудиторської діяльності?

Ситуація 2. Після одержання кваліфікаційного сертифіката аудитора та пропрацювавши пару років аудитором, Ви вирішили відкрити аудиторську фірму. Необхідно добрати персонал. На які професійні та особистісні якості потенційних працівників слід звернути особливу увагу?

Ситуація 3. За ініціативою аудиторської фірми після попереднього обміну кореспонденцією укладено договір про проведення аудиту фінансової звітності ПАТ «Імпульс». Це промислове підприємство, що випускає медичну техніку та вироби мед. призначення. Аудиторська перевірка проводиться вперше. Опишіть дії аудитора по організації та проведенню перевірки (етапи перевірки, методи), оформленню результатів.

Література

1. Закон України "Про аудиторську діяльність" від 14.09.2006 р. № 140-V
2. Положення про сертифікацію аудиторів, затверджене рішенням АПУ № 116 від 19.11.2002 р.;
3. Положення про Реєстр аудиторських фірм та аудиторів, які одноосібно надають аудиторські послуги (рішення АПУ №95 від 31.10.2000 р.);
4. Аудит. учеб. для ВУЗов /В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др. / Под ред. проф. В.И. Подольского. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 655 с.
5. Білуха М.Т., Микитенко Т.В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія аудит: Підручник. – К.:Українська академія оригінальних ідей, 2005. – 888 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підруч. для студ. спеціальності "Облік і аудит" вищ. навч. закладів. – 3-тє вид., перероб. та доп.– Житомир: Рута, 2005. – 512 с.
7. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Аудит: сучасні тенденції розвитку в Україні та світі: Монографія /За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. - Житомир: ЖДТУ, 2004. – 564 с.
8. Бутинець Ф.Ф., Усач Б.Ф. Аудит і ревізія підприємницької діяльності. - Жи-

томир: Рута, 2001. – 416 с.

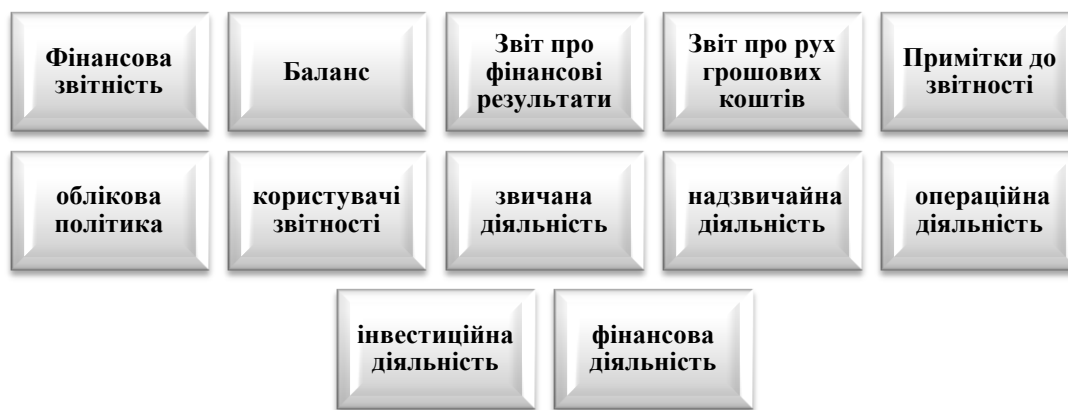
9. Давидов Г.М. Аудит: Навч. посіб. – 3-тє вид., стер. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. – 363 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
10. Деєва Н.М., Дедіков О.І. Аудит: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К. Центр учбової літератури, 2007. – 183 с.
11. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкина, Н.Г. Данилочкина и др. – М., 2002.
12. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. – 2-е вид. – К.: "Каравела", 2005. – 560 с.
13. Немченко А.С., Назаркина В.Н., Чернуха В.Н. Аудит: Учебн. пособие. – Х.: Изд-во НФаУ, 2006.
14. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: Монографія. – К., 2003. – 260 с.
15. Пшенична А.Ж. Аудит: Навч. посібн. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

8

Розділ 8. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства

Зона інтегрований цикл	Зона і типи диференціальної цикли
Зона фінансово-економічної устойчивості $MA \leq SK \leq MA$ $H \geq 0$	Зона суперустойчивості $MA < SK \leq MA$ $H > 0; H^* > 0; H^{**} > 0$
	Зона абсолютної балансовості $SK = MA; ZK = MA; H = 0; H^* > 0; H^{**} > 0$
	Зона достаточної устойчивості $MA \leq SK \leq MA$ $H > 0; H^* > 0; H^{**} > 0$
Зона рівноваги	$SK = MA; ZK = MA; H = 0; H^* < 0; H^{**} > 0$
Зона фінансово-економічної неустойчивості $SK < MA$ $H < 0$	Зона неустойчивості $MA \leq SK < MA$ $H < 0; H^* < 0; H^{**} < 0$
	Зона пошкодження $SK = MA; ZK = MA; H = 0; H^* < 0; H^{**} < 0$
	Зона ризику $0 \leq SK < MA$ $H < 0; H^* < 0; H^{**} < 0$
Критерій: $MA < SK$	





8.1. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства

Експрес-аналіз уявляє собою наочну і просту оцінку фінансового стану і динаміки розвитку господарюючого суб'єкта. Експрес-аналіз дає миттєвий погляд на ситуацію в компанії і призначений для пошуку і виділення найбільш важливих і складних проблем у керуванні фінансами. Його основною задачею є звуження масштабів пошуку проблем і їхнього вирішення. Експрес-аналіз підприємства припускає вивчення поточних (тактичних) аспектів діяльності компанії. Цей вид аналізу припускає незначні витрати часу для одержання результату і наступне проведення додаткових аналітичних досліджень по виділених напрямках.

В процесі аналізу проводиться розрахунок різних фінансових показників. Вони описують різні сторони діяльності компанії, дозволяючи визначити найбільш серйозні її проблеми. Експрес-аналіз передбачає розрахунок понад 40 відповідних фінансових показників (коефіцієнтів), за різними напрямками господарської діяльності підприємства, які мають економічний зміст і в більшій або меншій мірі використовуються у фінансовому аналізі.

Для експрес-аналізу фармацевтичного підприємства в залежності від цілей і спрямованості звичайно використовують такі групи фінансових показників (рис. 8.1).

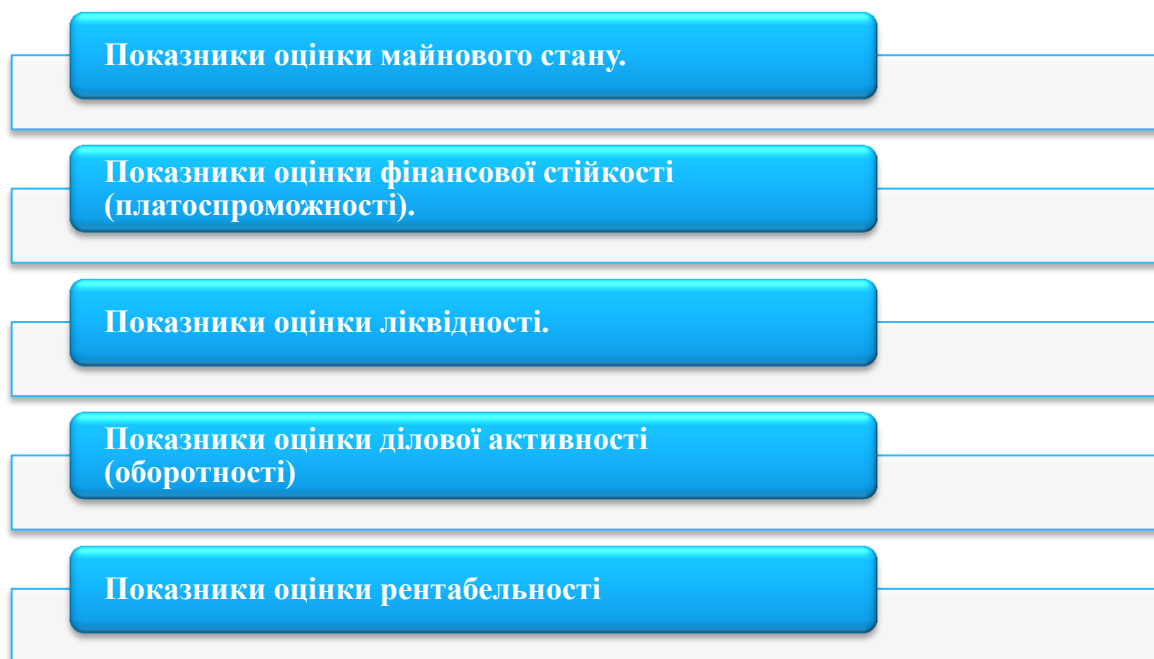


Рис. 8.1. Групи фінансових показників для експрес-аналізу

Експрес-аналіз підприємства служить базою для ухвалення управлінських рішень на підставі об'єктивної оцінки результатів діяльності, виявлення невикористаних резервів з метою підвищення ефективності діяльності у майбутніх планових періодах. Він проводиться на базі фінансової звітності.

Оскільки при проведенні аналізу марно розглядати будь-які показники за один період, корисніше вивчати порівняльні данні за два чи більше періоди, при експрес-аналізі фінансової звітності використовуються такі методи:

- 1) горизонтальний аналіз;
- 2) вертикальний аналіз;
- 3) аналіз з використанням фінансових коефіцієнтів.

Горизонтальний аналіз полягає у порівнянні окремих показників за два суміжні звітні періоди, дослідження динаміки показників за кілька років. Даний вид аналізу включає розрахунок відхилень від базового або попереднього періоду, встановлення причин таких відхилень. У результаті горизонтальний аналіз дозволяє виявити тенденції розвитку фірми та прогнозувати результати фінансової діяльності у майбутньому.

Вертикальний аналіз – це структурний аналіз балансу, він дозволяє вивчити структуру капіталу (співвідношення між власними та позиковими засобами) та структуру майна (питому вагу оборотних та необоротних активів). Перевагою цього виду аналізу є можливість зіставлення показників даної фірми з показниками інших фірм незалежно від розмірів та масштабів їх діяльності.

Згідно до визначених показників експрес-аналіз доцільно виконувати за методикою, яка включає декілька блоків аналізу (рис. 8.2). Докладніше розглянемо кожний етап експрес-аналізу.



Рис. 8.2. Методика проведення експрес-аналізу фармацевтичного підприємства

8.1. Оцінка майнового стану

За даними звітності можна розрахувати цілий ряд аналітичних показників, але всі вони будуть малозначущими без порівняння. Рекомендується досліджувати структуру і динаміку фінансового стану підприємства за допомогою порівняльного аналітичного балансу. Шляхом агрегації однорідних за складом елементів складається порівняльний аналітичний баланс (табл. 8.1), у якому наводяться показники у абсолютних та відносних величинах на початок та кінець звітного періоду, оцінюються зміни. Це дозволяє визначити структурні зміни балансу. Порівняльний баланс фактично включає показники горизонтального і вертикального аналізу.

Усі показники порівняльного балансу можна розбити на три групи:

- Показники структури балансу.
- Показники динаміки балансу.
- Показники структурної динаміки балансу.

Порівнюючи структури змін в активі і пасиві, можна зробити висновок про те, через які джерела, в основному, був приплив нових засобів і в які активи ці нові засоби, в основному, вкладені.

Безпосередньо з аналітичного балансу можна одержати ряд найважливіших характеристик фінансового стану підприємства (рис. 8.3) для проведення вертикального та горизонтального аналізу балансу та визначенні якісних змін у майновому стані, структурі і динаміці оборотних коштів, адже нераціональна структура майна, його неякісний склад можуть призвести до погіршення фінансового положення, і навпаки.

До показників оцінки майнового стану належить *сума господарських засобів*, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Цей показник дає узагальнену вартісну оцінку активів, що перебувають на балансі підприємства. Це облікова оцінка, що не збігається із сумарною ринковою оцінкою активів підприємства. Зростання цього показника свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства.

Таблиця 8.1

Порівняльний аналітичний баланс

	Абсолютні величини, тис. грн		Питома вага, %		Зміни			
	На	На	На	На	В	У відн.	Приріст,	В %
	початок	кінець	початок	кінець	абс.	вели-	%	до змін
	періоду	періоду	періоду	періоду	вели-	чинах,	$\frac{a_2 - a_1}{a_1}$	підсумку
	a_1	a_2			чинах	%	a_1	балансу
					$a_2 - a_1$			$\frac{a_2 - a_1}{B_2 - B_1}$
1	2	3	4	5	6	7	8	9
АКТИВ								
I. Необоротні активи	12228,7	9987,5	50,7	38,5	-2241,2	-12,2	-0,18	-1,25
2. Оборотні активи	11790,7	15878,8	48,9	61,3	4085,1	12,4	0,35	2,28
а) запаси	6100	5246,8	25,3	20,2	-853,2	-5,1	-0,14	-0,48
б) векселі	-	-	-	-	-	-	-	-
в) дебіторська заборгова- ність	5385,4	5773,9	22,3	22,3	388,5	0	0,07	0,22
г) поточні фінансові інве- стиції	-	2912	-	11,2	2912	11,2	-	1,62
д) грошові кошти та їх еквіваленти	305,3	1788,9	1,3	6,9	1483,6	5,6	4,86	0,83
е) інші оборотні активи	-	154,2	-	0,6	154,2	0,6	-	0,08
3. Витрати майбутніх пері- одів	98,2	48,6	0,4	0,2	-49,6	-0,2	-0,5	-0,03
БАЛАНС	24117,6	25911,9	100	100	1794,3	-	0,07	-
ПАСИВ								
1. Власний капітал	15484,5	17556,6	64,2	67,8	2072,1	3,6	0,13	1,15
2. Забезпечення подаль- ших витрат та платежів	0,3	-	0	-	0,3	0	0	0
3. Довгострокові зо- бов'язання	2944,7	4,8	12,2	0	-2939,9	-12,2	-0,99	-1,64
4. Поточні зобов'язання	5688,1	8350,5	23,6	32,22	2662,4	8,62	0,47	1,48
5. Доходи майбутніх пері- одів	-	-	-	-	-	-	-	-
БАЛАНС	24117,6	25911,9	100	100	1794,3	-	0,07	-

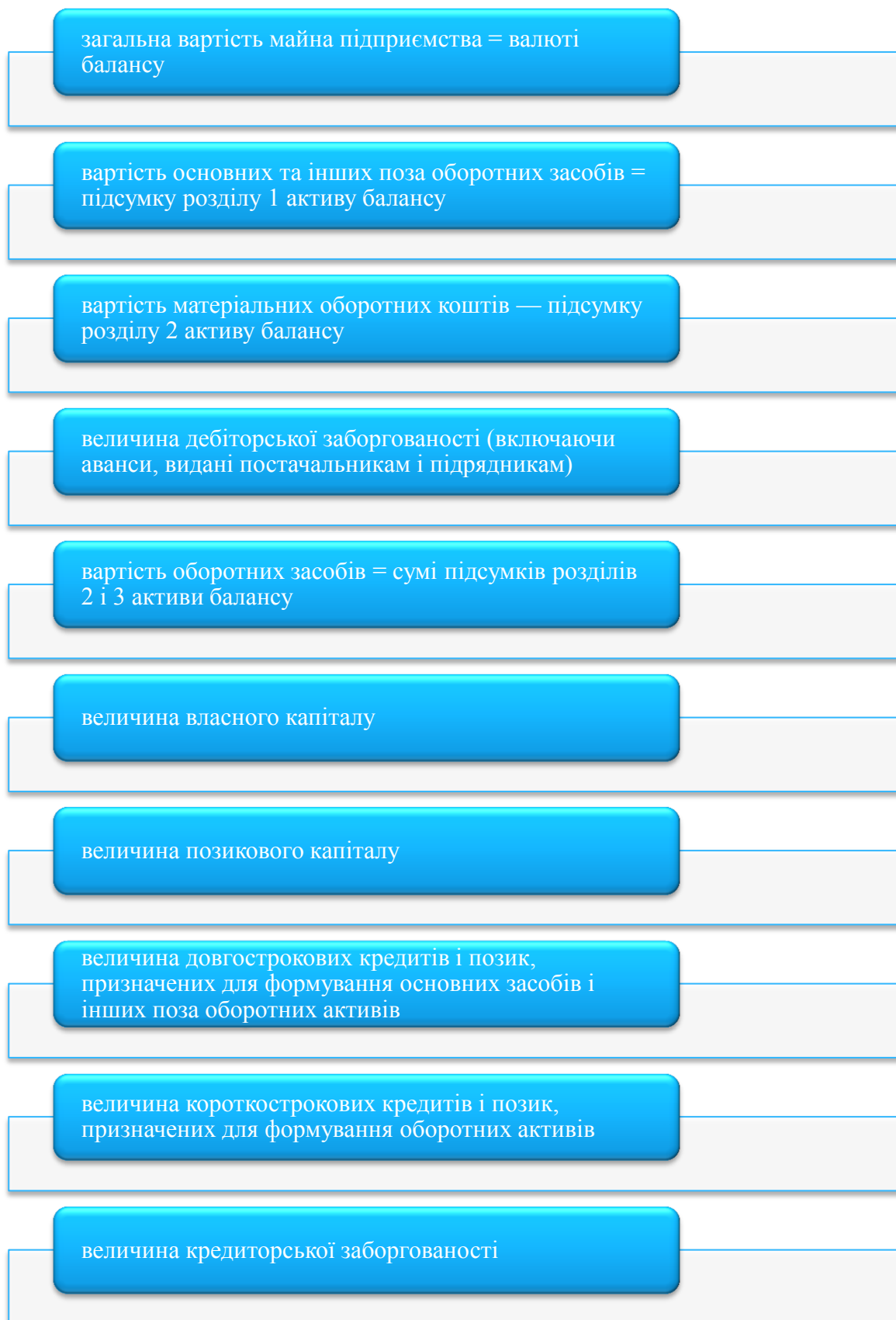


Рис. 8.3. Показники оцінки майнового стану

Горизонтальний (динамічний) аналіз цих показників дозволяє встановити їхні абсолютні збільшення і темпи росту, що важливо для характеристики фінансового стану.

Важливим для оцінки фінансового стану є і **вертикальний (структурний) аналіз** активу і пасиву балансу, метою якого є обчислення питомої ваги. Доцільність проведення вертикального аналізу зумовлюється тим, що дозволяє проводити порівняння діяльності різних періодів, а відносні показники певною мірою згладжують вплив інфляційних процесів.

Аналіз структури активу балансу. "Важка" структура активів (необоротні активи складають більш ніж 50%) свідчить про значні невідгідні витрати та високу чутливість до зміни виручки; "легка" структура активів свідчить про мобільність майна підприємства.

Критеріями змін у майновому стані підприємств виступають також і такі показники, як частка активної частини основних засобів, коефіцієнт придатності, питома вага дебіторської заборгованості тощо.

Частка активної частини основних засобів. Зростання цього показника в динаміці, зазвичай, розцінюється як сприятлива тенденція.

Коефіцієнт зносу. Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку вартості основних засобів, списану на витрати у попередніх періодах, у первинній вартості. Даний показник розраховується за формулою:

$$K_{\text{зн}} = \frac{\text{Накопичений знос}}{\text{Первинна вартість ОФ}} = \frac{\text{ф. 1 ряд. 032}}{\text{ф. 1 ряд. 031}}$$

Доповненням цього показника до 100% є коефіцієнт придатності основних засобів. Дані коефіцієнти, на жаль, не можуть використовуватися для реальної оцінки стану основних засобів, оскільки не відображають їх фактичної зношеності.

Коефіцієнт відновлення показує, яку частину від наявних на кінець звітного періоду основних засобів складають нові основні засоби.

$$K_{\text{он}} = \frac{\text{Вартість ОЗ, що надійшли за період}}{\text{Первинна вартість ОЗ на кінець періоду}} = \frac{\text{ф. 5 ряд. 260 (гр. 5)}}{\text{ф. 1 ряд. 031 (гр. 4)}}$$

Коефіцієнт вибуття показує, яка частина основних засобів, з якими підприємство почало діяльність у звітному періоді, вибула через старіння і з інших причин.

Коефіцієнт вибуття основних засобів розраховують за формулою:

$$K_{\text{виб}} = \frac{\text{Вартість вибулих ОЗ за період}}{\text{Первинна вартість ОЗ на кінець періоду}} = \frac{\text{ф. 5 ряд. 260 (гр. 8)}}{\text{ф. 1 ряд. 031 (гр. 3)}}$$

Аналіз структури пасиву балансу дозволяє визначити, які засоби (власні або позикові) є основним джерелом формування активів підприємства, які зміни відбулися у структурі власного та позикового капіталу, скільки коштів повернуто до обороту підприємства на довгий та короткий період. Отже, пасив показує, звідки взяли кошти, спрямовані на формування майна підприємства.

Розробка зваженої фінансової стратегії є однією з головних умов ефективної діяльності підприємства. Оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу дозволяє більш ефективно використовувати наявні ресурси підприємства та отримувати максимально можливі економічні вигоди.

Аналізуючи тенденції основних показників, необхідно брати до уваги вплив деяких зовнішніх деформуючих факторів, зокрема інфляції. Крім того, не варто забувати, що баланс, будучи основною звітною і аналітичною формою, не є вільним від деяких обмежень. Вкажемо найбільш суттєві з них:

Баланс є історичним за своєю природою: він фіксує сформовані на момент його складання підсумки фінансово-господарських операцій. Баланс відображає статус-кво в коштах і зобов'язаннях підприємства, тобто показує, що являє собою підприємство на даний момент відповідно до використовуваної звітної політики, але не показує, в результаті чого склався такий стан.

8.2. Аналіз фінансової стійкості підприємства

Після загальної характеристики фінансового стану і його зміни за звітний період наступним важливим завданням є дослідження показників фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства.

Фінансова стійкість підприємства – забезпеченість його запасів та витрат джерелами їх формування. Тобто це такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризиків. Стійкість фінансового стану підприємства визначається співвідношенням вартості матеріальних оборотних коштів, величин власних і позикових джерел їх формування. Забезпеченість запасів і витрат джерелами їх формування є сутністю фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає її зовнішнім проявом.

Для визначення фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства розраховується ряд коефіцієнтів, так званих коефіцієнтів капіталізації що зведені в табл. 8.2.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) показує питому вагу власного капіталу у загальній сумі коштів, авансованих у діяльність підприємства. Даний показник розраховується за формулою:

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальні активи}}$$

Мінімальне значення 0,5 показує ступінь залежності підприємства від додаткових джерел (окрім власного капіталу).

Коефіцієнт фінансової залежності є зворотним коефіцієнту автономії. Критичне значення коефіцієнта дорівнює 2,0. Зростання показника у динаміці означає збільшення частки позикових засобів у фінансуванні підприємства та втрату фінансової незалежності. Якщо значення коефіцієнту знижується до 1, це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство. Коефіцієнт фінансової залежності розраховується таким чином:

$$K_{\text{зал}} = \frac{\text{Загальні активи}}{\text{Власний капітал}}$$

Коефіцієнт фінансування (фінансового ризику) характеризує залежність підприємства від повернутих засобів (скільки одиниць повернутих засобів доводяться на кожну одиницю власних). Коефіцієнт фінансування розраховується таким чином:

$$K_{\text{фін}} = \frac{\text{Повернуті засоби}}{\text{Власні засоби}}$$

Нормативне значення повинне бути менше 1,0 за умови стійкого зниження даного показника протягом аналізованого періоду. Зростання показника у динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів, тобто про зниження фінансової стійкості, і навпаки. Оптимальне значення даного коефіцієнта $K_{\text{фін}} \leq 0,5$. Критичне значення – 1,0.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами розраховується як відношення величини чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів. Даний показник визначається за формулою:

$$K_{\text{воб}} = \frac{\text{Чистий оборотний капітал}}{\text{Оборотні активи}}$$

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частка власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто що вкладено у оборотні кошти, а що – капіталізовано. Даний коефіцієнт визначається за формулою:

$$K_{\text{ман ВК}} = \frac{\text{Чистий оборотний капітал}}{\text{Власний капітал}}$$

Алгоритм розрахунку фінансових показників для визначення платоспроможності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Нормативне значення
1. Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$\frac{\text{ф. 1 р.380}}{\text{ф. 1 р.640}}$	> 0,5
2. Коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{\text{ф. 1 (р.430 + р.480 + р.620 + р.630)}}{\text{ф. 1 р.380}}$	< 1, зменшення
3. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\frac{\text{ф. 1 (р.260 - р.620)}}{\text{ф. 1 р.620}}$	> 0,1
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{ф. 1 (р.260 - р.620)}}{\text{ф. 1 р.380}}$	> 0, збільшення

8.3. Аналіз ліквідності балансу

Ліквідність балансу – ступінь покриття зобов’язань підприємства його активами, термін перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов’язань. Ліквідність виражається у можливості швидко мобілізувати резерви (активи) для оплати у відповідні терміни своїх зобов’язань (пасивів), а також непередбачуваних боргів. Ліквідність є одним з основних критеріїв оцінки фінансового стану підприємства акціонерами, банками, постачальниками та ін. для визначення кредитоспроможності підприємства.

Кредитоспроможність – здатність підприємства своєчасно та повністю розрахуватися зі своїми зобов’язаннями.

Залежно від швидкості перетворення у грошові кошти активи поділяються на 4 групи таким чином:

A_1 – найбільш ліквідні (грошові кошти, фінансові інвестиції):

$$A_1 = (\text{ряд. } 220 + 230 + 240)$$

A_2 – швидко реалізовувані (дебіторська заборгованість та інші активи):

$$A_2 = (\text{ряд. } 150 + 160 + 170 + 180 + 190 + 200 + 210 + 250)$$

A_3 – поволі реалізовувані (запаси, довгострокові фінансові інвестиції):

$$A_3 = (\text{ряд. } 040 + 045 + 100 + 110 + 120 + 130 + 140)$$

A_4 – важко реалізовувані (необоротні):

$$A_4 = (\text{ряд. } 010 + 020 + 030 + 050 + 060 + 070)$$

Зобов'язання (статті пасиву) також ділять на 4 групи за ступенем терміновості їх оплати:

Π_1 – найтерміновіші (кредиторська заборгованість):

$$\Pi_1 = (\text{ряд. } 520 + 530 + 540 + 550 + 560 + 570 + 580 + 590 + 600)$$

Π_2 – короткострокові:

$$\Pi_2 = (\text{ряд. } 500 + 510 + 610)$$

Π_3 – довгострокові:

$$\Pi_3 = (\text{ряд. } 480) = (440 + 450 + 460 + 470)$$

Π_4 – постійні (розділи I + II + V пасиву – розділ III активу):

$$\Pi_4 = (\text{ряд. } 380 + 430 + 630 - 270)$$

Ліквідність балансу характеризується наступними співвідношеннями:

$$A_1 \geq \Pi_1; A_2 \geq \Pi_2; A_3 \geq \Pi_3; A_4 \geq \Pi_4$$

Зіставлення активів та пасивів на початок та кінець періоду проводиться таким чином (табл. 8.3):

Таблиця 8.3

Аналіз ліквідності балансу

	Актив			Пасив		Надлишок (+) або нестача (-)	
	На поч.	На кін.		На поч.	На кін.	На поч.	На кін.
1	2	3	4	5	6	7=2-5	8=3-6
1. Найліквідніші активи (A ₁)	305,3	4700,9	1. Найтерміновіші зобов'язання (П ₁)	3271,7	3036,6	-2966,4	1664,3
2. Швидко реалізовувані активи (A ₂)	5380,7	5928,1	2. Короткострокові пасиви (П ₂)	2416,4	5313,9	2964,7	614,2
3. Поволі реалізовувані активи (A ₃)	6100	5246,8	3. Довгострокові пасиви (П ₃)	2944,7	4,8	3155,3	5242
2. Важко реалізовувані активи (A ₄)	12228,7	9987,5	4. Постійні пасиви (П ₄)	15386,6	17508	-3157,9	-7520,5
БАЛАНС	24117,6	25911,9	БАЛАНС	24117,6	25911,9		

В даному випадку спостерігається наступне:

на початок року: $A_1 < P_1$; $A_2 > P_2$; $A_3 > P_3$; $A_4 < P_4$;

на кінець року: $A_1 > P_1$; $A_2 > P_2$; $A_3 > P_3$; $A_4 < P_4$

Аналіз, що проводиться за запропонованою схемою, є наближеним. Більш детальним є аналіз за допомогою фінансових коефіцієнтів (табл. 10.4):

Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) K_n – це відношення величини оборотних активів до короткострокових зобов'язань. Це найважливіший показник ліквідності, він розраховується на початок та кінець року, що дозволяє оцінити достатність оборотних коштів для погашення боргів протягом року. Світовий досвід показує, що значення цього показника не повинне бути менше 1,0 та є оптимальним у межах 1,5-2,0. Коефіцієнт покриття розраховується

за формулою:

$$K_{\text{заг.л.}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Короткострокові зобов'язання}}$$

Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності – це додатковий показник до коефіцієнта покриття. Його обчислюють як відношення найбільш ліквідної частини оборотних активів (грошових коштів, короткострокових фінансових інвестицій, розрахунків з дебіторами) до короткострокових зобов'язань:

$$K_{\text{шв.л.}} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Коротк. фін. інвестиції} + \text{Дебітор. заборгованість}}{\text{Короткострокові зобов'язання}}$$

Стандартне значення складає 0,7 – 0,8. Слід пам'ятати, що достовірність розрахунку залежить від реальності показника дебіторської заборгованості (із загальної дебіторської заборгованості необхідно виключити суму сумнівної заборгованості).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюють розподілом суми грошових коштів підприємства та короткострокових фінансових інвестицій (без розрахунків з дебіторами) на величину короткострокових зобов'язань. Він характеризує готовність підприємства погасити свою заборгованість негайно. Даний коефіцієнт, як правило, використовується у банківській практиці і розраховується за формулою:

$$K_{\text{абс.л.}} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Короткострокові зобов'язання}}$$

У світовій практиці оптимальне значення цього коефіцієнта прийнято у межах 0,2-0,35 (стандарт) оскільки терміни платежів, як правило, не припадають на один день.

Чистий оборотний капітал – це різниця між оборотними активами та короткостроковими зобов'язаннями. Він характеризує достатність оборотних коштів для погашення своїх боргів протягом року.

Таблиця 8.4

Алгоритм розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів) для визначення ліквідності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Нормативне значення
1. Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	$\frac{\Phi 1 \text{ p.260}}{\phi.1 \text{ p.620}}$	1 – 2
2. Коефіцієнт термінової ліквідності	$\frac{\Phi 1 (p.260 - 100 - 110 - 120 - 130 - 140)}{\Phi 1 \text{ p.620}}$	оптимум 1,5, допускається 0,7 – 0,8
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\Phi 1 (p.220 + p.230 + p.240)}{\Phi 1 \text{ p.620}}$	0,2 – 0,35
4. Чистий оборотний капітал (тис. грн.)	$\Phi 1 \text{ p.260} - \phi.1 \text{ p.620}$	> 0 збільшення

8.4. Аналіз ділової активності

У широкому значенні ділова активність означає весь спектр зусиль, направлених на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміється у більш вузькому значенні – як поточна виробнича та комерційна діяльність підприємства.

Для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства розраховують різні показники (коефіцієнти) оборотності, зведені у табл. 8.5.

Оборотність характеризується кількістю оборотів та тривалістю обороту в днях. Збільшення швидкості обороту засобів відображає підвищення виробничо-технічного потенціалу фірми.

Таблиця 8.5

Алгоритм розрахунку показників ділової активності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\text{ф.2 р. 035}}{(\text{ф1 р.280 (зр.3)} + \text{р.280 (зр.4)}) / 2}$	збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\text{ф.2 р. 035}}{(\text{ф1 р.160 (зр.3)} + \text{р. 160 (зр.4)}) / 2}$	збільшення
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	$\frac{360}{K_{обДЗ}}$	зменшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\text{ф.2 р. 040}}{(\text{ф1 р.530 (зр.3)} + \text{р. 530 (зр.4)}) / 2}$	збільшення
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	$\frac{360}{K_{обКЗ}}$	зменшення
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$\frac{\text{ф.2 стор. 040}}{(\text{ф1 (р.100...140) зр3} + (\text{р.100...140) зр.4}) / 2}$	збільшення
Період оборотності матеріальних запасів	$\frac{360}{K_{обМЗ}}$	зменшення
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	$\frac{\text{ф.2 р. 035}}{(\text{ф1 р.031 (зр.3)} + \text{р. 031 (зр.4)}) / 2}$	збільшення
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\text{ф.2 р. 035}}{(\text{ф. 1 (р.380 (зр.3)} + \text{р.380 (зр.4)}) / 2}$	збільшення
Ефективність роботи з контрагентами	$\frac{K_{обДЗ}}{K_{обКЗ}}$	< 1
Тривалість операційного циклу	$t_{обДЗ} + t_{обМЗ}$	

Коефіцієнт оборотності активів (трансформації) дозволяє оцінити ефективність використання всіх ресурсів, що є у розпорядженні підприємства. Коефіцієнт оборотності активів розраховується таким чином:

$$K_{об.А.} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість майна}}$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів протягом звітного періоду дебіторська заборгованість перетворюється на грошові кошти, тобто погашається. Даний показник визначається за формулою:

$$K_{об.ДЗ.} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість дебіторської заборгованості}}$$

Тривалість обороту дебіторської заборгованості (термін кредитування) одержують таким чином:

$$t_{об.ДЗ.} = \frac{\text{Кількість днів у періоді}}{K_{об.ДЗ.}}$$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості доповнює попередній. Він показує, скільки оборотів необхідно компанії для оплати заборгованості. Даний показник розраховується за формулою:

$$K_{об.КЗ.} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість чистої кредиторської заборгованості}}$$

Період обороту кредиторської заборгованості одержують таким чином:

$$t_{об.КЗ.} = \frac{\text{Кількість днів у періоді}}{K_{об.КЗ.}}$$

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів показує, скільки оборотів за рік здійснили запаси, тобто скільки разів вони перенесли свою вартість на готові вироби. Даний показник визначається за формулою:

$$K_{об.МЗ.} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів}}$$

Показник *тривалості обороту запасів* одержують таким чином:

$$t_{об.МЗ} = \frac{\text{Кількість днів у періоді}}{K_{об.МЗ}}$$

Тривалість операційного циклу показує, скільки днів у середньому необхідно для виробництва, продажу та оплати продукції підприємства. Даний показник визначають таким чином:

$$T_{о\,ц} = t_{об\,ДЗ} + t_{об\,МЗ}$$

Коефіцієнт оборотності власного капіталу характеризує ефективність використання власних засобів. Даний показник розраховують за формулою:

$$K_{об.ВК} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}}$$

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) характеризує ефективність використання основних засобів. Даний показник визначається за формулою:

$$K_{об.ОФ} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$$

Ефективність роботи з контрагентами оцінюється таким чином:

$$Еф = \frac{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}{\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}$$

8.5. Аналіз рентабельності підприємств фармацевтичної галузі

Рентабельність – показник, що характеризує економічну ефективність (відносний показник, що дозволяє співвіднести отриманий результат з витратами або ресурсами, використаними для його отримання). Існує безліч коефіцієн-

тів рентабельності, застосування кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності (табл. 8.6). Від цього, у першу чергу, залежить вибір оцінного показника (прибутку), що використовується у розрахунках. Часто використовуються чотири показники прибутку: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток.

Залежно від того, з чим порівнюють вибраний показник прибутку, виділяють три групи коефіцієнтів рентабельності:

- рентабельність інвестицій (сукупного та власного капіталу);
- рентабельність продажів (валова, операційна, чиста);
- рентабельність виробництва (валова, чиста).

Відносні фінансові показники можуть бути виражені як у відсотках, так і в коефіцієнтах. Показники ділової активності наочніше представляти в коефіцієнтах. Середня вартість активів і пасивів за період (наприклад, за рік), розраховується як середня хронологічна за місячними чи квартальними даними, а якщо в розпорядженні фінансового аналітика є лише річний баланс, то застосовується спрощений прийом: середня із суми даних на початок і кінець року.

Рентабельність активів визначається співвідношенням чистого прибутку та середньорічної вартості активів підприємства.

$$R_a = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів}}$$

Рентабельність власного капіталу (ROE) розраховується як співвідношення чистого прибутку та власного капіталу і показує, який прибуток приносить кожна інвестована власниками капіталу грошова одиниця. Показник представляє інтерес для власників, потенційних інвесторів та акціонерів. Даний коефіцієнт розраховується за формулою:

$$R_{ROE} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}$$

Алгоритм розрахунку показників рентабельності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\phi.2 \text{ р. 220 або р. 225}}{(\phi.1(\text{р.280 (зр.3)} + \text{р.280 (зр.4))}) / 2}$	>0 Збільшення
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\phi.2 \text{ р.220 або р.225}}{(\phi.1(\text{р.380 (зр.3)} + \text{р.380(зр.4))}) / 2}$	>0 Збільшення
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{\phi.2 \text{ р.220 або р.225}}{\phi.2 \text{ р.035}}$	>0 Збільшення
Коефіцієнт рентабельності продукції	$\frac{\phi.2 \text{ р. 100 (або 105)} + \text{р. 090} - \text{р. 060}}{\phi.2 (\text{р.040} + 070 + 080)}$	>0 Збільшення

Рентабельність діяльності (реалізації) показує вплив структури капіталу та фінансування компанії на її рентабельність. Даний показник розраховується таким чином:

$$R_{\text{реал}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}$$

Рентабельність продукції показує, скільки гривень прибутку припадає на гривню витрат, що формують собівартість продукції. Даний показник визначається за формулою:

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість продукції}}$$

Вибір необхідних коефіцієнтів виробляється аналітиком. Ці показники відповідають інтересам різних зовнішніх користувачів. Так, для постачальників сировини і матеріалів найбільш цікавий коефіцієнт абсолютної ліквідності. Банк, що кредитує підприємство, більше уваги приділяє коефіцієнту критичної

ліквідності. Покупці і власники акцій оцінюють фінансову стійкість підприємства за коефіцієнтом поточної ліквідності.

Ознаками хорошого балансу з погляду підвищення ефективності можна назвати такі відомі показники:

- коефіцієнт поточної ліквідності 2,0;
- забезпеченість підприємства власним оборотним капіталом і 0,1;
- має місце зростання власного капіталу;
- немає різких змін в окремих статтях балансу;
- дебіторська заборгованість відповідає розмірам кредиторської заборгованості;
- у балансі відсутні "хворі" статті (збитки, прострочена заборгованість банкам і бюджету);
- у підприємства запаси і витрати не перевищують величину мінімальних джерел їх формування.

8.6. Методика підготовки аналітичного висновку і звіту про проведений аналіз

Фінансовий блок експрес-діагностики являє собою набір універсальних показників, що розраховуються на базі основних форм бухгалтерської звітності.

Вище приведені основні аспекти аналізу показників, які необхідно оцінити в ході експрес-діагностики. Вони описують різні сторони діяльності компанії, дозволяючи визначити найбільш серйозні її проблеми, а саме експрес-аналіз дає можливість оцінити:

- майновий стан підприємства
- ступінь підприємницького ризику, наприклад, можливість погашення зобов'язань перед третіми особами
- достатність капіталу для поточної діяльності і догосторокових інвестицій

- потребу в додаткових джерелах фінансування
- здатність до нарощування капіталу
- раціональність залучення займаних коштів
- обґрунтованість політики розподілу і використання прибутку
- та ін.

Проведена робота з аналізу завершається підготовкою висновків і рекомендацій та написанням звіту. Форма звіту, його обсяг визначається цілями аналізу і тим, кому він спрямовується.

Аналітичний звіт повинен містити, перш за все, аналіз тенденцій розвитку і виділенні окремих факторів, які суттєво впливають на діяльність підприємства, висновки і рекомендації.

Аналітичний звіт, як правило, включає:

- вихідну інформацію, яка служить основою для порівняльного аналізу;
- поточні дані, які проаналізовані;
- аналіз факторів;
- виявлені тенденції;
- рекомендації;
- оцінку можливого покращення при здійсненні альтернативних заходів.

Таким чином, проведення експрес-аналізу фінансового стану підприємства дає змогу розробити висновки та пропозиції по поліпшенню фінансового стану підприємства і, як правило, звіт представляється керівникам певного рівня з метою прийняття відповідних рішень.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте зміст та основні процедури аналізу фінансово-господарської діяльності за даними фінансової звітності.
2. Наведіть загальну методику проведення експертної діагностики фінансового стану підприємства.

3. Назвіть показники, які використовуються для аналізу фінансового стану підприємств.
4. Що включає експрес-аналіз балансу?
5. Охарактеризуйте основні показники, що розраховуються при аналізі ліквідності балансу?
6. Які показники характеризують платоспроможність та фінансову стійкість підприємства?
7. Назвіть основні показники, що характеризують ділову активність.
8. Що розуміється під терміном «рентабельність». Поясніть сутність понять «рентабельність продукції», «рентабельність капіталу», «рентабельність діяльності», «рентабельність основних фондів».
9. Поясніть методику підготовки аналітичного висновку.

Література

1. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP). М.: Инфра-М, 1998. – 448 с.
2. Кононенко О., Маханько О. Анализ финансовой отчетности.-4-е изд., перераб. и доп. – Х.: Фактор, 2008. – 200 с.
3. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. №37. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0214-98>
4. “Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій” : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 21.03.99 р. №37. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-97>
5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного

- банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ МЕУ від 19.01.2006 N 14 <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.3220.3&nobreak=1>
6. Мойсеєнко І. П. Інвестування: навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
 7. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : Наказ Міністерства фінансів та Фонду держмайна України від 26.01.2001 р. № 49/121. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0121-01>
 8. Higgins, Robert C. Analyses for financial statement – 8th ed. - 2007 by the McGraw-Hill Companies, Inc.- 445 p.
 9. Graham Curtis and David Cobham Business information systems : analysis, design, and practice — 5th ed.- 2005.- 687 p.
 10. Francis J. Clauss Corporate Financial Analysis with Microsoft Excel.- 2010 by The McGraw-Hill Companies, Inc. – 528 p.

9

Розділ 9. Аналіз економічних показників сучасного стану аптечних закладів в Україні



Прийняття ефективних управлінських рішень стосовно підвищення результатів торгово-фінансової діяльності аптечних закладів неможливе без проведення комплексного аналізу основних економічних показників. При цьому необхідно враховувати загальні об'єктивні тенденції розвитку фармацевтичного ринку та аптечної мережі в Україні в розрізі наступних показників.

9.1. Забезпеченість населення аптечними закладами

Незважаючи на постійні зміни в інфраструктурі управління фармацевтичною галуззю в Україні, забезпеченість населення аптечними закладами станом на 1.10.2012 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2010 р. практично не змінилася: в середньому на один аптечний заклад приходить 2198 мешканців (рис. 9.1). Однак у зв'язку з закриттям аптечних кіосків на 1.01.2013 р. цей показник може дещо зрости.

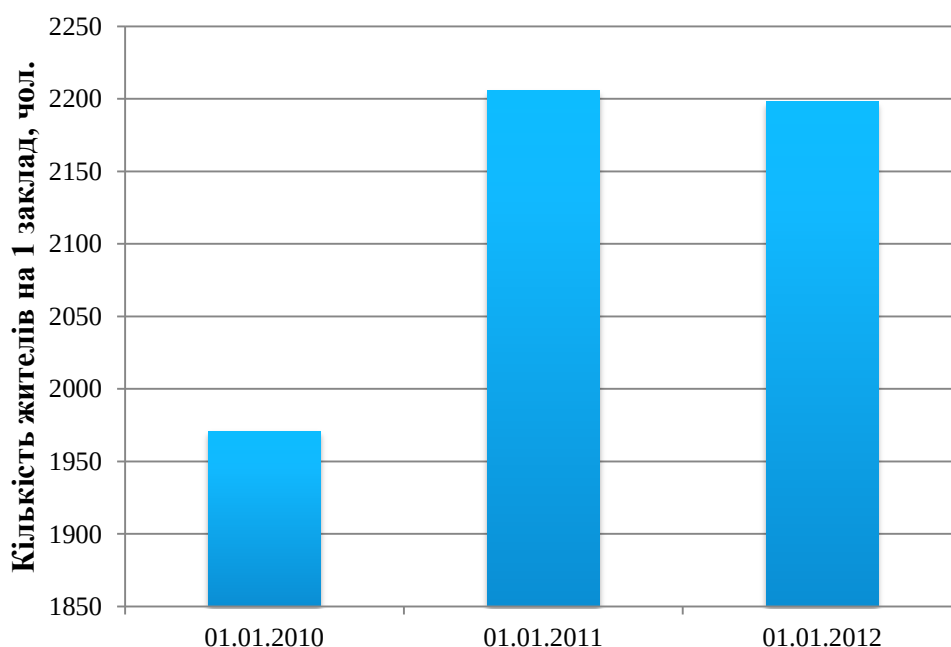


Рис. 9.1. Динаміка показника забезпеченості населення аптечними закладами

Динаміка та структура кількості аптечних закладів. Аналіз динаміки кількості аптечних закладів та структури за кількістю аптек, пунктів та кіосків (рис. 9.2) свідчить, що за останні 5 років з 2007-2012 рр. спостерігається тенденція зменшення загального показника на 9,2%, значне падіння якого відбулось в 2012 р. за рахунок закриття аптечних кіосків. Ця причина позначилася на динаміці кількості аптек, а саме на тенденції їх зростання, особливо в 2012 році, що свідчить про трансформацію аптечних кіосків в аптеки власниками останніх в зв'язку зі зміною ліцензійних умов впровадження діяльності (рис. 9.2).

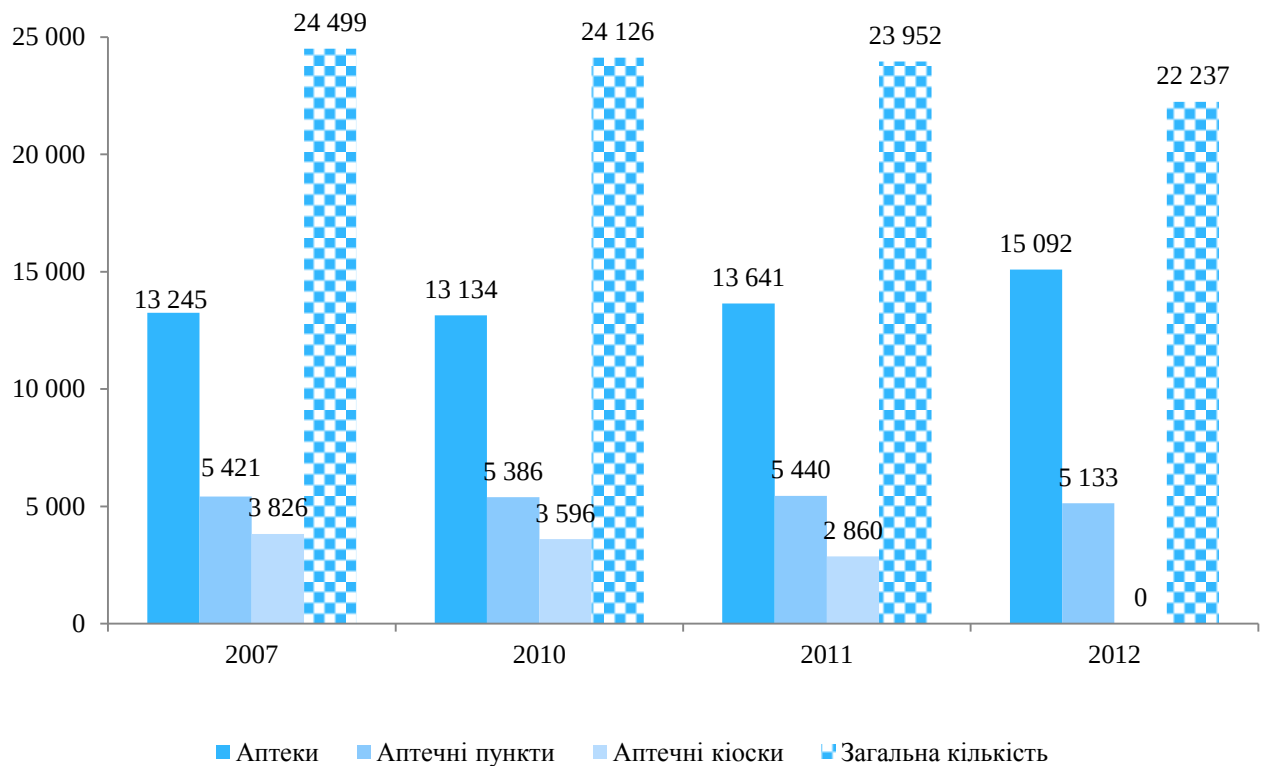


Рис. 9.2. Динаміка та структура аптечних закладів

9.2. Аналіз середньорічних показників товарообігу аптечних закладів

За підсумками 9 місяців 2012 р. середньорічний товарообіг однієї аптеки склав 1646 тис. грн., аналогічний показник – виторг аптечних кіосків та пунктів нижче більше ніж удвічі – 681 і 783 тис. грн. відповідно (рис. 9.3).

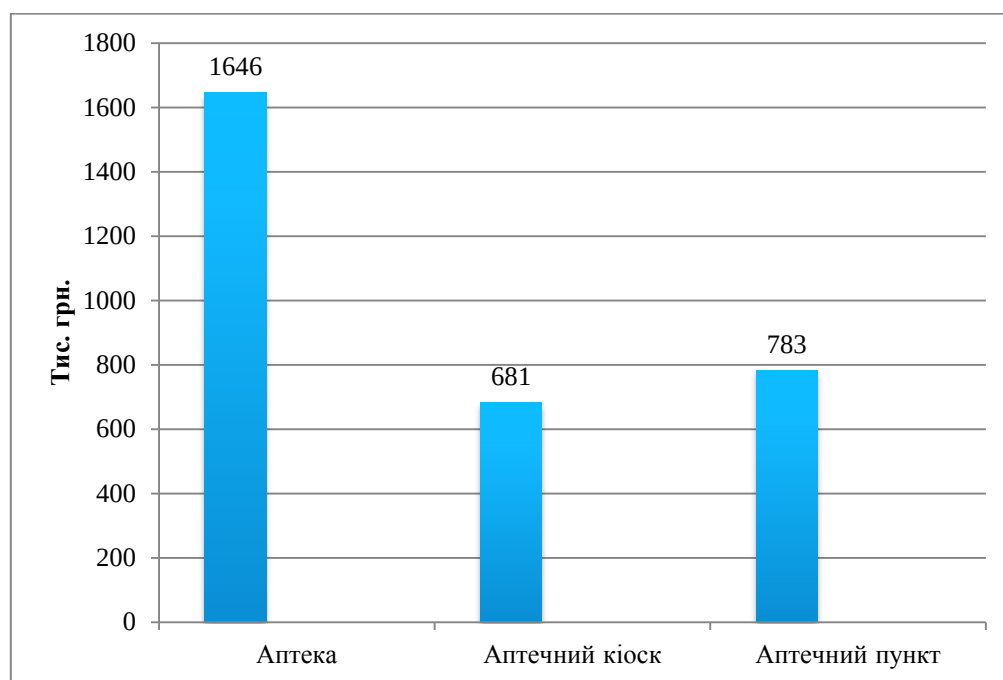


Рис. 9.3. Середньорічні показники товарообігу аптек, аптечних кіосків та пунктів

За результатами проведених досліджень можна зробити висновки, що середньорічні показники товарообігу (виторгу) аптечних закладів суттєво відрізняються в залежності від їх географічного положення. Так, середньорічний товарообіг аптечних закладів м. Києва становить більше 2500 тис. грн., у містах – від 1500 до 2000 тис. грн., у сільській місцевості – 926 тис. грн. (рис. 9.4).

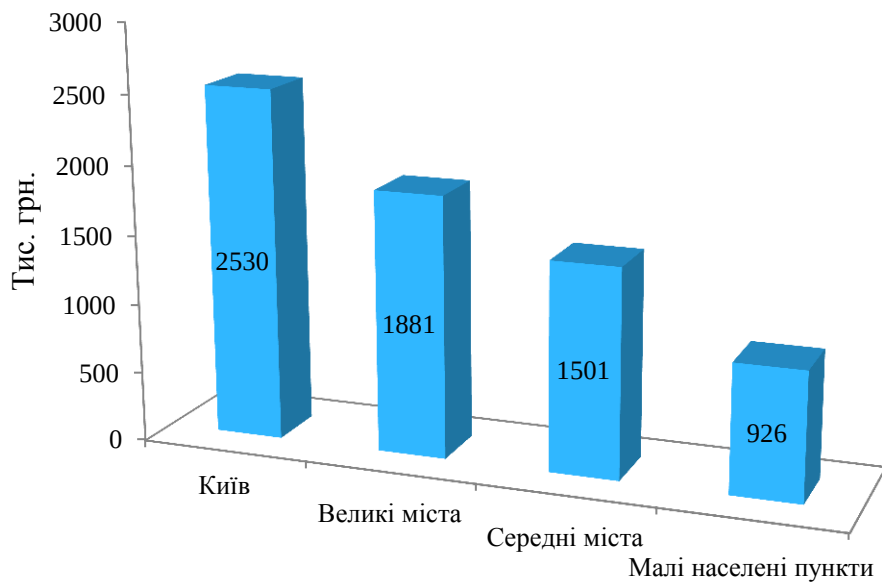


Рис. 9.4. Середньорічні показники товарообігу (виторгу) аптечних закладів за географічною ознакою

Аналіз структури аптечних закладів (аптек, аптечних пунктів та аптечних кіосків) та їх товарообігу показав, що 65% усіх закладів – це аптеки, 28% – аптечні пункти, 7% – аптечні кіоски. На 2013 рік, у зв'язку з закриттям кіосків, співвідношення аптек та аптечних пунктів 70% до 30% відповідно. При цьому аптеки акумулюють основну частку продажів, а саме більш ніж 80% у вартісному вимірі, аптечні пункти генерують 16% продажів (зараз більше), на аптечні кіоски на кінець 2012 р приходилось 3% (рис. 9.5).

Кожна четверта аптека в Україні відноситься до сегменту приватних підприємців (ПП) – фізичні особи. В останні роки дана форма господарювання одержала активне впровадження: питома вага ПП постійно зростала до 2011 р. й складає зараз 24,5%, що свідчить про раціональність цієї форми для суб'єктів господарювання (рис. 9.6).

Аптечні заклади, що відносяться до ПП, розташовані переважно в невеликих населених пунктах – 73%, п'ята їх частина знаходиться в середніх містах, у великих містах та м. Києві таких форм господарювання мало (7%).

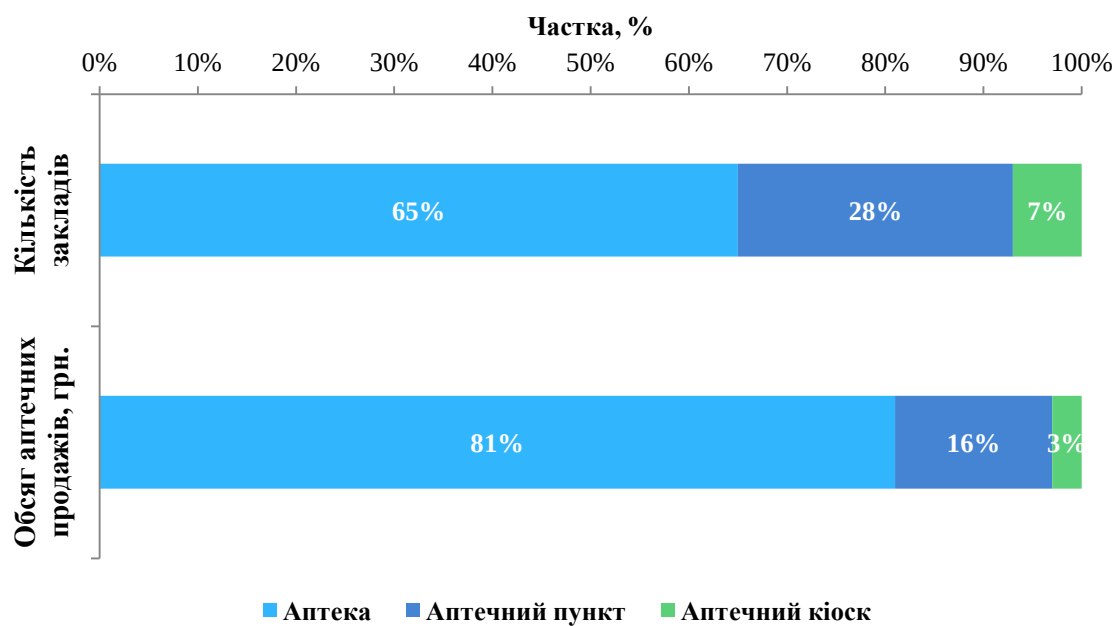


Рис. 9.5. Аналіз структури аптечних закладів та їх товарообігу

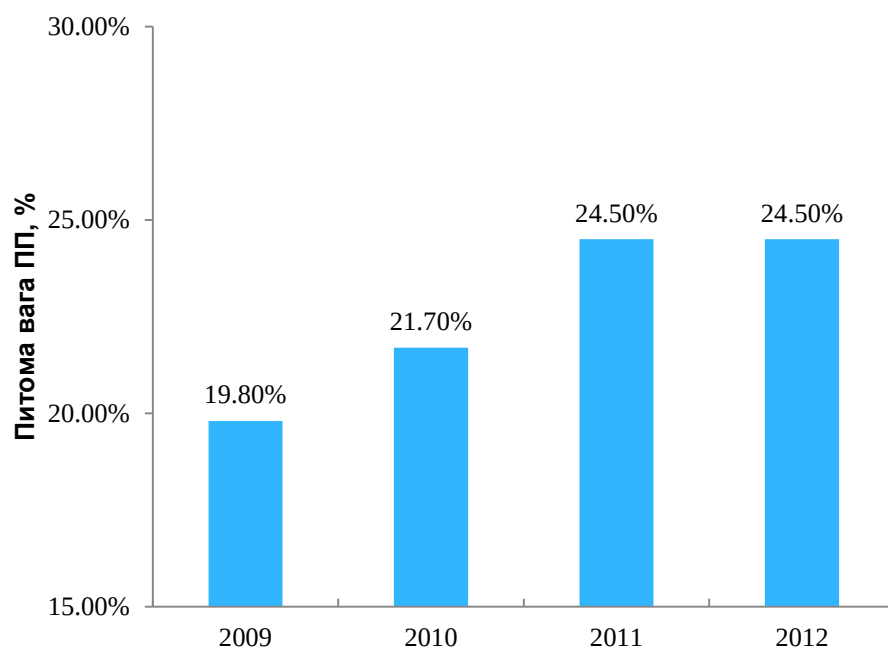


Рис. 9.6. Питома вага аптечних закладів – приватних підприємців (фізичних осіб)

Аптечні заклади, що відносяться до ПП, розташовані переважно в невеликих населених пунктах – 73%, п'ята їх частина знаходиться в середніх містах, у великих містах та м. Києві таких форм господарювання мало (7%).

Така ситуація пояснюється висококонкурентним середовищем у великих населених пунктах, де йде боротьба значних гравців ринка за споживача, так як саме тут зосереджені найбільші доходи населення.

9.3. Торговельна націнка

Аналіз середньостатистичних торговельних накладень, що склались наразі в аптечній мережі, становить на весь аптечний асортимент товарів 27,2%. Разом з цим даний показник відрізняється від групи аптечних товарів, так, для ЛЗ він становить 26,0%, для ВМП – 29,8%, дієтичні добавки (БАДи) – 38,7%, косметика – 42,3% (рис. 9.7).

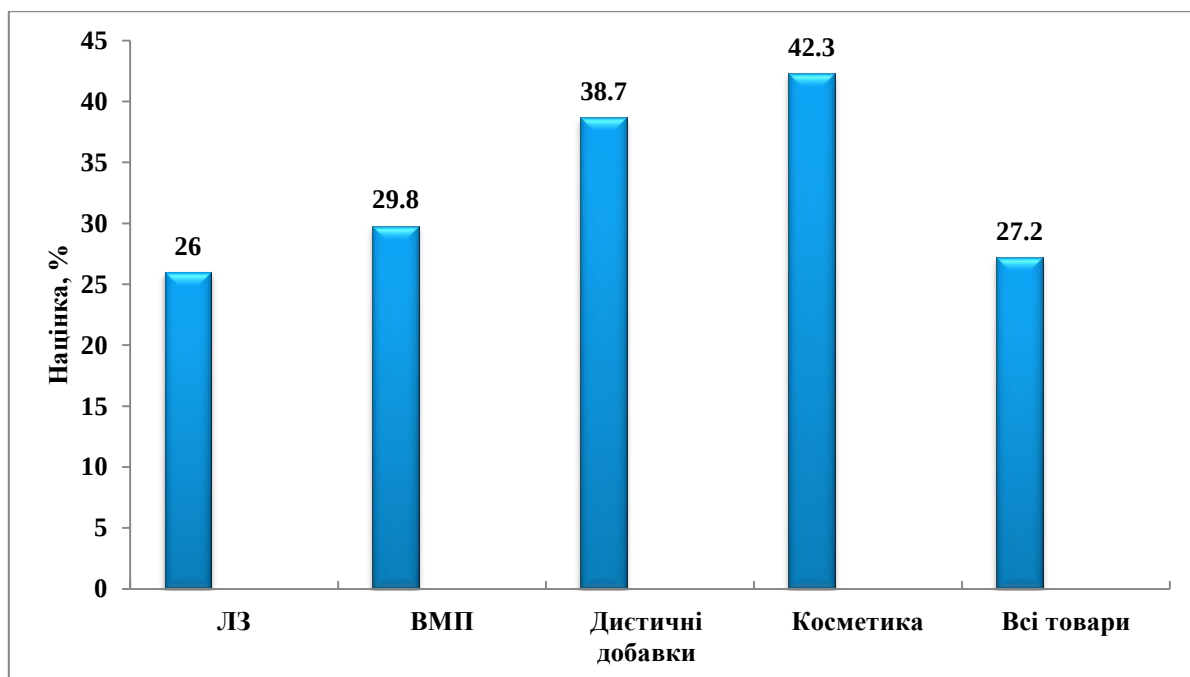


Рис. 9.7. Середня роздрібна торговельна націнка на товари аптечного асортименту

9.4. Витрати обігу

Цей показник може суттєво відрізнятись в залежності від багатьох чинників, до основних відносяться: регіон розташування – визначає рівень заробітної плати, оренди, комунальних платежів; напрями та обсяги діяльності аптечного підприємства та ін.

В аналізі доцільно розглянути усереднені витрати за місяць у розрахунку на один аптечний заклад, що наразі представлений на ринку (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Усереднені витрати у розрахунку на 1 аптечний заклад

Стаття бюджету витрат	Сума, грн.	%
Оренда	–	–
Комунальні платежі	200	1,3
Електроенергія	600	3,9
Канцтовари, бланки	150	1,0
Госптовари (миючі, чистячі, дезінфікуючі засоби)	230	1,5
Кур'єрська доставка, поштові витрати	150	1,0
Охорона	420	2,8
Пожежна сигналізація	180	1,2
Стаціонарний зв'язок	50	0,3
Інтернет	110	0,8
Заробітна плата	12000	79,2
Обслуговування кас	98	0,7
Касова стрічка	80	0,5
Інкасація	650	4,3
Послуги довідки	150	1,0
Дератизація	80	0,5
Всього	15148	100

Наразі при відсутності орендної плати (власник аптеки має власне приміщення), найбільший рівень витрат – 79,2% має заробітна плата, електроенергії – 3,9%, охорона – 2,8%. Згідно експертної оцінки фахівців при існуючому рівні витрат аптечний заклад з місячним виторгом близько 90 тис. грн. буде прибутковим тільки при відсутності оренди за приміщення. На рис. 9.8 пред-

ставлені дані по модулюванню залежності точки беззбитковості від рівня орендної плати при різних значеннях торговельної націнки. Використовували модель аптеки с площею 60 кв.м с рівнем затрат, приведених в табл. 9.1, для яких зробили припущення про їх постійну величину незалежно від розміру приміщення та товарообігу. Для орендної плати розглядали діапазон цін до 500 грн за кв.м. При середньому рівні торговельною націнки 25% (рис.9.7) та орендній платі 100 грн за кв.м аптека повина мати товарообіг приблизно 100 000 грн на місяць, для того щоб не бути збитковою. Приведені цифри стосуються більшої кількості орендних аптек, особливо в невеликих містах та сільських населених пунктах.

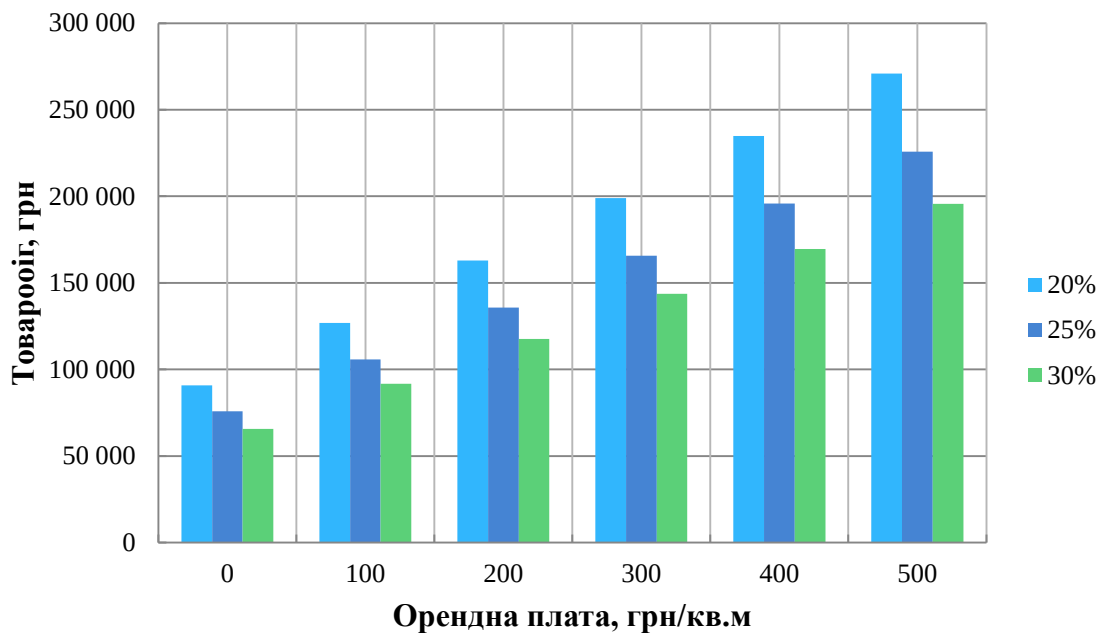


Рис. 9.8. Залежність товарообігу в точці беззбитковості від рівня орендної плати при різних торговельних націнках

В крупних обласних центрах, особливо в містах з населенням більше 1 000 000 чоловік, орендна плата значно збільшується и може коливатися в межах від 100 до 1000 грн за кв.м. в залежності від потоку населення поблизу торгової точки. Як видно із рис. 9.8, при цьому буде значно збільшуватись величина точки

беззбитковості аптеки. Ці фактори мають суттєве значення для кінечного результату діяльності аптек і є мабуть основною причиною тому, що рентабельність аптечної справи в Україні складає лише 1%, при цьому 30% компаній, що працює на ринку, є збитковими.

9.5. Заклучна оцінка фінансового стану аптечних закладів

Фінансова стійкість та платоспроможність аптечного підприємства забезпечує йому перевагу перед іншими операторами ринку в залученні капіталу для розвитку підприємства, при виборі постачальників тощо. Крім того, чим вища фінансова стійкість підприємства, тим менша його залежність від зовнішніх факторів бізнес-середовища, зокрема, непередбаченої зміни кон'юнктури ринку. Отже, при оцінці потенціалу ринкового розвитку операторів ринку важлива роль приділяється аналізу їхнього фінансового стану, зокрема, їхньої здатності фінансувати свою діяльність.

Фінансовий стан підприємств характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їхнього розміщення й ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними й фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

У ході дослідження, проведеного компанією „Моріон” у 2012 р., проаналізовані фінансові показники 2,5 тис. організацій, що займаються роздрібною реалізацією товарів «аптечного кошика».

Важливою характеристикою фінансової стійкості підприємств є показник ліквідності, що виявляється у здатності швидко погашати свою заборгованість. Коефіцієнт поточної ліквідності визначається співвідношенням оборотних коштів підприємства (кошти, товарні запаси, дебіторська заборгованість) і короткострокових зобов'язань. При коефіцієнті, що дорівнює 1, підприємство здатне покрити всі поточні заборгованості за рахунок наявних ліквідних за-

собів. Значення коефіцієнта менше 1 вказує на незадовільну структуру балансу, коли за рахунок наявного майна підприємство нездатне вчасно забезпечити виконання зобов'язань перед кредиторами, що свідчить про потенційну загрозу банкрутства.

Перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями співвідношення 1:1 свідчить про те, що підприємство має у своєму розпорядженні значний обсяг вільних ресурсів, сформованих за рахунок власних джерел. У цей же час перевищення більш ніж в 2-3 рази може свідчити про не-раціональну структуру активів.

Для аналізованих підприємств показник сумарної ліквідності протягом 2007-2010 р. коливається в діапазоні 1,14-1,21 (рис. 9.9).

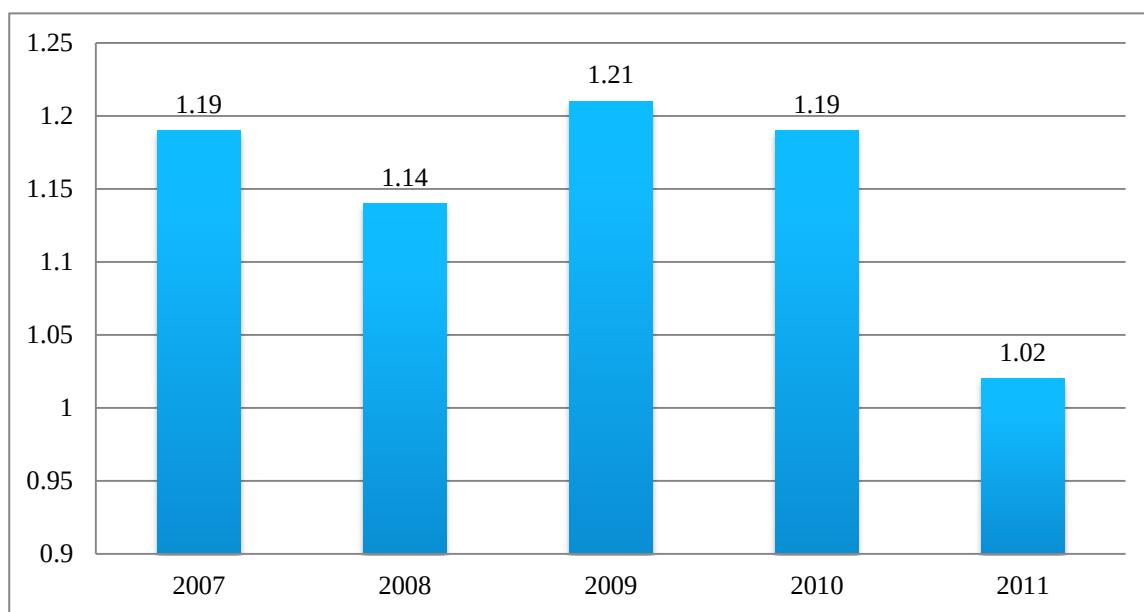


Рис. 9.9. Ліквідність аптечних підприємств роздрібної реалізації 2007–2011 рр.

Серед аналізованих підприємств біля третини мають показник ліквідності нижче 1, сумарно вони акумулюють 29% ринку (рис. 9.10).

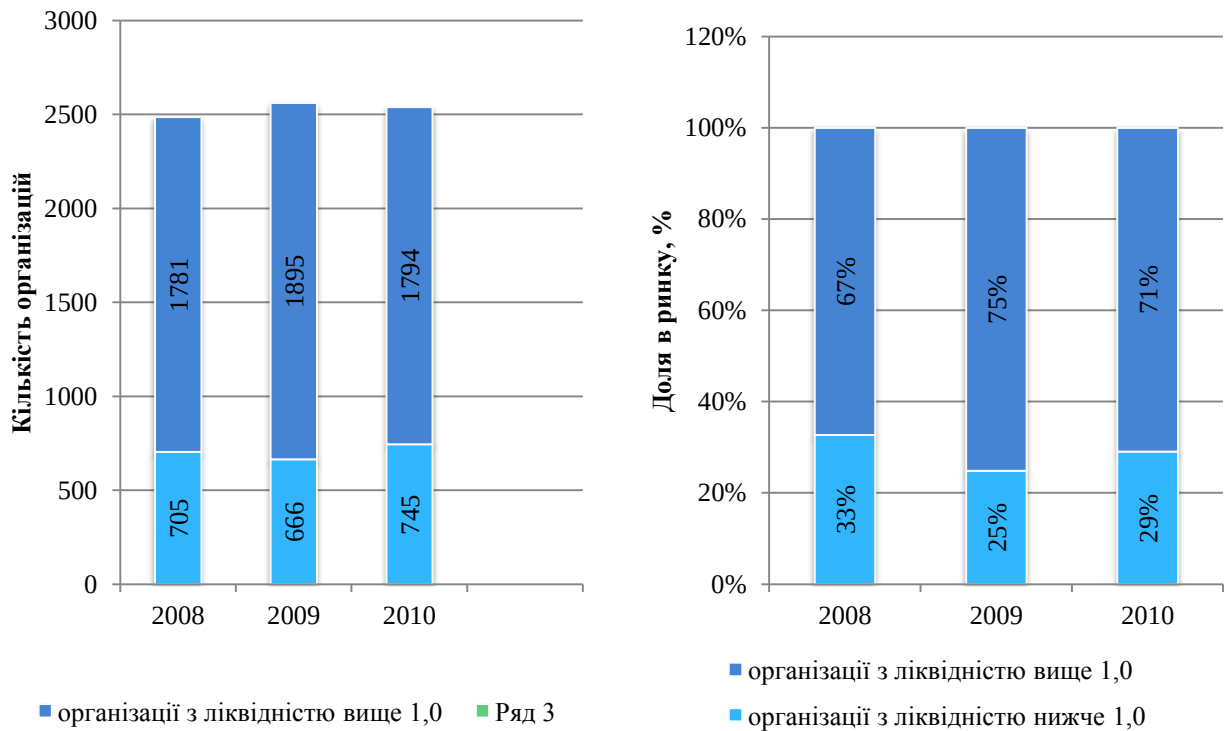


Рис. 9.10. Аналіз аптечних закладів за рівнем ліквідності

На думку фахівців, ринок характеризується високою залежністю від позикового капіталу – коефіцієнт концентрації позикового капіталу, що розраховується як співвідношення довго- і короткострокових зобов'язань до валюти балансу, становить 0,63 і протягом останніх 4 років не знижується нижче 0,6 (рис. 9.11). Тобто, у структурі балансу досліджуваних підприємств домінують позикові засоби, їхня питома вага становить понад 60% від усіх засобів.

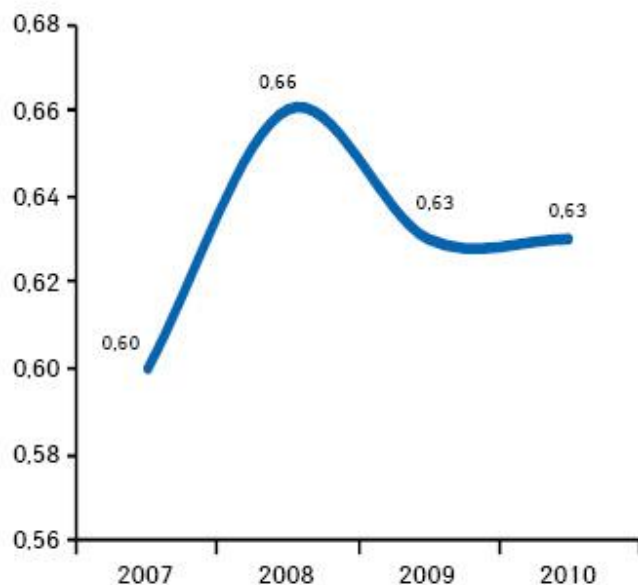


Рис. 9.11. Залежність підприємств роздрібної реалізації ЛЗ від позикового капіталу

В абсолютному значенні величина позикового капіталу перманентно збільшується (рис. 9.12). Темпи приросту позикових засобів у загальному обсязі капіталу досліджуваних компаній корелюють із динамікою розвитку ринку в цілому, за винятком кризового 2009 р., коли виникли труднощі із залученням позикового капіталу, в 2010 р. приплив позикового капіталу активно зростає, що відповідним чином відбилося на його відношенні у виторзі підприємств (рис. 9.13). У цей час аптечний ритейл працює в кредит – постачальники надають роздрібним мережам відстрочку платежу в середньому на 32 дні. Відповідно, аптеки фінансуються за рахунок постачальників і позикових засобів, несучи значний тягар боргових зобов'язань. Чим небезпечна така залежність від позикових засобів? У випадку скорочення постачальниками строків відстрочки або обсягу поставок у кредит у сегменті ритейла різко скоротяться оборотні кошти, що спричинить зниження рентабельності бізнесу, компанії цього сегмента можуть виявитися під загрозою банкрутства.

Аптечний ринок України є глибоко позиковим – у структурі капіталу компаній превалюють позикові засоби.

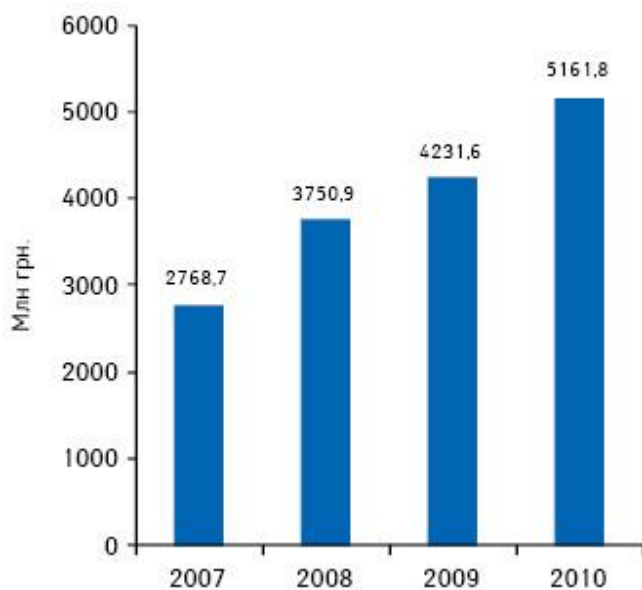


Рис. 9.12 Аналіз змін позикового капіталу підприємств роздрібної реалізації лікарських засобів

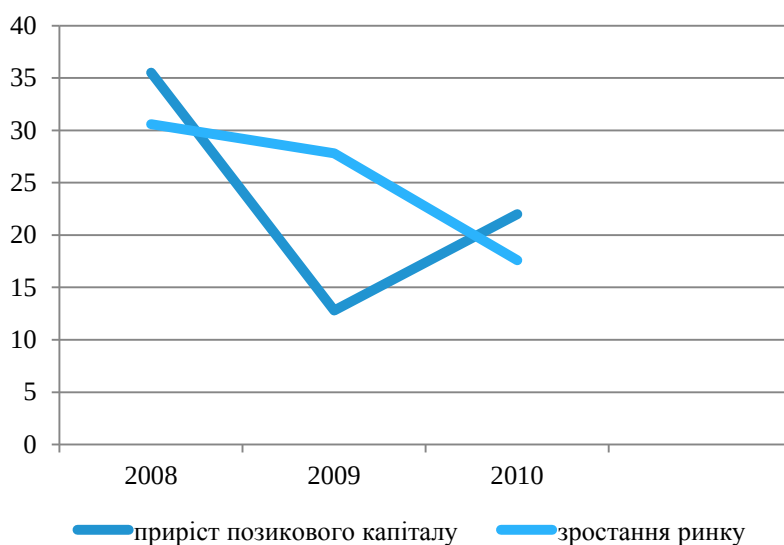


Рис. 9.13. Темпи приросту обсягів фармацевтичного ринку та позикового капіталу

Отже, проаналізувавши ключові характеристики фінансового стану роздрібної аптечної мережі, звернемо увагу на такий показник, як рентабельність. У професійних колах ця тема найчастіше виступає предметом дискусій, досить розповсюдженою є думка відносно надприбутковості даного бізнесу. Яка ж ситуація склалася фактично?

Рентабельність аптечного бізнесу – результативний показник, що характеризує економічну ефективність цього виду діяльності шляхом порівняння витрат і ресурсів, використаних для досягнення ефекту. Цей показник розраховується як відношення чистого прибутку до товарообігу (виторгу). Грунтуючись на аналізі звітів про фінансові результати досліджуваних компаній, середній показник рентабельності аптечного бізнесу в цілому по Україні за підсумками 2010 р. склав лише 1,02% (рис. 9.14). Такий низький рівень рентабельності частково обумовлений наявністю на ринку значної кількості збиткових організацій, сумарна питома вага яких у загальному обсязі ринку за підсумками 2010 р. досягла 19% (рис. 9.15).

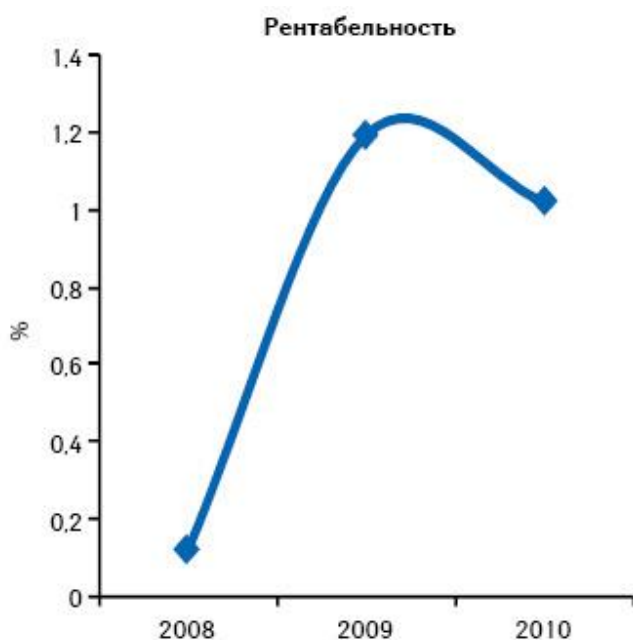


Рис. 9.14. Рівень рентабельності підприємств роздрібною реалізацією лікарських засобів

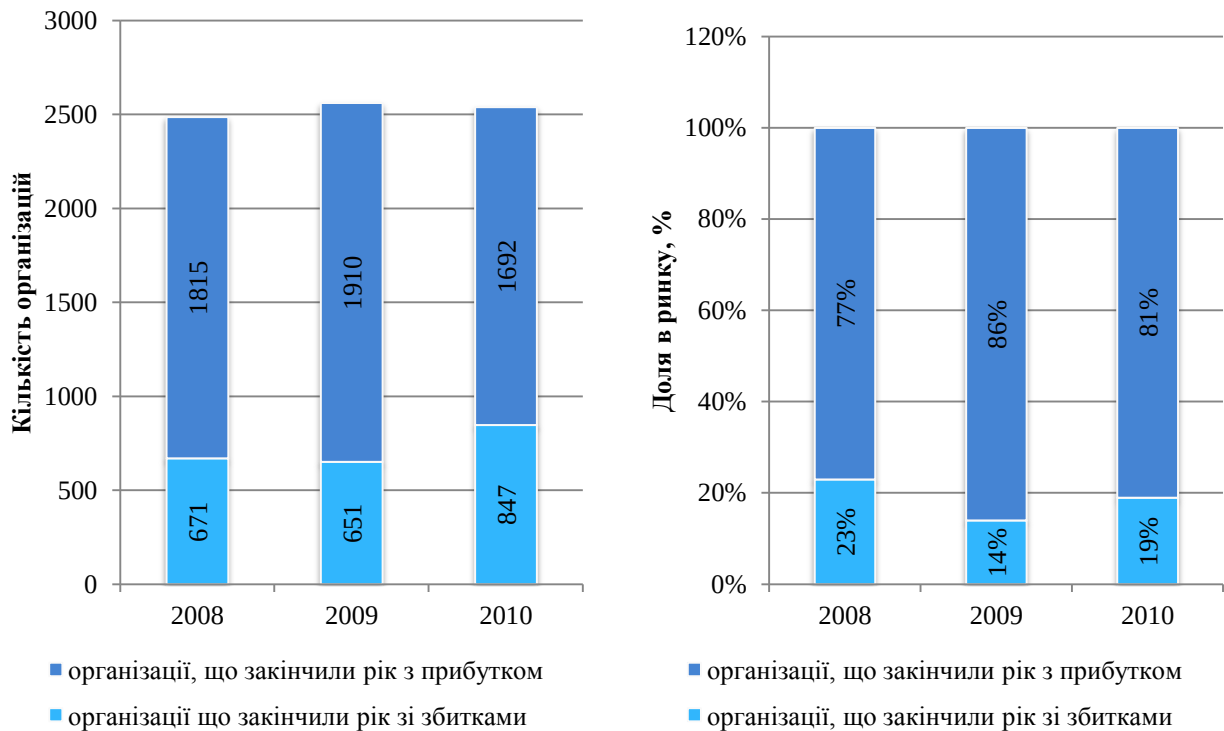


Рис. 9.10. Аналіз аптечних закладів за рівнем ліквідності

Контрольні питання

1. Наведіть класифікацію організаційних форм та видів господарського контролю
2. Дайте характеристику системи господарського контролю України. Обґрунтуйте необхідність незалежного аудиту.
3. Поясніть сутність та функціональні завдання аудиторської діяльності.
4. Охарактеризуйте основні методи аудиту.
5. Перечисліть відомі Вам принципи аудиту (етичні та методологічні).
6. Поясніть, у яких випадках проводиться обов'язковий аудит.
7. Здійсніть порівняльний аналіз аудиту і ревізії, визначте принципові відмінності.
8. Поясніть економічні передумови розвитку аудиту в Україні та світі.

Література

1. Газета «Аптека», електронна версія www.apteka.ua.

Список скорочень

- ВМП** – вироби медичного призначення
- ВР** – Верховна Рада
- ГЛЗ** – готові лікарські засоби
- ДПС** – Державна податкова служба
- ЄС** – Європейський Союз
- КЗпП** – Кодекс законів про працю
- КМУ** – Кабінет Міністрів України
- КОРО** – Книга обліку розрахункових операцій
- ЛПЗ** – лікувально-профілактичні заклади
- ЛЗ** – лікарські засоби
- ЛП** – лікарські препарати
- ЛРС** – лікарська рослинна сировина
- МНН** – міжнародна непатентована назва
- МОЗ України** – Міністерство охорони здоров'я України
- МШП** – малоцінний інвентар та швидкозношувані предмети
- НБУ** – Національний Банк України
- НМА** – нематеріальні активи
- НПА** – нормативно-правовий акт
- НТЗ** – норматив товарних запасів
- НФаУ** – Національний фармацевтичний університет
- ОЗ** – основні засоби
- ОЛЗ** – основні (життєво необхідні) лікарські засоби
- ОМС** – обов'язкове медичне страхування
- ПАТ** – Публічне акціонерне товариство
- ПДВ** – податок на додану вартість
- ПрАТ** – Приватне акціонерне товариство
- ПКО** – предметно-кількісний облік

ПКУ – Податковий Кодекс України

П(С)БО – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку

РРО – реєстратори розрахункових операцій

РФ – Російська Федерація

СНД – Співдружність незалежних держав

СОТ – Світова організація торгівлі

СРЦ – система референтної ціни

ТМЦ – товарно-матеріальні цінності

ЦМА – центральна міська аптека

ЦРА – центральна районна аптека

ГЛОСАРІЙ



Автоматизоване робоче місце (АРМ) — комплекс технічних і програмних засобів індивідуального користування, зорієнтований на виконання певних функцій. АРМ утворюється на базі міні - та мікро-ЕОМ, технічне й програмне забезпечення яких дозволяє здійснювати режим обробки інформації, введення локальних баз даних.

Активи — ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Акцизний податок — непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених ПКУ як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції)

Амортизація — систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації)

Аналіз (гр. *analyzis* — розділяю, розчленовую) — розчленування явища або предмета на його складові (елементи) для вивчення їх як частин цілого.

Аналіз господарської діяльності — вивчення практичної діяльності суб'єктів господарювання за певний період з метою підвищення ефективності їх діяльності. Види: аналіз економічний — сукупність методів формування і обробки даних, які забезпечують об'єктивну оцінку діяльності суб'єктів господарювання, визначення тенденцій, резервів розвитку; аналіз комплексний — охоплює господарську діяльність кооперативних організацій та підприємств; аналіз мотиваційний — пошук причин і умов, що визначають поведінку споживача на ринку маркетингових досліджень; аналіз оперативний — проводиться за поточний період з метою прийняття оперативних рішень.

Аналітичні процедури — процедури, які складаються з аналізу важливих коефіцієнтів та тенденцій, а також подальшого вивчення результатів відхилень та взаємозв'язків, що суперечать іншій відповідній інформації або відхиляються від передбачуваних сум.

Асоційоване підприємство — підприємство, на яке інвестор має суттєвий

вплив і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора.

Аудит – перевірка бухгалтерської звітності, обліку, первинної документації і іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству і встановленим нормативам.

Аудит фінансової звітності – процес перевірки фінансово-економічної інформації (накопиченої системою бухгалтерського обліку, згрупованої і узагальненої в документах фінансової звітності) з метою висловлення думки про її достовірність (у всіх суттєвих аспектах) незалежним фахівцем (аудитором).

Аудитор – особа, яка несе остаточну відповідальність за аудит. Цей термін також вживають у значенні “аудиторська фірма”.

Аудиторська вибірка – застосування аудиторських процедур до менш ніж 100% облікових записів (елементів вибірки) у межах залишку на рахунку або класу операцій таким чином, що всі елементи мають шанс бути відібраними. До аудиторської вибірки можна застосовувати статистичний або нестатистичний підхід.

Аудиторська діяльність – вид підприємницької діяльності у сфері послуг з підтвердження достовірності фінансової звітності та виконання супутніх аудиту робіт з економіко-правового забезпечення підприємництва (бізнесу). Аудиторську діяльність здійснюють аудиторські фірми (юридичні особи) та приватні підприємці-аудитори (фізичні особи).

Аудиторська палата України – незалежний самостійний орган, створений на засадах самоврядування, який очолює інститут аудиту в Україні.

Аудиторська фірма – фірма чи інший суб'єкт господарювання, що надає аудиторські послуги із залученням партнерів, у разі необхідності, або приватний практикуючий аудитор. Суб'єктів аудиторської діяльності також називають аудиторами.

Аудиторські свідчення (докази) – інформація, отримана аудитором у процесі формування висновків, на яких базується аудиторська думка. До аудиторських свідчень належать первинні документи та облікові записи, які є основою для складання фінансових звітів, а також підтверджувальна інформація з інших

джерел.

Аудиторський висновок – підсумковий документ, підготовлений аудитором за встановленою формою, за результатами проведення аудиту, в якому висловлено його думку про перевірену фінансову звітність.

Аудиторський висновок спеціального призначення – висновок, наданий у результаті незалежної аудиторської перевірки фінансової інформації (крім аудиторського висновку про фінансову звітність), що включає: а) фінансові звіти, складені відповідно до всеохоплюючої основи бухгалтерського обліку, іншої, ніж Міжнародні чи національні стандарти бухгалтерського обліку; б) конкретні рахунки, елементи рахунків або статті у фінансовому звіті; в) виконання контрактних угод; стислі фінансові звіти

Аудиторський ризик – ризик того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку у випадку, якщо фінансові звіти містять суттєво викривлену інформацію. Аудиторський ризик має три компоненти: властивий ризик, ризик контролю та ризик невиявлення.

База оподаткування – фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання.

Базисна ціна – попередньо погоджена покупцем і продавцем ціна. Вона є основою для визначення реальної ціни, яка доповнюється скидками і націнками залежно від кон'юнктури ринку, сорту чи якості товару і т. ін. Ця ціна є вихідною при визначенні індексу цін міжнародної торгівлі /експортних і імпорتنих/ в цілому або щодо окремих груп товарів. Б. ц. систематично переглядається, оскільки зміни асортименту, техніко-економічні параметри продукції впливають на її величину. Індекси цін міжнародної торгівлі, визначені на основі базисних цін, публікуються у міжнародній та національній зовнішньоторговій статистиці, в періодичних економічних виданнях. Б. ц. є основою для визначення цін на експортовану та імпортовану продукцію. Зведені в конкурентних листах, вони є важливим інформаційним матеріалом для обґрунтування і вироблення пропорцій при визначенні зовнішньоторгових цін на експортовану продукцію.

Баланс – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати позичальнику певну суму коштів у грошовій формі або банківських металах, яке надано в обмін на зобов'язання постачальника повернути суму основного боргу і сплатити відсотки, комісію та інші збори за її користування.

Безготівкові гроші (банківські гроші) – це записи на банківських рахунках і внески в комерційних банках, а саме банківські депозити (поточні та термінові рахунки), чеки і кредитні картки.

Безповоротна фінансова допомога – це: сума коштів, передана згідно з договорами дарування, іншими подібними договорами або без укладення таких договорів; сума безнадійної заборгованості, відшкодована кредитором позичальником після списання такої безнадійної заборгованості; сума заборгованості, що не стягнута після закінчення строку позовної давності; основна сума кредиту або депозиту, що надані без встановлення строків повернення такої основної суми, за винятком кредитів, наданих під безстрокові облігації, та депозитів до запитання у банківських установах, а також сума процентів, нарахованих на таку основну суму, але не сплачених (списаних); сума процентів, умовно нарахованих на суму поворотної фінансової допомоги, що залишається неповерненою на кінець звітного періоду, у розмірі облікової ставки НБУ, розрахованої за кожний день фактичного використання такої поворотної фінансової допомоги.

Бізнес-план – основний документ, що надається інвестору, в якому обґрунтовується концепція проекту і висловлюються основні його характеристики.

Бухгалтерська звітність – звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів.

Бюджет – (франц. budget – гаманець) – передбачений розрахунок очікуваних прибутків і витрат держави, підприємств, установ і організацій, окремих осіб на певний строк. Залежно від рівня формування, розподілу та використання грошових фондів виділяють споживчі Б. (прибутки та витрати фізичних осіб), Б. підприємств, організацій, фірм, комерційних і некомерційних організа-

цій, державний і місцеві Б. Як правило, Б. формується у вигляді таблиці прибутків і витрат: у дохідній частині враховуються усі види і суми коштів, які надходять, у видатковій — всі види витрат, що прогножуються. В основі формування Б. лежать такі принципи: єдність (відображення в одному Б. всіх прибутків і витрат); повнота (яка передбачає відображення прибутків і витрат у повному обсязі); реальність (достовірність інформації, яка припускає положення про поповнення дохідної частини та виконання видаткової частини); гласність (при формуванні державного Б. передбачається право громадськості на ознайомлення з джерелами прибутків і напрямками витрати коштів).

Бюджетування — технологія управління доходами і витратами підприємства з метою підвищення ефективності використання ресурсів, що є у розпорядженні окремих структурних підрозділів; процес планування, сутність якого полягає в накопиченні даних, які формують фінансовий результат за кожним структурним підрозділом, що дає змогу провести контроль і аналіз відхилень фактичних показників від запланованих із метою виявлення причини відхилень та віднесення відповідальності за визначеними фактами невиконання бюджету на певну відповідальну особу.

Вартість, яка амортизується — первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Викривлення фінансової звітності — невідповідність показників (статей) фінансової звітності обліково-економічній інформації, на основі якої підготовлено цю звітність або (та) невідповідність встановленим правилам її складання.

Витрати — сума будь-яких витрат у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).

Витрати виробництва — сума витрат на виробництво товару (продукту, послуги), утворює внутрішню вартість товару (для виробника) і служить осно-

вою для визначення ціни.

Витрати обігу – витрати живої і упередметненої праці в грошовій формі, опосередковані товарним обігом.

Відмова від висловлення думки – ситуація яка виникає, якщо можливий вплив обмеження обсягу є настільки суттєвим і всеосяжним, що аудитор не зміг отримати достатню кількість аудиторських доказів, і як наслідок, не може висловити думку про фінансові звіти.

Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Властивий ризик – ризик викривлення залишку на рахунку або класу операцій, який може бути суттєвим, окремо або у сукупності з викривленням залишків на інших рахунках або класів операцій, якщо припустити відсутність відповідних заходів внутрішнього контролю.

Внутрішній аудит – діяльність з оцінювання, організована в межах суб'єкта господарювання, що її виконує окремий відділ. До функцій внутрішнього аудиту входять, зокрема, перевірка, оцінка і моніторинг адекватності і ефективності функціонування систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю.

Генеральна сукупність – вся множина даних, з якої відбирається вибірка і стосовно якої аудитор прагне зробити висновки. Генеральну сукупність можна розділити на стратуми або субсукупності, причому кожний стратум перевіряють окремо. Термін “генеральна сукупність” є ширшим за поняття “стратум”.

Господарська діяльність – діяльність, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами.

Готівкові гроші – це паперові гроші (банкноти) і монети.

Грошова маса – загальний обсяг купівельних і платіжних засобів, що об-

слюговують господарський обіг і належать приватним особам, підприємствам, державі. У разі надмірної величини грошової маси відбувається їх знецінення, що негативно впливає на економічний розвиток. Вся сукупність готівкових і безготівкових грошей складає грошову масу.

Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Група основних засобів – сукупність однотипних за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів.

Гудвіл (вартість ділової репутації) – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл.

Дебітор – особа, у якої внаслідок минулих подій утворилася заборгованість перед іншою особою у формі певної суми коштів, їх еквіваленту або інших активів.

Демпінг – встановлення явно занижених цін на товари як інструмент ефективної боротьби в освоєнні нового ринку, або розширення вже освоєних ринків. Застосування демпінгових цін обмежується антидемпінговим законодавством.

Демпінгова ціна – це ціна на товар, яка значно нижча, аніж за звичайними комерційними операціями. Вона використовується з метою одержання конкурентних переваг, як правило, при експорті товарів на ринок, витісняючи з нього конкурентів.

Депозит (вклад) – кошти, які надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно із законодавством України, або нерезиденту на строк або на вимогу та під процент на умовах видачі на першу вимогу або повернення зі спливом встановле-

ного договором строку. Залучення депозитів може здійснюватися у формі випуску (емісії) ощадних (депозитних) сертифікатів. Правила здійснення депозитних операцій встановлюються: для банківських депозитів – НБУ відповідно до законодавства; для депозитів (внесків) до інших фінансових установ – державним органом, визначеним законом;

Довгострокові зобов'язання – всі зобов'язання, які не є поточними зобов'язаннями.

Договірні ціни встановлюються у договорі між продавцем та покупцем за домовленістю сторін.

Документація – матеріал та робочі документи, підготовлені аудитором і для нього, або ті, що їх отримує та зберігає аудитор у зв'язку з виконанням ним аудиторської перевірки.

Допустима похибка – максимальна похибка в генеральній сукупності, яку аудитор погодився прийняти.

Достатність – критерій кількості аудиторських свідчень.

Доходи – загальна сума доходу від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах; 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).

Думка аудитора – чітке письмове висловлення думки аудитора про фінансові звіти в цілому. Безумовно-позитивна думка висловлюється, якщо аудитор доходить висновку, що фінансові звіти справедливо та достовірно відображають (або представляють достовірно, в усіх суттєвих аспектах) інформацію відповідно до визначеної концептуальної основи фінансової звітності.

Еквіваленти грошових коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

Економіка (гр. oikonomikḗ – керування домашнім господарством) найважливіша сфера суспільних відносин, виробництва, розподілу, обміну і споживан-

ня результатів людської діяльності, а також їх ефективного використання. Е. розглядається у кількох значеннях: 1) сукупність виробничих відносин, що визначаються характером власності на засоби виробництва Е. в умовах різних суспільно-економічних формацій визначається перш за все властивою їй системою виробничих відносин між людьми, що здійснюються у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг, 2) господарство району, країни або всього світу. Е. кожної країни розвивається в системі суспільного поділу праці. Тому Е. країни складається з Е. окремих галузей (промисловості, будівництва, сільського господарства і т.д.). В Е. кожної країни виділяються також основні виробничі ланки — підприємства, фірми, організації тощо; 3) наукова дисципліна, що займається вивченням народного господарства, його галузей, а також деяких умов та елементів виробництва (праця, управління і т. ін.).

Економічні ресурси (фактори виробництва) – трудові, природні та матеріально-грошові ресурси (капітал).

Експрес-діагностика стану підприємства включає аналіз платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності і ділової активності.

Електронний документообіг – система документообігу електронних документів в стандартизованій формі і на базі прийнятих в системі регламентів.

Єдиний реєстр податкових накладних - реєстр відомостей щодо податкових накладних та розрахунків коригування, який ведеться центральним органом державної податкової служби в електронному вигляді згідно з наданими платниками податку на додану вартість електронними документами;

Загальнодержавні податки – встановлюються ВР України, є обов’язковими до сплати на всій території України, надходять до державного бюджету, засоби якого використовуються на соціальне забезпечення, стимулювання економічного розвитку, фундаментальних наукових досліджень тощо.

Запаси – активи, які: а) утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; б) перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; в) утримуються для спожи-

вання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Занит – процес звернення за інформацією до обізнаних осіб усередині суб'єкта господарювання або поза його межами.

Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Збір (плата, внесок) – обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності – сума коштів, яка сплачується за придбання та використання торгового патенту;

Звичайна діяльність – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

Звичайна процентна ставка за депозит (вклад) – процентна ставка, що встановлюється за кожним видом депозиту (вкладу) для всіх вкладників на умовах, визначених внутрішніми правилами фінансової установи, та офіційно оприлюднена на дату підписання депозитного договору;

Звичайна ставка проценту за кредит (позику) – розмір доходу фінансової установи у вигляді процентної ставки за кредит (позику), що встановлюється залежно від виду кредиту (позики) в межах мінімального та максимального розмірів процентної ставки та тарифу за такі послуги за таким видом кредиту (позики) всім позичальникам на стандартних умовах, визначених внутрішніми правилами фінансової установи;

Звіт про власний капітал – звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Звіт про рух грошових коштів – звіт, який відображає надходження і видаток грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді.

Звіт про фінансові результати – звіт про доходи, витрати і фінансові ре-

зультати діяльності підприємства.

Зменшення корисності – втрата економічної вигоди в сумі перевищення залишкової вартості активу над сумою очікуваного відшкодування.

Змінні (пропорційні) витрати зростають або зменшуються пропорційно обсягу виробництва (витрати на закупівлю сировини і матеріалів, споживання електроенергії, транспортні витрати і ін.)

Знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання.

Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Інвестиції – господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на: а) капітальні інвестиції – придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомості, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм ПКУ; б) фінансові інвестиції – придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів (у свою чергу поділяються на: прямі інвестиції – внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою; портфельні інвестиції – купівля цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку; в) реінвестиції – здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій.

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

Індекс цін – відносний економічний показник, який характеризує зміну сукупного (середнього) рівня цін. Використовуються індекси оптових, роздрібних, закупівельних, експортних, імпорتنих цін. В основі І. ц. – певний набір

товарів, кожний з яких береться у певній кількості і натуральному вигляді та приблизно з однорідним характером динаміки цін. Певна величина (фактична, планова або оціночна) попереднього періоду береться за базу, а порівнювана (фактична, планова і т.д.) входить до цієї бази. У США індекс роздрібних цін розраховується на основі виміру ціни фіксованого ринкового кошика із 300 споживчих товарів і послуг, які купує типовий житель міста.

Індикативні ціни – це ціни, що склались на світовому ринку на відповідний товар на момент здійснення експортно-імпоротної операції з урахуванням умов поставки та виконання розрахунків згідно з законодавством. Індикативні ціни визначає Міністерство зовнішніх економічних зв'язків України за результатами аналізу інформації, одержаної від митних, фінансових, статистичних, державних органів, банківських та інших організацій. Офіційно визначаються періодичність перегляду індикативних цін та їх офіційна публікація. На товари, для яких введені індикативні ціни, не встановлюються фіксовані або граничні рівні контрактних цін.

Інжиніринг – надання послуг (виконання робіт) із складення технічних завдань, проектних пропозицій, проведення наукових досліджень і техніко-економічних обстежень, виконання інженерно-розвідувальних робіт з будівництва об'єктів, розроблення технічної документації, проектування та конструкторського опрацювання об'єктів техніки і технології, надання консультації та авторського нагляду під час монтажних та пусконаладжувальних робіт, а також надання консультацій, пов'язаних із такими послугами (роботами);

Кеш Флоу (cash flow) – комплексний показник, який характеризує фінансовий потік з процесу обігу і відображає ліквідність і фінансовий розвиток підприємства. Показник КФ розраховується як сума прибутку за певний період і безвиплатних витрат мінус доходи, виникнення яких не супроводжувалося надходженням платіжних засобів.

Кодекс професійної етики аудиторів України – сукупність фундаментальних принципів етики та правил надання аудиторських послуг, дотримання яких є обов'язковим для аудитора.

Консолідована фінансова звітність – звітність, яка відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці.

Користувачі звітності – фізичні та юридичні особи, що потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень.

Кредит (від лат. *creditum* – позика, борг) – угода між партнерами (фізичними та юридичними особами) про надання у власність майна або грошей іншій особі на умові відстрочки повернення такої ж вартості з виплатою проценту. Основна форма К. – грошова позика, яка є формою руху позичкового капіталу. Надання грошової позики є своєрідним товаром, за користування яким потрібно платити певну суму (процент). Повніше сутність К. розкривається у його функціях. Основними з них є: 1) опосередкування процесу перерозподілу вільних грошей між галузями народного господарства; 2) сприяння прискоренню обігу грошей, а тим самим економії витрат обігу; 3) сприяння вирівнюванню норм прибутку між галузями і сферами народного господарства і формуванню середньої норми прибутку; 4) посилення процесу концентрації і централізації капіталу. Основними формами К. є комерційний, банківський, споживчий і поточний (під заставу нерухомого майна), інвестиційний, державний, міжнародний К. За строками надання розрізняють короткостроковий та довгостроковий К. В сучасних умовах держава повинна активно впливати на процес формування кредитних ресурсів, їх розподіл, на вироблення кредитної політики, проводити її залежно від економічної кон'юнктури.

Кредитна лінія – форма кредитування, у якій в межах встановленого ліміту здійснюється видача і погашення кредиту декількома частинами (траншами) у зручному для позичальника режимі. У разі часткового або повного погашення кредиту, можливо повторно отримати кредит в межах встановленого ліміту та терміну дії кредитного договору. Кредитні лінії відкриваються, як правило, юридичним особам для поповнення обігових коштів, збільшення товарообігу.

Кредитор – юридична або фізична особа, яка має підтверджені у встановленому порядку вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника, у т. ч. щодо

виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника, а також контролюючі органи – щодо податків та зборів.

Лізингова (орендна) операція – господарська операція, що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк. Лізингові (орендні) операції здійснюються у вигляді оперативного лізингу (оренди), фінансового лізингу (оренди), зворотного лізингу (оренди), оренди житла з викупом, оренди земельних ділянок та оренди будівель, у т. ч. житлових приміщень.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Ліквідність (від лат. liquidus – рідкий, плинний) – можливість в будь-який момент швидкого перетворення активу (грошей або речей) підприємств, фірм, банків – без втрат або з невеликими витратами стосовно їх купівельної спроможності – в гроші для оплати зобов'язань (пасиву), легкість перетворення матеріальних цінностей в готівку. До активів, які швидко реалізуються, належать державні короткотермінові цінні папери, акції і облігації великих акціонерних компаній, які користуються постійним попитом на фондовій біржі, термінові векселі фірм, які безперешкодно приймаються банками, золото та інші дорогоцінні метали, дебіторська заборгованість, яка підлягає погашенню за першою вимогою. Розрізняють Л. банків і фірм, а також міжнародну Л. банку – здатність будь-коли виплачувати гроші за своїми зобов'язаннями. Визначається як відношення наявних грошей до величини позичкових фондів. У багатьох країнах використовують систему коефіцієнтів ліквідності через співвідношення відповідних статей їх активу і пасиву. Л. фірми визначається як співвідношення величини її заборгованості та ліквідності засобів, які можуть бути використані для погашення боргу. До ліквідних засобів фірми належить готівка, реалізовані елементи оборотних засобів, депозити в банку. Грошові засоби і фінансові активи теж класифікують за ступенем їх ліквідності. Підвищення частки Л. банків

і фірм веде до зниження їх прибутковості. Міжнародна Л. характеризується сукупністю всіх платіжних інструментів, які можуть бути використані в міжнародних розрахунках. Міжнародну Л. утворюють золото, вільно конвертовані валютні запаси держав і міжнародні гроші. Міжнародну Л. можна визначити через співвідношення валютних резервів і суми зовнішньої заборгованості відповідних країн, яка забезпечується цими резервами. Відношення величини міжнародної Л. до обсягу світового імпорту товарів і послуг називається коефіцієнтом ліквідності.

Макроекономіка – галузь економічної науки, що вивчає закономірності функціонування національної економіки.

Матеріальні активи – основні засоби та оборотні активи у будь-якому вигляді (включаючи електричну, теплову та іншу енергію, газ, воду), що не є коштами, цінними паперами, деривативами і нематеріальними активами;

Міжнародні стандарти аудиту (International standards auditings) — сукупність основних принципів, процедур і рекомендацій, розроблених, прийнятих на міжнародному рівні і опублікованих комітетом з міжнародної аудиторської практики.

Мікроекономіка вивчає механізм функціонування та взаємовідносини індивідуальних економічних агентів, до яких належать окремі підприємства та організації (фірми (фармацевтичні компанії, аптеки), комерційні банки, страхові компанії тощо).

Місцеві податки і збори – встановлені рішеннями місцевих органів самоуправління відповідно до затвердженого ПКУ переліку. Надходять до місцевих бюджетів від юридичних та фізичних осіб, які одержують доходи, мають майно і продають товари і надають послуги на території певної адміністративної одиниці. Кошти місцевих бюджетів використовуються на розвиток комунального господарства, будівництво окремих об'єктів економічної та соціальної інфраструктури.

Модифікований аудиторський висновок – аудиторський висновок, який складено за формою, відмінною від стандартної. Аудиторський висновок вва-

жається модифікованим, якщо до нього додається пояснювальний параграф (додаються пояснювальні параграфи) або якщо думка аудитора не є безумовно-позитивною.

Надзвичайна подія – подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Національні стандарти (аудиту) – сукупність стандартів з аудиту, визначених законом або нормативними актами чи регулювальним органом на національному рівні, застосування яких є обов’язковим і яких слід дотримуватися при проведенні аудиторської перевірки або наданні супутніх послуг. В Україні такі стандарти названо національними нормативами аудиту.

Негрошові операції – операції, які не потребують використання грошових коштів та їх еквівалентів.

Нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у т. ч. промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об’єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у т.ч. набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами.

Необоротні активи – всі активи, що не є оборотними.

Непрямі податки та збори – це податки, збори на товари та послуги, що залежать від розмірів споживання, додаються до їх ціни або включаються в тариф і сплачуються споживачами (податки на закупівлі, на продаж, ПДВ, акцизи, мито тощо).

Нерезиденти – це: а) іноземні компанії, організації, утворені відповідно до законодавства інших держав, зареєстровані (акредитовані або легалізовані) відповідно до законодавства України філії, представництва та інші відокремлені підрозділи з місцезнаходженням на території України; б) дипломатичні представництва, консульські установи та інші офіційні представництва інших держав і міжнародних організацій в Україні; в) фізичні особи, які не є резидентами

України;

Об'єкт оподаткування – майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку.

Об'єкт основних засобів (ОЗ) – це: а) закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; б) конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; в) відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню ОЗ, або частина такого активу, що контролюється підприємством. Якщо один об'єкт ОЗ складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт ОЗ.

Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Облікова система – послідовність завдань та записів суб'єкта господарювання, за допомогою якої відображають операції і яка є засобом ведення обліку. За допомогою таких систем визначають, збирають, аналізують, обчислюють, класифікують, записують, підсумовують та відображають у звітності господарські операції та інші події.

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Овердрафт – форма короткострокового кредиту, який надається для покриття тимчасової нестачі обігових коштів у позичальника, шляхом оплати з його поточного рахунку розрахункових документів понад фактичного залишку

коштів на ньому у межах встановленого ліміту (який може щомісячно переглядатися відповідно до результатів фінансово-господарської діяльності).

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

Операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Оптовий товарообіг – це продаж товарів лікувально-профілактичним закладам та іншим підприємствам, установам, організаціям за безготівковими розрахунками для кінцевого споживання.

Оптово-відпускна ціна є ціною одиниці імпортованого товару або ціною одиниці товару, що встановлюється у договорі, укладеному між вітчизняним товаровиробником та суб'єктом господарювання, що здійснює оптову торгівлю товаром.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, вартість яких перевищує 2500 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)

Очікувана похибка – похибка, що її очікує аудитор у генеральній сукупності.

Пеня – сума коштів у вигляді відсотків, нарахованих на суми грошових зобов'язань, не сплачених у встановлені законодавством строки.

Первісна вартість – історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених

(переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Перевірка – комплекс процедур, які виконує аудитор. Об'єктом перевірки є записи, документи або матеріальні активи.

Переоцінена вартість – вартість необоротних активів після їх переоцінки.

Підакцизні товари (продукція) – товари за кодами згідно з УКТ ЗЕД, на які ПКУ встановлено ставки акцизного податку;

Пільговий торговий патент – торговий патент на провадження торговельної діяльності певними видами товарів, визначених статтею 267 ПКУ.

План – інструмент досягнення поставленої мети, кількісний вираз цілей та розробка шляхів їхнього досягнення, мотивована модель дій суб'єкта господарювання, створена на підставі кон'юнктурного прогнозу економічного середовища і розписана за виконавцями, часом і ресурсами.

Планування – розробка і наукове обґрунтування програми економічного розвитку підприємства та його структурних підрозділів (центрів відповідальності) на визначений період відповідно до мети його функціонування та виходячи з наявних ресурсів. Підґрунтям планування є **прогнозування**, яке передбачає формування основних цілей і можливих засобів їх досягнення.

Плата за землю – загальнодержавний податок, який справляється у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності.

Повертна фінансова допомога – сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування процентів або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення.

Пов'язані сторони – особи, стосунки між якими обумовлюють можливість однієї сторони контролювати іншу або здійснювати суттєвий вплив на прийняття фінансових і оперативних рішень іншою стороною.

Погашення податкового боргу – зменшення абсолютного значення суми такого боргу, підтверджене відповідним документом.

Податкова вимога – письмова вимога органу державної податкової служ-

би до платника податків щодо погашення суми податкового боргу.

Податкова декларація, розрахунок – документ, що подається платником податків контролюючому органу у встановлені строки, на підставі якого здійснюється нарахування та сплата податкового зобов'язання, або документ, що свідчить про суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків-фізичних осіб, суми утриманого та сплаченого податку. Митні декларації прирівнюються до податкових декларацій для цілей нарахування та сплати податкових зобов'язань.

Податкова пільга – передбачене законодавством звільнення платника податку від зобов'язань з нарахування та сплати податку (збору), сплата податку і збору в меншому розмірі при наявності відповідних підстав. *Пільги* використовуються для заохочення діяльності у потрібному для держави та суспільства напрямку та розвитку малого та середнього бізнесу.

Податкове зобов'язання – сума коштів, яку платник податків, у т.ч. податковий агент, повинен сплатити до відповідного бюджету як податок або збір на підставі, в порядку та строки, визначені податковим законодавством (у тому числі сума коштів, визначена платником податків у податковому векселі та не сплачена в установленій законом строк).

Податковий агент щодо податку на доходи фізичних осіб – юридична особа (її філія, відділення, інший відокремлений підрозділ), самозайнята особа, представництво нерезидента - юридичної особи, які незалежно від організаційно-правового статусу та способу оподаткування іншими податками та/або форми нарахування (виплати, надання) доходу (у грошовій або негрошовій формі) зобов'язані нараховувати, утримувати та сплачувати податок, передбачений розділом IV ПКУ, до бюджету від імені та за рахунок фізичної особи з доходів, що виплачуються такій особі, вести податковий облік, подавати податкову звітність податковим органам та нести відповідальність за порушення його норм.

Податковий борг – сума узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але не сплаченого платником податків у встановлений ПКУ строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошо-

вого зобов'язання.

Податковий кредит – сума, на яку платник податку на додану вартість має право зменшити податкове зобов'язання звітного (податкового) періоду, визначена згідно з розділом V ПКУ.

Податковий період – період, за який платник податку зобов'язаний здійснювати розрахунок податків, подавати податкові декларації (звіти) та сплачувати в бюджет суми податків і зборів. Податковим періодом може бути календарний рік (півріччя, квартал, місяць, день).

Податок – обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Податкового кодексу.

Податок на додану вартість (ПДВ) – непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V ПКУ, це частина новоствореної вартості, яка сплачується до бюджету на кожному етапі виробництва продукції, реалізації товарів, виконання робіт, послуг.

Позичальник – одержувач позики; сторона в кредитній угоді, від якої інша сторона (кредитор) має право вимагати повернення грошей (майна) і сплати процента. Позичальником може бути держава, юридична особа, громадянин.

Показники економічні – абсолютні та відносні величини, які використовуються для кількісної та частково якісної характеристики економічних явищ і процесів. Абсолютні величини – кількісний вираз статистичних показників, які безпосередньо характеризують розміри соціально-економічних явищ, їх ознаки в одиницях виміру площі, маси, ваги, у грошових одиницях тощо. П. е. повинні об'єктивно відображати розвиток явищ і процесів, бути співставляваними в часі і за територією. Важливо, щоб їх можна було зводити або у крупніші (агрегатні) показники, або у менші (дизагрегатні). До складу П. е. входять статистичні, аналітичні, планові та інші показники. З їх допомогою визначається структура національного багатства, національного доходу, використання засобів виробництва, платоспроможний попит населення та інше.

Постачання товарів – будь-яка передача права на розпоряджання товарами як власник, у т. ч. продаж, обмін чи дарування такого товару, а також пос-

тачання товарів за рішенням суду.

Постійні (непропорційні, фіксовані) витрати – витрати, що не залежать від динаміки обсягу виробництва (амортизаційні відрахування, відсотки за кредит, орендна плата, адміністративні витрати і т.п.).

Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Примітки до фінансових звітів – сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними П(С)БО.

Принцип бухгалтерського обліку – правило, яким слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності.

Прогноз – інформація, підготовлена на основі припущень щодо майбутніх подій, які, як очікує управлінський персонал, відбудуться, і дій, які управлінський персонал має намір здійснити на дату підготовки інформації (припущення про найкращу оцінку).

Прогнозування економічне (від грец. prognosis – передбачення) – спосіб наукового передбачення основних напрямків розвитку економічної системи або її окремих елементів. Найважливіші функції П. є: з'ясування основних шляхів і перспектив еволюції економічної системи, можливих структурних змін у ній, пріоритетних напрямків соціально-економічного прогресу; виявлення і обґрунтування альтернативних шляхів розвитку системи та показників її еволюції; оцінка можливих соціально-економічних наслідків розвитку економічної системи та його альтернативних шляхів. П. є базується перш за все на з'ясуванні тенденцій науки, техніки і технології, прогнозних оцінках ресурсів (природних, людських тощо), на знанні закономірностей розвитку системи продуктивних сил і техніко-економічних відносин, екологічного фактору відтворювального процесу. Його основою є також вивчення закономірностей розвитку власності, можливих змін в їх структу-

рі. Для П. е. використовуються різні методи математичної, економічної статистики, теорії ймовірностей та ін.

Програма аудиту – програма, яка визначає характер, час проведення та обсяг запланованих аудиторських процедур, необхідних для виконання загального плану аудиту. Програма аудиту являє собою ряд інструкцій для асистентів, що беруть участь в аудиторських перевірках, а також є засобом контролю належного виконання роботи.

Продаж (реалізація) товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів. Не вважаються продажем товарів операції з надання товарів у межах договорів комісії (консигнації), поруки, схову (відповідального зберігання), доручення, довірчого управління, оперативного лізингу (оренди), інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачі прав власності на такі товари.

Продуктивність праці – економічна категорія, яка відображає ефективність використання трудового потенціалу підприємства у процесі виробництва (реалізації) ЛЗ та засвідчує здатність працівника випускати певну кількість продукції за одиницю робочого часу (рік, місяць, тиждень тощо) або кількість робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції. В умовах ринку діє об'єктивний економічний закон неухильного підвищення П.п., оскільки саме це сприяє збільшенню прибутку і конкурентоспроможності ФП у ринковому середовищі. Показниками П.п., які застосовуються на ФП, є виробіток – кількість продукції (обсяг реалізації), що виробляється за одиницю часу або припадає на одного працівника, та трудоємність – обернений показник виробітку.

Профінт-центр (центр прибутку) – організаційна одиниця, що несе повну відповідальність за отримання прибутку і наділена відповідними повноваженнями управління.

Проценти – дохід, який сплачується (нараховується) позичальником на

користь кредитора як плата за використання залучених на визначений або невизначений строк коштів або майна. До процентів включаються: а) платіж за використання коштів або товарів (робіт, послуг), отриманих у кредит; б) платіж за використання коштів, залучених у депозит; в) платіж за придбання товарів у розстрочку; г) платіж за користування майном згідно з договорами фінансового лізингу (оренди) (без урахування частини лізингового платежу, що надається в рахунок компенсації частини вартості об'єкта фінансового лізингу); ґ) винагорода (дохід) орендодавця як частина орендного платежу за договором оренди житла з викупом, сплачена фізичною особою платнику податку, на користь якого відступлено право на отримання таких платежів.

Прямі податки і збори – сукупність податків, зборів, що залежать від розміру доходу (в т.ч. прибутку) або майна, стягуються з фізичних та юридичних осіб, за виключенням податків на споживання (податок на доходи громадян (подоходний податок), податок на прибуток підприємства, комунальний податок, плата за землю тощо).

Резиденти – це: а) юридичні особи та їх відокремлені особи, які утворені та провадять свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням як на її території, так і за її межами; б) дипломатичні представництва, консульські установи та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають дипломатичні привілеї та імунітет; в) фізична особа – резидент – фізична особа, яка має місце проживання в Україні.

Рентабельність – один з основних вартісних якісних показників ефективності виробництва, що характеризує рівень віддачі витрат і ступінь використання засобів в процесі виробництва і реалізації продукції. Чисельно рентабельність дорівнює відношенню прибутку до витрат.

Рентабельність (нім. *rentabel* – дохідний, прибутковий) – міра прибутковості роботи підприємства або продукції, що ним виробляється. Р. – економічний показник, що характеризує ефективність фінансово-господарчої та виробничої діяльності аптечного закладу. Р. вимірюється в абсолютних і відносних показниках. Р. в абсолютних показниках – це прибуток підприємства, що ви-

значається у грошовому вираженні. Найбільш наочно ефективність характеризує Р. у відносних показниках – відсотках або коефіцієнтах. У світовій практиці використовують понад 30 показників Р.

Рентабельність активів (загальна) розраховується шляхом ділення оподаткованого прибутку на середньорічну вартість активів. Цей показник характеризує ефективність використання всього майна підприємства і вказує, скільки грошових одиниць необхідно підприємству для одержання однієї грошової одиниці прибутку незалежно від джерел залучення коштів. Зниження Р. активів свідчить про падіння попиту на продукцію підприємства та перенакопичення активів. Р. активів – один із найважливіших індикаторів конкурентоспроможності ФП.

Рентабельність чиста означає, скільки чистого прибутку припадає на одиницю активів. Р. реалізації (продажу) розраховується шляхом ділення прибутку від реалізації на виручку від реалізації продукції. Зростання Р. продажу є наслідком зростання цін на ЛП при постійних витратах на виробництво реалізованої продукції чи зниження витрат на виробництво при постійних цінах. Зниження коефіцієнта свідчить про зниження цін на ЛП при постійних витратах на виробництво або зростання витрат на виробництво при постійних цінах, тобто про зниження попиту на продукцію підприємства.

Рентабельність основних фондів та інших необоротних активів відображає ефективність використання основних фондів та інших необоротних активів, вимірювану розміром прибутку, що припадає на одиницю вартості основних фондів. Зростання Р. основних фондів при зниженні Р. активів свідчить про надмірне збільшення оборотних активів, що може бути наслідком створення надмірних запасів товарно-матеріальних цінностей, затоварювання готовою продукцією внаслідок зниження попиту на ЛП, надмірного зростання дебіторської заборгованості.

Рентабельність власного капіталу дозволяє оцінити ефективність капіталу, інвестованого власниками, і порівняти цей показник з можливим одержанням прибутку від вкладу цих коштів в цінні папери. У країнах з ринковою

економікою цей показник суттєво впливає на рівень котирування акцій фармацевтичних компаній. Коефіцієнт Р. власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної суми власного капіталу. Цей коефіцієнт зазначає, скільки грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна грошова одиниця, вкладена власниками підприємства.

Рентабельність основної (торговельної) діяльності визначається як відношення суми одержаного прибутку від цієї діяльності до суми товарообігу

Рецептура – важливий показник роботи аптеки, який характеризує її як заклад системи охорони здоров'я. Розраховується як показник кількості лікарських засобів, що відпущені з аптеки за рецептами або вимогами лікувально-профілактичних закладів за певний період часу.

Ризик контролю – ризик того, що можливі викривлення залишку на рахунку або класу операцій, які можуть бути суттєвими, окремо або у сукупності з викривленнями залишків на інших рахунках або класів операцій не можна буде своєчасно запобігти або виявити та виправити за допомогою систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.

Ризик невиявлення – ризик того, що аудиторські процедури по суті не виявлять викривлення залишку на рахунку або класу операцій, які можуть бути суттєвими, окремо або у сукупності з викривленнями залишків на інших рахунках або класів операцій.

Ринкова ціна – ціна, за якою товари (роботи, послуги) передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари (роботи, послуги), а покупець бажає їх отримати на добровільній основі, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари (роботи, послуги), а також ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності – однорідних) товарів (робіт, послуг) у порівнянних економічних (комерційних) умовах.

Ринок товарів (робіт, послуг) – сфера обігу товарів (робіт, послуг), що визначається виходячи з можливості покупця (продавця) без значних додаткових витрат придбати (реалізувати) товар (роботи, послуги) на найближчій для

покупця (продавця) території;

Річний звіт – щорічний документ, який містить всі фінансові звіти з аудиторським висновком про них.

Робочі документи аудитора – записи аудитора з планування робіт, характеру, часу та обсягу здійснюваних аудиторських процедур, а також результатів таких процедур та висновки, зроблені на підставі отриманих доказів. Робочі документи можуть бути у формі даних, що зберігаються на папері, плівці, електронних та інших носіях інформації. Іншими словами, робочі документи аудитора – інформація, яка накопичується аудитором на будь-яких носіях та використовується ним для обґрунтування своєї думки стосовно перевіреної фінансової звітності.

Роздрібний товарообіг – це виручка від продажу безпосередньо населенню споживчих товарів (як за готівку, так і за розрахункові чеки установ банків, банківські платіжні картки) через спеціально організовану торговельну мережу (аптеки, аптечні пункти та кіоски) підприємствами незалежно від форми власності і господарювання.

Розкриття – надання інформації, яка є суттєвою для користувачів фінансової звітності.

Роялті – будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торгівельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау). Не вважаються роялті платежі за отримання об'єктів власності, визначених в абзаці першому цього пункту, у володіння або розпорядження чи власність особи або, якщо умови користування такими об'єктами власності надають право користувачу продати або здійснити

відчуження в інший спосіб такого об'єкта власності або оприлюднити (розголосити) секретні креслення, моделі, формули, процеси, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау), за винятком випадків, коли таке оприлюднення (розголошення) є обов'язковим згідно із законодавством України.

Самозайнята особа – платник податку, який є фізичною особою - підприємцем або провадить незалежну професійну діяльність за умови, що така особа не є працівником в межах такої підприємницької чи незалежної професійної діяльності. Незалежна професійна діяльність – участь фізичної особи у науковій, літературній, артистичній, художній, освітній або викладацькій діяльності, діяльність лікарів, приватних нотаріусів, адвокатів, аудиторів, бухгалтерів, оцінників, інженерів чи архітекторів, особи, зайнятої релігійною (місіонерською) діяльністю, іншою подібною діяльністю за умови, що така особа не є працівником або фізичною особою-підприємцем та використовує найману працю не більш як чотирьох фізичних осіб.

Світові ціни – ціни, за якими здійснюються значні комерційні операції з платежами у вільно конвертованій валюті експортні ціни основних постачальників груп товару та імпорتنі ціни в міжнародних фірмах (центрах імпорту товару).

Середньооблікова кількість працівників – кількість працівників у юридичних осіб, визначена за методикою, затвердженою центральним органом виконавчої влади в галузі статистики, з урахуванням усіх найманих працівників і осіб, що працюють за цивільно-правовими договорами та за сумісництвом більш як один календарний місяць, а також найманих працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів в еквіваленті повної зайнятості, крім найманих працівників, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами та у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею передбаченого законодавством віку.

Система внутрішнього контролю – політика і процедури (внутрішнього контролю), прийняті управлінським персоналом суб'єкта господарювання

з метою сприяння у досягненні цілей управлінського персоналу щодо забезпечення, наскільки це можливо, правильного і ефективного ведення господарської діяльності, включаючи дотримання політики управлінського персоналу, а також збереження активів, забезпечення запобігання і виявлення шахрайства та помилок, точності і повноти облікових записів, а також своєчасної підготовки достовірної фінансової інформації. Система внутрішнього контролю включає також інші питання, безпосередньо пов'язані з функціями облікової системи.

Собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг - витрати, що прямо пов'язані з виробництвом та/або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду товарів, виконаних робіт, наданих послуг, які визначаються відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

Спостереження – нагляд за процесом або процедурою, що їх виконують інші особи, наприклад, спостереження аудитора за здійсненням інвентаризації персоналом суб'єкта господарювання або виконання процедур внутрішнього контролю, що не залишає “аудиторського сліду”.

Ставка податку – розмір податкових нарахувань на (від) одиницю (одиниці) виміру бази оподаткування. Ставка податку може бути *абсолютною* (фіксована величина) або *відносною* (у відсотковому або кратному відношенні). Базова (основна) ставка визначається ПКУ для кожного податку; гранична ставка – мінімальний або максимальний її розмір.

Статистична вибірка – вибірка, що означає будь-який підхід щодо здійснення вибірки, який має такі характерні риси: а) випадковий добір елементів вибірки; б) використання теорії ймовірностей для оцінки результатів вибірки, включаючи оцінку ризику, пов'язаного з вибіркою. Підхід до здійснення вибірки, який не має характерних ознак а) та б), вважається нестатистичною вибіркою.

Строк корисного використання (експлуатації) – очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством

обсяг продукції (робіт, послуг).

Суб'єкти податку (платники податку) – юридичні та фізичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, отримують (передають) об'єкти оподаткування або здійснюють діяльність (операції), які є об'єктом оподаткування згідно Кодексу.

Супутні послуги – огляди, погоджені процедури та підготовка інформації.

Суттєва інформація – інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається відповідними П(С)БО та керівництвом підприємства.

Суттєвість. Інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від величини суми статті або значущості помилки, які розглядаються за конкретних обставин пропуску або неправильного відображення. Так, суттєвість створює поріг або межу відсічення, але вона не є первинною якісною характеристикою, яка обов'язково притаманна корисній інформації.

Тверда ціна не змінюється за період з моменту підписання контракту до надходження товару до покупця.

Твердження – відомості, представлені управлінським персоналом, явні або неявні, що містяться у фінансових звітах

Твердження у фінансових звітах – твердження управлінського персоналу, явні або неявні, що містяться у фінансових звітах і можуть поділятися на такі категорії: а) *існування*: актив або зобов'язання існують на конкретну дату; б) *права і зобов'язання*: актив або зобов'язання належать суб'єкту господарювання на конкретну дату; в) *наявність*: операція або подія, які стосуються суб'єкта господарювання, відбулися протягом звітного періоду; г) *повнота*: відсутність необлікованих активів, зобов'язань, операцій або подій, а також нерозкритої інформації про статті; д) *оцінка вартості*: актив або зобов'язання обліковуються за відповідною балансовою вартістю; е) *вимірювання*: операція або подія відображені за належною сумою, доходи і витрати віднесені до відповідного

звітнього періоду; є) *подання і розкриття інформації*: інформація про статтю розкрита, класифікована і описана згідно з застосованою концептуальною основою фінансової звітності.

Тести контролю – тести для отримання аудиторських свідчень щодо ефективності: а) організації систем обліку та внутрішнього контролю, тобто чи вони належним чином організовані, щоб запобігати, виявляти та виправляти суттєві викривлення; б) функціонування внутрішнього контролю протягом певного періоду.

Тимчасові ціни встановлюються, як правило, на нову продукцію, що планується для серійного виробництва та випуск якої на початковому періоді пов'язана з підвищеними витратами. Після закінчення дії строкових домовленостей чи тимчасової ціни від декількох місяців до 1-2 років, вони замінюються на постійні.

Товари – матеріальні та нематеріальні активи, у т. ч. земельні ділянки, а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення.

Товарний кредит – товари (роботи, послуги), що передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичних чи фізичних осіб на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточних розрахунків на визначений строк та під процент. Товарний кредит передбачає передачу права власності на товари (роботи, послуги) покупцеві (замовникові) у момент підписання договору або в момент фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником), незалежно від часу погашення заборгованості.

Товарні запаси – оборотні активи, які утримуються аптечними закладами для подальшого продажу. Товарні запаси вимірюються у: натуральних вимірниках (кг, літри, упаковки, штуки тощо); грошовому вимірнику за цінами закупівлі; днях запасу.

Товарообіг – це історична та економічна категорія, яка взагалі характеризує торговельну діяльність. Товарообіг можна охарактеризувати як форму обміну товарів за допомогою грошей. Акт обміну охоплює дві складові: продаж

товару за гроші (Т – Г) і купівлю за гроші нового товару (Г – Т).

Товарообіговість – це швидкість реалізації товарів або час, протягом якого реалізуються середні товарні запаси за звітний період.

Торговельна діяльність – роздрібна та оптова торгівля, діяльність у торговельно-виробничій сфері за готівку, інші готівкові платіжні засоби та з використанням платіжних карток.

Торговельна націнка – сума, на яку збільшується ціна реалізації ЛП у зв'язку з додатковими витратами, які несе продавець торгової організації. Т.н. на фармацевтичні товари визначається як різниця між роздрібною та закупівельною вартістю (у сумовому вираженні), а також як відносний показник – відношення суми Т.н. до покупної ціни товару. В аптечній мережі поширений метод оцінки товарних запасів за цінами реалізації, який базується на застосуванні торговими організаціями середнього відсотку Т.н. товарів. Відповідно до державної політики ціноутворення на ЛП в Україні встановлюються граничні рівні Т.н. на основні лікарські засоби (ОЛЗ) за Національним переліком. Відповідно до напрямку діяльності торгової організації (оптова чи роздрібна реалізація ЛП) розрізняють Т.н. постачальницько-збутові та роздрібні.

Торговельні накладення – це частина роздрібної ціни, яка призначена для відшкодування витрат обігу і створення прибутку аптеки (фармацевтичної фірми). Торговельні накладення розраховують, як різницю між цінами реалізації та цінами закупівлі фармацевтичної продукції. Існує залежність між рівнем Т.н., який отримує аптека, та рівнем собівартості реалізації (рівнем ціни закупівлі) ЛП — у сумі вони становлять 100% за визначенням.

Точка беззбитковості (критичний обсяг виробництва і реалізації продукції) – це обсяг випуску, при якому прибуток підприємства дорівнює нулю (тобто виручка рівна сумарним витратам).

Умовно-позитивна думка – думка, яка висловлюється, якщо аудитор доходить висновку, що не можна висловити безумовно-позитивну думку, але вплив будь-якої незгоди з управлінським персоналом або обмеження обсягу не є досить суттєвим і всеосяжним, щоб вимагати від аудитора негативного висно-

вку або відмови від висловлення думки.

Факторинг – придбання банком права вимоги на виконання зобов’язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, беручи на себе ризик виконання таких вимог і приймання платежів. Факторинг включає: фінансування поставчань з відстрочкою платежу, адміністративне управління дебіторською заборгованістю, інформаційну і консультаційну підтримку та покриття різних видів ризиків: кредитних (ризик несплати покупцями), ліквідних (ризик невчасної оплати поставчань покупцями), відсоткових (ризик різкої зміни ринкової вартості ресурсів)

Фармаекономіка або Фармацевтична економіка – інтегральна наука, яка поєднує знання економіки фармації з іншими галузями знань (медициною, соціологією, психологією, математикою, маркетингом тощо) і досліджує вплив різних чинників на рівень надання населенню фармацевтичної (лікарської) допомоги та стан фармацевтичної галузі в цілому. **фармацевтична економіка** – це сукупність інститутів, підприємств і організацій, зайнятих виробництвом, розподілом і обміном лікарських засобів, виробів медичного призначення, послуг, необхідних для підтримки індивідуального та суспільного здоров’я.

Фіксовані ціни запроваджуються на перехідний період, затверджуються на державному рівні на життєво важливі товари.

Фінансова діяльність – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Фінансова допомога – фінансова допомога, надана на безповоротній або поворотній основі.

Фінансова звітність – це сукупність форм бухгалтерської звітності і приміток до них, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності і рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансово-кредитна система – сукупність фінансових, інвестиційних та кредитних інститутів держави. У складі фінансово-кредитної системи виділяють дві підсистеми: **банківську** – сукупність різних банків та інших кредитних установ, які функціонують у межах єдиного фінансового механізму та **небан-**

ківську – сукупність небанківських кредитних установ, яка охоплює спеціалізовані фінансово-кредитні інститути й поштово-ощадні установи.

Фінансовий кредит – кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають згідно з відповідним законодавством статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою або його офіційними агентствами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами - нерезидентами юридичній чи фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під процент;

Фінансові звіти – баланси, звіти про прибутки та збитки, звіти про зміни у фінансовому стані (що можуть бути надані різним чином, наприклад, як звіт про рух грошових коштів), примітки та інші звіти і пояснювальний матеріал, визначені як частина фінансових звітів.

Фінансові інвестиції – активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) заснований на суб'єктивній оцінці технічних особливостей порівнюваних об'єктів з метою мінімізації витрат на виробництво продукції шляхом зниження праце-, матеріало- і енергоємності продукції.

Центр витрат – організаційна одиниця, яка концентрує витрати і характеризується сферою відповідальності, місце розташуванням і методами обліку.

Центр відповідальності – це сегмент усередині підприємства, на чолі якого – відповідальна особа (менеджер), що приймає рішення. В центрах відповідальності контролюються поява витрат, отримання і використання прибутку.

Ціна – це грошовий вираз вартості товару.

Ціна покупки представляє собою фактичну грошову суму покупки на ринку, по якій була здійснена угода купівлі-продажу або по якій покупець готовий придбати товар.

Ціни продавця формуються в умовах перевищення попиту над пропозицією (ринок продавців). Така ціна стимулює розширення виробництва товару та відображає економічні інтереси продавця, який бажає його продати якнайдорожче.

Ціни «франко» – оптові ціни, які встановлюють з урахуванням передбаченого контрактом порядку відшкодування транспортних витрат на доставку товарів покупцеві. При зовнішньоторговельних угодах до транспортних витрат додають витрати на страхування, а якщо товари перетинають кордон, - то й витрати на їх митну „очистку”.

Цінові знижки – спосіб зниження ціни на користь покупця з урахуванням становища на ринку та умов контракту. Найпоширеніші Ц. з. 1) бонусні – надаються оптовим, як правило, постійним клієнтам за певний обсяг обороту протягом року. Можуть становити 7-8% від вартості обороту; 2) тимчасові – застосовуються переважно при сезонній торгівлі продукцією масового попиту; 3) дилерські (до 30%) – надаються гуртовим та роздрібним торговцям, агентам та посередникам. Знижки повинні покривати їх витрати на продаж та сервіс й забезпечувати певний прибуток; 4) кількісні (до 15%) – їх величина змінюється в залежності від розміру або серійності замовлення; 5) знижки „сконто” (до 3-5% вартості угоди) – надаються за оплату готівкою або за дострокове здійснення платежів за контрактом; 6) спеціальні (приблизно 5-7%) – надаються покупцям, з якими у фірми склалися особливі, в тому числі довгострокові відносини.

Ціноутворення – процес формування цін на товари та послуги.

Чиста вартість реалізації необоротного активу – справедлива вартість необоротного активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію.

Штрафна санкція (фінансова санкція, штраф) – плата у вигляді фіксованої суми та/або відсотків, що справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням яких покладено на контролюючі органи, а також штрафні санкції за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

ДОДАТКИ

Навчальні приклади

Процес складання бюджету оптової фармацевтичної фірми

Розглянемо процес складання бюджету на спрощеному прикладі прогнозування діяльності оптової фармацевтичної фірми на II квартал поточного року. Відправним пунктом для складання бюджету є прогнозовані значення майбутніх доходів від реалізації.

Відповідальність за прогноз обсягів продажу на фірмі несе маркетингова служба, яка у своїй діяльності керується результатами аналізу динаміки продажу за попередні періоди, соціально-економічних умов у регіоні, рівнем захворюваності (прогнозами), конкурентною позицією фірми на ринку.

На нашому прикладі аналітична робота маркетингової служби дозволила встановити тенденції, що виражені статистично:

- 70% товарів доцільно реалізовувати за передоплатою (або, на крайній випадок, за фактом поставки), а 30% – у кредит;
- грошові кошти за 20% товарів, які реалізуються в кредит, надходять протягом місяця, інші 80% – наступного місяця;
- резерв сумнівних боргів повинен складати 1% від обсягу продажів у кредит;
- на кінець кожного місяця на складі товарні запаси повинні складати 50% від прогнозованих продажів на наступний місяць;
- собівартість реалізації товарних запасів складає у середньому 85% від ціни реалізації;
- фірма одержує від постачальників 60% товарів на умовах передплати, а 40% – у кредит строком на 1 місяць;
- змінні та постійні адміністративні витрати й витрати на збут складають відповідно 10% від обсягу продажів і 10 тис. грн. на місяць;
- амортизація на „адміністративні” і „збутові” основні засоби складає 1700 грн.

Таким чином, обсяг товарних запасів, які повинні бути у наявності на складі на кінець місяця, можна визначити як відсоток до прогнозованих обсягів реалізації на наступний місяць з урахуванням фактору сезонності. Для оптимі-

зації управління грошовими потоками фірми слід прогнозувати, яку частку товарів буде закуплено та реалізовано на умовах передплати, за фактом поставки, на умовах товарного кредиту, із визначенням середнього періоду його погашення. Змінні витрати (адміністративні та на збут), визначаються як відсоток від обсягу реалізації або на одиницю продажів. Постійні витрати, як правило, визначаються загальною сумою.

За даними прогнозованих обсягів реалізації фармацевтичних товарів за березень і другий квартал поточного року (гр. 2, табл.1), які подаються маркетинговою службою фірми, а також наведених вище тенденцій у діяльності фірми, складається прогноз реалізації товарів та надходження коштів (табл. 1).

Розділ I „Реалізація–оплата” (табл.1). При розрахунках даних частини табл.1 „Надходження коштів” слід враховувати такі особливості:

- гр. 8 = гр. 3, наприклад, у квітні 140 тис. грн.;
- гр. 9 = гр. 4, наприклад, у квітні 11,880 тис. грн.;
- гр. 10 = гр. 5 (попереднього місяця), наприклад, у квітні 45,144 тис. грн.

Значення очікуваних грошових надходжень використовується при складанні бюджету коштів.

Таблиця 1

Бюджет (оперативний)
Розділ І. Реалізація - оплата

Реалізація						Надходження грошових коштів				
Місяць	Сума, тис. грн.	Сума 70%, одержана за перед- оплатою, тис. грн.	Сума 30% - товарний кредит			Місяць	Від пе- ред- оплати, тис. грн.	99% від суми 30% товарного кредиту, тис. грн.		Сума, тис. грн.
			99%, які будуть сплачені	1%	20% у пото- чному міся- ці			80% з ми- нулого місяця		
			20% у по- точному місяці	80% з ми- нулого мі- сяця						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Поточна реалізація										
Березень	190, 000	133,00	11,286	45,144	0,570					
Очікувана реалізація										
Квітень	200, 000	140,000	11,880	47,520	0,600	Квітень	140,000	11,880	45,144	197,024
Травень	250,000	175,000	14,850	59,40	0,750	Травень	175,000	14,850	47,520	237,370
Червень	240,000	168,000	14,256	57,024	0,720	Червень	168,00	14,256	59,40	241,656
Сума	690 тис. грн. відображується у прогнозованому звіті про фінансові результати						Сума			676,050

Слід зазначити, що форма табл.1 побудована відповідно до конкретних даних, які на різних фірмах можуть відрізнятись. Важливим є сам принцип складання прогнозу реалізації та надходження коштів залежно від виявлених тенденцій.

Другий розділ (табл. 2 „Борги”) включає розрахунки прогнозу дебіторської заборгованості, резерву сумнівних боргів та сумнівної заборгованості, віднесеної на витрати звітного періоду. Ми робимо припущення, що дебіторська заборгованість з початку року не списувалася з балансу фірми як безнадійна, а розрахунковий відсоток (1%) сумнівних боргів згідно товарного кредиту є максимально точним. При цьому оплата за цей 1% не надходила у I кварталі, і, скоріш за все, не надійде у наступному.

Наступним етапом у підготовці оперативного бюджету є складання прогнозу закупівель, що визначить, які товарні запаси повинна сформувати фірма у II кварталі, для задоволення потреб реалізації.

Маркетинговою службою визначено відповідний відсоток від прогнозованих обсягів реалізації, який визначає доцільні товарні запаси на складі фірми на кінець звітного періоду (у даному випадку 50%).

Обсяг товарних запасів, які необхідно закупити, обчислюється таким чином:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Обсяг} \\ \text{товарних запа-} \\ \text{сів, який необ-} \\ \text{хідно закупити} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Обсяг товар-} \\ \text{них запасів, необхід-} \\ \text{ний для реалізації у} \\ \text{поточному періоді} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Бажаний} \\ \text{обсяг товарних} \\ \text{запасів на кінець} \\ \text{звітного періоду} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Обсяг то-} \\ \text{варних запасів на} \\ \text{початок звітного} \\ \text{періоду} \\ \hline \end{array}$$

Планований графік закупок у II кварталі поточного року складається за кожним найменуванням ЛЗ та ВМП за допомогою наведеної вище формули. Враховуючи великий асортимент і трудомісткість процесу, доцільно його автоматизувати.

У табл. 3 наведено приклад запланованого графіка закупівель левоміцетину табл. 0,5 №10 на II квартал.

Вартість реалізації (рядок 2, табл. 3) з усіх найменувань фармацевтичних товарів відображується сумарно у прогнозованому звіті про фінансові результати.

Таблиця 2

Бюджет (оперативний). Розділ II Борги

Місяць	Формула розрахунку	Загальна сума реалізації, тис. грн.	× % реалізації на умовах товарного кредиту	= сума реалізації товарного кредиту, тис. грн.	× % сумнівної заборгованості	= резерв сумнівних боргів, тис. грн.
Січень		230, 000	× 0,3	= 69,000	× 0,01	= 0,600
Лютий		200, 000	× 0,3	= 66,000	× 0,01	= 0,660
Березень		190, 000	× 0,3	= 57,000	× 0,01	= 0,570
Сума						1,920
Квітень		200,000	× 0,3	= 60,000	× 0,01	= 0,600
Травень		250, 000	× 0,3	= 75,000	× 0,01	= 0, 750
Червень		240,000	× 0,3	= 72,000	× 0,01	= 0,720
Сума	Ця сума відноситься на витрати звітного періоду 944 «Сумнівні та безнадійні борги» за I квартал					*2,070 + 1,920
	Ця сума відображена в прогнозованому балансі як резерв сумнівних боргів					3,990

Таблиця 3

Бюджет (оперативний). Розділ I Графік закупівель

№	Обсяг товарних запасів	Березень	Квітень	Травень	Червень	Примітки
1.	Бажаний обсяг товарних запасів на кінець місяця	5500 +	6500 +	7500 +	6000 +	За сумою всіх найменувань у вартісному вираженні, подається у прогнозованому балансі
2.	Необхідний для реалізації у поточному місяці, упаковок	10000	11000	13000	15000	
3.	Має бути у наявності у поточному місяці, упаковок	15500	17500	20500	21000	
4.	На початок місяця, упаковок	5000	5500	6500	7500	
5.	Який необхідно закупити, упаковок	10500	12000	14000	13500	
6.	Оптова ціна* закупівлі (за собівартістю), грн	1,30	1,30	1,30	1,30	
7.	Сума закупівлі, тис. грн	13,650	15,600	18,200	17,550	
8.	За 60% яких здійснена передоплата, тис. грн.	8,190	9,360	10,920	10,530	За сумою всіх найменувань являють собою кредиторську заборгованість у прогнозованому балансі
9.	40% від яких куплені на умовах товарного кредиту і будуть сплачені у наступному місяці, тис. грн.	5, 460	6,240	7,280	7,020	

* для спрощення розрахунків як приклад взята єдина ціна препарату як за передоплатою, так і на умовах товарного кредиту

Далі складається графік платежів за товари, які планується придбати у II кварталі (табл. 4). У даному прикладі співвідношення складає 60% передоплати і 40% товарного кредиту строком на 1 місяць. Вихідні дані для складання графіка виплати коштів подані в табл. 3 (рядки 7, 8, та 9). Значення рядку 4, табл. 4 використовується для складання бюджету коштів.

Таблиця 4

Бюджет (оперативний). Розділ II Графік платежів

№ /п	Показники	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень
1.	Закупівлі (табл. 3, ряд.7), тис. грн.	13,650	15,60	18,200	17,550	
2.	Попередня оплата (табл. 3, ряд. 8), тис. грн.		9,360	10,920	10,530	
3.	Платежі за товари, придбані минулого місяця (табл. 3, ряд. 9), тис. грн.		5,460	6,240	7,280	7,020
4.	Сума, тис. грн.		14,820	17,160	17,810	

Далі складається бюджет адміністративних витрат і витрат на збут, які включають витрати на просування фармацевтичних товарів на ринок, реалізацію та інше. Ці витрати доцільно розділити на постійні та змінні.

Постійні витрати на збут включають витрати на заробітну плату відділів маркетингу та збуту, рекламу, оренду складських приміщень тощо. Як правило, вони вказуються у бюджеті загальною сумою за весь звітний період. Дуже важливо правильно визначити постійні витрати (що не залежать від обсягу реалізації), тому що це дає можливість встановити точку беззбитковості за обсягом продажів.

Змінні витрати (комісійні, витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування та інші) можуть бути розраховані як відсоток від запланованих обсягів реалізації товарів або як результат множення загального обсягу реалізації і суми витрат на одиницю продажу.

Адміністративні витрати, як правило, належать до постійних, проте деякі з них (витрати на малоцінні та швидкозношувані предмети, телефонні розмови,

можуть бути змінними).

У даному прикладі змінні адміністративні витрати та витрати на збут повинні складати не більше 10% від обсягів реалізації товарів, а постійні витрати – 10 тис. грн. на місяць.

Оперативний бюджет, розділ III „Витрати та виплати за ними” цих економічних показників наведений у табл. 5. Грошові виплати за такими витратами здійснюються у кожному наступному місяці відносно місяця нарахування.

Таблиця 5

Бюджет (оперативний) Розділ III. Витрати і виплати за ними

№ п/п	Показники	Березень	Квітень	Травень	Червень	Сума за II квартал
1.	Обсяг реалізації, тис. грн.	190,000	200,000	250,000	240,000	
2.	Змінні витрати, %	× 0,1	× 0,1	× 0,1	× 0,1	
	Змінні витрати, тис. грн.	19,000	20,000	25,000	24,000	69,000
3.	Постійні витрати, тис. грн.	10,000	10,000	10,000	10,00	30,000
4.	Загальна сума витрат, тис. грн.	29,000	30,000	35,000	34,000	99,000*
5.	Сума грошових виплат, тис. грн.		27,3000	28,300	33,300	

* переносяться до прогнозованого звіту про фінансові результати як витрати звітного періоду

Згідно з принципом нарахування доходів і витрат наприкінці кожного звітного періоду кошти за вирахуванням амортизації 1700 грн. будуть нараховані та виплачені на початку наступного місяця (ряд. 5, табл. 5, наприклад, у квітні: 29 000 – 1700 = 27300 тис. грн.).

Останнім етапом є складання фінансового бюджету, який складається із бюджету коштів (їх надходження та виплати), а також прогнозованого балансу фірми на наступний звітний період.

З метою оптимізації управління фінансами необхідно звертати особливу увагу на те, щоб на поточному рахунку завжди було достатньо коштів для вчасної сплати податків, розрахунків за комунальні послуги, виплати заробітної плати, а також доцільно визначати мінімальну суму коштів на випадок непе-

редбачуваних подій.

Для складання бюджету коштів фірми рекомендується такий алгоритм:

$$\begin{aligned} & \text{Сума коштів на початок звітнього періоду} + \text{Надходження коштів} = \\ & = \text{Загальна сума коштів перед додатковим фінансуванням} - \text{Потреба у коштах (необхідні виплати + мінімально необхідна сума)} = \\ & = \text{Нестача (надлишок) коштів} + \text{Додаткове фінансування коштів} - \text{Повернення коштів, одержаних для додаткового фінансування} - \\ & - \text{Інвестування (вилучення) надлишку коштів} = \text{Сума коштів на кінець місяця} \end{aligned}$$

Бюджет коштів на нашому прикладі наведений у табл.6.

Таблиця 6

Бюджет грошових коштів

№ п/п	Показники	Квітень	Травень	Червень
1.	Сума грошових коштів на початок звітного періоду	50000	↑ 59724	↑ 58794
2.	Надходження грошових коштів (табл. 1), грн.	197024	237370	241656
3.	Сума перед додатковим фінансуванням, грн.	247024	297094	300450
4.	Потреба у грошових коштах			
	Витрати грошових коштів			
	• на закупівлю товарів (табл. 5 сумарно), грн	160000	210000	210000
	• адміністративні і збутові витрати (табл. 6)	27300	28300	33300
	• сума грошових витрат, грн.	187300	238300	243300
	• мінімально необхідна сума грошових коштів, грн	50000	50000	50000
5.	Загальна потреба у коштах, грн.	237300	288300	293300
6.	Надлишок грошових коштів, грн.	9724	8794	7150
7.	Сума грошових коштів на кінець звітного періоду (рядок 6+50000)	59724	58794	57150

В даному прикладі мінімально необхідна сума складає 50 тис. грн.

Значення ряд. 7 (квітень) у табл. 6. переноситься на ряд. 1 (травень), значення ряд. 7 (травень) – на ряд. 1 (червень).

За розрахунками сума надходжень коштів перевищує їх витрати, і кількість коштів не повинно бути менше встановленого мінімуму. У іншому разі курівництву слід знайти додаткові джерела фінансування діяльності фірми.

Останнім етапом складання загального бюджету є складання **прогнозованого звіту про фінансові результати та балансу фірми**, усі дані для яких були розраховані вище.

Нормативно-правові акти

АГЕНТСТВО З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ
ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

НАКАЗ N 22 від 23.02.98

Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної
привабливості підприємств та організацій

Відповідно до Закону України від 18 вересня 1991 року N 1560 (1560-12) "Про інвестиційну діяльність", Положення про Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 22 серпня 1996 року N 990 (990-96-п) та на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 року N 1403 (1403-96-п) "Про Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій" для забезпечення організаційної роботи, пов'язаної із залученням вітчизняних та зарубіжних інвесторів до фінансування заходів, спрямованих на оздоровлення підприємств та організацій, **НАКАЗУЮ:**

1. Затвердити Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій (далі - Методика) (додається).

2. Начальникам управлінь та самостійних відділів:

2.1. Прийняти вищезазначену Методику до виконання.

2.2. Організувати вивчення Методики працівниками структурних підрозділів.

3. Управлінню санації, реорганізації неплатоспроможних підприємств та організацій забезпечити застосування Методики підприємствами та організаціями, які належать до сфери управління Агентства, з метою здійснення єдиного методологічного підходу при вирішенні питань з потенційними інвесторами.

4. Управлінню методологічного забезпечення оздоровлення неплатоспроможних підприємств та організацій:

4.1. Забезпечити державну реєстрацію Методики.

4.2. Надавати методичну допомогу спеціалістам Агентства, підприємств та організацій у ході роботи з Методикою.

5. Начальнику загального відділу Богинському В.В. забезпечити тиражування Методики відповідно до розрахунку розсилки.

6. Контроль за виконанням наказу покласти на керуючого справами Капуша В.В.

Голова Агентства

О.Тарасенко

Затверджено

Наказ Агентства з питань
запобігання банкрутству
підприємств та організацій
23.02.98 N 22

Зареєстровано в Міністерстві
юстиції України
31 березня 1998 р.
за N 214/2654

Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій

1. Загальні положення

1.1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій (далі – Методика) розроблена за ініціативою керівництва Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій (далі – Агентство).

1.2. Методика розроблена відповідно до Закону України від 18 вересня 1991 року N 1560 ([1560-12](#)) "Про інвестиційну діяльність", Указу Президента України від 17 червня 1996 року N 435 ([435/96](#)) "Про утворення Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій" та Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 року N 1403 ([1403-96-п](#)), з метою визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств та організацій (далі – підприємства), прискорення реалізації інвестиційних проектів, заохочення до інвестицій вітчизняних та іноземних підприємств, надання методичної допомоги спеціалістам, які займаються розробкою заходів з проведення оздоровлення виробничої сфери.

2. Визначення основних термінів

Наведені у цій Методиці терміни вживаються в такому значенні:
інвестиційна діяльність – сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій;

інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект;

інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування;

інвестиційна привабливість підприємства – рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки;

інвестиційний проект – документ, який містить необхідні розрахунки та обґрунтування, що підтверджують доцільність здійснення інвестиційної діяльності з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробничу і соціальну сферу;

інтегральна оцінка інвестиційної привабливості – показник, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників.

Для визначення інвестиційної привабливості підприємств через зазначену інтегральну оцінку прийняті показники, які задовольняють вимоги міжнародного меморандуму IASC (International Accounting Standards Committee) (схема – наведена в додатку 1).

3. Основні посилання методу

3.1. Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції, а інколи є єдино можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків. Фінансова

оцінка підприємств передбачає розрахунок понад 40 відповідних показників за різними напрямками господарської діяльності підприємства. Отримані внаслідок такої оцінки великі масиви значень показників фактично не дають змогу зробити остаточний висновок, тому що:

по-перше, кожний показник, крім його значення у цифровому вираженні, має ще й значення вагомості, яке у традиційній формі подання матеріалу відсутнє;

по-друге, для визначення співвідношення вагомості різних показників інвестору потрібно ці співвідношення зафіксувати і здійснити відповідні розрахунки;

по-третє, визначення вагомості показника в цілому є досить складною і конче відповідальною процедурою у системі оцінки, тому для її виконання залучаються спеціально підготовлені експерти.

3.2. Для розв'язання вищезазначених завдань та з метою забезпечення об'єктивної оцінки інвестиційної привабливості підприємств використовується наступний алгоритм методу інтегральної оцінки на базі електронно-обчислювальної техніки.

3.3. Метод інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій має такі посилання.

Перше полягає в тому, що одне окремо взяте підприємство, незалежно від його підпорядкованості або інвестиційної непривабливості цілого регіону, може бути інвестиційно привабливим, тобто для особливо стратегічного інвестора у більшості випадків не має значення рівень розвитку регіону, в якому розташований об'єкт інвестування, його минулі зв'язки з партнерами тощо.

Другим посиланням цього методу, яке зумовлене особливостями математичних операцій (правилами рангової кореляції), є те, що фактичне значення показника із вказаного переліку розглядається як елемент множини однойменних показників. У цій множині мають бути відображені стан і особливості прояву конкретного чинника за теперешніх умов. Розмір цієї множини визначається двома граничними значеннями, в межах яких і існує показник. Зазначені граничні значення постійно коригуються. Метод передбачає складання різних щодо одиниць виміру показників.

3.4. У практичному використанні метод інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств сприяє збільшенню кількості потенційних інвесторів в Україні і відповідно швидшій відбудові виробничої сфери держави. Зазначений метод у простому і наочному поданні забезпечує достатньо об'єктивне бачення фінансової ситуації на підприємстві, в яке передбачається вкласти інвестиції. Суб'єктивізм, який супроводжує будь-яку оцінку, особливо при визначенні вагомості показників, практично усувається внаслідок можливості проведення контрольних оперативних розрахунків по декількох підприємствах на підставі розробленого до цього методу програмного комплексу із застосуванням обчислювальної техніки.

3.5. Викладений далі математичний метод забезпечує розрахунок значення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства на базі розробленого програмного комплексу для персонального комп'ютера.

4. Принципова побудова алгоритму методу

Для розуміння змісту і принципу дії алгоритму методу доцільно розглянути його як сукупність інформаційно-пояснювальних блоків, кожний з яких забезпечує виконання чи отримання пояснення до проведення якоїсь процедури в цьому методі. Інтегральна оцінка

інвестиційної привабливості може розглядатися як підсумок відповідних дій, які закладені у вказаних блоках.

4.1. Блок підготовки вхідної інформації

Цей блок алгоритму забезпечує отримання вхідної інформації для подальшої її обробки. Для отримання цієї інформації використовуються показники відповідних форм бухгалтерської звітності, які затверджені Міністерством статистики України і є обов'язковими для виконання всіма суб'єктами підприємницької діяльності в Україні (додаток 2).

4.2. Блок обмежень для показників оцінки

Обмеження для показників, з яких складається інтегральна оцінка, пов'язані з головним посиленням методу, який передбачає розгляд кожного показника як елемента множини відповідних показників. Саме з цією метою встановлюються конкретні значення екстремальних обмежень по кожному з показників. Завантажена цими обмеженнями область існування показників може змінюватися залежно від конкретного стану на ринку рухомого і нерухомого майна, готової продукції, праці тощо.

4.3. Блок забезпечення експертної оцінки

Для встановлення вагомості групових та одиничних показників проводиться процедура експертної оцінки. У світовій і вітчизняній практиці ці методи достатньо опрацьовані і широко використовуються при вирішенні відповідних питань, тому в даному випадку зайве рекомендувати якусь версію методу експертної оцінки. У разі широкого застосування цього методу значення вагомості показника встановлює емпіричний шлях наближення до їх фактичного рівня.

4.4. Блок визначення частки варіаційного розмаху

Частка варіаційного розмаху є складовою частиною відповідної формули, з допомогою якої здійснюється перехід від різних за ознакою та одиницями виміру показників до зіставлених. Ця частка визначається відношенням визначеної у кількісному вимірі області існування показника до емпірично встановленої кількості.

4.5. Блок визначення ранжованих значень

Ранжоване значення показника – це перетворений внаслідок реалізації передбачених цим блоком розрахункових дій конкретний чинник, який завдяки цій реалізації може зіставлятися з іншим і у якому передбачена визначена вагомість.

4.6. Блок розрахунку інтегрального показника

Інтегральний показник інвестиційної привабливості уособлює в собі значення усіх показників, задіяних у методі при визначенні цієї привабливості.

5. Алгоритм розрахунку показника інтегральної оцінки

5.1. Усім групам показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, а також показникам, розміщеним у цих групах, присвоюються, залежно від їх вагомості, відповідні числові значення. Як і граничні значення показників, вагомість може коригуватись. Вказана вагомість є похідною від часу, конкретної політичної, соціальної ситуації, інших факторів, а тому ця характеристика має вірогідне походження.

5.2. Для визначення інтегрального значення показника інвестиційної привабливості (4) розраховується наступна група показників:

– вагомість j -го показника у i -ій групі з урахуванням групової вагомості:

(Формула відсутня) (1),

- частка варіаційного розмаху для j-го показника у i-ій групі на прийнятій кількості одиниць у множині:

(Формула відсутня) (2)

- ранжоване значення j-го показника з i-ої групи:

(Формула відсутня) (3),

- інтегральне значення показника інвестиційної привабливості розраховується за формулою:

(Формула відсутня) (4)

6. Порядок отримання вхідної інформації

6.1. Група I. Показники оцінки майнового стану інвестованого об'єкта

При ознайомленні інвестора з об'єктом інвестування та визначенні потенційних можливостей повернення вкладених коштів використовується наступна група показників:

$$\Phi_{11} = \frac{B(a)}{B(\Phi)}, \quad (5) \quad \frac{\text{Активна частина основних засобів } (\Phi_{11})}{\Phi_{11}, \text{ ряд.106}} \cdot \frac{1}{\Phi_{11}, (\text{ряд.012 гр.3} + \text{ряд.012 гр.4}) \times 0,5},$$

де: B(a) - вартість активної частини основних засобів;
B(Φ) - балансова вартість основних засобів.

* Усім зазначеним у Методиці формулам відповідають подані поряд з ними відповідні розрахунки показників із використанням форм бухгалтерської звітності (затверджені Мінфіном України за погодженням з Держкомстатом України для річної звітності за 1997 рік 17 листопада 1997 року N 247 ([z0568-97](#)). Вказані розрахунки містять такі скорочення бухгалтерських форм (з відповідною нумерацією рядків):

Φ.1 - форма N 1 "Баланс підприємства";

Φ.2 - форма N 2 "Звіт про фінансові результати та їх використання";

Φ.3 - форма N 3 "Звіт про фінансово-майновий стан підприємства";

Φ.11 - форма N 11-ОФ "Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос)".

Активна частина основних засобів визначає частку виробничих основних засобів основного виду діяльності в основних засобах.

$$\Phi_{12} = \frac{З(\Phi)}{B(\Phi)}, \quad (6) \quad \frac{\text{Коефіцієнт зносу основних засобів } (\Phi_{12})}{\Phi_{12}, \text{ ряд.011}} \cdot \frac{1}{\Phi_{12}, (\text{ряд.012 гр.3} + \text{ряд.012 гр.4}) \times 0,5},$$

де: З(ф) - знос основних фондів.

$$\Phi 13 = \frac{Б(п)}{Б(к)}, \quad (7) \quad \frac{\text{Коефіцієнт оновлення } (\Phi 13)}{\text{ф.3, ряд.430 гр.4}} \quad \frac{\text{ф.3, ряд.430 гр.6}}$$

де: Б(п) - балансова вартість основних засобів, що надійшли за період;

Б(к) - балансова вартість основних засобів на кінець періоду.

$$\Phi 14 = \frac{Б(в)}{Б(н)}, \quad (8) \quad \frac{\text{Коефіцієнт вибуття } (\Phi 14)}{\text{ф.3, ряд.430 гр.5}} \quad \frac{\text{ф.3, ряд.430 гр.3}}$$

де: Б(в) - балансова вартість основних засобів, що вибули за період;

Б(н) - балансова вартість основних засобів на початок періоду.

6.2. Група II. Показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) інвестованого об'єкта

Група показників оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) інвестованого об'єкта є пріоритетною при проведенні фінансового обґрунтування інвестиційних проектів, а також при вирішенні інших питань, пов'язаних із визначенням наявності, розміщення та використання грошових коштів.

З метою визначення рівня фінансової стійкості підприємства оцінюються показники, які характеризують забезпеченість запасів і витрат відповідними джерелами їх формування і розраховуються за формулами (9) - (11):

$$\Phi 21 = F_c - З(з), \quad (9) \quad \frac{\text{Власні оборотні засоби } (\Phi 21)}{\text{ф.1, (ряд.495 гр.3 + ряд.495 гр.4) x 0,5 - ряд.070 - ряд.150,}}$$

де: $F_c = B(k) - F$,

F_c - наявність власних оборотних засобів,

$B(k)$ - середньорічна вартість власного капіталу,

F - основні засоби і вкладення,

$З(з)$ - запаси і затрати.

Власні довгострокові та середньострокові позикові джерела формування запасів та витрат ($\Phi 22$)

$$\Phi 22 = F_t - З(з), \quad (10) \quad \frac{\text{Власні довгострокові та середньострокові позикові джерела формування запасів та витрат } (\Phi 22)}{\text{ф.1, (ряд.495 гр.3 + ряд.495 гр.4) x 0,5 + ряд.530 + ряд.600 + ряд.610 - ряд.070 - ряд.150,}}$$

де: $F_t = (B(k) + K_t) - F$,

F_t - наявність власних, а також довгострокових і середньострокових позикових джерел формування запасів і витрат,

K_t - довгострокові і короткострокові кредити та позикові засоби.

Загальна сума основних джерел формування
запасів та витрат (Ф23)

$$\Phi 23 = (B(k) + K_t) - F + K_k, \quad (11) \quad \begin{aligned} &\text{ф.1, (ряд.495 гр.3 + ряд.495 гр.4) } \times \\ &\times 0,5 + \text{ряд.530} + \text{ряд.600} + \text{ряд.610} - \\ &- \text{ряд.070} - \text{ряд.150} + \text{ряд.620}, \end{aligned}$$

де: K_k - короткострокові кредити та позики, що не погашені в строк (за наявності).

При оцінці вищезазначених показників можливі такі варіанти ситуацій:

- абсолютна стійкість підтверджується, якщо
 $\Phi 21 \geq 0, \Phi 22 \geq 0, \Phi 23 \geq 0,$
 при цьому: $\Phi 21$ коливається від 0 до 1300 тис.грн.,
 $\Phi 22$ - від 0 до 1500 тис.грн.,
 $\Phi 23$ - від 0 до 2300 тис.грн.;
- нормальна стійкість підтверджується, якщо
 $\Phi 21 < 0, \Phi 22 \geq 0, \Phi 23 \geq 0,$
 при цьому: $\Phi 21$ коливається від -100 до -1500 тис.грн.,
 $\Phi 22$ - від 0 до 1500 тис.грн.,
 $\Phi 23$ - від 0 до 2300 тис.грн.;
- нестійкий фінансовий стан підтверджується, якщо
 $\Phi 21 < 0, \Phi 22 < 0, \Phi 23 \geq 0,$
 при цьому: $\Phi 21$ коливається від -100 до -1500 тис.грн.,
 $\Phi 22$ - від -50 до -1300 тис.грн.,
 $\Phi 23$ - від 0 до 2300 тис.грн.;
- кризовий фінансовий стан підтверджується, якщо
 $\Phi 21 < 0, \Phi 22 < 0, \Phi 22 < 0,$
 при цьому: $\Phi 21$ коливається від -100 до -1500 тис.грн.,
 $\Phi 22$ - від -50 до -1300 тис.грн.,
 $\Phi 22$ - від -10 до -500 тис.грн.

Найбільш повну картину фінансового стану підприємства дають показники, які характеризують платоспроможність підприємства, - це величина робочого капіталу та маневреність робочого капіталу.

Робочий капітал ($\Phi 24$) - різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями, тобто він складається з частини оборотних активів, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Наявність у підприємства робочого капіталу означає не лише його здатність сплатити власні поточні борги, а й наявність можливостей для розширення діяльності та інвестування.

$$\Phi 24 = (P_{II} \text{ Активу} + P_{III} \text{ Активу}) - P_{III} \text{ Пасиву}, \quad (12)$$

$$\text{ф.1, ряд.150} + \text{ряд.320} - \text{ряд.750},$$

де: P - розділ балансу.

Маневреність робочого капіталу ($\Phi 25$) характеризує частку запасів у його загальній сумі, тобто визначається відношенням величини запасів до розміру робочого капіталу:

$$\Phi 25 = \frac{Z(z)}{P(k)}, \quad (13) \quad \frac{\text{ф.1, ряд.150}}{\text{ф.1, ряд.150} + \text{ряд.320} - \text{ряд.750}},$$

Для характеристики платоспроможності підприємства розраховуються наступні коефіцієнти:

$$\Phi 26 = \frac{B(k)}{\text{Коефіцієнт незалежності } (\Phi 26)}, \quad (14) \quad \frac{\text{ф.1, (ряд.495 гр.3 + ряд.495 гр.4) } \times 0,5}{\text{ф.1, (ряд.495 гр.3 + ряд.495 гр.4) } \times 0,5},$$

С(р)

ф.1, ряд.330

де: С(р) - загальна сума господарських ресурсів.

Коефіцієнт незалежності характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних активів, його незалежність від позикових джерел.

Частина власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів повинна бути не меншою 50%, тобто коефіцієнт незалежності $\geq 0,5$.

$$\Phi_{27} = \frac{B(k)}{C(k)}, \quad (15) \quad \frac{\text{Коефіцієнт фінансування } (\Phi_{27})}{\text{ф.1, (ряд.495 гр.3 + ряд.495 гр.4) } \times 0,5}, \\ \text{ф.1, ряд.530 + ряд.750}$$

де: С(к) - загальна сума позикових коштів.

Коефіцієнт фінансування повинен дорівнювати 2,0.

$$\Phi_{28} = \frac{B(k) + P(z)}{C(p)}, \quad (16) \\ \text{ф.1, (ряд.495 гр.3 + ряд.495 гр.4) } \times 0,5 + \text{ряд.530} \\ \text{ф.1, ряд.330}$$

де: П(з) - довгострокові пасиви.

Коефіцієнт фінансової стійкості повинен бути у межах від 0,85 до 0,90.

$$\Phi_{29} = \frac{P(z)}{B(k)}, \quad (17) \quad \frac{\text{Показник фінансового лівериджу } (\Phi_{29})}{\text{ф.1, ряд.530}}, \\ \text{ф.1, (ряд.495 гр.3 + ряд.495 гр.4) } \times 0,5$$

Показник фінансового лівериджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань.

6.3. Група III. Показники оцінки ліквідності активів інвестованого об'єкта

Аналіз ліквідності активів підприємства допомагає визначити можливість покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань.

Активи підприємства залежно від швидкості перетворення їх у грошові кошти поділяються на 4 групи:

1. Найбільш ліквідні активи - А(1).
2. Активи, що швидко реалізуються - А(2).
3. Активи, що повільно реалізуються - А(3).
4. Активи, що важко реалізуються - А(4).

Зобов'язання підприємства (пасиви балансу) залежно від терміну їх сплати поділяються на 4 групи:

1. Найбільш термінові зобов'язання - П(1).
2. Короткострокові пасиви - П(2).
3. Довгострокові та середньострокові пасиви - П(3).
4. Постійні пасиви - П(4).

Активи балансу ліквідні, якщо:

$$A(1) \geq P(1);$$

$A(2) \geq P(2);$
 $A(3) \geq P(3);$
 $A(4) \leq P(4).$

Для аналізу ліквідності активів розраховують такі показники:

$$\Phi 31 = \frac{\text{Поточний або загальний коефіцієнт покриття (\Phi 31)} \\ A(p)}{P(2)}, \quad (18) \quad \frac{\text{ф.1, ряд.150 - ряд.120 + ряд.320}}{\text{ф.1, ряд.750}},$$

де: $A(p)$ - поточні активи.

Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних засобів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань.

Критичне значення коефіцієнта покриття дорівнює 1, значення коефіцієнта покриття у межах 1 - 1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги.

$$\Phi 32 = \frac{\text{Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості (\Phi 32)} \\ K(p)}{D(p)}, \quad (19) \quad \frac{\text{ф.1, сума ряд.630 - 720}}{\text{ф.1, сума ряд.170 - 240}},$$

де: $K(p)$ - кредиторська заборгованість,

$D(p)$ - дебіторська заборгованість.

Якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську заборгованість, необхідно з'ясувати причини такого стану (що може бути пов'язане з труднощами при реалізації продукції тощо).

$$\Phi 33 = \frac{\text{Коефіцієнт абсолютної ліквідності (\Phi 33)} \\ K(i) + \Gamma(k)}{P(2)}, \quad (20)$$

$$\frac{\text{ф.1, ряд.270 + ряд.280 + ряд.290 + ряд.260}}{\text{ф.1, ряд.750}},$$

де: $K(i)$ - кошти на розрахунковому або інших рахунках;

$\Gamma(k)$ - гроші в касі.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути у межах від 0,2 до 0,35.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає змогу визначити, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити.

$$\Phi 34 = \frac{\text{Норма грошових резервів (\Phi 34)} \\ \text{(за наявності у підприємства цінних паперів)} \\ K(i) + \Gamma(k) + \Upsilon(p)}{P(2)}, \quad (21)$$

$$\frac{\text{ф.1, ряд.270 + ряд.280 + ряд.290 + ряд.260 + ряд.250}}{\text{ф.1, ряд.750}},$$

де: Ц(п) - цінні папери, що легко реалізуються.

$$\Phi_{35} = \frac{\text{Коефіцієнт покриття періодичних виплат (Ф35)} \\ A(п) - З(м)}{B(г)}, \quad (22)$$

$$\frac{\Phi.1, \text{ряд.150} - \text{ряд.120} + \text{ряд.320} - (\text{ряд.150} - \text{ряд.120})}{B(г)},$$

де: З(м) - товарно-матеріальні запаси,

B(г) - середні щоденні виплати грошових коштів за операціями підприємства (визначається за даними бухгалтерської звітності).

Коефіцієнт покриття періодичних виплат показує, скільки ліквідних активів має підприємство для фінансування поточних операцій, навіть якщо не буде надходження грошових коштів.

6.4. Група IV. Показники оцінки прибутковості інвестованого об'єкта

Прибутковість підприємства характеризується цілим комплексом показників:

$$\Phi_{41} = \frac{\text{Коефіцієнт прибутковості інвестицій (Ф41)} \\ P(п)}{P(з)}, \quad (23) \quad \frac{\Phi.2, \text{ряд.100}}{\Phi.1, \text{ряд.530}},$$

де: P(п) - прибуток до сплати податків.

Коефіцієнт прибутковості інвестицій характеризує ефективність використання інвестиційних коштів та показує прибуток, отриманий на одиницю інвестиційних витрат.

$$\Phi_{42} = \frac{\text{Коефіцієнт прибутковості власного капіталу (Ф42)} \\ P(y)}{B(k)}, \quad (24) \quad \frac{\Phi.2, \text{ряд.100} - \text{ряд.200}}{\Phi.1, (\text{ряд.495 гр.3} + \text{ряд.495 гр.4}) \times 0,5},$$

де: P(y) - прибуток після сплати податків.

Коефіцієнт прибутковості власного капіталу характеризує ефективність вкладених інвестицій у власний капітал.

$$\Phi_{43} = \frac{\text{Операційна рентабельність продажу (Ф43)} \\ P(y)}{B(p)}, \quad (25) \quad \frac{\Phi.2, \text{ряд.100} - \text{ряд.200}}{\Phi.2, \text{ряд.010} - \text{ряд.015} - \text{ряд.020}},$$

де: B(p) - виручка від реалізації.

Операційна рентабельність продажу характеризує суму чистого прибутку на одиницю реалізованої продукції і показує, що підприємство має змогу отримати не лише виручку від продажу, а й прибуток.

$$\Phi_{44} = \frac{1}{P(o)} = 1 \times \frac{\text{Коефіцієнт експлуатаційних витрат (Ф44)} \\ B(p)}{P(y)}, \quad (26) \quad \frac{\Phi.2, \text{ряд.010} - \text{ряд.015} - \text{ряд.020}}{\Phi.2, \text{ряд.100} - \text{ряд.200}}$$

Коефіцієнт експлуатаційних витрат характеризує ефективність інвестицій у реалізацію продукції.

$$\Phi_{45} = \frac{\text{П(у)}}{\text{А(с)}}, \quad (27) \quad \frac{\text{Коефіцієнт прибутковості активів (\Phi_{45})}}{\text{ф.2, ряд.100 - ряд.200}},$$

$$\text{ф.1, (ряд.330 гр.4 + ряд.330 гр.3) \times 0,5}$$

де: А(с) - середньорічна сума активів.

Коефіцієнт прибутковості ативів показує суму чистого прибутку на одиницю вартості активів.

6.5. Група V. Показники оцінки ділової активності інвестованого об'єкта

Ділова активність - це виробничі досягнення підприємства, основними критеріями яких є показники, які характеризують обсяг виробництва, зокрема:

$$\Phi_{51} = \frac{\text{В(р)}}{\text{Ю(п)}}, \quad (28) \quad \frac{\text{Продуктивність праці (\Phi_{51})}}{\text{ф.2, ряд.010 - ряд.015 - ряд.020}},$$

$$\text{ф.3, ряд.360}$$

де: Ю(п) - середня чисельність працівників за списком.

$$\Phi_{52} = \frac{\text{В(р)}}{\text{Б(ф)}}, \quad (29) \quad \frac{\text{Фондовіддача (\Phi_{52})}}{\text{ф.2, ряд.010 - ряд.015 - ряд.020}},$$

$$\text{ф.1, (ряд.012 гр.3 + ряд.012 гр.4) \times 0,5}$$

Фондовіддача характеризує ефективність використання основних фондів.

$$\Phi_{53} = \frac{\text{В(р)}}{\text{Д(р)}}, \quad (30) \quad \frac{\text{Оборотність коштів у розрахунках (в оборотах) (\Phi_{53})}}{\text{ф.2, ряд.010 - ряд.015 - ряд.020}},$$

$$\text{ф.1, сума ряд.170 - 240}$$

Оборотність коштів у розрахунках (в оборотах) показує середню кількість оборотів коштів за відповідний період.

$$\Phi_{54} = \frac{\text{Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках (у днях) (\Phi_{54})}}{360(90)}, \quad (31) \quad \frac{\Phi_{53}}{\Phi_{53}}$$

Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках (у днях) показує, за скільки днів грошові кошти зроблять повний оборот.

$$\Phi_{55} = \frac{\text{В(в)}}{\text{З(с)}}, \quad (32) \quad \frac{\text{Оборотність виробничих запасів (в оборотах) (\Phi_{55})}}{\text{ф.2, ряд.040}},$$

$$\text{ф.1, (ряд.150 гр.3 + ряд.150 гр.4) \times 0,5}$$

де: В(в) - витрати на виробництво продукції,

З(с) - середні виробничі запаси.

Оборотність виробничих запасів (в оборотах) вказує на кількість оборотів виробничих запасів за відповідний період.

Коефіцієнт оборотності виробничих запасів (у днях) (Ф56)

$$\Phi 56 = \frac{360(90)}{\Phi 55}, \quad (33)$$

Коефіцієнт оборотності виробничих запасів (у днях) вказує на кількість днів, які були потрібні підприємству для поповнення його виробничих запасів.

Оборотність власного капіталу (Ф57)

$$\Phi 57 = \frac{B(p)}{B(k)}, \quad (34) \quad \frac{\Phi.2, \text{ ряд.010} - \text{ряд.015} - \text{ряд.020}}{\Phi.1, (\text{ряд.495 гр.3} + \text{ряд.495 гр.4}) \times 0,5}$$

Оборотність власного капіталу вказує на кількість оборотів власного капіталу за відповідний період.

Оборотність основного капіталу (Ф58)

$$\Phi 58 = \frac{B(p)}{B(v)}, \quad (35) \quad \frac{\Phi.2, \text{ ряд.010} - \text{ряд.015} - \text{ряд.020}}{\Phi.1, \text{ ряд.330}},$$

де: Б(в) - валюта балансу.

Оборотність основного капіталу вказує на кількість оборотів основного капіталу за відповідний період.

Низький рівень управління зазначеними ресурсами на підприємстві попереджує інвестора та кредитора про недоцільність партнерства з таким підприємством.

6.6. Група VI. Показники оцінки ринкової активності інвестованого об'єкта

Дивіденд (Ф61)

$$\Phi 61 = \frac{D(c)}{A(k)}, \quad (36),$$

де: Д(с) - загальна сума дивідендів, що сплачується,

А(к) - кількість проданих акцій.

Дивіденд показує суму прибутку, який сплачується на 1 акцію.

Коефіцієнт цінності акції (Ф62)

$$\Phi 62 = \frac{C(a)}{\Phi 61}, \quad (37),$$

де: Ц(а) - ринкова ціна 1 акції.

Зростання прибутків підприємства та його потенціалу приводить відповідно до підвищення коефіцієнту цінності акції.

Рентабельність акції (Ф63)

$$\Phi 63 = \frac{1}{\Phi 62}, \quad (38)$$

Рентабельність акції використовується для оцінки привабливості об'єкта інвестицій.

Для визначення усіх вищезазначених коефіцієнтів розділу 6.6. використовуються дані бухгалтерської звітності підприємства та ринку цінних паперів.

Усі наведені в групах показники є достатніми для визначення загального інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства.

7. Порядок формування масивів вхідної інформації для персонального комп'ютера

Викладений у Методиці підхід при розрахунку значення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств передбачає використання програми INTEGRAL (далі – програма). Зазначена програма розроблена засобами системи програмування Delphi, працює на IBM-сумісному комп'ютері з процесором 80386 або вище, під управлінням операційної системи Windows версії 3.x і вище.

Для розрахунку інтегрального показника з метою виявлення найбільш інвестиційно привабливих підприємств користувачу необхідно дотримуватись такого порядку:

1. Установка програми на комп'ютер

1.1. Програма INTEGRAL поставляється на одній дискеті в каталозі INTEGRAL. У каталозі INTEGRAL розміщені підкаталог IMAKET, у якому знаходиться виконуваний програмний файл Integral.exe, і база даних IBD, яка складається з файлів Balans.bkh і Param.bkh.

1.2. Для установки програми на комп'ютер потрібно стандартними засобами Windows або Norton Commander скопіювати каталог INTEGRAL з дискети на диск C: комп'ютера.

1.3. Вихід на програму INTEGRAL відбувається в такому порядку: C:\INTEGRAL\IMAKET\integral.exe.

1.4. Запускати програму INTEGRAL на виконання можна всіма доступними в системі Windows засобами запуску прикладних програм. Наприклад, додати програму в ДИСПЕТЧЕР ПРОГРАМ і надалі запускати її, двічі натиснувши ліву кнопку миші на позначку програми Integral.

2. Введення найменування підприємства

2.1. У результаті запуску програми на екрані монітора з'явиться титульна панель. На титульній панелі розміщені таблиця і клавіші управління.

2.2. У таблиці означене поле, в яке вносяться найменування підприємства, для якого розраховується інтегральний показник, і значення самого показника.

2.3. Для занесення до таблиці найменування підприємства служить клавіша "Найменування підприємства". Для того, щоб занести в таблицю підприємство, потрібно натиснути лівою кнопкою миші на зазначену клавішу. У результаті з'явиться табло "Введи найменування підприємства". На табло потрібно ввести найменування підприємства і натиснути лівою кнопкою миші на клавішу "Так". Для відмови від введення підприємства слугує клавіша "Ні".

2.4. Для того, щоб видалити підприємство з таблиці, слід натиснути лівою кнопкою миші на клавішу "Видалити підприємство". На екрані з'явиться табло "Видалити підприємство". Для

підтвердження вилучення підприємства слугує клавіша "Так", для відмови – клавіша "Ні".

3. Введення вхідних даних

3.1. Для розрахунку значення інтегрального показника інвестиційної привабливості потрібно окремо для кожного підприємства ввести вхідні дані, які беруться із форм бухгалтерської звітності.

3.2. Для введення вхідних даних слід натиснути лівою кнопкою миші на клавішу "Дані". У результаті відкриється панель "Вхідні дані".

3.3. На панелі "Вхідні дані" знаходиться таблиця вхідних даних. Для переміщення по клітинах таблиці можна використовувати курсор миші або клавіші клавіатури (вгору, вниз, праворуч, ліворуч). Для доступу до клітин таблиці, які знаходяться за межами екрана, використовується лінійка прокрутки і розміщений на ній бігунок.

3.4. Для введення значень у таблицю вхідних даних потрібно вибрати відповідні клітини таблиці і за допомогою клавіатури ввести значення.

3.5. Клавіша "Обнулення" використовується, якщо є потреба занесення до всіх клітин таблиці нульових значень.

3.6. Для виходу з панелі "Вхідні дані" натискаємо лівою кнопкою миші на клавішу "Назад".

4. Задання параметрів

4.1. Для задання параметрів, потрібних для розрахунку інтегрального показника, слугує клавіша "Параметри". Параметри є умовно-постійними значеннями. Виняток становлять коефіцієнти, які розраховуються індивідуально для підприємства на базі введених вхідних даних.

4.2. Для вводу і коректування параметрів слід натиснути лівою кнопкою миші на клавішу "Параметри". У результаті відкриється панель "Параметри інтегральної оцінки".

4.3. На панелі "Параметри інтегральної оцінки" знаходиться таблиця параметрів. Для переміщення по клітинах таблиці можна використовувати курсор миші або клавіші клавіатури (вгору, вниз, праворуч, ліворуч). Для доступу до клітин таблиці, які знаходяться за межами екрана, використовується лінійка прокрутки і розміщений на ній бігунок.

4.4. Для введення значень до таблиці параметрів слід вибрати відповідні клітини таблиці і за допомогою клавіатури ввести потрібні значення.

4.5. Значення коефіцієнтів розраховуються на основі введених вхідних даних. Для розрахунку цих коефіцієнтів потрібно натиснути лівою кнопкою миші на клавішу "Розрахунок".

4.6. Для друку таблиці параметрів треба натиснути лівою кнопкою миші на клавішу з позначкою принтер. У результаті з'явиться табло із запитанням про підтвердження виводу на принтер. Для підтвердження слід натиснути лівою кнопкою миші на клавішу "Так", для відмови – на клавішу "Ні".

4.7. Для виходу з панелі "Параметри" служить клавіша "Назад".

5. Розрахунок інтегрального показника

5.1. Для розрахунку значення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства потрібно натиснути лівою кнопкою миші на найменування підприємства, а потім на клавішу "Розрахунок".

5.2. У результаті в колонці "Значення показника" таблиці з'явиться розраховане значення інтегрального показника інвестиційної привабливості, а в таблиці параметрів на панелі "Параметри" в колонці "Значення коефіцієнтів" – значення відповідних коефіцієнтів.

5.3. Для друку таблиці слід натиснути лівою кнопкою миші на клавішу із позначкою принтер.

5.4. У результаті з'явиться табло із запитанням про підтвердження виводу на принтер. Для підтвердження слід натиснути лівою кнопкою миші на клавішу "Так", для відмови – на клавішу "Ні".

6. Довідка

6.1. Під час роботи в програмі INTEGRAL можна скористатись послугами довідкової системи.

6.2. На всіх панелях програми знаходяться клавіші "Довідка". Після відкриття клавіші "Довідка" на екрані розкриється панель "Довідка", яка складається з 4-х сторінок: "Про програму", "Розрахунки", "Дані", "Параметри". Перехід від сторінки до сторінки здійснюється за допомогою миші або клавіш клавіатури (праворуч, ліворуч).

6.3. Для виходу з програми INTEGRAL потрібно натиснути лівою кнопкою миші на клавішу "Вихід".

7. Розгляд прикладу

Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості розглянуто на прикладі заводу "Електроприлад".

Вхідні дані отримані внаслідок обробки форм бухгалтерської звітності (ф.1 "Баланс підприємства", ф.2 "Звіт про фінансові результати та їх використання", ф.3 "Звіт про фінансово-майновий стан підприємства", ф.11-ОФ "Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос)") заносяться до таблиці N 1 шляхом ручного введення з клавіатури.

Умовно-постійні вхідні дані (групові показники і їх вагомість, показники у групах і їх вагомість, мінімальне та максимальне значення показника, напрямки оптимізації), а також фактичні значення параметра розраховані із застосуванням алгоритму, передбаченого цим методом, за формулами, поданими в розділі 6 і відображеними в фактичних одиницях виміру показників у таблиці N 2.

Коментар до таблиці N 2 (детальний розгляд усіх показників, зазначених у таблиці, був поданий у розділах 4, 5 та 6).

Подана нумерація груп (стовпчик 1) відповідає переліку показників, визначеному розділом 6, тобто I – показники оцінки майнового стану інвестованого об'єкта, III – показники оцінки ліквідності активів інвестованого об'єкта тощо (розд.4, п.4.3).

Нумерація, наведена у стовпчику 2 таблиці, відповідає назвам самих показників, тобто I.2 – коефіцієнт зносу основних засобів, III.1 – поточний або загальний коефіцієнт покриття тощо (розд.4, п.4.3.).

Подана у стовпчику 3 нумерація відповідає мінімальним значенням відповідних показників, а у стовпчику 4 – максимальним значенням цих показників (розд.4, п.4.2.).

Фактичні значення параметрів (стовпчик 5) розраховані в автоматичному режимі відповідно до формул, наведених у розділі 6. Для їх розрахунку за вищезазначеними формулами використовуються вхідні дані з таблиці N 1.

У 6 стовпчику міститься інформація щодо напрямку оптимізації показників, тобто він максимізується (max) чи мінімізується (min) (розд.5, п.5.2.).

Вихідні дані, тобто значення інтегрального показника інвестиційної привабливості, розраховуються в автоматичному режимі і відображаються в таблиці N 3.

Вищезазначені таблиці наведені в додатку 2.

Додаток 1 *до Методики інтегральної оцінки* *інвестиційної привабливості* *підприємств та організацій*

Схема **Основні групи показників для визначення** **інвестиційно привабливих підприємств**

I. Показники оцінки майнового стану інвестованого об'єкта	
II. Показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) інвестованого об'єкта	
III. Показники оцінки ліквідності активів інвестованого об'єкта	
IV. Показники оцінки прибутковості інвестованого об'єкта	
V. Показники оцінки ділової активності інвестованого об'єкта	
VI. Показники оцінки ринкової активності інвестованого об'єкта	

Додаток 2
до Методики інтегральної оцінки
інвестиційної привабливості
підприємств та організацій

Таблиця N 1

Вхідні дані для розрахунку інтегрального показника
інвестиційної привабливості

Вхідні дані	Рядок	Значення
1	2	3
Форма N 1 "Баланс підприємства"		
Актив		
Знос	011	70234,00
Первісна вартість на початок року	012-3	15810,00
Первісна вартість на кінець року	012-4	114368,00
Всього по розділу I	070	44449,00
Витрати майбутніх періодів	120	0,00
Всього по розділу II на початок року	150-3	4471,00
Всього по розділу II на кінець року	150-4	10742,00
Розрахунки з дебіторами:		
за товари, роботи і послуги, строк сплати яких не настав	170	162,00
за товари, роботи і послуги, не сплачені в строк	180	147,00
по векселях одержаних	190	0,00
з податкових рахунків	195	0,00
з бюджетом	200	5,00
з персоналом за іншими операціями	210	1,00
по авансах виданих	220	16,00
з учасниками	225	0,00
з дочірніми підприємствами	230	0,00
з іншими дебіторами	240	288,00
Короткострокові фінансові вкладення	250	0,00

Грошові кошти:		
каса	260	0,00
розрахунковий рахунок	270	0,00
валютний рахунок	280	0,00
інші грошові кошти	290	0,00
Всього по розділу III	320	1679,00
Баланс на початок року	330-3	13356,00
Баланс на кінець року	330-4	58130,00
Пасив		
Всього по розділу I на початок року	495-3	11256,00
Всього по розділу I на кінець року	495-4	53528,00
Всього по розділу II	530	2,00
Кредити банків	600	0,00
Позикові кошти	610	0,00
Кредити и позики, що не погашені в строк	620	65,00
Розрахунки з кредиторами:		
за товари, роботи і послуги, строк сплати яких не настав	630	443,00
за товари, роботи і послуги, не сплачені в строк	640	2011,00
по векселях виданих	650	11,00
по авансах одержаних	660	19,00
з податкових рахунків	665	0,00
з бюджетом	670	428,00
по позабюджетних платежах	680	87,00
по страхуванню	690	617,00
по оплаті праці	700	696,00
з дочірніми підприємствами	710	0,00
з учасниками	715	0,00
з іншими кредиторами	720	222,00
Всього по розділу III	750	4600,00
Форма N 2 "Звіт про фінансові результати		

та їх використання"		
Виручка (валовий дохід) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	706,00
Податок на додану вартість	015	121,00
Акцизний збір	020	0,00
Затрати на виробництво реалізованої продукції (робіт, послуг)	040	710,00
Балансовий прибуток	100-3	370,00
Балансовий збиток	100-4	0,00
Платежі до бюджету	200	15,00
Форма N 3 "Звіт про фінансово-майновий стан підприємства"		
Середня чисельність працівників за списком	360	2636,00
Основні засоби (залишок на початок року)	430-3	112365,00
Основні засоби (надійшло за рік)	430-4	240,00
Основні засоби (вибуло за рік)	430-5	12830,00
Основні засоби (залишок на кінець року)	430-6	99775,00
Форма N 11-ОФ "Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос)"		
Машини і обладнання - всього	106	59167,00
Вхідні дані, отримані за даними бухгалтерської звітності		
Середні щоденні виплати грошових коштів	B(r)	1,00
Ринкова ціна 1 акції	Ц(a)	1,00
Кількість проданих акцій	A(k)	1,00
Загальна сума дивідендів, що сплачуються	Д(c)	1,00

Таблиця N 2

Основні параметри
для визначення інтегрального показника
інвестиційної привабливості

Завод "Електроприлад"

Групові показники і їх вагомість, $G_i, \%$	Показники у групах і їх вагомість, $B_{ij}, \%$	Мінімальне значення показника, P_{ijmin}	Максимальне значення показника, P_{ijmax}	Фактичне значення показника, Φ_{ij}	Напрямок оптимізації, $\min(\max)$

1	2	3	4	5	6
I=20,00	I.1=10,00	0,20	1,00	0,91	max
	I.2=40,00	1,00	2,50	1,08	max
	I.3=30,00	0,10	0,80	0,00	min
	I.4=20,00	3,00	5,00	0,11	max
II=20,00	II.1=8,00	0,00	1300000,00	-22799,00	max
	II.2=10,00	0,00	1500000,00	-22797,00	max
	II.3=8,00	0,00	2300000,00	-22732,00	max
	II.4=10,00	400000,00	700000,00	7821,00	max
	II.5=10,00	4,00	7,50	1,37	max
	II.6=10,00	0,50	1,50	0,56	max
	II.7=12,00	2,00	3,00	7,04	max
	II.8=12,00	0,85	0,90	0,56	max
	II.9=10,00	0,01	0,80	0,00	max
III=10,00	III.1=25,00	1,00	1,50	2,70	max
	III.2=25,00	0,30	1,00	7,32	min
	III.3=25,00	0,20	0,35	0,00	max
	III.4=15,00	8,00	16,00	0,00	max
	III.5=10,00	7,00	12,00	1679,00	max
IV=8,00	IV.1=15,00	0,40	0,90	185,00	max
	IV.2=30,00	0,30	0,80	0,01	min
	IV.3=10,00	0,50	0,90	0,61	max
	IV.4=25,00	0,10	0,70	1,65	max
	IV.5=20,00	1,90	2,50	0,00	max
V=15,00	V.1=9,00	0,10	1,00	0,22	max
	V.2=9,00	0,10	3,50	0,01	max
	V.3=13,00	0,40	0,80	0,95	max
	V.4=15,00	450,00	900,00	380,92	min
	V.5=13,00	0,80	1,00	0,09	max
	V.6=13,00	360,00	450,00	3856,82	min
	V.7=13,00	1,20	1,50	0,02	max
	V.8=15,00	1,20	1,40	0,01	max
VI=27,00	VI.2=30,00	0,20	0,80	1,00	max
	VI.3=35,00	0,50		1,00	max
	VI.4=35,00	0,40	0,90	1,00	max

Таблиця N 3

Значення
інтегрального показника інвестиційної привабливості

Значення показника	Найменування підприємства
1	2
102,76	Завод "Електроприлад"

НАКАЗ N 81 від 27.06.97

Про затвердження Методики проведення
поглибленого аналізу фінансово-господарського стану
підприємств та організацій

На виконання постанови Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. N 1403 (1403-96-п) "Про Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій" для забезпечення єдиного підходу при проведенні поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій
НАКАЗУ:

1. Затвердити Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, що додається.

2. Відповідно до п.7 "Положення про Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій", затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 22 серпня 1996 року N 990 (990-96-п), підприємства, організації та установи на вимогу Агентства подають комісії по проведенню аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій документи, зазначені в частині другій розділу першого Методики.

3. Начальникам управлінь та самостійних відділів:

3.1. Прийняти до виконання Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій – (надалі – Методика).

3.2. Організувати вивчення Методики з працівниками структурних підрозділів.

3.3. Проводити інструктаж членів комісій по проведенню поглибленого аналізу підприємств та організацій перед початком їх роботи.

4. Головам комісій по проведенню поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій забезпечити своєчасне ознайомлення членів комісій з Методикою та її застосуванням.

5. Управлінню методологічного забезпечення оздоровлення неплатоспроможних підприємств та організацій:

5.1. Надавати методичну допомогу спеціалістам Агентства в ході роботи з Методикою.

5.2. Забезпечити державну реєстрацію Методики.

6. Начальнику загального відділу Богинському В.В. забезпечити розмноження Методики відповідно розрахунку розсилки.

7. Контроль за виконанням наказу покласти на заступника Голови Агентства С.Варгіча.

Голова Агентства

О.Тарасенко

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Агентства з питань
запобігання банкрутству
підприємств та організацій
27.06.1997 р. N 81

Зареєстровано в Міністерстві
юстиції України
5 серпня 1997 року
за N 288/2092

Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій

Ця методика розроблена відповідно до Указу Президента України від 17 червня 1996 р. N 435/96 "Про утворення Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій" та Положення про Реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. N 1403 (1403-96-п), для проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану суб'єктів підприємницької діяльності (далі - підприємства).

1. Загальні положення

Основним завданням проведення аналізу є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства - платоспроможним (неплатоспроможним) та подання пропозицій Кабінету Міністрів України щодо доцільності внесення цього підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій.

Джерелами інформації для проведення аналізу є:

- баланс підприємства за попередній рік та за звітний період, ф.1;
- звіт про фінансові результати та їх використання за попередній рік та за звітний період, ф.2;
- звіт про фінансово-майновий стан, ф.3;
- звіт з праці за попередній рік та за звітний період, ф.1-ПВ, ф.3-ПВ;
- звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг, ф.5-с;
- розрахунок нормативу власних обігових коштів;
- розшифровка дебіторської та кредиторської заборгованості;
- звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос), ф.11-ОФ;
- зведена таблиця основних показників, ф.22 (річні);
- звіт про рух коштів в іноземній валюті, ф.15-зез;
- бізнес-план;
- матеріали маркетингових досліджень;
- висновки аудиторських перевірок;
- інша інформація.

Нумерація рядків форм бухгалтерської звітності за 1996 рік при заповненні аналітичних таблиць та розрахунках коефіцієнтів подана станом на 1 січня 1997 року. Зміни номерів рядків, які внесені наказом Мінфіну від 10 лютого 1997 року N 30 (з0035-97) до форм квартальної звітності підприємств в 1997 р., подані далі.

Аналогічні зміни відображені згідно з наказами Мінстату від 26.09.96 р. N 283, від 26.11.96 р. N 348 (**z0703-96**).

Результати проведеного аналізу відображаються в аналітичній записці, яка є додатком N 1 до акту роботи комісії.

Висновок комісії про доцільність занесення підприємства до Реєстру робиться на підставі узагальнення результатів аналізу. Відповідно до цього Методика складається з двох частин: аналізу фінансового стану та аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства.

2. Характеристика підприємства

Повне найменування _____
Скорочене найменування _____ за ЄДРПОУ _____
Підпорядкованість _____ за СПОДУ _____
Вид діяльності _____ за ЗКГНГ _____
Форма власності _____ за ЗКФВ _____
Територія _____ за СПАТО _____
Адреса підприємства _____
Монопольне становище _____ Дата, N узгодження з АМКУ _____
(так, ні)
Банківські реквізити _____
Адреса місцевої Державної податкової адміністрації _____
Керівник підприємства _____
(прізвище, ім'я, по батькові)
телефон _____
Головний бухгалтер _____
(прізвище, ім'я, по батькові)
телефон _____

3. Аналіз фінансового стану підприємства

Для характеристики фінансового стану підприємства, використання ним власних та залучених коштів застосовуються показники балансу ф.1, звіту ф.3.

3.1. Аналіз динаміки валюти балансу та його структури

Аналіз проводиться шляхом порівняння даних загальної вартості майна підприємства (валюти балансу – рядки 350 (в 1997 р. – рядок 330) або 760) на початок і кінець звітного періоду. При цьому зменшення валюти балансу за звітний період свідчить про скорочення підприємством господарської діяльності, що призводить до його неплатоспроможності.

При аналізі балансу виявляють такі його статті, які свідчать про недоліки та незадовільну роботу підприємства і його фінансовий стан.

Особлива увага спрямовується на:

- "Товари відвантажені, не сплачені в строк", ряд.165;
- "Розрахунки з дебіторами за товари, роботи і послуги, не сплачені в строк", ряд.180;
- "Збитки минулих років", ряд.330 (в 1997 р. – ряд.485);

- "Збитки звітного року", ряд.340 (в 1997 р. - ряд.490);
- "Довгострокові кредити та позики, що не погашені в строк", ряд.520;
- "Короткострокові кредити та позики, що не погашені в строк", ряд.620;
- "Розрахунки з кредиторами за товари, роботи і послуги, не сплачені в строк", ряд.640.

У разі необхідності проводиться більш детальний аналіз цих та інших статей балансу з використанням розшифровок до них.

3.2. Аналіз джерел власних коштів

3.2.1. Виявляється одна з важливих характеристик фінансового стану підприємства - його фінансова незалежність від зовнішніх джерел.

З цією метою обчислюється Коефіцієнт фінансової незалежності "автономії" (Кавт) як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу:

$$\text{Кавт} = \frac{\text{ф.1 ряд.490}}{\text{ф.1 ряд.350}} \quad | \quad \text{в 1997 р. Кавт} = \frac{\text{ф.1 ряд.495}}{\text{ф.1 ряд.330}} \quad |$$

Практикою встановлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування, тобто критичне значення Кавт = 0,5. Чим більше значення коефіцієнту, тим кращий фінансовий стан підприємства (менша залежність від зовнішніх джерел).

3.2.2. Для визначення фінансової стійкості вираховують коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс), який характеризує співвідношення власних та позикових коштів:

$$\text{Кфс} = \frac{\text{ф.1 ряд.490}}{\text{ф.1 (ряд.530+ряд.750)}} \quad | \quad \text{в 1997 р. Кфс} = \frac{\text{ф.1 ряд.495}}{\text{ф.1 (ряд.530+ряд.750)}} \quad |$$

Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення Кфс повинно бути більшим 1. Якщо Кфс менше 1, то потрібно з'ясувати причини зменшення фінансової стабільності (падіння виручки, зменшення прибутку, необґрунтоване збільшення матеріальних запасів тощо).

3.2.3. Важливе значення у процесі аналізу джерел власних коштів має показник фінансового лівериджу (Фл), який характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань і визначається як відношення довгострокових зобов'язань до джерел власних коштів:

$$\text{Фл} = \frac{\text{ф.1 ряд.530}}{\text{ф.1 ряд.490}} \quad | \quad \text{в 1997 р. Фл} = \frac{\text{ф.1 ряд.530}}{\text{ф.1 ряд.495}} \quad |$$

Зростання значення Фл свідчить про зростання фінансового ризику, тобто можливість втрати платоспроможності. В такому разі більш детально аналізуються показники другого розділу пасиву балансу.

3.2.4. Для вирішення питання щодо забезпечення підприємства власними коштами розраховується коефіцієнт забезпечення власними коштами (Кзк). Цей коефіцієнт розраховується як відношення різниці

між обсягами джерел власних та прирівняних до них коштів (за вирахуванням статей: "Розрахунки з учасниками", "Резерви наступних витрат і платежів", "Доходи майбутніх періодів", "Реструктуризований борг") і фактичною вартістю основних засобів та інших позаоборотних активів до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних коштів:

$$\text{Кзк} = \frac{\text{ф.1 (ряд.490-ряд.450-ряд.455-ряд.460-ряд.465)} - \text{ф.1 ряд.070}}{\text{ф.1 (ряд.150+ряд.320)}}$$

—
|
| в 1997 р.
|
—

$$\text{Кзк} = \frac{\text{ф.1 (ряд.495-ряд.450-ряд.455-ряд.460-ряд.465)} - \text{ф.1 ряд.070}}{\text{ф.1 (ряд.150+ряд.320)}}$$

Значення Кзк повинно бути більше 0,1.

3.3. Аналіз структури кредиторської заборгованості

Аналізу підлягають дані III розділу пасиву балансу "Розрахунки та інші пасиви" (рядки 600-750), при цьому визначається частка окремих статей розділу в загальній сумі кредиторської заборгованості, а також відхилення значень цих статей на кінець звітного періоду відносно початку року (таблиця 1).

Особливу увагу необхідно звернути на наявність простроченої заборгованості перед бюджетом, позабюджетними фондами, по страхуванню, по оплаті праці та перед іншими кредиторами (за тепло, електроенергію, газ, воду).

Таблиця 1

Структура поточної кредиторської заборгованості

N п/п	Показник	Ф.1	На початок	На кінець звіт-		Відхилення		
		код	року	ного періоду				
		ряд-	ка		сума, % до	сума, % до суми	су-	(+/-)
			тис.	суми	тис.	заборгов.	ма, % до	
			грн.	забо-	грн.		тис.	почат-
				ргов.			грн.	року
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Короткострокові кредити банків	600						
2.	Короткострокові позикові кошти	610						
3.	Короткострокові кредити та позики, що не погашені в строк	620						

4.	Розрахунки								
	з кредиторами:								
	- за товари,								
	роботи, послуги,								
	строк сплати								
	яких не настав	630							
	- за товари,								
	роботи, послуги,								
	не сплачені в								
	строк	640							
	- по векселях								
	виданих	650							
	- по авансах								
	одержаних	660							
	- з бюджетом	670							
	- по позабюджет-								
	них платежах	680							
	- по страхуванню	690							
	- по оплаті пра-								
	ці	700							
	- з дочірніми								
	підприємствами	710							
	- з іншими кре-								
	диторами	720							
5.	Позики для								
	працівників	730							
	Всього:			100		100			

При аналізі довгострокової кредиторської заборгованості звертається увага на цільове використання довгострокових кредитів банків та позикових коштів, які одержані протягом останніх трьох років (див.таблицю 2).

3.4. Аналіз структури активів підприємства

Аналізу підлягають I, II, III розділи активу балансу.

Активи підприємства та їх структура вивчаються як з точки зору їх участі в виробництві, так і з точки зору оцінки їх ліквідності. Безпосередньо з'ясовується участь у виробничому циклі основних фондів, нематеріальних активів, запасів і затрат, грошових коштів. При цьому уточнюються найбільш ліквідні активи підприємства: грошові кошти на рахунках, а також короткострокові цінні папери та найменш ліквідні активи - основні фонди, що знаходяться на балансі підприємства та інші позаоборотні активи.

При необхідності до аналітичної записки комісії додаються розшифровки руху основних засобів, виробничих запасів та товарів (з урахуванням їх підвищеного попиту).

Зміна структури активів підприємства в бік збільшення частки оборотних засобів може вказувати на:

- формування більш мобільної структури активів, що сприяє прискоренню оборотності засобів підприємства;

- відволікання частини поточних активів на кредитування споживачів товарів, робіт, послуг підприємства, дочірніх підприємств та інших дебіторів, що свідчить про фактичну іммобілізацію цієї частини оборотних засобів із виробничого циклу;

- згортання виробничої бази;
- викривлення результатів оцінки основних фондів внаслідок існуючого порядку їх бухгалтерського обліку та інше.

Для того, щоб зробити однозначні висновки про причини зміни даної пропорції в структурі активів, проводиться детальний аналіз розділів і окремих статей активу балансу.

3.4.1. Аналіз основних засобів та інших позаоборотних активів

Враховуючи те, що питома вага основних засобів та позаоборотних активів може змінюватись внаслідок впливу зовнішніх факторів (наприклад, порядок їх обліку, при якому коригування вартості основних фондів в умовах інфляції здійснюється з запізненням, в той час як ціни на сировину, матеріали, готову продукцію можуть збільшуватися досить високими темпами), необхідно звернути особливу увагу на зміну абсолютних показників форми N 1 за звітний період (рядки 010, 011, 012), яка відтворює рух основних засобів (зміну норм амортизації та груп розподілу основних фондів, вибуття та введення в експлуатацію нових).

Аналізується рух основних фондів та амортизаційних відрахувань за попередній та поточний роки (форма 11-ОФ (річна), дані аналітичного бухгалтерського обліку за звітний період). Звертається увага на основні фонди підприємства, які придбані, реалізовані, ліквідовані або здані в оренду протягом поточного року.

Таблиця 2

Аналіз довгострокової кредиторської заборгованості

NN п/п	Від ко- го от-	1995 рік				1996 рік				1997 рік			
		Отри- мані	Отри- мані	Використано	Використано	Отри- мані	Отри- мані	Використано	Використано	Отри- мані	Отри- мані	Використано	Використано
	кредити	мані	мані	мані	мані	мані	мані	мані	мані	мані	мані	мані	мані
	та по-	тис,	Напря-	Су-	тис,	Напря-	Су-	тис,	Напря-	Су-	тис,	Напря-	Су-
	зики	грн.	мки ви	ма,	грн.	мки ви	ма,	грн.	мки ви	ма,	грн.	мки ви	ма,
			корис-	тис.		корис-	тис.		корис-	тис.		корис-	тис.
			танія	грн.		танія	грн.		танія	грн.		танія	грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11			

Наявність довгострокових фінансових зобов'язань (рядок 040) вказує на інвестиційну спрямованість вкладень підприємства. Якщо в результаті аналізу фінансово-господарського стану підприємство буде визнане неплатоспроможним, додатково вивчається склад інвестиційних цінних паперів підприємства, дається оцінка їх ліквідності, а також ефективність доцільності відволікання коштів підприємства на дані вкладення.

При аналізі першого розділу активу балансу також звертається увага на тенденцію зміни таких його статей, як устаткування (рядок 035), незавершені капітальні вкладення (рядок 030), майно в оренді (рядок 055), бо вказані активи не беруть участі в виробничому обороті і, за певних умов, збільшення їх частки може негативно вплинути на результативність фінансової і господарської діяльності підприємства.

3.4.2. Аналіз власних оборотних засобів

Власні оборотні засоби - це робочий капітал (Рк).

Робочий капітал (Рк) - різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями. Тобто,

робочий капітал є тією частиною оборотних активів, яка фінансується за рахунок власних коштів та довгострокових зобов'язань. Наявність робочого капіталу свідчить про те, що підприємство не тільки здатне сплатити власні поточні борги, а й має фінансові ресурси для розширення діяльності та інвестування. Для визначення величини Рк слід від суми підсумків розділів II і III активу балансу відняти підсумок розділу III пасиву:

$$Рк = \text{ф.1 (ряд.150+ряд.320-ряд.750)}.$$

Фактичне значення Рк необхідно порівняти з його нормативною величиною (див.ф.3, ряд.590).

Платоспроможність підприємства визначається передусім величиною і маневреністю його робочого капіталу.

Як нестача робочого капіталу, так і його надлишок може бути негативною ознакою. Оптимальний розмір Рк залежить від сфери діяльності, обсягу реалізації, кон'юнктури ринку тощо.

Якщо сума довгострокових кредитів перевищує робочий капітал ($Рк < \text{ряд.530}$), то це свідчить, що підприємство використовує частину довгострокових позик і кредитів на фінансування поточних операцій, тобто здійснює нецільове їх використання.

При зменшенні Рк необхідно з'ясувати, за рахунок чого це відбулося і як це вплинуло на маневреність робочого капіталу.

Маневреність робочого капіталу (Мк) характеризує частку запасів у його загальній сумі, тобто визначається відношенням величини запасів до розміру робочого капіталу:

$$Мк = \frac{З}{Рк} = \frac{\text{ф.1 ряд.150}}{\text{ф.1 (ряд.150+ряд.320-ряд.750)}},$$

де З - запаси і затрати.

Зростання товарних запасів, характерне в умовах інфляції, призводить до залучення довгострокових кредитів, що, в свою чергу, може вплинути, враховуючи високі кредитні ставки, на платоспроможність підприємства.

Важливим показником платоспроможності підприємства є коефіцієнт покриття (Кп). Він визначається співвідношенням усіх поточних активів (за вирахуванням витрат майбутніх періодів) до короткострокових зобов'язань і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів протягом року:

$$Кп = \frac{IIA+IIIA}{IIIP} = \frac{\text{ф.1 (ряд.150+ряд.320-ряд.120)}}{\text{ф.1 ряд.750}},$$

де IIA - підсумок другого розділу активу балансу;

IIIA - підсумок третього розділу активу балансу;

IIIP - підсумок третього розділу пасиву балансу.

Кп показує, скільки грошових одиниць оборотних коштів припадає на кожен грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Критичне значення $Кп = 1$. При $Кп < 1$ підприємство має неліквідний баланс. Значення Кп у межах 1-1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги.

3.4.3. Аналіз структури оборотних засобів

Оборотні засоби підприємства складаються із запасів і затрат (II розділ активу балансу) та грошових коштів, розрахунків та інших активів (III розділ активу балансу).

Швидкість обороту оборотних засобів підприємства є однією з якісних характеристик фінансової політики підприємства. Чим більша швидкість обороту, тим ефективніше працює підприємство.

Тому абсолютне чи відносне зростання оборотних засобів може свідчити не тільки про розширення виробництва або дію факторів інфляції, але й про уповільнення їх обороту, що викликає збільшення їх маси.

Для визначення тенденції обіговості оборотних засобів розраховується коефіцієнт оборотності (Ко).

Коефіцієнт обіговості оборотних засобів (Ко) – це відношення виручки (валового доходу) від реалізації продукції, без урахування податку на додану вартість та акцизного збору (ф.2), до суми оборотних засобів підприємства (ф.1):

$$Ko = \frac{\text{ф.2 (ряд.010-ряд.015-ряд.020)}}{\text{ф.1 (ряд.150+ряд.320)}}.$$

Зменшення значення Ко на кінець звітного періоду в порівнянні з його значенням на початок року свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів.

Показником ефективності використання оборотних засобів є також час обороту (Чо) – тривалість в днях одного обороту. Він визначається як відношення кількості календарних днів звітного періоду до коефіцієнту оборотності:

$$Чо = \frac{T}{Ko},$$

де Т – кількість календарних днів звітного періоду.

Час обороту вказує на кількість днів, що були необхідні підприємству для поповнення його оборотних засобів.

Важливими показниками ефективності використання активів є оборотність запасів та тривалість одного обороту запасів.

Коефіцієнт оборотності запасів (Коз) визначається як відношення собівартості реалізованої продукції до середньої вартості запасів:

$$Koz = \frac{\text{ф.2 ряд.040, графа 4}}{\text{ф.1 (ряд.150п+ряд.150к) \times 0,5}},$$

де: п – на початок звітного періоду;
к – на кінець звітного періоду.

Значення Коз вказує, скільки разів у середньому поповнювались запаси підприємства протягом звітного періоду.

Середня тривалість одного обороту запасів (Чоз) визначається аналогічно показнику Чо:

$$Чоз = \frac{T}{Koz}$$

Збільшення питомої ваги виробничих запасів у структурі активів може свідчити про:

- зростання виробничого потенціалу підприємства;
- прагнення за рахунок вкладень у виробничі запаси захистити грошові активи підприємства від знецінення під впливом інфляції;

- нераціональність обраної господарської стратегії, внаслідок чого значна частина поточних активів іммобілізована в запасах, ліквідність яких може бути незначною.

При значному збільшенні запасів і затрат необхідно проаналізувати, чи не відбувається це збільшення за рахунок необґрунтованого відволікання активів з виробничого обороту, що призводить до збільшення кредиторської заборгованості і погіршення фінансового стану підприємства.

При аналізі розділу "Грошові кошти, розрахунки та інші активи" активу балансу необхідно звернути увагу на темпи росту дебіторської заборгованості (рядок 170), в тому числі простроченої (рядок 180), по векселях одержаних (рядок 190). Зростання цих статей балансу свідчить про надання підприємством товарних позик для споживачів своєї продукції. Кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку. В той же час підприємство може брати кредити для забезпечення своєї господарської діяльності, що призводить до збільшення власної кредиторської заборгованості.

Важливим показником ліквідності підприємства є коефіцієнт абсолютної ліквідності Кал, який характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість і визначається як відношення суми грошових коштів підприємства та короткотермінових фінансових вкладень до суми короткотермінових (поточних) зобов'язань:

$$\text{Кал} = \frac{\Phi.1 (\text{ряд.250} + \text{ряд.260} + \text{ряд.270} + \text{ряд.280} + \text{ряд.290})}{\Phi.1 \text{ ряд.750}}$$

Значення Кал є достатнім у межах 0,2 - 0,35, а менше 0,2 - це зовнішня ознака неплатоспроможності.

3.5. Аналіз витрат на виробництво

Аналізу підлягають витрати підприємства, які безпосередньо пов'язані з виробництвом і збутом продукції, виконанням робіт та наданням послуг. Дані для проведення аналізу беруть з річної або квартальної форми 5-с - "Звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг".

Більш детально аналізуються ті статті витрат, які складають в них значну частку (див.табл.3). Доцільність таких витрат визначається з урахуванням специфіки виробництва.

При значних питомих витратах у загальному обсязі матеріальних витрат (ряд.012 форми 5-с) за газ, електроенергію, паливо, тепло, воду вказуються їх абсолютні та відносні величини.

Таблиця 3

Аналіз витрат на виробництво

N п/п	Назва показника	Форма	На початок	На кінець	Відхилення	
		звіт- ності	року	звіт- ного	(+, -)	(+, -)
		ності	року	періоду	(+, -)	(+, -)
		5-С,	тис.	частка	тис.	%
		графа	грн.	у загалом	тис.	частка
		1,	грн.	у загалом	грн.	
		рядок	обсяг	у загалом		
			зі, в %	обсяг		
				зі, в %		

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Вартість продукції, робіт, послуг	010		x		x		
2.	Витрати на виробництво, в тому числі:	011		100		100		
	Матеріальні витрати	012						
	Амортизація основних фондів	014						
	Витрати на оплату праці	015						
	Відрахування на соціальні заходи	017						
	Інші витрати	018						
3.	Собівартість виробленої продукції (з урахуванням давальницької сировини)							

3.6. Аналіз прибутковості підприємства

Прибутковість підприємства характеризується сумою прибутку та рівнем рентабельності. Рівень рентабельності визначається як відношення прибутку від реалізації (П) до собівартості продукції (С) (робіт, послуг):

$$P = \frac{П}{С} \times 100\% = \frac{\text{ф.2 ряд.050}}{\text{ф.2 ряд.040}} \times 100\%.$$

Усі дані беруться із ф.2 - "Звіт про фінансові результати та їх використання".

У процесі аналізу визначається, як змінюються протягом певного періоду значення прибутку від реалізації, чистого прибутку, рівня рентабельності, розглядаються фактори, що приводять до їх зміни.

Крім того, вивчається вплив на балансовий прибуток підприємства таких показників, як: виручка від реалізації, ПДВ, акцизний збір, собівартість реалізованої продукції, а також прибуток (збиток) від іншої реалізації та позареалізаційних операцій (рядки 060, 070 ф.2).

Результати аналізу заносяться в таблицю 4.

Таблиця 4

Аналіз прибутковості підприємства

N п/п	Показники	Ф. N 2 ряд.	Значення		Відхилення	
			за ми- нулий рік	на кінець звітнього періоду	значення	% до початку року
1	2	3	4	5	6	7

1	Виручка (валовий дохід), тис.грн.	010							
2.	Податок на додану вартість (ПДВ), тис.грн.	015							
3	ПДВ, в % до виручки								
4	Акцизний збір, тис.грн.	020							
5	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	040							
6	Собівартість, в % до виручки							x	
7	Прибуток (збиток) від реалізації, тис.грн.	050							
8	Рівень рентабельності, %								
9	Прибуток від реалізації, в % до виручки								
10.	Балансовий прибуток, тис.грн.	090							
11.	Платежі до бюджету, тис.грн.	200							
12.	Чистий прибуток, тис.грн.								
	(п.10 - п.11)								

3.7. Аналіз використання прибутку

Необхідним елементом аналізу є дослідження результатів фінансової діяльності та напрямків використання прибутку.

Аналізу підлягає розподіл прибутку звітного та попереднього років, який відображений в ф.2.

У тому разі, коли підприємство збиткове, можна зробити висновок про відсутність джерела поповнення власних коштів підприємства для ведення ним нормальної господарської діяльності.

За наявності збитку попереднього або звітного року співвідношення в % для відповідної граfi не розраховуються. Аналізується тільки відхилення по статтям використання прибутку.

Якщо на виробничий розвиток спрямовано менше 30% чистого прибутку, необхідно встановити об'єктивність причин такого розподілу, а також звернути увагу на розподіл прибутку "на інші цілі".

Якщо підприємство використало прибутку більше, ніж його отримало (ряд.481 > ряд.482), то у цьому випадку необхідно звернути увагу, які саме статті витрат призвели до збитку.

Для наглядності результатів заповнюється таблиця 5.

Таблиця 5

Використання прибутку минулого та звітного років

N п/п	Показники	Ф.2	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення
		ряд	+-----+-----+		
			сума, тис.	% до чис-	сума, тис.
					% до чисто-

			грн.	того	грн.	того	грн.	го
				при-		при-		при-
				бутку		бутку		бутку
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I	Балансовий прибуток (збиток)	90						
II	Використання прибутку:							
1	Платежі до бюджету	200						
2	Чистий прибуток (ряд.090-ряд.200)			100		100		
3	Відрахування в резервний (страховий) фонд	210						
4	Збільшення статутного фонду	215						
5	Виробничий розвиток	220						
6	Соціальний розвиток	230						
7	Заохочування	240						
8	Дивіденди	245						
9	Вилучення виручки	250						
10	Поповнення оборотних коштів	255						
11.	Інші цілі, всього з них:	260						
	- штрафи, пені, неустойки							
	- нестачі, крадіжки, псування цінностей							
	- благодійні цілі							

4. Аналіз виробничо-господарської діяльності

4.1. Загальна характеристика виробництва

При аналізі господарської діяльності підприємства в першу чергу вивчається загальна виробнича структура, наводяться основні техніко-економічні показники його структурних підрозділів (обсяги виробництва, чисельність, основні фонди, ФОП тощо), кількість та місцезнаходження окремих структурних підрозділів, в т.ч. допоміжних і обслуговуючих, оптимальність їх розташування, а також стан будівель та споруд.

Висловлюється можливість їх відокремлення (виділення) в період майбутньої реструктуризації. При цьому можуть додаватися план-схема підприємства, опис окремих об'єктів, таблиці до них.

Визначаються основні види продукції, обсяги їх випуску та реалізації за попередній і звітний роки, а також прогнозні показники на наступний рік для кожного структурного підрозділу та для підприємства в цілому. Визначається частка кожного виду продукції (робіт, послуг) у загальному обсязі (див. таблицю 6).

Розглядається рівень існуючої технології виробництва: наявність сучасних передових технологій, використання ноу-хау та власних розробок, можливість заміни застарілих технологій новими,

використання автоматизованих систем управління. Звертається увага на циклічність технологічних процесів (їх безперервність), повторне використання продуктів переробки (відходів), наявність науково обґрунтованих технологічних норм виготовлення продукції, серійність виробництва.

Таблиця 6

Аналіз виробництва основних видів продукції

N п/п	Види продукції (робіт, послуг)	Обсяги виробництва, тис.грн			Частка	
		попе- редній рік	звітний рік	прогноз на насту- пний рік	у загаль- ному об- сязі, %	Примітка
1	2	3	4	5	6	7
1	Види промислової продукції					
2	Товари народного споживання					
3	Роботи					
4	Послуги					

4.2. Аналіз стану та використання основних фондів

Основні показники, які характеризують використання основних фондів, наявність нематеріальних активів, їх знос відображаються в таблиці 7.

Ефективність використання основних фондів характеризується показником фондовіддачі (Фв), який вираховується як відношення виручки від реалізації, без податку на добавлену вартість та акцизного збору, до середньої вартості основних фондів:

$$\text{Фв} = \frac{\text{ф.2 (ряд.010-ряд.015-ряд-020)}}{\text{ф.1 (ряд.012п+ряд.012к)} \times 0,5},$$

де: п - на початок року;
к - на кінець звітного періоду.

Зростання Фв свідчить про підвищення ефективності використання основних фондів. Цей показник порівнюється з середньогалузевим.

З метою визначення доцільності придбання та використання наявних нематеріальних активів вони розглядаються пооб'єктно. Вказується, чи дотримується періодичність проведення їх

інвентаризації, виконання постанов Уряду щодо індексації.

Таблиця 7

Аналіз виробничого потенціалу

N п/п	Назва показника	Ф.1, рядок	На по- чаток року	На кі- нець звітнього періоду	Відхи- лення (+, -)
1	2	3	4	5	6
1	Балансова вартість основних фондів, всього, тис.грн.	012			
1.1	в тому числі вартість фондів, знос яких:				
	- до 50%				
	- від 50% до 75%				
	- більше 75%				
1.2	Із загальної вартості основних фондів, зі строком служби:				
	- до 5 років				
	- від 5 до 10 років				
	- від 10 до 20 років				
	- більше 20 років				
2	Знос основних фондів:				
	- тис.грн.	011			
	- % зносу				
3	Балансова вартість основних фондів, які не використовуються, тис.грн.				
4	Знос основних фондів, які не використовуються:				
	- тис.грн.				
	- % зносу				
5	Балансова вартість нематеріальних активів, тис.грн., в тому числі:	020			
6	Знос нематеріальних активів:				
	- тис.грн.	021			
	- % зносу				
7	Фондовіддача виробничих фондів, Фв				

4.3. Аналіз використання трудових ресурсів

Аналіз використання трудових ресурсів проводиться на підставі даних статистичних форм звітності 1-ПВ, 3-ПВ з відображенням його результатів в таблиці 8.

Детально аналізуються причини, які призвели до втрат робочого часу (відсутність замовлень, сировини, втрата традиційних ринків збуту, висока ціна продукції, низька конкурентноспроможність

продукції, незадовільна робота обладнання, відсутність маркетингових досліджень тощо), робиться висновок про відповідність (невідповідність) чисельності працівників потребам виробництва.

Таблиця 8

Аналіз використання трудових ресурсів

N п/п	Назва показника	Форма, ряд, графа 1996р.	Форма, ряд, графа 1997р.	За по- перед- ній рік	На кі- нець звіт- ного періо- ду	Відхи- лення в % до почат- ку ро- ку
1	2	3	4	5	6	7
1	Середньооблікова чисель- ність штатних працівників облікового складу, чол.	3-ПВ 001 гр.1	3-ПВ 301 гр.2			
2	Середньооблікова чисель- ність у еквіваленті повної зайнятості, чол.	1-ПВ 001 гр.2	1-ПВ 001 гр.2			
3	Прийнято працівників, чол.	3-ПВ 009 гр.1	3-ПВ 501 гр.1			
4	Вибуло працівників, чол. в т.ч.: - за власним бажанням, звільнено за прогул та інші порушення трудової дисципліни; - з причин скорочення штатів	3-ПВ 011 013 015	3-ПВ 503 505 506			
5	Втрати робочого часу, людино-днів	3-ПВ 020 гр.1	3-ПВ 304 гр.1			
6	Фонд оплати праці, тис.грн.	1-ПВ 006 гр.2	1-ПВ 002 гр.2			
7	Середньомісячна заробітна плата, грн.					

4.4. Аналіз об'єктів незавершеного будівництва

Інформація про наявність та склад об'єктів незавершеного будівництва станом на кінець звітного періоду згідно з річною формою N 8-КБ заноситься в таблицю 9.

Об'єкти незавершеного будівництва аналізуються з точки зору вводу їх в експлуатацію, перспективи подальшого використання або передачі місцевим органам виконавчої влади.

Комісією визначається можливість продажу об'єктів незавершеного будівництва для покриття заборгованості перед

бюджетом, позабюджетними державними фондами, кредиторами.

Таблиця 9

Об'єкти незавершеного будівництва

N п/п	Об'єкти незавер- шеного будівниц- тва	Фактична вартість, тис.грн.			Міс- це- зна- ход- жен- ня	Будіве- льна готов- ність (в % до вартос- ті бу- дівниц- тва)	Законсерво- вано	
		будіве- льно- монтаж- них ро- біт	прое- ктних робіт	всьо- го			Стро- ки ко- нсер- вації з ____ по ____	Витра- ти на кон- серва- цію, тис. грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Об'єкти виробни- чого призначен- ня, всього, в т.ч.							
2	Об'єкти соціаль- ної сфери, всього, в т.ч.							
	Всього							

4.5. Аналіз об'єктів соцкультпобуту

Аналізу підлягають об'єкти соцкультпобуту, які знаходяться на балансі підприємства. Дані заносяться в таблицю 10.

Окремо вказується місцезнаходження об'єктів (поштова адреса, територіальне розміщення відносно виробничих корпусів та адміністративних споруд), коротка характеристика спроможності надання послуг (число лікарняних ліжок, амбулаторних відвідувань, місць у залі, кількість гральних автоматів, кількість глядачів, учасників гуртків, спортивних секцій тощо). По кожному об'єкту вказується дата його передачі до комунальної власності, узгоджена з місцевими органами влади.

Підвищену увагу необхідно звернути на витрати, пов'язані з утриманням цих об'єктів.

Розглядається розмір доходу, одержаного від діяльності об'єктів соцкультпобуту, від оренди або іншого використання майна, плати за надання послуг (за лікування, за фізпідготовку, за видовищні, культурно-масові заходи, за навчання на курсах, інші послуги).

Висвітлюється стан виконання постанови Кабінету Міністрів України від 2 грудня 1996 року N 1443 (1443-96-п) "Про поетапну передачу до комунальної власності об'єктів соціальної

інфраструктури", зокрема стратегічно важливих підприємств для економіки та безпеки України.

Таблиця 10

Аналіз об'єктів соцкультпобуту, їх фінансового стану

[illegible]

4.6. Стан охорони навколишнього середовища

При аналізі фінансово-господарського стану підприємства обов'язково висвітлюється виконання Закону України від 25.06.1991 р. N 1264 ([1264-12](#)) "Про охорону навколишнього середовища". Необхідно звернути увагу на наявність очисних споруд, їх стан та використання, а також дослідити вплив виробництва на навколишнє середовище.

Окремо відзначаються (за їх наявності) факти тимчасової заборони (зупинення) чи припинення діяльності підприємства чи його окремих виробничих підрозділів у разі порушення ними законодавства про охорону навколишнього середовища.

Звертається увага на наявність чи відсутність споруд, устаткування, пристроїв для очищення викидів і скидів або їх знешкодження, дотримання лімітів використання природних ресурсів, порушення екологічних стандартів, вимог екологічної безпеки, а також розміри штрафних санкцій за порушення порівняно з платою за викиди і скиди забруднюючих речовин, що здійснюються в межах гранично допустимих розмірів.

5. Конкурентне средиште та маркетинг

Виходячи з наявної аналітичної бази суб'єкта підприємницької діяльності, комісія вивчає та описує в аналітичній записці основні параметри його маркетингової товарної політики, які в подальшому будуть використані при складанні та виконанні бізнес-плану по виходу з кризи.

Комісія спільно з керівництвом підприємства готує попередні варіанти для вирішення комплексу завдань по:

1) визначенню попиту на продукцію (послуги), його прогнозуванню;

2) вивченню конкурентоспроможності товарів, здатності бути виділеним споживачем серед інших аналогів;

3) забезпеченню відповідності рівня якості товарів вимогам ринку;

4) розробленню концепції життєвого циклу товарів (на стадіях впровадження, росту, зрілості та спаду);

5) управлінню товарним асортиментом (розроблення нових видів, модифікація існуючих, зняття з виробництва застарілих моделей);

6) розрахунку прогнозних обсягів виробництва та визначенню номенклатури;

7) розширенню інноваційної діяльності, спрямованої на розроблення нових товарів з урахуванням ринкових вимог та стратегії підприємства.

6. Заключні положення

Усі дані, отримані за результатами аналізу, заносяться до таблиці 11 "Основні фінансово-економічні показники та коефіцієнти". Для розроблення заходів по запобіганню банкрутству використовуються дані таблиці 12 "Основні показники господарської діяльності", які додаються до аналітичної записки.

Таблиця 11

Основні фінансово-економічні показники та коефіцієнти

N п/п	Показники та коефіцієнти	Норматив значення	Фактичне значення		Висновки
			на поча- ток року	на кінець звітнього періоду	
1	2	3	4	5	6
1	Коефіцієнт покриття, Кп	> 1			
2	Коефіцієнт забезпечення власними коштами, Кзк	> 0,1			
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, Кал	> 0,2			
4	Коефіцієнт автономії, Кавт	> 0,5			
5	Коефіцієнт фінансової стабільності, Кфс	> 1			
6	Показник фінансового лівериджу, Фл	зменшен.			
7	Маневреність робочого капіталу, Мк	незначне збільшен.			
8	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, Ко	збільшен.			
9	Час обороту оборотних засобів, Чо	зменшен.			
10	Коефіцієнт оборотності запасів, Коз	збільшен.			
11	Час обороту запасів, Чоз	зменшен.			

Таблиця 12

Основні показники господарської діяльності

№ п/п	Показники	Од. вим.	Попе- редн. рік	Звітний рік	Прогноз на наступн.рік	Приміт- ка
1	2	3	4	5	6	7
1	Вартість майна (валюта балансу)	тис. грн.				
2	Обсяг товарної продукції: - в діючих цінах - в порівняльних цінах	тис. грн. "-" "-"				
3	Собівартість товарної продукції	тис. грн.				
4	Рентабельність	%				
5	Обсяг реалізації, всього, в тому числі: - Україна - СНД - країни далекого за- рубіжжя	тис. грн. "-" "-" "-"				
6	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) в діючих ці- нах	"-"				
7	Затрати на виробницт- во реалізованої про- дукції	"-"				
8	Прибуток (збиток) від реалізації	"-"				
9	Балансовий прибуток (збиток)	"-"				
10	Використання прибутку, всього, в тому числі: - платежі в бюджет - відрахування в резе- рвний фонд - виробничий розвиток - соціальний розвиток - заохочування - інші цілі (розшифру- вати штрафні санкції, погашення банківських кредитів і відсотки за їх користування)	"-" "-" "-" "-" "-" "-" "-"				
11	Середньооблікова чисе- льність працюючих, всього, в тому числі: - промислово-виробни- чого потенціалу	чол. "-"				
12	Середньомісячна заро- бітна плата	грн.				

13	Норматив власних обі- гових коштів	тис. грн.							
14	Фактична наявність власних обігових кош- тів (робочий капі- тал), Рк	-"							
15	Лишки (+), нестача (-), Рк	-"							
16	Виробн. запаси і зат- рати:	-"							
	- виробничі запаси	-"							
	- незавершене вироб- ництво	-"							
	- готова продукція	-"							
17	Дебіторська заборго- ваність, в тому числі:	-"							
	- по товарах відванта- жених	-"							
	- не сплачена в строк	-"							
18	Кредиторська заборго- ваність,	-"							
	в тому числі:								
	- за сировину і комп- лектуючі вироби	-"							
	- по кредитах банку	-"							
	- по бюджету	-"							
	- по заробітній платі	-"							
	- за енергоносії і газ	-"							
19	Знос основних засо- бів,	%							
	в тому числі:								
	- виробничих	-"							
20	Коефіцієнт викорис- тання потужностей								
21	Фондовіддача								

Голова комісії
Керівник підприємства
Головний бухгалтер

Комісія робить висновок про доцільність чи недоцільність внесення підприємства до Реєстру. Висновок фіксується в акті, з яким ознайомлюється керівник підприємства. На основі затвердженого акта готуються пропозиції Голові Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, проект постанови Кабінету Міністрів України "Про внесення підприємства до Реєстру".

При аналізі комісія керується Методикою розрахунку основних фінансово-економічних показників (таблиці 13,13-а).

**Методика розрахунку основних фінансово-економічних
показників підприємства за 1996 рік**

N п/п	Показники та коефі- цієнти	Формула розрахунку	Норма тивне значе- ння
1	2	3	4
1	Коефіцієнт покриття, Кп	$\frac{\text{ряд.150} + \text{ряд.320} - \text{ряд.120}}{\text{ряд.750}}$	> 1
2	Коефіцієнт забезпече- ння влас- ними кош- тами, Кзк	$\frac{\text{ряд.490} - \text{ряд.450} - \text{ряд.455} - \text{ряд.150} + \text{ряд.320} - \text{ряд.460} - \text{ряд.465} - \text{ряд.070}}{\text{ряд.150} + \text{ряд.320}}$	> 0,1
3	Коефіцієнт абсолютної ліквіднос- ті, Кал	$\frac{\text{ряд.250} + \text{ряд.260} + \text{ряд.270} + \text{ряд.280} + \text{ряд.290}}{\text{ряд.750}}$	> 0,2
4	Коефіцієнт автономії, Кавт	$\frac{\text{ряд.490}}{\text{ряд.350}}$	> 0,5
5	Коефіцієнт фінансової стабільно- сті, Кфс	$\frac{\text{ряд.490}}{\text{ряд.530} + \text{ряд.750}}$	> 0,1
6	Показник фінансово- го лівері- джу, Фл	$\frac{\text{ряд.530}}{\text{ряд.490}}$	змен- шення
7	Робочий капітал, Рк	$\text{ряд.150} + \text{ряд.320} + \text{ряд.750}$	роз- рах. сере- дньо- галу- зеве
8	Маневрені- сть робо- чого капі- талу, Мк	$\frac{\text{ряд.150}}{\text{ряд.150} + \text{ряд.320} - \text{ряд.750}}$	нез- начне збіль- шення

9	Коефіцієнт оборотності засобів, Ко	$\frac{\text{ф.2} \text{ряд.010} - \text{ряд.015} - \text{ряд.020} }{\text{ф.1} \text{ряд.150} + \text{ряд.320} }$	збільшення
10	Час обороту оборотних засобів, Чо	$\frac{\text{Кількість календар. днів звітного періоду}}{\text{Ко}}$	зменшення
11	Коефіцієнт оборотно-заставності, Коз	$\frac{\text{ф.2} \text{ряд.040, графа 4} }{\text{ф.1} (\text{ряд.150, графа 3} + \text{ряд.150, графа 4}) \times 0,5 }$	збільшення
12	Час обороту застави, Чоз	$\frac{\text{Кількість календар. днів звітного періоду}}{\text{Коз}}$	зменшення
13	Фондовіддача, Фв	$\frac{\text{ф.2} \text{ряд.010} - \text{ряд.015} - \text{ряд.020} }{\text{ф.1} (\text{ряд.012, графа 3} + \text{ряд.012, графа 4}) \times 0,5 }$	середньо-галузеве

Таблиця 13-а

Методика розрахунку основних фінансово-економічних показників підприємства за 1997 рік

N п/п	Показники та коефіцієнти	Формула розрахунку	Нормативне значення
1	2	3	4
1	Коефіцієнт покриття, Кп	$\frac{\text{ф.1} \text{ряд.150} + \text{ряд.320} - \text{ряд.120} }{\text{ряд.750}}$	> 1
2	Коефіцієнт забезпечення власними коштами, Кзк	$\frac{\text{ф.1} \text{ряд.495} - \text{ряд.450} - \text{ряд.455} - \text{ряд.460} - \text{ряд.150} + \text{ряд.320} - \text{ряд.465} - \text{ряд.070} }{\text{ряд.150} + \text{ряд.320}}$	> 0,1
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, Кал	$\frac{\text{ф.1} \text{ряд.250} + \text{ряд.260} + \text{ряд.270} + \text{ряд.750} + \text{ряд.280} + \text{ряд.290} }{\text{ряд.750}}$	> 0,2

		ряд.750		
		—		
4	Коефіцієнт автономії, Кавт	ф.1	ряд.495 ряд.330	> 0,5
		—	—	
5	Коефіцієнт фінансової стабільності, Кфс	ф.1	ряд.495 ряд.530+ряд.750	> 0,1
		—	—	
6	Показник фінансового лівериджу, Фл	ф.1	ряд.530 ряд.495	зменшення
		—	—	
7	Робочий капітал, Рк	ф.1	ряд.150+ряд.320-ряд.750	розрах. середньогалузеве
		—	—	
8	Маневреність робочого капіталу, Мк	ф.1	ряд.150 ряд.150+ряд.320-ряд.750	зменшення
		—	—	
9	Коефіцієнт оборотності засобів, Ко	ф.2	ряд.010-ряд.015-ряд.020 ф.1 ряд.150+ряд.320	збільшення
		—	—	
10	Час обороту оборотних засобів, Чо		Кількість календар.днів звітного періоду Ко	зменшення
		—	—	
11	Коефіцієнт оборотності запасів, Коз	ф.2	ряд.040, графа 4 ф.1 (ряд.150, графа 3+ряд.150, графа 4)х0,5	збільшення
		—	—	
12	Час обороту запасів, Чоз		Кількість календар.днів звітного періоду Коз	зменшення
		—	—	
13	Фондовіддача, Фв	ф.2	ряд.010-ряд.015-ряд.020 ф.1 (ряд.012, графа 3+ряд.012, графа 4)х0,5	середньогалузеве
		—	—	

У випадку недоцільності внесення підприємства до Реєстру Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій повідомляє про це міністерство (відомство), в сфері управління якого знаходиться підприємство.

В ході роботи комісія разом з керівництвом підприємства повинна обговорити можливі шляхи проведення реструктуризації підприємства. Прийняте рішення комісії вноситься до протоколу засідання та враховується Агентством у подальшій роботі з

підприємством.

Заступник Голови Агентства з питань
запобігання банкрутству підприємств
та організацій

Варгіч С.С.

Начальник Управління методологічного
забезпечення оздоровлення
неплатоспроможних підприємств
та організацій тел. (044) 261-18-56

Шакун Н.С.

"Офіційний вісник України" 1997, N 32, стор.144
Код нормативного акта: 2454/1997

МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

НАКАЗ N 14 19.01.2006

Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства

(Із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства економіки N 81 від 06.03.2006 N 1361 від 26.10.2010)

З метою забезпечення однозначності підходів при оцінці фінансово-господарського стану підприємств, виявленні ознак дій, передбачених статтями 218, 219 і 220 Кримінального кодексу України, - приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, а також для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству підприємств **НАКАЗУЮ:**

1. Затвердити Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства (додається).

2. Визнати таким, що втратив чинність, наказ Міністерства економіки України від 17.01.2001 N 10 "Про Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства".

3. Контроль за виконанням цього наказу покласти на першого заступника Міністра Романюка С.А.

Міністр

А.Яценюк

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства
економіки України
19.01.2006 N 14
(у редакції наказу
Міністерства економіки
України
26.10.2010 N 1361
(v1361665-10)

Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства

Розділ I. Загальні положення

1. Ці Методичні рекомендації розроблено з метою визначення однозначних підходів під час аналізу фінансово-господарського стану підприємств на предмет виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства; своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для вжиття заходів щодо запобігання банкрутству підприємств, а також виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємств шляхом їх санації (далі - аналіз).

2. Об'єктом аналізу є фінансово-господарський стан підприємств, зокрема фінансові, виробничі та інвестиційні аспекти їх діяльності.

3. Суб'єктами аналізу є власники, органи, уповноважені управляти майном, або особи, які заінтересовані в отриманні інформації щодо діяльності підприємства (державний орган з питань банкрутства, арбітражний керуючий, органи податкової служби, керівництво).

4. Терміни, що вживаються в цих Методичних рекомендаціях, мають таке значення:

активи - ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому;

власний капітал - частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань;

довгострокові зобов'язання - всі зобов'язання, що не є поточними зобов'язаннями;

доведення до банкрутства - умисне, з корисливих мотивів, іншої особистої заінтересованості або в інтересах третіх осіб вчинення громадянином-засновником (учасником) або службовою особою суб'єкта господарської діяльності дій, що призвели до стійкої фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі чи кредитору;

еквіваленти грошових коштів - короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості;

зобов'язання - заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди;

неплатоспроможність - неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності;

необоротні активи - всі активи, що не є оборотними;

оборотні активи - грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу;

операційний цикл - проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг;

платоспроможність (ліквідність) - один з основних якісних показників діяльності підприємства, що визначає спроможність підприємства здійснювати платежі, розраховуватися з боргами в необхідному обсязі та в зазначений термін наявними у нього коштами або такими, які безперервно поповнюються за рахунок його діяльності;

пов'язані сторони - особи, стосунки між якими обумовлюють можливість однієї сторони контролювати іншу або здійснювати суттєвий вплив на прийняття фінансових і оперативних рішень іншою стороною;

поточні зобов'язання - зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців починаючи з дати балансу;

приховування банкрутства - умисне приховування громадянином-засновником (учасником) або службовою особою суб'єкта господарської діяльності своєї стійкої фінансової неспроможності шляхом подання недостовірних відомостей, якщо це завдало великої матеріальної шкоди кредиторів;

фіктивне банкрутство - завідомо неправдива офіційна заява громадянина-засновника (учасника) або службової особи суб'єкта господарської діяльності, а так само громадянина - підприємця про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом, якщо такі дії завдали великої матеріальної шкоди кредиторам або державі;

фінансові інвестиції - активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора;

5. Під час проведення аналізу визначаються:

стан фінансово-господарської діяльності підприємства, структура його балансу (задовільна чи незадовільна) та обґрунтованість визнання підприємства неплатоспроможним; тенденції щодо динаміки основних показників ефективності діяльності підприємства; можливість використання санаційних процедур для поліпшення фінансово-господарського стану підприємства та виведення його з неплатоспроможного стану; наявність економічних ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства.

Розділ II. Інформаційно-організаційне забезпечення проведення аналізу

1. Основними джерелами інформації для проведення аналізу є:

установчі документи підприємства (засновницький договір, статут), а також довідка про включення до ЄДРПОУ, свідоцтво про державну реєстрацію, реєстр власників акцій (за наявності);

баланс підприємства (форма N 1, для суб'єктів малого підприємництва - форма N 1-м);

звіт про фінансові результати (форма N 2, для суб'єктів малого підприємництва - форма N 2-м);

звіт про рух грошових коштів (форма N 3);

звіт про власний капітал (форма N 4);

примітки до річної фінансової звітності (форма N 5);

звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос) (форма N 11-ОЗ);

обстеження технологічних інновацій промислового підприємства (форма N 1-інновація);

;

звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість (форма N 1-Б);

звіт з праці (форма N 1-ПВ);

звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці (форма N 1-ПВ (умови праці));

звіт про використання робочого часу (форма N 3-ПВ);

звіт про виробництво промислової продукції (форма N 1П-НПП);

інша інформація, необхідна для проведення аналізу та виявлення резервів виробництва.

2. Під час проведення аналізу використовуються показники згідно з переліком, визначеним у додатку 1.

3. Система показників оцінки фінансово-господарського стану підприємства наведена у додатку 2.

4. За результатами проведення аналізу складається звіт за формою згідно з додатком 3.

Розділ III. Методичне забезпечення заповнення форми звіту за результатами проведення аналізу фінансово-господарської діяльності неплатоспроможного підприємства

Звіт розроблений відповідно до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", наказу Мінфіну від 31.03.99 N 87 "Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку", зареєстрованого в Мін'юсті 21.06.99 за N 391/3684 (зі змінами), та інших нормативно-правових актів.

1. Загальна характеристика підприємства

У цьому розділі зазначається інформація про найменування підприємства, дату його утворення, підпорядкованість, вид економічної діяльності, форму власності (частку державної власності), організаційно-правову форму господарювання, статус, а також про керівництво підприємства. Дані вносяться до таблиці 1 "Загальна характеристика підприємства".

2. Оцінка підприємства з позиції неплатоспроможності

2.1. Оцінка фінансового стану підприємства

Оцінка змін фінансового стану підприємства здійснюється за попередні три календарні роки для формування загального уявлення та загальних тенденцій його розвитку. За резуль-

татами аналізу показників складається висновок про спрямованість змін та їх вплив на стан платоспроможності підприємства.

За результатами розрахунку показників заповнюється таблиця 2 "Основні показники, що визначають фінансово-господарський стан підприємства" і здійснюється аналіз змін (шляхом зіставлення розрахованих показників з оптимальними значеннями) та стану платоспроможності підприємства за результатами періоду, що аналізується.

2.2. Аналіз фінансових факторів, що призвели до неплатоспроможності, та визначення можливості санації підприємства

2.2.1. Аналіз необоротних активів

Під час аналізу необоротних активів підприємства з'ясовується відповідність суми статті балансу "Необоротні активи" підприємства галузевим особливостям.

Проводиться горизонтальний та вертикальний аналіз необоротних активів підприємства, за результатами якого заповнюється таблиця 3 "Вертикальний та горизонтальний аналіз необоротних активів підприємства".

Горизонтальний фінансовий аналіз проводиться з метою вивчення динаміки окремих фінансових показників, розрахованих за даними фінансової звітності за певний період часу. Розраховуються абсолютні та відносні зміни, темпи зростання (приросту) окремих показників (доходу, витрат, активів тощо) за ряд періодів і визначаються загальні тенденції їх змін.

Вертикальний фінансовий аналіз використовується для дослідження структури засобів і джерел їх утворення шляхом визначення питомої ваги окремих статей у підсумкових даних та оцінювання цих змін.

Окремо аналізується майно, яке отримане або знаходиться в оренді, а також основні засоби та інші необоротні активи, які знаходяться під заставою, з метою встановлення ймовірності стягнення цього майна.

Для оцінки стану незавершеного будівництва визначаються ступінь його придатності та термін, протягом якого об'єкт перебуває у незавершеному стані.

Згідно з результатами проведеного аналізу заповнюється таблиця 4 "Аналіз незавершеного будівництва" та визначаються ті об'єкти незавершеного будівництва, добудова яких економічно ефективна, а також ті, які можна реалізувати на ринку з найменшими додатковими витратами (за умови отримання розміру облікової вартості об'єкта або її приблизної суми).

Якщо вартість незавершеного будівництва є незмінною або несуттєво зменшується, то доцільно проаналізувати етап та характеристики зазначених об'єктів, перспективи завершення будівництва.

Для фінансового аналізу стану та показників відтворення основних засобів заповнюється таблиця 5 "Аналіз стану основних засобів підприємства" і робиться висновок про розмір та стан необоротних активів підприємства.

У разі коли загальна вартість необоротних активів підприємства становить у структурі балансу понад 50 відсотків, здійснюється ринкова оцінка основних засобів та нематеріальних активів, вартість яких перевищує один відсоток загальної вартості таких активів.

З урахуванням інформації, наведеної у формі [N 11-ОЗ](#), аналізується структура основних фондів за видами діяльності, тобто обґрунтовується належність складу основних фондів до основного виду діяльності підприємства, найбільша частка всіх його основних фондів, а основні фонди - залежно від строку їх служби.

За результатами аналізу заповнюється таблиця 6 "Аналіз строку служби обладнання підприємства" та підсумовується, яка група основних фондів застаріла; обґрунтовується доцільність використання цих фондів або приймається рішення про їх реалізацію з метою залучення отриманих коштів до інших видів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для узагальнення використання виробничого апарату підприємства здійснюється аналіз його виробничих потужностей, які характеризуються такими показниками:

середньорічна виробнича потужність підприємства в цілому (у вартісному виразі), у тому числі щодо основних видів продукції;

використання середньорічної виробничої потужності, у тому числі щодо основних видів продукції.

Дані проведеного аналізу виробничих потужностей підприємства вносяться до таблиці 7 "Використання виробничих потужностей".

2.2.2. Аналіз оборотних активів

Проводиться горизонтальний та вертикальний аналіз оборотних активів підприємства, за результатами якого заповнюється таблиця 8 "Вертикальний та горизонтальний аналіз оборотних активів підприємства".

Ефективність роботи підприємства визначається швидкістю обороту оборотних засобів: чим більша швидкість, тим ефективніше працює підприємство.

Таким чином, у разі збільшення розміру оборотних засобів можна зробити висновок не тільки про зростання обсягів виробництва або цін на товарно-матеріальні запаси, але і про зменшення швидкості обороту оборотних засобів підприємства.

При збільшенні розміру запасів підприємства необхідно проаналізувати, у зв'язку з чим це сталося: тобто, чи не виводяться активи з виробничого обороту, що, у свою чергу, призводить до збільшення кредиторської заборгованості та погіршення фінансового стану підприємства.

Крім того, аналізуються зміни в розмірі та структурі дебіторської заборгованості та запасів підприємства.

У разі необґрунтованого збільшення цього показника робиться висновок про те, що підприємство кредитує своїх покупців (не отримує грошових коштів за реалізовану продукцію), використовуючи кредити банків для здійснення своєї фінансово-господарської діяльності, що, у свою чергу, призводить до збільшення кредиторської заборгованості та погіршення платоспроможності підприємства.

Зростання запасів, непропорційне зростанню доходів, може свідчити про уповільнення їх обороту, відволікання фінансових ресурсів і погіршення фінансового стану підприємства.

За таких умов доцільно проаналізувати причини надлишкового накопичення запасів та збільшення обсягів незавершеного виробництва, залишків готової продукції, відволікання активів з виробничого обороту.

2.2.3. Аналіз власних оборотних засобів

Власні оборотні засоби (різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями) є тією частиною оборотних активів, яка фінансується за рахунок власних коштів та короткострокових (поточних) зобов'язань. У разі коли підприємство має власні оборотні засоби, воно в змозі не лише сплатити свої поточні борги, але й розширити сферу своєї діяльності.

Під час аналізу визначаються причини зменшення або збільшення значення власних оборотних засобів з метою подальшого виявлення впливу цих змін на маневреність власних оборотних засобів, яка характеризує частку запасів у розмірі власних оборотних засобів.

2.2.3.1. Аналіз структури грошових потоків підприємства

Інформація про рух грошових коштів підприємства використовується для оцінки можливості залучення та використання грошових коштів для фінансування підприємства і використання ним фінансових ресурсів.

Загальна оцінка якості управління підприємством визначається за результатами аналізу руху грошових коштів щодо надходжень та видатків за трьома основними категоріями (таблиця 9 "Структура грошових потоків підприємства"):

від операційної діяльності;

від інвестиційної діяльності;

від фінансової діяльності.

Якість управління підприємством характеризується таким чином:

"добре" - якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної та фінансової - від'ємне.

"норма" - якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної - від'ємне.

"криза" - якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має від'ємне значення, а від інвестиційної та фінансової - позитивне.

2.2.3.2. Аналіз формування власного капіталу

Інформація щодо джерел формування тієї чи іншої складової власного капіталу відображена у таблиці 10 "Аналіз руху власного капіталу підприємства".

Під час аналізу власного капіталу підприємства звертається увага на співвідношення коефіцієнтів надходження та вибуття. Перевага величини коефіцієнта надходження порівняно з величиною вибуття свідчить про накопичення власного капіталу.

2.2.4. Поглиблений аналіз дебіторської заборгованості (аналіз структури, тенденцій та аналітичних показників)

Хід проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства:

визначається дебіторська заборгованість, установлюється її обґрунтованість та строки виникнення;

виявляється нормальна та невинуватена дебіторська заборгованість;

установлюється ймовірність стягнення такої заборгованості та аналізуються заходи, які вживалися при її стягненні;

аналізується облікова політика підприємства щодо створення резерву сумнівних боргів, визначається, чи відповідає вона нормам чинного законодавства, та з'ясовується, чи враховує підприємство ці норми під час нарахування резерву сумнівних боргів.

На фінансовий стан підприємства впливає не наявність дебіторської заборгованості, а її розмір, рух і форма, тобто причини, у зв'язку з якими вона виникла.

Розрізняється нормальна та невинуватена заборгованість.

Невинуватена заборгованість - заборгованість щодо претензій, відшкодування матеріальної шкоди. Ця заборгованість являє собою форму незаконного відволікання оборотних коштів і порушення фінансової дисципліни.

Крім того, необхідно згрупувати дебіторську заборгованість за строками її виникнення та проаналізувати, у зв'язку з чим утворилась довгострокова дебіторська заборгованість, а також з'ясувати, чи існує ймовірність її сплати. За результатами аналізу заповнюється таблиця 11 "Групування дебіторської заборгованості за строками її виникнення".

При цьому досліджується динаміка загальної суми заборгованості протягом періоду, що аналізується. У разі збільшення її розміру аналізуються заходи, ужиті керівництвом підприємства щодо стягнення дебіторської заборгованості (повнота та своєчасність проведеної претензійної роботи). У разі зменшення - з'ясовується, яким чином погашена ця заборгованість: грошовими коштами, за рахунок взаємозаліку чи списання (при цьому вказуються причини списання).

Для аналізу простроченої дебіторської заборгованості залежно від видів її виникнення заповнюється таблиця 12 "Аналіз простроченої дебіторської заборгованості". На підставі даних таблиці обґрунтовується розмір простроченої дебіторської заборгованості, визначаються етапи, на яких виник найбільший розмір цієї заборгованості (за допомогою вертикального аналізу таблиці); з'ясовується, яка з видів заборгованості є найбільш простроченою (горизонтальний аналіз показників таблиці).

Крім того, аналізується структура простроченої дебіторської заборгованості, а саме: виділяється безнадійна заборгованість (відсутні первинні документи, підприємства-дебітори ліквідовані та виключені з ЄДРПОУ тощо) і та, що належить списанню у зв'язку зі спливом строків позовної давності.

2.2.5. Аналіз кредиторської заборгованості

Джерелом інформації для здійснення аналізу кредиторської заборгованості є третій і четвертий розділи пасиву балансу підприємства.

У ході аналізу оцінюються:

структура кредиторської заборгованості (таблиця 13 "Структура поточної кредиторської заборгованості");

наявність та характер простроченої кредиторської заборгованості, існування якої призводить до застосування відповідних фінансових санкцій до підприємства (таблиця "Структура простроченої кредиторської заборгованості", яка аналогічна за змістом таблиці 12);

кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги за строками її виникнення, а також підстави її виникнення. Слід проводити аналіз господарських договорів, виконання яких призвело до збільшення кредиторської заборгованості, на предмет доцільності їх укладення відповідно до основного виду діяльності підприємства, а також умови їх виконання.

2.2.6. Аналіз прибутковості підприємства

Прибутковість підприємства оцінюється наявністю і розмірами прибутку від основної реалізації та чистого прибутку, а також показниками рентабельності.

У ході аналізу з'ясовуються:

величина чистого прибутку, на яку змінився рівень прибутку від реалізації;

тенденції зміни цих показників та фактори, якими обумовлені виявлені зміни.

Визначається структура джерел формування чистого прибутку у відсотках чистого доходу (виручки) від реалізації (таблиця 14 "Формування чистого прибутку").

Для аналізу динаміки розміру прибутку підприємства з'ясовується вплив таких основних показників, як дохід (виручка) від реалізації, податок на додану вартість, акцизний збір, собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), а також фінансові результати від іншої операційної діяльності, здійснення позареалізаційних операцій тощо.

На підставі результатів заповнюється таблиця 15 "Аналіз структури прибутку підприємства" та визначається сфера діяльності підприємства (інвестиційна, фінансова або операційна), яка позитивно або негативно вплинула на фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування.

У разі коли до збитків на підприємстві призвела не операційна діяльність, більш детально аналізується фінансова або інвестиційна діяльність з метою отримання висновку щодо наявності або відсутності ознак дій з доведення підприємства до банкрутства за рахунок "вимивання" прибутку, отриманого у ході операційної, фінансової або інвестиційної діяльності.

Під час аналізу прибутковості підприємства та його діяльності заповнюється таблиця 16 "Аналіз показників рентабельності (відсотків)".

З метою визначення тих видів продукції, випуск яких є рентабельним та на які в подальшому необхідно орієнтувати виробництво, а також видів продукції, випуск яких вважається економічно недоцільним, тобто їх виробництво слід припинити, проводиться аналіз рентабельності окремих видів продукції. За результатами аналізу заповнюється таблиця 17 "Рентабельність окремих видів продукції".

2.2.7. Аналіз витрат на виробництво

У ринкових умовах господарювання головною умовою ефективного управління виробничим процесом підприємства є повнота, достовірність та оперативність інформації про витрати на виробництво, які формують собівартість виготовленої продукції. Таку інформацію надає облік витрат виробництва, що є центральною підсистемою в інформаційній системі бухгалтерського обліку. Від належної організації обліку витрат залежать рівень економічного управління підприємством, ступінь впливу результатів діяльності окремих підрозділів на підвищення ефективності виробництва, обґрунтованість планування якісних та кількісних показників й оптимальне ціноутворення.

Витрати певного періоду одночасно визначаються з доходом, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу вартості активу (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами. Детально аналізуються ті статті витрат, які становлять найбільшу частку в структурі загальних витрат на виробництво. За результатами проведеного аналізу заповнюється таблиця 18 "Аналіз витрат на виробництво".

Крім того, аналізуються не лише витрати на виробництво, а і структура адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. На підставі результатів аналізу заповнюється таблиця 19 "Аналіз формування фінансового результату від операційної діяльності".

З урахуванням інформації, наведеної у формі статистичної звітності **Н 1П-НПП**, проводиться аналіз структури виробництва продукції для визначення тієї продукції, яка становить найбільшу частку у виробництві. За результатами аналізу заповнюється таблиця 20 "Аналіз структури виробництва продукції".

2.2.8. Аналіз використання трудових ресурсів

Аналізується рух працівників (кількість робітників, які були прийняті або звільнені протягом періоду, що аналізується) згідно з формами державної статистичної звітності з метою визначення безпосереднього впливу змін на чисельність працівників, а також впливу умов їх праці на фінансовий результат господарської діяльності підприємства.

Результати аналізу вносяться до таблиці 21 "Аналіз трудових ресурсів підприємства".

При цьому більш детально аналізуються причини, які призвели до втрат робочого часу (у разі коли вони мають суттєвий розмір), та з'ясовується наявність заборгованості з виплати заробітної плати.

2.2.9. Аналіз інвестицій та інновацій

Основною метою проведення аналізу інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства є визначення доцільності та ефективності її здійснення. Крім того, визначається можливість поліпшення фінансового стану підприємства (рівень його платоспроможності) за рахунок іммобілізації грошових коштів з інвестиційних вкладень до розрахунків з кредиторами.

Результати аналізу вносяться до таблиць 22 "Аналіз технологічності структурних інвестицій в основний капітал", 23 "Аналіз інноваційної активності підприємства" та 24 "Аналіз об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення".

Під час аналізу інвестиційних вкладень визначається їх склад за видами, формами та терміном здійснення, а також доцільність здійснення цих інвестицій та їх ефективність для:

виділення об'єктів соціальної інфраструктури;

закриття виробництва нерентабельних видів продукції;

освоєння випуску прогресивних видів продукції;

продажу або здачі в оренду зайвих (не задіяних у виробництві) основних засобів.

Таким чином, визначається доцільність санації підприємства або його ліквідації.

3. Аналіз наявності (відсутності) ознак дій з приховування чи доведення до банкрутства або фіктивного банкрутства підприємства та визначення ознак втрати або відновлення платоспроможності

3.1. Визначення ознак фіктивного банкрутства

Фіктивним може бути визнано банкрутство в разі, коли підприємство - боржник не задовольнило вимог кредиторів та зобов'язань перед бюджетом у повному обсязі, за наявності у нього на це можливості, на момент його звернення до господарського суду із заявою про визнання своєї неплатоспроможності.

З метою визначення ознак фіктивного банкрутства визначається показник забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами шляхом зіставлення суми активів боржника із сумою його зобов'язань.

При здійсненні зазначених розрахунків до складу поточних зобов'язань належать: основна сума боргу; відсотки, штраф, пеня та неустойка (за наявності).

У разі коли за результатами розрахунків показник забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами перевищує одиницю при нульовій або позитивній рентабельності, це свідчить про наявність ознак фіктивного банкрутства на підприємстві.

Під час виявлення ознак фіктивного банкрутства враховується наявність офіційної заяви власника або службової особи підприємства - боржника до господарського суду щодо порушення провадження у справі про банкрутство стосовно цього підприємства, на підставі якої винесено відповідну ухвалу суду, та фактичної можливості задоволення вимог кредиторів, у тому числі зобов'язань перед бюджетом, у повному обсязі на момент звернення до суду.

Як офіційну можна розглядати лише ту заяву, яка у разі подання неодмінно тягне за собою правові наслідки. З огляду на це офіційною вважається лише подана відповідним суб'єктом до господарського суду письмова заява про своє банкрутство. Така заява, зокрема, повинна містити виклад обставин, які підтверджують неплатоспроможність боржника із зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також строку їх виконання.

З огляду на це не може вважатися фіктивним банкрутством подання до господарського суду заяви, яка не може призвести до порушення справи про банкрутство, зокрема такої заяви, що не містить доказів заборгованості боржника, або ж заяви, поданої від імені юридичної особи - суб'єкта господарської діяльності, щодо якої не може застосовуватись процедура відновлення платоспроможності або визнання боржника банкрутом (казенного підприємства, комунального підприємства, щодо якого на пленарному засіданні відповідної місцевої ради прийнято рішення про незастосування до даного підприємства положень Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" тощо).

Завідомо неправдивою є заява, у якій викладені відомості про фінансову неспроможність, не відповідають дійсності та справжній фінансовий стан боржника дає змогу йому виконати свої зобов'язання.

У ході визначення ознак фіктивного банкрутства заповнюється таблиця 25 "Показники аналізу для виявлення ознак фіктивного банкрутства".

3.2. Визначення ознак дій з доведення до банкрутства

Визначення ознак дій з доведення до банкрутства здійснюється за період, що починається за три роки до дати порушення справи про банкрутство, у разі наявності ознак неправомірних дій відповідальних осіб боржника, що призвели до його стійкої фінансової неспроможності, у зв'язку з чим боржник був не в змозі задовольнити в повному обсязі вимоги кредиторів або сплатити обов'язкові платежі.

У ході визначення ознак дій з доведення до банкрутства аналізується рівень забезпечення зобов'язань кредиторів за період проведення аналізу.

Рівень забезпечення зобов'язань кредиторів характеризується такими показниками:

забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами (відношення суми активів боржника до суми його зобов'язань);

забезпечення зобов'язань боржника його оборотними активами (відношення оборотних активів до суми зобов'язань боржника);

розмір чистих активів (різниця між сумою активів підприємства та сумою його зобов'язань).

Під час визначення ознак дій з доведення до банкрутства заповнюється таблиця 26 "Показники для виявлення ознак дій з доведення до банкрутства".

У разі встановлення, що вищезазначені показники погіршилися протягом періоду, який аналізується, з'ясовується причина погіршення цих показників шляхом перевірки фінансово-господарських договорів підприємства.

Економічними ознаками дій з доведення до банкрутства може вважатися такий фінансово-економічний стан боржника, коли виконання умов договорів призвело до погіршення показників оцінки його фінансового стану, зокрема:

підписання завідомо не вигідних для підприємства (у тому числі фіктивних) договорів;

необгрунтованої виплати грошових коштів, необгрунтованої передачі третім особам майна;

прийняття нераціональних управлінських рішень, які негативно впливають на виробничу, торговельну, іншу статутну діяльність підприємства, що призводить до фінансових збитків та втрат;

заплутування звітності, знищення документів або інформації, унаслідок чого неможлива ефективна робота підприємства тощо.

Крім того, необхідно проаналізувати заходи, ужиті керівництвом підприємства, щодо стягнення заборгованості (повнота та своєчасність проведеної претензійно-позовної роботи) та своєчасності розв'язання проблем у виробничому процесі тощо.

Навмисне погіршення фінансово-господарського стану підприємства можна визначити за такими основними ознаками:

зменшення розміру, приховування та заниження оцінки майна, яке знаходиться у розпорядженні підприємства;

штучне збільшення розміру кредиторської та дебіторської заборгованості;

продаж задіяних у виробничо-господарській діяльності основних засобів (особлива увага приділяється договорам відчуження майна або оренди майна, зокрема перевіряється відповідність ціни реалізації ринковій та наявність дозволу на вказані операції органу, уповноваженого управляти майном);

продаж товарів (робіт, послуг), які виготовляє підприємство, за ціною, нижчою за собівартість, без належних економічних підстав (наприклад, регульована ціна реалізації, яка корегується за рахунок коштів державної підтримки; продаж за передоплатою; тимчасове зниження ціни в рекламних цілях; продаж морально застарілої продукції; продаж продукції, що не користується попитом; продаж товарних залишків готової продукції для перепрофілювання або запуску нового виробництва; продаж товарних залишків (сезонної продукції) у зв'язку із закінченням сезону тощо);

у разі збиткової діяльності підприємства спрямування отримуваних грошових засобів та інвестицій на закупівлю товарів, робіт, послуг, безпосередньо не задіяних у виробничо-господарській діяльності;

необгрунтоване зменшення або збільшення штату підприємства.

3.3. Визначення ознак дій з приховування банкрутства

Якщо на окремих стадіях провадження у справі про банкрутство буде встановлено, що боржником подані недостовірні відомості про його фінансовий та майновий стан у фінансовій звітності або в інших документах, то в такому разі можуть мати місце ознаки дій з приховування банкрутства.

До ознак дій з приховування банкрутства належать:

надання потенційним кредиторам (банківським установам, державним установам, поставальникам, покупцям), а також господарському суду завідомо неправдивої інформації про фінансово-господарський стан підприємства, яка створює оманливе враження про нормальний фінансовий стан підприємства і таким чином приховує стійку фінансову неспроможність (якщо недостовірні відомості повідомляються потенційному кредитору, від якого очікують продажу продукції чи товарів, виконання робіт, надання послуг, передачі майна, надання позики чи сплати авансових грошових сум на користь організації, від імені якої надаються відомості; або подання до господарського суду відзиву на заяву про банкрутство із свідомо неправдивими відомостями про загальну суму заборгованості, наявне у нього майно, у тому числі й кошти, що знаходяться на його рахунках у банках чи інших фінансово-кредитних установах тощо);

можливість установлення причинного зв'язку між наданою інформацією та збитками, яких зазнала третя особа.

При цьому мається на увазі не тимчасовий розлад фінансової діяльності юридичної особи, внаслідок якого виникають прострочення платежів, а ситуація, яка виключає виконання даною особою вимог кредиторів.

Ознаками стійкої фінансової неспроможності можуть уважатися:

збитковість діяльності протягом двох років;

відхилення показників ліквідності від граничного значення;

зупинення платежів, що триває понад три місяці, за наявності боргових зобов'язань, строки платежів за якими настали;

наявність значної (понад триста мінімальних розмірів заробітної плати) суми непогашених боргових зобов'язань, строки платежів за якими настали більше як три місяці тому;

наявність значної суми непогашених боргових зобов'язань, визнаних юридичною особою - боржником або підтверджені виконавчими документами;

наявність у підприємства значної суми непогашених штрафів, пені, неустойки, визнаних у судовому порядку, за невиконання умов договорів та недотримання вимог законодавства;

наявність заяви про порушення провадження у справі про банкрутство даної юридичної особи, прийнятої до розгляду господарським судом, або провадження у справі про банкрутство цієї юридичної особи.

У ході проведення аналізу заповнюється таблиця 27 "Показники для виявлення ознак дій з приховування банкрутства".

3.4. Визначення ознак втрати або відновлення платоспроможності

Під час проведення аналізу фінансово-господарського стану суб'єктів підприємницької діяльності з метою виявлення серед них боржників та запобігання їх банкрутству оцінюється фінансова ситуація підприємств.

Поточною неплатоспроможністю характеризується фінансовий стан будь-якого підприємства, якщо на конкретний момент у зв'язку з випадковим збігом обставин тимчасово суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів недостатньо для погашення поточного боргу, що відповідно до законодавчого визначення розглядається як неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі із заробітної плати, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, мають місце в разі, коли на початку і наприкінці звітного кварталу присутні ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття і коефіцієнт забезпечення власними засобами наприкінці звітного кварталу менші за їхні нормативні значення - 1,0 та 0,1 відповідно.

Якщо наприкінці звітного кварталу хоча б один із зазначених коефіцієнтів перевищує його нормативне значення або протягом звітного кварталу спостерігається їх зростання, перевага надається позасудовим заходам відновлення платоспроможності боржника або його санації в процесі провадження справи про банкрутство.

Якщо за підсумками року коефіцієнт покриття менший за 1,0 і підприємство не отримало прибутку, такий його фінансовий стан характеризується ознаками надкритичної неплатоспроможності. У такому разі задоволення визнаних судом вимог кредиторів можливе шляхом застосування ліквідаційної процедури.

(Методичні рекомендації в редакції Наказу Міністерства економіки N 1361 від 26.10.2010)

Заступник директора департаменту з питань санації та банкрутства О.Архіпов

ПЕРЕЛІК

показників, що використовуються під час проведення аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств

Скорочення	Найменування показника	Джерело інформації	
Б	баланс	форма N 1	рядок 280 (або рядок 640)
Бпоч	баланс на початок періоду	форма N 1	рядок 280 (640), графа 3
Бкін	баланс на кінець періоду	форма N 1	рядок 280 (640), графа 4
ВК	власний капітал	форма N 1	рядок 380
ВОА	власні оборотні активи	форма N 1	рядок 380 - рядок 080 або (рядок 260 + рядок 270) - (рядок 430 + рядок 480 + рядок 620 + рядок 630)
ВОЗ	вартість основних засобів (залишкова)	форма N 1	рядок 030
ГК	грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті, поточні фінансові інвестиції	форма N 1	рядок 230 + рядок 240
ДЗ	довгострокові зобов'язання	форма N 1	рядок 480
З	запаси	форма N 1	рядок 100 + рядок 110 + рядок 120 + рядок 130 + рядок 140
ЗОЗ	знос основних засобів (на початок, кінець періоду)	форма N 1	рядок 032, графа 3 або графа 4
ЗНВП	забезпечення наступних виплат і платежів	форма N 1	рядок 430
ДМП	доходи майбутніх періодів	форма N 1	рядок 630
ПФІ	поточні фінансові інвестиції	форма N 1	рядок 220
ПЗ	поточні зобов'язання	форма N 1	рядок 620
ДФІук	довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	форма N 1	рядок 040
ДФІін	довгострокові фінансові інвестиції - інші	форма N 1	рядок 045
ВМП	витрати майбутніх періодів	форма N 1	рядок 270
НА	необоротні активи	форма N 1	рядок 080
НДП	"нормальні" джерела покриття	форма N 1	рядок 380 + рядок 430 - рядок 360 - рядок 370 + рядок 480 - рядок 080 + рядок 620

ОА	оборотні активи	форма N 1	рядок 260
ПВОЗ	первісна вартість основних засобів (на початок, кінець періоду)	форма N 1	рядок 031, графа 3 або графа 4
ПВОЗКП	первісна вартість основних засобів на кінець періоду	форма N 1	рядок 031, графа 4
ПВОЗПП	первісна вартість основних засобів на початок періоду	форма N 1	рядок 031, графа 3
ПК	позиковий капітал (довгострокові та поточні зобов'язання)	форма N 1	рядок 480 + рядок 620
СВВК	середня вартість власного капіталу	форма N 1	рядок 380 (графа 3 + графа 4) / 2
СВОЗ	середня вартість основних засобів	форма N 1	рядок 30 (графа 3 + графа 4) / 2
СДЗ	середня дебіторська заборгованість	форма N 1	рядки 050, 150, 160, 170, 180, 190, 200, 210 (графа 3 + графа 4) / 2
СЗ	середні запаси	форма N 1	рядки 100, 110, 120, 130, 140 (графа 3 + графа 4) / 2
СКЗ	середня кредиторська заборгованість	форма N 1	рядок 480 + рядок 620 (графа 3 + графа 4) / 2
ФК	функціонуючий капітал	форма N 1	рядок 260 - рядок 620
ВР	дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	форма N 2	рядок 010
ВВЗП	витрати на виробництво та збут продукції	форма N 2	рядок 040 + рядок 070 + рядок 080 + рядок 090
ВПЗ	валовий прибуток (збиток)	форма N 2	рядок 050 або рядок 055
СР	собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	форма N 2	рядок 040, для суб'єктів малого підприємництва - рядок 140
АВ	адміністративні витрати	форма N 2	рядок 070
ВЗ	витрати на збут	форма N 2	рядок 080
ПЗЗД зп	прибуток (збиток) від звичайної діяльності за звітний період	форма N 2	рядок 190 або рядок 195, графа 3
ЧП	чистий прибуток (збиток)	форма N 2	рядок 220 або рядок 225
ЧД	чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	форма N 2	рядок 035
А	амортизація як елемент операційних витрат	форма N 2	рядок 260
ВАЧОЗ	вартість активної частини основних засобів на кінець року	форма N 5	рядок 130, графа 14 + рядок 140, графа 14
ЗАЧОЗ	знос активної частини основних засобів на кінець року	форма N 5	рядок 130, графа 15 + рядок 140, графа 15
ПВАЧОЗ	первісна вартість активної частини основних засобів на початок року	форма N 5	рядок 130, графа 3 + рядок 140, графа 3
ПВОЗВПП	первісна вартість основних засобів, які вибули протягом періоду	форма N 5	рядок 260, графа 8
ПВОЗНПП	первісна вартість основних засобів, які надійшли протягом періоду	форма N 5	рядок 260, графа 5
ОЗ	основні засоби (усього по підприємству) станом на кінець	форма N 11-ОЗ	рядок 100, графа 7

ОЗОД	року основні засоби основного виду економічної діяльності	форма N 11-ОЗ	рядок 140, графа 7
ОЗПА	основні засоби, на які повністю нарахована амортизація (знос)	форма N 11-ОЗ	рядок 100, графа 11
СОЧШП	середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	форма N 3-ПВ	рядок 3170, графа 2
ПП	прийнято працівників, осіб	форма N 3-ПВ	рядок 5010, графа 1
ВП	вибуло працівників, усього, осіб	форма N 3-ПВ	рядок 5020, графа 1
ВПСШ	вибуло у зв'язку із скороченням штату, осіб	форма N 3-ПВ	рядок 5030, графа 1
НП	не відпрацьовано, всього, людино-годин	форма N 3-ПВ	рядок 3040, графа 1
НПіа	не відпрацьовано у зв'язку з відпустками за ініціативою адміністрації, людино-годин	форма N 3-ПВ	рядок 3100, графа 1
НПіаЗ	не відпрацьовано у зв'язку з відпустками з ініціативи адміністрації тривалістю понад три місяці поспіль, людино-годин	форма N 3-ПВ	рядок 3110, графа 1
НПСТ	неявки у зв'язку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень, людино-годин	форма N 3-ПВ	рядок 3120, графа 1
ПРС	простої, людино-годин	форма N 3-ПВ	рядок 3130, графа 1
ПРГ	прогули, людино-годин	форма N 3-ПВ	рядок 3150, графа 1
В	кількість вакансій на кінець звітного періоду, осіб	форма N 3-ПВ	рядок 5061, графа 1
КПнчс	кількість працівників у найбільш чисельній зміні в останній робочий день звітного року, осіб	форма N 1-ПВ (умови праці)	рядок 10170, графа 1
СОЧепз	середньооблікова чисельність усіх працівників в еквіваленті повної зайнятості, осіб	форма N 1-ПВ	рядок 1010, графа 1
ФОП	фонд оплати праці всіх працівників, тис. гривень	форма N 1-ПВ	рядок 1020, графа 1
ЗЗП	сума заборгованості з виплати заробітної плати, усього, тис. гривень	форма N 1-ПВ	рядок 2010, графа 1
ОЧПкр	облікова кількість штатних працівників на 31 грудня звітного року, усього	форма N 1-ПВ	рядок 10010, графа 1
Іок	загальний обсяг інвестицій в основний капітал	форма N 1-інвестиції	рядок 061
Ібр	інвестиції в будівельні і монтажні роботи	форма N 1-інвестиції	рядок 062

Імо	інвестиції в машини, обладнання, інструмент, інвентар	форма N 1-інвестиції	рядок 063
Іі	інвестиції в інші капітальні роботи і витрати	форма N 1-інвестиції	рядок 064
ВТІ	загальна сума витрат на технологічні інновації	форма N 1-інновації	рядок 101
ТІвк	фінансування технологічних інновацій за рахунок власних коштів	форма N 1-інновації	рядок 202
ДВА	Дивіденди, виплачені акціонерам	форма N 4	рядок 140, графа 8

(Додаток 1 в редакції Наказу Міністерства економіки N 1361 від 26.10.2010)

Заступник директора департаменту з питань санації та банкрутства О.Архіпов

Додаток 2
до Методичних рекомендацій

СИСТЕМА

показників оцінки фінансово-господарського стану підприємства

Аспект діяльності, що досліджується	Основний показник, який характеризує аспект діяльності, одиниця виміру	Порядок розрахунку аналітичних показників	Висновок
1	2	3	4
Показники оцінки стану основних засобів	частка основних засобів в активах підприємства, відсотків	$ВОЗ \times 100 / Б$	показує, скільки в балансі підприємства становлять основні засоби
частка активної частини основних засобів, відсотків	$ВАЧОЗ \times 100 / ВОЗ$	зростання цього показника в динаміці розцінюється як сприятлива тенденція	
коефіцієнт зносу основних засобів, відсотків	$ЗОЗ \times 100 / ПВОЗ$	характеризує стан основних засобів	
коефіцієнт зносу активної частини основних засобів, відсотків	$ЗАЧОЗ \times 100 / ПВАЧОЗ$	збільшення значення цього показника свідчить про зношення активної частини основних засобів	
коефіцієнт поновлення, відсотків	$ПВОЗНПП \times 100 / ПВОЗПП$	показує, яку частину основних засобів на кінець року становлять нові основні засоби	
коефіцієнт вибуття, відсотків	$ПВОЗВПП \times 100 / ПВОЗПП$	показує, яка частина основних засобів та які з них були на балансі підприємства на початок року, вибули у зв'язку зі зносом або іншими причинами	

співвідношення суми основних засобів основної діяльності до суми основних засобів підприємства станом на кінець року, відсотків	$\text{ОЗОД} \times 100 / \text{ОЗ}$	показує, яку частину всіх основних засобів займають основні засоби основної діяльності; зростання показника свідчить про збільшення інвестицій в основну діяльність	
ступінь придатності основних засобів у межах нормативного строку служби, відсотків	$(\text{ЗОЗ} - \text{ОЗПА}) \times 100 / (\text{ОЗ} - \text{ОЗПА})$	збільшення значення свідчить про зношення основних фондів підприємства	
питома вага повністю зношених основних засобів, відсотків	$\text{ОЗПА} \times 100 / \text{ОЗ}$	відображає питому вагу повністю амортизованих основних засобів у загальному їх обсязі	
Показники оцінки ліквідності	маневреність власних оборотних засобів	$\text{ВОА} / \text{ОА}$	для нормального функціонування підприємства цей показник змінюється в межах від 0 до 1
коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	$\text{ОА} / \text{ПК}$	збільшення значення показника є сприятливою тенденцією для підприємства	
коефіцієнт покриття - Кп	$\text{ОА} / \text{ПЗ}$	- " -	
коефіцієнт швидкої ліквідності	$(\text{ОА} - 3 - \text{ВМП}) / \text{ПЗ}$	граничне значення - 0,6-0,8	
коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) (Кал)	$\text{ГК} / \text{ПЗ}$	показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно, найбільш жорсткий критерій ліквідності; граничне значення - 0,2-0,35	
частка оборотних коштів в активах, відсотків	$\text{ОА} \times 100 / \text{Б}$	показує, яку частину в активах підприємства становлять оборотні кошти	
частка власних оборотних коштів в їх загальній сумі, відсотків	$\text{ВОА} \times 100 / \text{ОА}$	показує, яку частину становлять в загальному обсязі оборотних коштів підприємства	
частка власних оборотних коштів у покритті запасів, відсотків	$\text{ВОА} \times 100 / 3$	рекомендована нижня межа цього показника становить 50 відсотків	
частка запасів у оборотних активах, відсотків	$3 \times 100 / \text{ОА}$	показує, яку частину в оборотних активах підприємства становлять запаси у разі коли значення цього показника менше ніж 1, поточний фінансовий стан підприємства розглядається як нестійкий	
коефіцієнт покриття запасів	$\text{НДП} / 3$		
Показники оцінки	коефіцієнт	$\text{ВК} / \text{Б}$	зростання цього по-

фінансової стійкості	фінансової автономії	казника свідчить про збільшення фінансової стійкості, стабільності та незалежності підприємства від позикових коштів; граничне значення - 0,5
коефіцієнт фінансової залежності	Б / ВК	збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання частки позикових коштів під час фінансування підприємства, граничне значення - 2
коефіцієнт маневреності власного капіталу	(ВК - НА) / ВК	граничне значення - 0,1
коефіцієнт концентрації позикового капіталу	ПК / Б	показує, яку частину в балансі підприємства становить позиковий капітал; граничне значення - 0,5
коефіцієнт структури довгострокових вкладень	ДЗ / НА	показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів фінансується зовнішніми інвесторами. Збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів
коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	ДЗ / (ДЗ + ВК)	збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів
коефіцієнт структури позикового капіталу	ДЗ / ПК	показує, яку частину в позиковому капіталі підприємства становлять довгострокові пасиви
коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	ПК / ВК	збільшення значення цього показника свідчить про зниження фінансової стійкості та навпаки
показник фінансового левериджу	(Б - ВК) / ВК	зменшення значення цього показника свідчить про позитивні зміни на підприємстві, граничне значення - 0,25
коефіцієнт забезпечення власними засобами	(ВК + ЗНВП + ДМП - НА) / ОА	зростання цього показника забезпечує для неплатоспроможного підприємства можливість використання

продуктивність праці, тис. гривень/ особу	ВР/ СОЧШП	позасудових заходів відновлення платоспроможності; граничне значення - 0,1 зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства
фондовіддача, гривень / гривень	ВР / СРОЗ	значення показника залежить від галузевих особливостей підприємства
оборотність коштів у розрахунках (ОКРО), оборотів	ВР / СДЗ	зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства
час обороту коштів у розрахунках (ЧОКР), днів	360 днів / ОКРО	зменшення значення показника свідчить про збільшення ОКРО та є сприятливою тенденцією для підприємства
оборотність запасів, оборотів (ОЗО)	СР / СЗ	зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства
час обороту запасів (ЧОЗ), днів	360 днів / ОЗО	сприятливою вважається тенденція зменшення значення показника
час обороту кредиторської заборгованості (ЧОКЗ), днів	(СКЗ x 360 днів) / СР	- " -
тривалість операційного циклу (ТОЦ), днів	ЧОКР + ЧОЗ	- " -
тривалість фінансового циклу, днів	ТОЦ - ЧОКЗ	- " -
коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	СДЗ / ВР	- " -
оборотність власного капіталу, оборотів	ВР / СВВК	сприятливою вважається тенденція збільшення значення показника
оборотність сукупного капіталу, оборотів	ВР / ((Бн + Бк) / 2)	- " -
коефіцієнт стійкості економічного росту	(ЧП - ДВА) / ВК	показує, якими в середньому темпами може розвиватися підприємство в майбутньому
поточна платоспроможність	ДФІук + ДФІін + ГК - ПК	від'ємний результат свідчить про поточну неплатоспроможність підприємства
коефіцієнт Бівера	(ЧП + А) / ПК	у разі коли цей показник не перевищує 0,2, це свідчить про небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва

Оцінка рентабельності	рентабельність продукції, від- сотків	$(ВПЗ \times 100) / СР$	сприятливою вва- жається тенденція збільшення значення показника
рентабельність діяль- ності, відсотків	ЧП / ЧД	- " -	
рентабельність активів, відсотків	$\frac{ЧП \times 100}{((Бпоч + Бкін) / 2)}$	- " -	
рентабельність сукупно- го капіталу, відсотків	$\frac{ЧП \times 100}{((Бпоч + Бкін) / 2)}$	- " -	
рентабельність власного капіталу, відсотків	$\frac{ЧП \times 100}{СВВК}$	- " -	
період окупності влас- ного капіталу	СВВК / ЧП	сприятливою вважається тенденція зменшення зна- чення показника	

(Додаток 2 в редакції Наказу Міністерства економіки N 1361 від 26.10.2010)

Заступник директора департаменту з питань санації та банкрутства

О.Архипов

Додаток 3
до Методичних рекомендацій

ЗВІТ

за результатами проведення аналізу фінансово-господарської діяльності неплатоспроможного підприємства

1. Загальна характеристика підприємства.
2. Оцінка підприємства з позиції неплатоспроможності.
 - 2.1. Оцінка фінансового стану підприємства.
 - 2.2. Аналіз фінансових факторів, що призвели до неплатоспроможності, та визначення можливості санації підприємства.
 - 2.2.1. Аналіз необоротних активів.
 - 2.2.2. Аналіз оборотних активів.
 - 2.2.3. Аналіз власних оборотних засобів.
 - 2.2.4. Поглиблений аналіз дебіторської заборгованості (аналіз структури, тенденцій та аналітичних показників).
 - 2.2.5. Аналіз кредиторської заборгованості.
 - 2.2.6. Аналіз прибутковості підприємства.
 - 2.2.7. Аналіз витрат на виробництво.
 - 2.2.8. Аналіз використання трудових ресурсів.
 - 2.2.9. Аналіз інвестицій та інновацій.
 - 2.2.10. Аналіз об'єктів житлово-комунального та соціально-культурного призначення.
3. Оцінка резервів підвищення ефективності функціонування підприємства та відновлення його платоспроможності.
4. Аналіз виявлення ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства.
 - 4.1. Визначення ознак фіктивного банкрутства.

- 4.2. Визначення ознак дій з доведення до банкрутства.
- 4.3. Визначення ознак дій з приховування банкрутства.
- 4.4. Визначення ознак втрати або відновлення платоспроможності.
5. Загальні висновки (в тому числі про наявність ознак з дій приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства) та рекомендації щодо подальшого розвитку підприємства.

Таблиця 1

Загальна характеристика підприємства

Характеристика	Показник
Повне найменування	
Скорочене найменування	
Дата утворення (реорганізації тощо)	
Код згідно з ЄДРПОУ	
Підпорядкованість	
Код території (КОАТУУ)	
Вид діяльності	
Код виду економічної діяльності (КВЕД)	
Форма власності	
Код форми власності (КФВ)	
Територія	
Код організаційно-правової форми господарювання (КОПФГ)	
Статус підприємства (монополіст, який працює на загальнодержавному рівні; монополіст, який працює на регіональному ринку; стратегічно важливе підприємство для економіки та безпеки України, не підлягає приватизації тощо)	
Адреса підприємства	
Керівник підприємства (прізвище, ім'я, по батькові), телефон	
Головний бухгалтер (прізвище, ім'я, по батькові), телефон	

Таблиця 2

Основні показники, що визначають фінансово-господарський стан підприємства

N з/п	Показник, одиниця виміру	Фактичне значення за			Примітки (висновки), нормативне значення
		три попередні роки			
		на початок періоду 01. __.20 __	на кінець періоду 01. __.20 __	зміни (+/-)	
1	2	3	4	5	6
Загальні показники діяльності підприємства					
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. гривень				
2	Чистий прибуток (збиток), тис. гривень				
3	Середньооблікова чисельність працівників, осіб				
4	Фонд оплати праці, тис. гривень				
5	Власний капітал, тис. гривень				
6	Необоротні активи, тис. гривень				
7	Довгострокові зобов'язання, тис. гривень				
8	Короткострокові кредити та позики, тис. гривень				
9	Дебіторська заборгованість, тис. гривень				
10	Запаси, тис. гривень				

11	Власні оборотні засоби, тис. гривень				
12	Функціонуючий капітал, тис. гривень				
13	Продуктивність праці, тис. гривень / особу				
Показники ліквідності					
14	Коефіцієнт поточної ліквідності				> 1,5
15	Коефіцієнт покриття				> 1,0
15	Коефіцієнт швидкої ліквідності				0,6 - 0,8
16	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)				0,2 - 0,35
17	Маневреність власних оборотних засобів				
18	Коефіцієнт покриття запасів				
19	Коефіцієнт фінансової автономії				
Показники фінансової стійкості					
20	Коефіцієнт концентрації власного капіталу				> 0,5
21	Коефіцієнт фінансової залежності				= 2
22	Коефіцієнт маневреності власного капіталу				> 0,1
23	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу				< 0,5
24	Коефіцієнт структури довгострокових вкладень				
25	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів				
26	Коефіцієнт структури позикового капіталу				
27	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних				

	коштів				
28	Коефіцієнт забезпечення власними засобами				0,1
29	Показник фінансового левериджу				< 0,25
30	Тривалість фінансового циклу				
31	Поточна платоспроможність				
32	Коефіцієнт Бівера				> 0,2
Показники рентабельності					
33	Рентабельність продукції, відсотків				
34	Рентабельність діяльності, відсотків				
35	Рентабельність сукупного капіталу, відсотків				
36	Рентабельність власного капіталу, відсотків				

Таблиця 3

Вертикальний та горизонтальний аналіз необоротних активів підприємства

Стаття балансу	На початок періоду		На кінець періоду		Зміни	
	сума, тис. гривень	відсоток	сума, тис. гривень	відсоток	сума, тис. гривень	відсоток
1	2	3	4	5	6	7
Необоротні активи, усього		100		100		
1. Нематеріальні активи						
1.1. Залишкова вартість						
1.2. Первісна вартість						
2. Незавершене будівництво						
3. Основні						

засоби						
3.1. Залишкова вартість						
3.2. Первісна вартість						
4. Довгострокові фінансові інвестиції						
4.1. Інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств						
4.2. Інші фінансові інвестиції						
5. Довгострокова дебіторська заборгованість						
6. Відстрочені податкові активи						
7. Інші необоротні активи						

Таблиця 4

Аналіз незавершеного будівництва

N	Назва об'єкта	Початок	Планова	Ступінь	Облікова	Передбачуваний
Вартість						
з/п	незавершеного	будівництва	вартість	будівельної	вартість	строк уведення
доведення						
будівництва		об'єкта,	придатності	об'єкта,	в експлуатацію	
об'єкта до						
		тис.	об'єкта,	тис.		
придатності		гривень	відсотків	гривень		
для						
користування,						
гривень						тис.

Таблиця 5

Аналіз стану основних засобів підприємства

Показник	На початок періоду, відсотків	На кінець періоду, відсотків	Зміни (+/-)

1	2	3	4
Частка основних засобів в активах підприємства			
Частка активної частини основних засобів			
Коефіцієнт зносу основних засобів			
Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів			
Коефіцієнт оновлення основних засобів			
Коефіцієнт вибуття основних засобів			
Співвідношення суми основних засобів основної діяльності із сумою основних засобів підприємства станом на кінець року			
Питома вага повністю зношених основних засобів			
Ступінь придатності основних засобів у межах нормативного строку служби			

Таблиця 6

Аналіз строку служби обладнання підприємства

Показник	Строк служби							
	до 5 років		від 5 до 10 років		від 10 до 20 років		понад 20 років	
кількість, штук								
вартість, тис.								
кількість, штук								
вартість, тис.								
кількість, штук								
вартість, тис.								

	гривень		гривень		гривень		гривень
	гривень						
Усього							
у тому							
числі за							
видами							
обладнання							

Таблиця 7

Використання виробничих потужностей

Вид Використання	Одиниця виміру	Потужність на початок року	Зміни протягом року збільшення зменшення	Потужність на кінець року	Випуск продукції або кількість продукції
середньорічної потужності (графа 8 / переробленої відсотків	графа 7) x 100,				
1	2	3	4	5	6
7					
Усього на					
підприємстві					
У тому числі					
за окремими					
видами					
продукції					

Таблиця 8

Вертикальний та горизонтальний аналіз оборотних активів підприємства

Стаття балансу	На початок аналізу	На кінець аналізу	Зміни

	сума, тис. гривень	відсот- ків	сума, тис. гривень	відсот- ків	сума, тис. гривень	відсот- ків
1	2	3	4	5	6	7
Оборотні активи - усього		100		100		
1. Запаси						
1.1. Виробничі запаси						
1.2. Тварини на вирощуванні та відгодівлі						
1.3. Незавершене виробництво						
1.4. Готова продукція						
2. Векселі одержані						
3. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги						
3.1. Чиста реалізаційна вартість						
3.2. Первісна вартість						
3.3. Резерв сумнівних боргів						
4. Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
4.1. З бюджетом						
4.2. За виданими авансами						
4.3. З нарахованих доходів						
4.4. Із внутрішніх, розрахунків						
5. Інша поточна дебіторська заборгованість						
6. Поточні						

фінансові							
інвестиції							
7. Грошові							
кошти та їх							
еквіваленти							
7.1. У							
національній							
валюті							
7.2. В іноземній							
валюті							
8. Інші оборотні							
активи							

Таблиця 9

Структура грошових потоків підприємства

N з/п	Вид діяльності	Код рядка форми N 3 (z0398-99)	За попередній рік	За поточний рік
			тис. гривень	+/- тис. гривень
1	2	3	4	5
1	Операційна	170		
2	Інвестиційна	300		
3	Фінансова	390		
4	Чистий рух коштів за звітний період	400		
5	Загальна оцінка якості управління підприємством			

(+) - надходження (позитивне значення);

(-) - видатки (від'ємне значення).

Таблиця 10

Аналіз руху власного капіталу підприємства

N з/п	Показник	Код рядка форми N 4	Статутний капітал,	Додатково вкладений капітал,	Інший додатковий капітал,	прибуток (непокритий збиток),
	Нерозподілений Усього	(z0399-99)	тис. гривень	тис. гривень	тис. гривень	тис. гривень

1	2	3	4	5	6	7	8
1	Залишок на	010 або 050					
	початок						
	року						
2	Надходження	(060, 130,					
		150, 180,					
		270 та інші)					
3	Використано	(070, 160					
		та інші)					
4	Залишок на	300					
	кінець року						
5	Разом змін	290					
	у капіталі						
6	Темп						
	зростання						
	(позиція 4/						
	позиція 1)						
	х 100,						
	відсотків						
7	Коефіцієнт						
	надходжень						
	(позиція 2/						
	позиція 4)						
8	Коефіцієнт						

вибуття							
(позиція 4/							
позиція 1)							

Таблиця 11

Групування дебіторської заборгованості за строками її виникнення

Види дебіторської заборгованості	Строки виникнення							Разом
	менше ніж 1 місяць	від 1 до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 9 місяців	від 9 до 12 місяців	від 1 до 1,5 року	більше ніж 1,5 року	
I. Розрахунки з дебіторами за товари, роботи та послуги								
у тому числі:								
II. Аванси видані								
у тому числі:								
Разом								

Таблиця 12

Аналіз простроченої дебіторської заборгованості

Показник	Код рядка форми N 1-Б (va270202-09)	Усього дебіторська заборгованість, тис. гривень	Прострочена дебіторська заборгованість	
			тис. гривень	відсоток дебіторської заборгованості
1	2	3	4	5
Усього: (рядок 020 + 100 + 300)	010			
1. У межах України - усього	020			
у тому числі				
за товари, роботи, послуги за	030			

чистою				
реалізаційною				
вартістю				
за векселями	040			
з бюджетом	050			
із внутрішніх	060			
розрахунків				
інша поточна	090			
заборгованість				
2. Із	100			
суб'єктами				
господарської				
діяльності				
країн колишніх				
республік СРСР				
3. Із	300			
суб'єктами				
господарської				
діяльності				
інших країн				

Структура поточної кредиторської заборгованості

N з/п	Показник	Код рядка форми N 1 (z0396-99)	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Відхилення	
			сума, тис. гривень	відсоток суми заборгованості	сума, тис. гривень	відсоток суми заборгованості	сума, тис. гривень	(+/-) відсотків суми на початок року
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Короткострокові кредити банків	500						
2	Поточна заборгованість за зобов'язаннями	510						
3	Векселі видані	52						
4	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530						
	Поточні зобов'язання за розрахунками:							
5	За отриманими авансами	540						
6	З бюджетом	550						
7	За позабюджетними	560						

	платежами								
8	За страхуванням	570							
9	З оплати праці	580							
10	З учасниками	590							
11	За внутрішніми розрахунками	600							
12	Інші поточні зобов'язання	610							
	Разом за розділом	620							

Таблиця 14

Формування чистого прибутку

Період, одиниця виміру	Чистий дохід (виручка) від реалізації	Операційні витрати та доходи	Фінансовий результат від операційної діяльності	Інші звичайні доходи та витрати	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Надзвичайні доходи та витрати	Податки на прибуток	Чистий прибуток, збиток (+/-)
Рік, тис. гривень відсотків	100							

Таблиця 14-1

Формування чистого прибутку (збитку) суб'єкта малого підприємництва

N з/п	Показник	Код рядка форми N 2-м (z0161-00)	На початок звітнього періоду		На кінець звітнього періоду		Відхилення	
			тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	(+,-) тис.	(+,-) відсотків
1	Дохід (виручка) від реалізації	010						
2	Чистий дохід (виручка) від реалізації	030						
3	Разом чисті доходи	070						
4	Разом витрати	180						
5	Надзвичайні доходи (витрати), податки на прибутки	060 - 160 - 170						
6	Чистий прибуток (збиток)	190						

Таблиця 15

Аналіз структури прибутку підприємства

N з/п	Показник	Код рядка форми N 2-м (z0161-00)	На початок звітнього періоду		На кінець звітнього періоду		Відхилення	
			тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	(+,-) тис. гривень	(+,-) відсотків
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Фінансові результати від операційної діяльності	110 або 105						
2	Дохід (витрати) від участі в капіталі	100 - 150						
3	Інші фінансові доходи (витрати)	120 - 140						
4	Інші доходи (витрати)	130 - 160						
5	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподат- кування	170						

Таблиця 15-1

Аналіз структури прибутку (збитку) суб'єкта малого підприємництва

N з/п	Показник	Код рядка форми N 2-м (z0161-00)	На початок року		На кінець звітного періоду		Відхилення	
			тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	(+,-) тис. гривень	(+,-) відсотків
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації	030						
2	Разом чисті доходи	070						
3	Разом витрати	180						
4	Чистий прибуток (збиток)	190						

Аналіз показників рентабельності (відсотків)

N з/п	Показник	За попередній рік	За поточний рік	Зміни (+/-)
1	2	3	4	5
1	Рентабельність продукції			
2	Рентабельність діяльності			
3	Рентабельність сукупного капіталу			
4	Рентабельність власного капіталу			
5	Період окупності власного капіталу			

Таблиця 17

Рентабельність окремих видів продукції

Вид продукції	Фактично вироблено продукції (у натуральному виразі)	Оптова ціна одиниці (без ПДВ, акцизного збору), гривень	Звітна собівартість одиниці продукції, гривень	Обсяг товарної продукції		Рентабельність або збитковість у відсотках собівартості ((графа 5 - графа 6) x 100) / графа 6
				в оптових цінах (без ПДВ, акцизного збору), тис. гривень	за звітною собівартістю, тис. гривень	
Усього						
у тому числі за окремими видами продукції						

Таблиця 18

Аналіз витрат на виробництво

N з/п	Показник	Код рядка форми N 2 (z0397-99)	За попередній рік		За поточний рік		Відхилення	
			тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	(+, -) тис.	(+, -) відсотків
1	Матеріальні витрати	230						
2	Витрати на оплату праці	240						
3	Відрахування на соціальні	250						

	заходи							
4	Амортизація	260						
5	Інші операційні витрати	270						
6	Разом	280						

Таблиця 18-1

Аналіз витрат на виробництво суб'єкта малого підприємства

N з/п	Показник	Код рядка форми N 2-м (z0161-00)	За попередній рік		За поточний рік		Відхилення	
			тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	(+, -) тис. гривень	(+, -) відсотків
1	Матеріальні витрати	090						
2	Витрати на оплату праці	100						
3	Відрахування на соціальні заходи	110						
4	Амортизація	120						
5	Інші операційні витрати	130						
6	Разом							

Таблиця 19

Аналіз формування фінансового результату від операційної діяльності

N з/п	Показник	Код рядка форми N 2-м (z0161-00)	За попередній рік		За поточний рік		Відхилення	
			тис.	частка в	тис.	частка в	(+, -)	(+, -)
			гривень	загальному обсязі, відсотків	гривень	загальному обсязі, відсотків	тис.	відсотків
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Валовий прибуток (збиток)	050 або 055						
2	Інші операційні доходи (витрати)	060 - 090						
3	Адміністра- тивні витрати	070						
4	Витрати на збут	080						
5	Фінансові результати від операційної діяльності	100 (105)						

Таблиця 19-1

Аналіз формування фінансового результату від операційної діяльності суб'єкта малого підприємництва

N з/п	Показник	Код рядка форми N 2-м (z0161-00)	За попередній рік		За поточний рік		Відхилення	
			тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	тис. гривень	частка в загальному обсязі, відсотків	(+, -) тис. гривень	(+, -) відсотків
1	Разом чисті доходи	070						
2	Разом витрати	180						
3	Чистий прибуток (збиток)	070						

Таблиця 20

Аналіз структури виробництва продукції

Види продукції	Одиниця виміру	Фактично вироблено			Структура виробленої продукції, відсотків
		за звітний рік	за попередній рік	зміни, відсотків	
Обсяг виробленої продукції в облікових цінах, тис. гривень					100
у тому числі за окремими видами продукції					

Таблиця 21

Аналіз трудових ресурсів підприємства

N з/п	Показник, одиниця виміру	Форма, рядок, графа	За звітний рік	За попередній рік	Зміни (+/-)
1	2	3	4	5	6
1	Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	форма N 3-ПВ рядок 3170 графа 2			
2	Прийнято працівників, осіб	форма N 3-ПВ рядок 5010 графа 1			
3	Вибуло працівників, усього, осіб	форма N 3-ПВ рядок 5020 графа 1			
	з них:				
3.1	У зв'язку із скороченням штату, осіб	форма N 3-ПВ рядок 5030 графа 1			
4	Не відпрацьовано, усього, людино-годин	форма N 3-ПВ рядок 3040 графа 1			
4.1	Відпустки за ініціативою адміністрації, людино-годин	форма N 3-ПВ рядок 3100 графа 1			
4.1.1	з них тривалістю понад три місяці, посліпль, людино-годин	форма N 3-ПВ рядок 3110 графа 1			

4.2	Неявки у зв'язку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень, людино-годин	форма N 3-ПВ рядок 3120 графа 1				
4.3	Простої, людино-годин	форма N 3-ПВ рядок 3130 графа 1				
4.4	Прогули, людино-годин	форма N 3-ПВ рядок 3150 графа 1				
5	Середньооблікова чисельність усіх працівників в еквіваленті повної зайнятості, осіб	форма N 1-ПВ (vc294202-09) рядок 1010 графа 1				
6	Облікова кількість штатних працівників на 31 грудня звітного року, усього, осіб	форма N 1-ПВ рядок 1 графа 10010				
7	Кількість вакансій на кінець звітного періоду, осіб	форма N 3-ПВ рядок 5061 графа 1				
8	Кількість працівників у найбільшій за чисельністю зміні в останній робочий день звітного року, осіб	форма N 1-ПВ (умови праці) (vb294202-09) рядок 10170 графа 1				
9	Коефіцієнт змінності працівників	рядок 6 / рядок 8				
10	Фонд оплати праці всіх працівників, тис. гривень	форма N 1-ПВ рядок 1020 графа 1				
11	Сума заборгованості з виплати заробітної плати, усього, тис. гривень	форма N 1-ПВ рядок 2010 графа 1				

Аналіз технологічності структурних інвестицій в основний капітал

Найменування показника	Код рядка форми N 1-інвестиції	Вартість, тис. гривень	Структура інвестицій, відсотків
1	2	3	4
Обсяг інвестицій в основний капітал, усього	061		
у тому числі будівельні та монтажні роботи	062		
машини, обладнання, інструмент, інвентар	063		
інші капітальні роботи і витрати	064		

Аналіз інноваційної активності підприємства

N з/п	Найменування показника	Код рядка форми N 1-інновації (vb230202-09)	Станом на початок періоду, тис. гривень	Станом на кінець періоду, тис. гривень	Зміни (+/-)
1	Загальна сума витрат на технологічні інновації, тис. гривень	рядок 101			
2	Фінансування технологічних інновацій за рахунок власних коштів, тис. гривень	рядок 202			
3	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін протягом останніх трьох років, тис. гривень	рядок 301			
4	Обсяг реалізованої	рядок 302			

	продукції, що зазнала суттєвих технологічних змін або заново впроваджена, тис. гривень				
5	Коефіцієнт інноваційного випуску	(рядок 3) / (форма N 2 (z0397-99) рядок 035)			
6	Відношення розміру повторно введеної та тієї, яка зазнала суттєвих змін, продукції до обсягу всієї інноваційної продукції, відсотків	рядок 4 / рядок 3			
7	Зростання виробничих потужностей за результатами інноваційної діяльності (так/ні)	рядок 608			

Таблиця 24

Аналіз об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення

Найменування показника, одиниця виміру	Кількісні показники	Вартісні показники		
		Балансова вартість на кінець року, тис. гривень	Доходи за рік, тис. гривень	Витрати за рік, тис. гривень

Таблиця 25

Показники аналізу для виявлення ознак фіктивного банкрутства

N з/п	Показник	Джерело інформації	Станом на дату визнання неплатоспроможним	Станом на початок періоду, який аналізується
1	Коефіцієнт покриття	ОА / ПЗ		
2	Рентабельність продукції	(ВПЗ / СР) x 100		
3	Забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами	Б / ПК		

Таблиця 26

Показники для виявлення ознак дій з доведення до банкрутства

N з/п	Показник та його нормативне значення	Джерело інформації	Станом на початок періоду, який аналізується	Станом на кінець періоду, який аналізується
1	2	3	4	5
1	Забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами	Б / ПК		
2	Забезпечення зобов'язань боржника його оборотними активами	ОА / ПК		
3	Розмір чистих активів	Б - ПК		
4	Ціни, зазначені в договорах, відповідають загальноринковим (так/ні)	аналітична інформація		
5	Вигідність для підприємства виконання умов договорів (так/ні)	аналітична інформація		
6	Майно, яке знаходиться у розпорядженні підприємства, тис. гривень	форма N 5 (z0904-00) рядок 260 - рядок 261 - рядок 262 - рядок 263 - рядок 264 - рядок 265		

Таблиця 27

Показники для виявлення ознак дій з приховування банкрутства

N з/п	Показник та його нормативне значення	Джерело інформації	Станом на дату визнання неплатоспроможним	Станом на початок періоду, який аналізується	Станом на кінець періоду, який аналізується

1	2	3	4	5	6
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	ГК / ПЗ			
2	Коефіцієнт поточної ліквідності	ОА / ПК			
3	Майно, яке знаходиться у розпорядженні підприємства, тис. гривень	форма N 5 (z0904-00) рядок 260 - рядок 261 - рядок 262 - рядок 263 - рядок 264 - рядок 265			
4	Кредиторська заборгованість, тис. гривень	ПК			
5	Розмір штрафу та пені, тис. гривень	аналітична інформація			
6	Дебіторська заборгованість, тис. гривень	форма N 1 (z0396-99) рядки 050 + 150 + 160 + 170 + 180 +			

		190 + 200 + 210			
7	Прострочена	аналітична			
	частина	інформація			
	дебіторської				
	заборгованості,				
	відсотків				
8	Кількість	аналітична			
	справ,	інформація			
	порушених у				
	суді				
	(підприємство -				
	відповідач),				
	штук				
9	Розмір	форма			
	інвестицій, у	N 2-інвестиції			
	тому числі в	(vd292202-09)			
	основну	рядок 011			
	діяльність,				
	тис. гривень				
10	Частка доходів	форма N 2			
	від неосновної	(z0397-99)			
	діяльності в	(рядок 110 +			
	структурі	рядок 120 +			
	доходів	рядок 130) /			
	підприємства,	рядок 170			
	відсотків				
11	Кількість	форма N 1-ПВ			

		працівників		(вс294202-09)			
		згідно зі		рядок 10010			
		штатним		графа 1			
		розкладом на					
		31 грудня					
		звітнього року,					
		осіб					

(Додаток 3 в редакції Наказу Міністерства економіки [N 1361](#) від 26.10.2010)

Заступник директора департаменту з питань санації та банкрутства

О.Архіпов

НАКАЗ N 49/121 від 26.01.2001

Про затвердження Положення про порядок здійснення
аналізу фінансового стану підприємств,
що підлягають приватизації

На виконання Державної програми приватизації на 2000 - 2002 роки (1723-14), затвердженої Законом України "Про Державну програму приватизації", з метою встановлення єдиного порядку і основних методичних засад проведення аналізу фінансового стану підприємств, що приватизуються, **НАКАЗУЄМО:**

1. Затвердити Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації (додається).

2. Фонду державного майна України в п'ятиденний термін з дня затвердження цього наказу забезпечити його подання на державну реєстрацію до Міністерства юстиції України.

3. Контроль за виконанням цього наказу покласти на заступника Міністра фінансів Регурецького В.В. та заступника Голови Фонду Гришана Ю.П.

Міністр фінансів України

І.Мітюков

Голова Фонду державного
майна України

О.Бондар

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства фінансів
України та Фонду державного
майна України
26.01.2001 N 49/121

Зареєстровано в Міністерстві
юстиції України
8 лютого 2001 р.
за N 121/5312

ПОЛОЖЕННЯ про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації

Це Положення розроблено відповідно до Державної програми приватизації на 2000 - 2002 роки, затвердженої Законом України "Про Державну програму приватизації" (1723-14), з метою встановлення єдиного порядку та основних методичних засад проведення поглибленого аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації.

1. Визначення термінів

1.1. У цьому Положенні наведені нижче терміни вживаються у такому значенні:

фінансовий стан підприємства - сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства;

фінансовий аналіз діяльності підприємства - комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними бухгалтерської (фінансової) звітності підприємства;

задовільний фінансовий стан - це стійка ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість підприємства, його забезпеченість власними оборотними засобами та ефективне використання ресурсів підприємства;

незадовільний фінансовий стан - характеризується неефективним розміщенням ресурсів та неефективним використанням їх, незадовільною платоспроможністю підприємства, наявністю простроченої заборгованості перед бюджетом, з заробітної плати, недостатньою фінансовою стійкістю у зв'язку з несприятливими тенденціями розвитку виробництва та збуту продукції підприємства;

методи фінансового аналізу - прийоми та способи обробки бухгалтерської (фінансової) звітності;

бухгалтерська (фінансова) звітність - звітність підприємства в обсягах та за формою, передбаченими чинним законодавством.

2. Загальні положення

2.1. Аналіз фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, здійснюється у випадках, передбачених чинним законодавством. Цим Положенням установлюються порядок розрахунку показників (коефіцієнтів), що характеризують фінансовий стан підприємства, та їх нормативні значення, які застосовуються при проведенні аналізу фінансового стану підприємства за спрощеною схемою. Якщо проведення фінансового аналізу за спрощеною схемою відповідно до вимог Методики оцінки вартості майна під час приватизації, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2000 р. N 1554 ([1554-2000-п](#)), не дає змоги зробити висновки щодо фінансового стану підприємства, то проводиться поглиблений фінансовий аналіз згідно з вимогами, встановленими цим Положенням.

2.2. Фінансовий аналіз проводиться відповідно до цього Положення загальноприйнятими методами.

2.3. Метою фінансового аналізу підприємства, що здійснюється відповідно до цього Положення, є оцінка фінансового стану підприємства на останню звітну дату з урахуванням динаміки його змін, які склалися за результатами господарської діяльності підприємства за два останні роки; визначення факторів, що вплинули на ці зміни, та прогнозування майбутнього фінансового стану підприємства. Результати проведеного аналізу використовуються для підготовки рекомендацій щодо доцільності перетворення підприємства у ВАТ або його реструктуризації.

2.4. Фінансовий аналіз проводиться державним органом приватизації у двотижневий термін з дня отримання відповідного запиту. У разі потреби державний орган приватизації може залучати незалежних консультантів та експертів, порядок оплати послуг яких визначається Фондом державного майна України.

3. Аналіз фінансового стану підприємств

3.1. Основним джерелом інформації для фінансового аналізу є бухгалтерська (фінансова) звітність підприємства за два останні календарні роки та останній звітний період.

3.2. Фінансовий аналіз підприємства складається з таких етапів:

- оцінка майнового стану підприємства та динаміка його зміни;
- аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;
- аналіз ліквідності;
- аналіз ділової активності;
- аналіз платоспроможності (фінансової стійкості);
- аналіз рентабельності.

Алгоритм розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів) та їх нормативні значення визначені в додатку 1 до цього Положення. Для порівняння значень розрахованих показників (коефіцієнтів) у разі, якщо останнім звітним періодом, за який подається звіт про фінансові результати, є квартал, а всі попередні періоди, за які здійснюється розрахунок, є річними, необхідно дані квартального звіту про фінансові результати помножити на коефіцієнт $K = 4/N$, де N - порядковий номер останнього звітного кварталу.

3.3. Оцінка майнового стану підприємства дає змогу визначити абсолютні й відносні зміни статей балансу за визначений період, відслідкувати тенденції їхньої зміни та визначити структуру фінансових ресурсів підприємства.

Для проведення аналізу за даними балансу підприємства заповнюється таблиця за формою, наведеною в додатку 2 до цього Положення.

Для оцінки майнового стану доцільно розрахувати такі показники (коефіцієнти), які характеризують виробничий потенціал підприємства: коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів та коефіцієнт вибуття основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує стан та ступінь зносу основних засобів і розраховується як відношення суми зносу основних засобів до їхньої первісної вартості.

Коефіцієнт оновлення основних засобів показує, яку частину від наявних на кінець звітного періоду становлять нові основні засоби, і розраховується як відношення первісної вартості основних засобів, що надійшли за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі підприємства на кінець звітного періоду.

Коефіцієнт вибуття основних засобів показує, яка частина основних засобів вибула за звітний період, та розраховується як відношення первісної вартості основних засобів, що вибули за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі підприємства на початок звітного періоду.

Розраховані показники (коефіцієнти) заносяться до таблиці за формою, наведеною в додатку 3 до цього Положення.

За результатами аналізу робиться висновок щодо абсолютної величини та структури балансу, динаміки зміни вартості активів підприємства, окремих статей балансу підприємства порівняно з попередніми періодами, зазначивши позитивні та негативні тенденції таких змін. Особливу увагу слід приділити наявності та структурі простроченої заборгованості підприємства.

3.4. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства передбачає дослідження динаміки та структури фінансових результатів його діяльності, дозволяє визначити фактори, що вплинули на формування величини чистого прибутку (збитку) підприємства.

Для проведення аналізу даних звіту про фінансові результати підприємства заповнюється таблиця за формою, наведеною в додатку 4 до цього Положення.

За результатами аналізу робиться висновок щодо прибутковості або збитковості діяльності підприємства, тенденцій зміни фінансових результатів діяльності підприємства порівняно з попередніми періодами, основних факторів, що вплинули на

формування кінцевих результатів господарської діяльності підприємства.

3.5. Аналіз ліквідності підприємства здійснюється за даними балансу та дозволяє визначити спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання.

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників (коефіцієнтів): коефіцієнта покриття, коефіцієнта швидкої ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності та чистого оборотного капіталу.

Коефіцієнт покриття розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно.

Чистий оборотний капітал розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями. Його наявність та величина свідчать про спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність.

Розраховані показники (коефіцієнти) заносяться до таблиці за формою, наведеною в додатку 3 до цього Положення.

3.6. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників (коефіцієнтів): коефіцієнта платоспроможності (автономії), коефіцієнта фінансування, коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами та коефіцієнта маневреності власного капіталу.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) розраховується як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність.

Коефіцієнт фінансування розраховується як співвідношення залучених та власних засобів і характеризує залежність підприємства від залучених засобів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами розраховується як відношення величини чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів підприємства і показує забезпеченість підприємства власними оборотними засобами.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні засоби, а яка – капіталізована. Коефіцієнт маневреності власного капіталу розраховується як відношення чистого оборотного капіталу до власного капіталу.

Розраховані показники (коефіцієнти) заносяться до таблиці за формою, наведеною в додатку 3 до цього Положення.

3.7. Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників (коефіцієнтів): коефіцієнта оборотності активів, коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, тривалості обертів дебіторської та кредиторської заборгованостей, коефіцієнта оборотності матеріальних запасів, коефіцієнта оборотності основних засобів (фондовіддачі) та коефіцієнта оборотності власного капіталу.

Коефіцієнт оборотності активів обчислюється як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу підприємства і характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості і показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємством.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості і показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємству.

Строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей розраховується як відношення тривалості звітного періоду до коефіцієнта оборотності дебіторської або кредиторської заборгованості і показує середній період погашення дебіторської або кредиторської заборгованостей підприємства.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів і характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних засобів. Він показує ефективність використання основних засобів підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і показує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Розраховані показники (коефіцієнти) заносяться до таблиці за формою, наведеною в додатку 3 до цього Положення.

3.8. Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання.

Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників (коефіцієнтів): коефіцієнта рентабельності активів, коефіцієнта рентабельності власного капіталу, коефіцієнта рентабельності діяльності та коефіцієнта рентабельності продукції.

Коефіцієнт рентабельності активів розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства.

Коефіцієнт рентабельності діяльності розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.

Коефіцієнт рентабельності продукції розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво та збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

Розраховані коефіцієнти (показники) заносяться до таблиці за формою, наведеною в додатку 3 до цього Положення.

4. Оформлення результатів фінансового аналізу

4.1. На підставі узагальнення результатів аналізу фінансового стану підприємства за даними заповнених таблиць (додатки 2-4 до цього Положення) готується висновок, який містить у собі загальну оцінку фінансового стану підприємства на останню звітну дату і динаміки його зміни та рекомендації щодо доцільності прийняття рішення про приватизацію підприємства або його реструктуризацію згідно з вимогами п.4.3 цього Положення.

4.2. Висновок не є єдиним і безумовним критерієм для прийняття остаточного рішення щодо доцільності приватизації підприємства, вибору оптимального способу його продажу або реструктуризації за результатами аналізу фінансового стану підприємства.

4.3. Якщо підприємство є прибутковим (коефіцієнт рентабельності діяльності більше 0,01) або показники (коефіцієнти) його фінансового стану (ліквідності, платоспроможності (фінансової стійкості), ділової активності) відповідають нормативним вимогам, установленим цим Положенням, фінансовий стан підприємства визнається задовільним та робиться висновок про доцільність приватизації зазначеного підприємства.

Якщо коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства має низькі значення (дорівнює або менше 0,01) або за останній звітний період підприємство отримало чистий збиток але показники (коефіцієнти) фінансового стану підприємства (ліквідності, платоспроможності (фінансової стійкості)) відповідають нормативним вимогам, установленим цим Положенням, то фінансовий стан підприємства визнається задовільним. Однак для прийняття рішення про приватизацію зазначеного підприємства доцільно звернути особливу увагу на майновий стан підприємства, проаналізувати фінансові результати діяльності підприємства.

Якщо підприємство є збитковим протягом періоду, який аналізується, більшість показників фінансового стану підприємства не відповідають нормативним вимогам, існує тенденція до їх погіршення, то фінансовий стан підприємства визнається незадовільним і робиться висновок про доцільність реструктуризації зазначеного підприємства.

Начальник Департаменту
фінансових установ та ринків

А.Литвин

Начальник Управління оцінки
майна та фінансово-господарського
аналізу

Н.Лебідь

Додаток 1
до Положення про порядок
здійснення аналізу
фінансового стану
підприємств, що
підлягають приватизації

Алгоритм розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів)

Показник	Формула розрахунку		Нормативне значення
	за даними річної бухгалтерської звітності 1999 року	за даними фінансової звітності з 2000 року	
Аналіз майнового стану підприємства			
1.1. Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\phi 1p.011}{\phi 1p.012}$	$\frac{\phi 1p.032}{\phi 1p.031}$	зменшення
1.2. Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\phi 3p.430(гр.4)}{\phi 3p.430(гр.6)}$	$\frac{\phi.5 p.260 (гр.5)}{\phi.1 p.031 (гр.4)}$	збільшення
1.3. Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{\phi 3p.430(гр.5)}{\phi 3p.430(гр.3)}$	$\frac{\phi.5 p.260 (гр.8)}{\phi.1 p.031 (гр.3)}$	повинен бути менше ніж коефіцієнт
2. Аналіз ліквідності підприємства			
2.1. Коефіцієнт покриття	$\frac{\phi 1(p.150 + p.320 - p.120)}{\phi 1p.750}$	$\frac{\phi 1p.260}{\phi 1p.620}$	>1
2.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\phi 1p.320}{\phi 1p.750}$	$\frac{\phi 1(p.260-p.100-p.110-p.120-p.130-p.140)}{\phi 1p.620}$	0,6-0,8
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\phi 1S p.250/p.290}{\phi 1p.750}$	$\frac{\phi 1(p.220+p.230+p.240)}{\phi 1p.620}$	>0 збільшення
2.4. Чистий оборотний капітал, тис. грн.	$\phi 1(p.150+p.320-p.120-p.750)$	$\phi 1(p.260-p.620)$	>0 збільшення

3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства			
3.1. Коефіцієнт платоспроможності(автономії)	$\frac{\phi 1(p.495-p.450-p.460)}{\phi 1p.760}$	$\frac{\phi 1p.380}{\phi 1p.640}$	>0,5
3.2. Коефіцієнт фінансування	$\frac{\phi 1(p.545+p.750+p.460+p.450)}{\phi 1(p.495-p.450-p.460)}$	$\frac{\phi 1(p.430+p.480+p.620+p.630)}{\phi 1p.380}$	<1, зменшення
3.3. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$\frac{\phi 1(p.150+p.320-p.120-p.750)}{\phi 1(p.150+p.320-p.120)}$	$\frac{\phi 1(p.260-p.620)}{\phi 1p.260}$	>0,1
3.4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\phi 1(p.150+p.320-p.120-p.750)}{\phi 1(p.495-p.450-p.460)}$	$\frac{\phi 1(p.260-p.620)}{\phi 1p.380}$	>0 збільшення
4. Аналіз ділової активності підприємства			
4.1. Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\phi 2(p.010+p.011-p.015-p.020-p.025-p.030)}{\phi 1(p.330(гр.3)+p.330(гр.4))/2}$	$\frac{\phi 2p.035}{\phi 1(p.280(гр.3)+p.280(гр.4))/2}$	збільшення
4.2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\phi 2(p.010+p.011-p.015-p.020-p.025-p.030)}{\phi 1(S(p.630/p.720)гр.3+S(p.630/720)гр.4)/2}$	$\frac{\phi 2p.035}{\phi 1(S(p.520/p.600)гр.3+S(p.520/p.600)гр.4)/2}$	збільшення
4.3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\phi 2(p.010+p.011-p.015-p.020-p.025-p.030)}{\phi 1(S(p.160/p.240)гр.3+S(p.160/240)гр.4)/2}$	$\frac{\phi 2p.035}{\phi 1(S(p.150/p.210)гр.3+S(p.150/p.210)гр.4)/2}$	збільшення
4.4. Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	$\frac{\text{тривалість періоду}}{\text{коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}$	$\frac{\text{тривалість періоду}}{\text{коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}$	зменшення
4.5. Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	$\frac{\text{тривалість періоду}}{\text{коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}$	$\frac{\text{тривалість періоду}}{\text{коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}$	зменшення
4.6. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$\frac{\phi 2p.040}{\phi 1((p.150-p.120)гр.3+(p.150-p.120)гр.4)/2}$	$\frac{\phi 2p.040}{\phi 1(S(p.100/p.140)гр.3+S(p.100/p.140)гр.4)/2}$	збільшення
4.7. Коефіцієнт оборотності основних засобів(фондовіддача)	$\frac{\phi 2(p.010+p.011-p.015-p.020-p.025-p.030)}{\phi 1(p.012(гр.3)+p.012(гр.4))/2}$	$\frac{\phi 2p.035}{\phi 1(p.031(гр.3)+p.031(гр.4))/2}$	збільшення
4.8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\phi 2(p.010+p.011-p.015-p.020-p.025-p.030)}{\phi 1((p.495-p.450-p.460)гр.3+ (p.495-p.450-p.460)гр.4)/2}$	$\frac{\phi 2p.035}{\phi 1(p.380(гр.3)+p.380(гр.4))/2}$	збільшення

	$\frac{p.450-p.460}{гр.4)/2}$		
5. Аналіз рентабельності підприємства			
5.1. Коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\phi 2 (p.100-p.105)}{\phi 1 (p.330 (гр.3) + p.330 (гр.4)) / 2}$	$\frac{\phi 2 p.220 \text{ або } p.225}{\phi 1 (p.280 (гр.3) + p.280 (гр.4)) / 2}$	>0 збільшення
5.2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\phi 2 (p.100-p.105)}{\phi 1 ((p.495-p.450-p.460) гр.3 + (p.495-p.450-p.460) гр.4) / 2}$	$\frac{\phi 2 p.220 \text{ або } p.225}{\phi 1 (p.380 (гр.3) + p.380 (гр.4)) / 2}$	>0 збільшення
5.3. Коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{\phi 2 (p.100-p.105)}{\phi 2 (p.010+p.011-p.015-p.020-p.025-p.030)}$	$\frac{\phi 2 p.220 \text{ або } p.225}{\phi 2 p.035}$	>0 збільшення
5.4. Коефіцієнт рентабельності продукції	$\frac{\phi 2 p.050}{\phi 2 (p.040+p.045)}$	$\frac{\phi 2 p.100 (\text{або } p.105) + 090-060}{\phi 2 (p.040+070+080)}$	>0 збільшення

Примітки. $\phi 1$ - "Баланс підприємства";

$\phi 2$ - "Звіт про фінансові результати";

$\phi 3$ - "Звіт про фінансово-майновий стан";

$\phi 5$ - "Примітки до річної фінансової звітності";

S - сума.

Додаток 2
до Положення про порядок здійснення аналізу
фінансового стану підприємств, що
підлягають приватизації

Оцінка майнового стану підприємства

(назва підприємства)

Показник	на ____ р.		на _____ р.		на _____ р.						
	(базовий період)										
	-----		-----		-----		-----				
	-----		-----		-----		-----				
	на початок року		на початок року		на початок періоду		на кінець				
періоду											
	-----		-----		-----		-----				
	-----		-----		-----		-----				
	абсолют.	у % до	абсолют.	у % до	відхилен-	абсолют.	у % до	відхилен-	абсолют.	у % до	абсолют.
відхилен-	відхилен-		відхилен-	відхилен-		відхилен-	відхилен-		відхилен-	відхилен-	
	величина,	підсумку	величина,	підсумку	ня, %	величина,	підсумку	ня, %	величина,	підсумку	ня, %
величина,	підсумку	відхилен-	ня, %	ня від		величина,	підсумку	ня, %	величина,	підсумку	ня, %
	тис. грн.	балансу	тис. грн.	балансу		тис. грн.	балансу		тис. грн.	балансу	ня,
	показни-										
грн.											тис.
	ків базо-										
	вого пері-										
	оду, %										
	-----		-----		-----		-----		-----		-----
	-----		-----		-----		-----		-----		-----
1	2	3	4	5	6=(4-2)/2x	7	8	9=(7-4)/	10	11	12=10-7
13=12/7x	14=(10/2x				x100			/4x100			
x100	x100)-100										

основних засобів					
1.2. Коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення				
1.3. Коефіцієнт вибуття	повинен бути менше ніж коефіцієнт оновлення основних засобів				
2. Аналіз ліквідності підприємства					
2.1. Коефіцієнт покриття	>1				
2.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6 – 0,8				
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0 збільшення				
2.4. Чистий оборотний капітал, тис.грн.	>0 збільшення				
3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства					
3.1. Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	>0,5				

3.2. Коефіцієнт фінансування	<1 зменшення				
3.3. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1				
3.4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0 збільшення				
4. Аналіз ділової активності підприємства					
4.1. Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	x			
4.2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	x			
4.3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	x			
4.4. Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення	x			
4.5. Строк погашення кредиторської заборгованості,	зменшення	x			

днів					
4.6. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільшення	x			
4.7. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	збільшення	x			
4.8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	x			
5. Аналіз рентабельності підприємства					
5.1. Коефіцієнт рентабельності активів	>0 збільшення	x			
5.2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	>0 збільшення	x			
5.3. Коефіцієнт рентабельності діяльності	>0 збільшення	x			
5.4. Коефіцієнт рентабельності продукції	>0 збільшення	x			

Розрахунок провів:

(прізвище, ім'я та по батькові, посада)

(підпис)

" _ " _____ р.

Додаток 4

до Положення про порядок
здійснення аналізу
фінансового стану
підприємств, що
підлягають приватизації

Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства

(назва підприємства)

Показник	на ____ р. (базовий період	за _____ р.			за _____ р.			
	абсолют. величина, тис. грн.	абсолют. величина, тис. грн.	абсолют. відхилен- ня, тис. грн.	відхилен- ня, %	абсолют. величина, тис. грн.	абсолют. відхилен- ня, тис. грн.	відхилен- ня, %	відхилен- ня від показ- ників та- кого ж пе- ріоду ба- зового року, %
1	2	3	4=3-2	5=4/2x x100	6	7=6-3	8=7/3x x100	9=(6/2x x100)-100

Розрахунок провів:

(прізвище, ім'я та по батькові, посада)

(підпис)

"__" _____ р.

ДОКУМЕНТИ

РОЗРАХУНОК

оптово-відпускної ціни на лікарський засіб
або виріб медичного призначення

Представник власника реєстраційного посвідчення на лікарський засіб або свідоцтва про державну реєстрацію виробу медичного призначення:

найменування _____

місцезнаходження _____

прізвище, ім'я та по батькові контактної особи, телефон _____

Інформація про власника реєстраційного посвідчення на лікарський засіб або виробника виробу медичного призначення:

найменування _____

місцезнаходження _____

прізвище, ім'я та по батькові керівника, телефон _____

(торгівельне найменування лікарського засобу, лікарська форма, дозування, упаковка, кількість

у первинній та споживчій упаковці або найменування, тип, вид, марка виробу медичного призначення)

Статті витрат	Одиниця виміру	Кількість	Ціна, гривень	Вартість одиниці лікарського засобу в споживчій упаковці або виробу медичного призначення, гривень	Питома вага, відсотків
1. Сировина та матеріали					
2. Напівфабрикати та комп-лектуючі вироби					
3. Паливно-енергетичні матеріали на технологічні цілі					
4. Зворотні відходи					
5. Витрати на оплату праці					
6. Відрахування на соціальне страхування					
7. Витрати на утримання та експлуатацію устаткування					
8. Загальновиробничі витрати					
9. Збитки від браку					
10. Інші виробничі витрати					
11. Супутня продукція					
12. Виробнича собівартість					
13. Адміністративні витрати					
14. Витрати на збут					
15. Інші витрати					
16. Повна собівартість					
17. Прибуток					
18. Ціна					100

(представник власника
реєстраційного посвідчення
на лікарський засіб або
свідоцтва про державну
реєстрацію виробу
медичного призначення)
М.П.

(підпис)

(ініціали та прізвище)

Примітки. 1. Заявник у разі неможливості заповнення цього розрахунку може заповнювати його в довільній формі.

2. Виробнича собівартість визначається за формулою ((рядок 1 + рядок 2 + рядок 3) – рядок 4 + (рядок 5 + рядок 6 + рядок 7 + рядок 8 + рядок 9 + рядок 10)) – рядок 11.

3. Повна собівартість визначається як сума рядків 12-15.

4. Ціна визначається як сума рядків 16 і 17.

ІНФОРМАЦІЙНА ДОВІДКА

про зареєстровані ціни на лікарські засоби
або вироби медичного призначення
в країні їх походження та країнах СНД і ЄС,
де застосовується державне регулювання цін

Представник власника реєстраційного посвідчення на лікарський засіб або свідоцтва
про державну реєстрацію виробу медичного призначення:

найменування _____
місцезнаходження _____
прізвище, ім'я та по батькові контактної особи, телефон _____

Інформація про власника реєстраційного посвідчення на лікарський засіб або вироб-
ника виробу медичного призначення:

найменування _____
місцезнаходження _____
прізвище, ім'я та по батькові керівника, телефон _____

Торговельне найменування лікарського засобу або най- менування ви- робу медичного призначення в Україні	Лікарська фор- ма, дозування, упаковка, кіль- кість в первин- ній та спожив- чій упаковці, або тип, вид і марка виробу медичного призначення в Україні	Назва країни походження лікарського засо- бу або виробу медичного при- значення та країн СНД і ЄС, де застосовується державне регу- лювання цін	Торговельне найме- нування лікарського засобу або найме- нування виробу медичного призна- чення в країні його походження та країнах СНД і ЄС	Ціна за оди- ницю лікарсь- кого засобу в упаковці або виробу медич- ного призна- чення в країні його поход- ження та країнах СНД і ЄС	Інозем- на валю- та

(представник власника
реєстраційного посвідчення
на лікарський засіб або
свідоцтва про державну
реєстрацію виробу медичного
призначення)

(підпис)

(ініціали та прізвище)

М.П.

Примітки. 1. У разі коли ціна на лікарський засіб або виріб медичного призначення зареєстрована
більш як в одній країні, відомості про таку ціну зазначаються окремо для кожної країни.

2. У графі "Ціна за одиницю лікарського засобу в упаковці або виробу медичного призначення в країні
його походження та країнах СНД і ЄС" обов'язково зазначається вид ціни (оптово-відпускна або роздрібна), а
також для роздрібною ціни – розмір надбавки.

Оригінал	Видається покупцю	
	Включено до ЄРПН	
	Залишається у продавця (тип причини)	
Копія (залишається у продавця)		

(Потрібне виділити поміткою "X")

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Державної податкової адміністрації
України
21.12.2010 № 969

ПОДАТКОВА НАКЛАДНА

Дата виписки податкової накладної		Порядковий номер	/
			(номер філії)
Особа (платник податку) - продавець	Продавець (найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи-підприємця)	Особа (платник податку) - покупець	Покупець (найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи-підприємця)
	(індивідуальний податковий номер продавця)		(індивідуальний податковий номер покупця)
Місцезнаходження (податкова адреса) продавця		Місцезнаходження (податкова адреса) покупця	
Номер телефону		Номер телефону	
Номер свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість (продавця)		Номер свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість (покупця)	
Вид цивільно-правового договору	від №		
Форма проведених розрахунків	(вид договору)		
	(бартер, готівка, оплата з поточного рахунку, чек тощо)		

Роз-діл	Дата відвантаження (виконання, постачання (оплати*) товарів/послуг)	Номенклатура постачання товарів/послуг продавця	Одиниця виміру товару	Кількість (об'єм, обсяг)	Ціна постачання одиниці товару / послуги без урахування ПДВ	Обсяги постачання (база оподаткування) без урахування ПДВ, що підлягають оподаткуванню за ставками				Загальна сума коштів, що підлягає сплаті
						20 %	0 % (постачання на митній території України)	0 % (експорт)	звільнення від ПДВ**	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I										
Усього по розділу I			X	X	X					
II	Зворотна (заставна) тара		X	X	X	X	X	X	X	
III	Податок на додану вартість		X	X	X					
IV	Загальна сума з ПДВ		X	X	X					

Суми ПДВ, нараховані (сплачені) в зв'язку з постачанням товарів/послуг, зазначених у цій накладній, визначені правильно, відповідно дають сумі податкових зобов'язань продавця і включені до реєстру виданих та отриманих податкових накладних.

М П

(підпис і прізвище особи, яка склала податкову накладну)

* Дата оплати ставиться у разі попередньої оплати постачання, на яку виписується податкова накладна, для операцій з постачання товарів/послуг відповідно до пункту 187.10 статті 187 розділу V Податкового кодексу України.

**
(відповідні пункти (підпункти), статті, підрозділи, розділи Податкового кодексу України, якими передбачено звільнення від оподаткування)

Додаток 1
до Податкової накладної

Додаток до податкової накладної №

 /

 від

Дата

(дата заповнення додатка)

№ з/п	№ договору, найменування/ прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи-підприємця продавця	Належить постачанню					Перелік (номенклатура) частки товару/послуги, що не містить відокремленої вартості частково поставлених товарів/послуг			Залишок частки товару/послуги, що не містить відокремленої вартості, яку слід допоставити		
		номенклатура товарів/ послуг	один. виміру	ціна один. товару/ послуги без урахув. ПДВ	кількість, об'єм, обсяг	загальна сума коштів без ПДВ	номенклатура товарів/ послуг	один. виміру	кількість, об'єм, обсяг	номенклатура товарів/ послуг	один. виміру	кількість, об'єм, обсяг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Усього		х	х	х	х		х	х	х	х	х	х

(підпис і прізвище особи, яка склала додаток)

ПОДАТКОВА ДЕКЛАРАЦІЯ

з податку на прибуток підприємства

Відмітка про одержання
(штамп органу державної податкової служби)

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства фінансів України
28.09.2011 № 1213

1	ПОДАТКОВА ДЕКЛАРАЦІЯ з податку на прибуток підприємства		Звітна
			Звітна нова
			Консолідована
			Уточнююча

(грн.)

ПОКАЗНИКИ		Код рядка	Сума
1		2	3
Доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування (рядок 02 + рядок 03):		01	
Дохід від операційної діяльності (дохід від реалізації товарів (робіт, послуг))		02	
Інші доходи		03 ІД	
Витрати, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування (рядок 05 + рядок 06)		04	
Витрати операційної діяльності, в тому числі:		05	
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг)		05.1	
Інші витрати (сума рядків 06.1 - 06.5)		06	
Адміністративні витрати		06.1	
Витрати на збут		06.2	
Фінансові витрати відповідно до пп. 138.10.5 п. 138.10 ст. 138 розділу III ПКУ, в т.ч.:		06.3	
проценти, що включаються до витрат з урахуванням обмежень, встановлених п. 141.2 ст. 141 розділу III ПКУ		06.3.1	

Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати	06.4 ІВ	
Від'ємне значення об'єкта оподаткування попереднього звітного (податкового) року (від'ємне значення рядка 07 Податкової декларації за попередній звітний (податковий) рік)	06.5	
Об'єкт оподаткування від усіх видів діяльності (рядок 01 - рядок 04) (+, -)	07	
Об'єкт оподаткування від діяльності, що підлягає патентуванню (+, -)	08 ТП	
Прибуток, звільнений від оподаткування, або збиток від діяльності, прибуток від якої звільняється від оподаткування (+, -)	09 ПЗ	
Ставка податку на прибуток у відсотках	10	
Податок на прибуток від діяльності, що не підлягає патентуванню (рядок 07 - рядок 08 - рядок 09 (при позитивному значенні) x рядок 10/100)	11	
Податок на прибуток від діяльності, що підлягає патентуванню, зменшений на вартість торгових патентів	12 ТП	
Зменшення нарахованої суми податку	13 ЗП	
Податок на прибуток за звітний (податковий) період (рядок 11 + рядок 12 - рядок 13)	14	
Податок на прибуток за результатами попереднього звітного (податкового) періоду поточного року з урахуванням уточнень (рядок 14 Податкової декларації за попередній звітний (податковий) період)	15	
Податок на прибуток, нарахований за результатами останнього календарного кварталу (звітного) податкового періоду (рядок 14 - рядок 15) (+, -)	16	
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам за звітний (податковий) період	17 ПН	
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам за результатами попереднього звітного (податкового) періоду поточного року з урахуванням уточнень (рядок 17 Податкової декларації за попередній звітний (податковий) період)	18	
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам, нарахована за результатами останнього календарного кварталу звітного (податкового) періоду (рядок 17 - рядок 18)	19	
Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, що має бути сплачена у звітному (податковому) періоді за місцезнаходженням юридичної особи	20 АВ	

Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, що мала бути сплачена у попередньо-му звітному (податковому) періоді поточного року за місцезнаходженням юридичної особи з урахуванням уточнень (рядок 20 Податкової декларації за попередній звітний (податковий) період)	21	
Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, нарахована за результатами останнього календарного кварталу звітного (податкового) періоду, що має бути сплачена за місцезнаходженням юридичної особи (рядок 20 - рядок 21)	22	
Самостійне виправлення помилок³		
Збільшення податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду(ів), що уточнюється(ються) (позитивне значення (рядок 16 - рядок 16 Податкової декларації, яка уточнюється) + позитивне значення (рядок 22 - рядок 22 Податкової декларації, яка уточнюється) або рядок (сума рядків) 23 з додатка(ів) ВП до Податкової декларації)	23	
Сума штрафу при відображенні недоплати у складі Податкової декларації, що подається за звітний (податковий) період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (повинна дорівнювати рядку (сумі рядків) 24 додатка(ів) ВП до Податкової декларації)	24	
Пеня, нарахована на виконання вимог підпункту 129.1.2 п. 129.1 ст. 129 розділу II ПКУ (у разі виправлення помилки(ок) у складі звітної/звітної нової/консолідованої Податкової декларації, повинна дорівнювати рядку (сумі рядків) 25 додатка(ів) ВП до Податкової декларації)	25	
Зменшення податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду(ів), що уточнюється(ються) (від'ємне значення (рядок 16 - рядок 16 Податкової декларації, яка уточнюється) + від'ємне значення (рядок 22 - рядок 22 Податкової декларації, яка уточнюється) або рядок (сума рядків) 26 з додатка(ів) ВП до Податкової декларації)	26	
Сума штрафу від недоплати при наданні уточнюючої Податкової декларації (рядок 23 x 3 %)	27	
Самостійне виправлення помилок з податку на прибуток, який утримується при виплаті доходів (прибутків) нерезидентів³		
Збільшення податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду(ів), що уточнюється(ються) (позитивне значення (рядок 19 - рядок 19 Податкової декларації, яка уточнюється) або рядок (сума рядків) 28 з додатка(ів) ВП до Податкової декларації)	28	
Сума штрафу при відображенні недоплати у складі Податкової декларації, що подається за звітний (податковий) період, наступний за	29	

періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (повинна дорівнювати рядку (сумі рядків) 29 додатка(ів) ВП до Податкової декларації)		
Пеня, нарахована на виконання вимог підпункту 129.1.2 п. 129.1 ст. 129 розділу II ПКУ (у разі виправлення помилки(ок) у складі звітної/звітної нової/консолідованої Податкової декларації повинна дорівнювати рядку (сумі рядків) 30 додатка(ів) ВП до Податкової декларації)	30	
Зменшення податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду, що уточнюється(ються) (від'ємне значення (рядок 19 - рядок 19 Податкової декларації, яка уточнюється) або рядок (сума рядків) 31 з додатка(ів) ВП до Податкової декларації)	31	
Сума штрафу від недоплати при наданні уточнюючої Податкової декларації (рядок 28 x 3 %)	32	
Доповнення до Податкової декларації (заповнюється і подається відповідно до п. 46.4 ст. 46 розділу II ПКУ) на		арк.

Наявність додатків ⁶	ІД	СБ	ЦП	ІВ	АМ	ВО ⁴	ТП	ПЗ	ЗП	ПН	АВ	ВП ⁵

Додатки на ____ арк.

Інформація, наведена в Податковій декларації та додатках до неї, є достовірною.

Керівник платника податку,
реєстраційний номер облікової картки або _____
серія та номер паспорта⁷ (ініціали та прізвище) _____ (підпис)

М. П.

Головний бухгалтер,
реєстраційний номер облікової картки або _____
серія та номер паспорта⁷ (ініціали та прізвище) _____ (підпис)

Дата подання Податкової декларації

" ____ " _____ 20__ року

¹ Заповнюється за бажанням платника податку.

² Податкова декларація подається у разі, якщо постійне представництво нерезидента визначає оподаткований прибуток у загальному порядку.

³ Заповнюється у разі самостійного виправлення помилок шляхом уточнення показників Податкової декларації відповідно до статті 50 розділу II Податкового кодексу України.

⁴ Цей додаток подається виключно за підсумками звітнього (податкового) року.

⁵ Цей додаток(ки) подається(ються) у разі виправлення помилки(ок) у складі звітної/звітної нової/консолідованої Податкової декларації. За кожний звітний (податковий) період, у якому виявлено помилку(ки), подається окремий додаток.

⁶ У відповідних клітинках проставляється позначка "х", крім клітинок під літерами "ВП", "ПН" та "СБ", у яких проставляється кількість поданих додатків ВП, ПН та СБ до Податкової декларації.

⁷ Зазначається фізичними особами, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний орган ДПС і мають відмітку у паспорті.

Ця частина Податкової декларації заповнюється посадовими (службовими) особами органу ДПС

☐	Звітна
☐	Звітна нова
☐	Консолідована
☐	Уточнююча

Додаток ІД
до рядка 03 Податкової декларації з податку на
прибуток підприємства

Інші доходи

Показники	Код рядка	Сума
1	2	3
Інші доходи (сума рядків 03.1 - 03.28)	03	
Дивіденди, отриманні від нерезидентів, крім визначених пп. 153.3.6 п. 153.3 ст. 153 розділу III ПКУ	03.1	
Проценти	03.2	
Роялті	03.3	
Доходи від володіння борговими вимогами	03.4	
Доходи, отримані при першому відступленні права вимоги	03.5	
Прибуток, отриманий при наступному відступленні права вимоги	03.6	
Доходи від операцій оренди/лізингу	03.7	
Суми штрафів (неустойки, пені)	03.8	
Вартість товарів (робіт, послуг), безоплатно отриманих у звітному (податковому) періоді	03.9	
Сума безповоротної фінансової допомоги, отриманої у звітному (податковому) періоді, в тому числі:	03.10	
умовно нараховані проценти на суму поворотної фінансової допомоги, що залишилась неповернутою на кінець звітного (податкового) періоду	03.10.1	
Суми врегулювання сумнівної та безнадійної заборгованості (+, -)	03.11 СБ	
Суми поворотної фінансової допомоги, отриманої у звітному (податковому) періоді	03.12	
Суми фактично отриманого державного мита, попередньо сплаченого позивачем	03.13	
Суми акцизного податку, рентної плати, а також суми збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну, теплову енергію та природний газ	03.14	

Суми дотацій, субсидій, капітальних інвестицій із фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або бюджетів	03.15	
Дохід від виконання довгострокових договорів відповідно до п. 137.3 ст. 137 розділу III ПКУ	03.16	
Дохід, визначений відповідно до ст. 146 розділу III ПКУ	03.17	
Дохід, визначений відповідно до ст. 147 розділу III ПКУ по операціях із землею та її капітальним поліпшенням	03.18	
Позитивне значення курсових різниць	03.19	
Прибуток від операцій з торгівлі цінними паперами та іншими, ніж цінні папери, корпоративними правами	03.20 ЦП	
Прибуток за операціями з деривативами (похідними інструментами)	03.21 ЦП	
Суми страхового відшкодування	03.22	
Сума утриманої (виплаченої) винагороди за управління майном	03.23	
Суми доходів, отриманих (нарахованих) платником податку, що припиняється, та не включених до доходів до дати затвердження передавального акта	03.24	
Суми безнадійної кредиторської заборгованості	03.25	
Перерахунок доходів у разі зміни суми компенсації вартості товарів (робіт, послуг) (+, -)	03.26	
Перерахунок доходів у разі визнання правочину недійсним (+, -)	03.27	
Інші доходи	03.28	

Керівник платника податку

(підпис)

(ініціали, прізвище)

М. П.

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

☐	Звітна
☐	Звітна нова
☐	Консолідована
☐	Уточнююча

Додаток СБ
до рядка 03.11 додатка ІД та рядка
06.4.24 додатка ІВ до Податкової де-
кларації з податку на прибуток підп-
ріємства

Суми врегулювання сумнівної та безнадійної заборгованості

Показники коригування	Код рядка	Сума
1	2	3
Коригування суми доходів (+, -)	03.11	
Коригування суми витрат (+, -)	06.4.24	
Пеня, нарахована на виконання вимог пп. 159.1.2 п. 159.1 ст. 159 розділу III ПКУ або п. 5 підрозділу 4 розділу XX ПКУ	П	

Коригування здійснюється у зв'язку:
з невиконанням умов договору від "___" _____ 20__ року, № _____, укладеного з:

(найменування юридичної особи (для фізичної особи – П.І.Б.) та код за ЄДРПОУ (для юридичної особи))

(місцезнаходження юридичної особи (для фізичної особи - місце проживання))

в якому платник пода-
тку є

Продавцем	☐

Покупцем	☐

 потрібне позначити

Коригування здійснюється на підставі положень пп. 159.1.1 та 159.1.2 п. 159.1 ст. 159 розділу III ПКУ або п. 5 підрозділу 4 розділу XX ПКУ

таких документів:

Керівник платника пода-
тку

(підпис)

(ініціали, прізвище)

М. П.

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

☐	Звітна
☐	Звітна нова
☐	Консолідована
☐	Уточнююча

Додаток ЦП
до рядків 03.20 та 03.21 до-
датка ІД до Податкової де-
кларації з податку на прибу-
ток підприємства

**Таблиця 1. Розрахунок фінансових результатів від операцій з торгівлі цін-
ними паперами та іншими, ніж цінні папери, корпоративними правами**

ПОКАЗНИКИ	Код ря- дка	Сума
1	2	3
Прибуток від операцій з торгівлі цінними паперами та іншими, ніж цінні папери, корпоративними правами, у тому числі (сума позитивних значень рядків 1 - 6)	03.20	
Прибуток (+) або збиток (-) від операцій з акціями та іншими, ніж цінні папери, корпоративними правами, у тому числі: (рядок 1.1 - рядок 1.2 - рядок 1.3)	1	
доходи звітного (податкового) періоду	1.1	
витрати звітного (податкового) періоду	1.2	
від'ємний фінансовий результат попереднього звітного (податкового) періоду	1.3	
Прибуток (+) або збиток (-) від операцій з облігаціями, у тому числі: (рядок 2.1 - рядок 2.2 - рядок 2.3)	2	
доходи звітного (податкового) періоду	2.1	
витрати звітного (податкового) періоду	2.2	
від'ємний фінансовий результат попереднього звітного (податкового) періоду	2.3	
Прибуток (+) або збиток (-) від операцій з векселями, у тому числі: (рядок 3.1 - рядок 3.2 - рядок 3.3)	3	
доходи звітного (податкового) періоду	3.1	
витрати звітного (податкового) періоду	3.2	
від'ємний фінансовий результат попереднього звітного (податкового) періоду	3.3	
Прибуток (+) або збиток (-) від операцій з іпотечними сертифікатами (іпотечними сертифікатами участі та іпотечними сертифікатами з	4	

фіксованою у тому числі: 4.2 - рядок 4.3)	дохідністю), (рядок 4.1 - рядок		
доходи звітного (податкового) періоду		4.1	
витрати звітного (податкового) періоду		4.2	
від'ємний фінансовий результат попереднього звітного (податкового) періоду		4.3	
Прибуток (+) або збиток (-) від операцій із сертифікатами фондів операцій у тому числі: - рядок 5.2 - рядок 5.3)	з нерухомістю, (рядок 5.1	5	
доходи звітного (податкового) періоду		5.1	
витрати звітного (податкового) періоду		5.2	
від'ємний фінансовий результат попереднього звітного (податкового) періоду		5.3	
Прибуток (+) або збиток (-) від операцій з іншими цінними паперами, у тому числі: рядок 6.2 - рядок 6.3)	(рядок 6.1 -	6	
доходи звітного (податкового) періоду		6.1	
витрати звітного (податкового) періоду		6.2	
від'ємний фінансовий результат попереднього звітного (податкового) періоду		6.3	

Таблиця 2. Розрахунок фінансових результатів за операціями з деривативами (похідними інструментами)

ПОКАЗНИКИ	Код рядка	Сума
1	2	3
Прибуток за операціями з деривативами (похідними інструментами) (позитивне значення (рядок 2 - рядок 3 - рядок 4))	03.21	
Збиток за операціями з деривативами (похідними інструментами) (від'ємне значення (рядок 2 - рядок 3 - рядок 4))	1	
доходи звітного (податкового) періоду	2	

витрати звітнього (податкового) періоду	3	
від'ємний фінансовий результат попереднього звітнього (податкового) періоду	4	

Керівник платника пода-
тку

(підпис)

(ініціали, прізвище)

М. П.

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

☐	Звітна
☐	Звітна нова
☐	Консолідована
☐	Уточнююча

Додаток ІВ
до рядка 06.4 Податкової декларації з
податку на прибуток підприємства

Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати

Показники	Код рядка	Сума
1	2	3
Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати (сума рядків 06.4.1 - 06.4.39)	06.4	
Суми коштів або вартість товарів, виконаних робіт, наданих послуг, добровільно перераховані (передані) протягом звітного року до Держбюджету України або бюджетів місцевого самоврядування, до неприбуткових організацій у розмірі, що не перевищує 4 % оподаткованого прибутку попереднього звітного року	06.4.1	
Суми коштів, перераховані роботодавцями первинним профспілковим організаціям на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу, передбачені колективними договорами (угодами) відповідно до Закону України "Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності", в межах 4% оподаткованого прибутку за попередній звітний рік з урахуванням положень абзацу "а" пп. 138.10.6 п. 138.10 ст. 138 розділу III ПКУ	06.4.2	
Суми коштів, перераховані підприємствами всеукраїнських об'єднань осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, на яких працює за основним місцем роботи не менш як 75 % таких осіб, цим об'єднанням для ведення благодійної діяльності, але не більше 10 % оподаткованого прибутку попереднього звітного року	06.4.3	
Витрати на створення резерву сумнівної заборгованості	06.4.4	
Вартість вугілля та вугільних брикетів, безоплатно наданих в обсягах та за переліком професій, що встановлюються Кабінетом Міністрів України	06.4.5	
Суми коштів або вартість майна, добровільно перераховані/передані для цільового використання з метою охорони культурної спадщини установам науки, освіти, культури, заповідникам, музеям, музеям-заповідникам у розмірі, що не перевищує 10 % оподаткованого прибутку за попередній звітний рік	06.4.6	
Суми коштів або вартість майна, добровільно перераховані/передані	06.4.7	

на користь резидентів для цільового використання з метою виробництва національних фільмів (у т.ч. анімаційних) та аудіовізуальних творів, але не більше 10 % оподаткованого прибутку за попередній податковий рік		
Витрати платника податку, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення, які перебувають у його власності; витрати на самостійне зберігання, переробку, захоронення або придбання послуг із збирання, зберігання, перевезення, знешкодження, видалення і захоронення відходів від виробничої діяльності платника податку, що надаються сторонніми організаціями, з очищення стічних вод; інші витрати на збереження екологічних систем, які перебувають під негативним впливом господарської діяльності платника податку	06.4.8	
Витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів	06.4.9	
Витрати на плату за реєстрацію підприємства в органах державної реєстрації	06.4.10	
Суми коштів або вартість майна, добровільно перераховані (передані) організаціям роботодавців та їх об'єднанням у вигляді вступних, членських та цільових внесків, але не більше 0,2 % фонду оплати праці платника податку в розрахунку за звітний податковий рік	06.4.11	
Від'ємне значення курсових різниць згідно зі ст. 153 розділу III ПКУ	06.4.12	
Суми нарахованих податків та зборів, установлених ПКУ, а також інших обов'язкових платежів, встановлених законодавчими актами	06.4.13	
Відшкодування Пенсійному фонду України сум фактичних витрат на виплату і доставку пенсій, призначених відповідно до п. "а" ст. 13 Закону України "Про пенсійне забезпечення", сум фактичних витрат на виплату і доставку пенсій, призначених відповідно до п. "б" - "з" ст. 13 Закону України "Про пенсійне забезпечення", різниці між сумою пенсії, призначеної за Законом України "Про наукову і науково-технічну діяльність", та сумою пенсії, обчисленої відповідно до інших законодавчих актів	06.4.14	
Плата за землю, що не використовується в сільськогосподарському виробничому обороті ¹	06.4.15	
Витрати, визначені відповідно до ст. 146 розділу III ПКУ	06.4.16	
Витрати, визначені відповідно до п. 147.4 ст. 147 розділу III ПКУ по операціях із землею та її капітальним поліпшенням	06.4.17	
Витрати за операціями з борговими вимогами та зобов'язаннями	06.4.18	
Витрати на операції оренди/лізингу	06.4.19	
Витрати, понесені при першому відступленні права вимоги відпові-	06.4.20	

дно до п. 153.5 ст. 153 розділу III ПКУ		
Витрати, пов'язані з довготривалим (більше 1 року) технологічним циклом виробництва відповідно до п. 138.2 ст. 138 розділу III ПКУ	06.4.21	
Витрати з винагороди управителю за договорами управління майном	06.4.22	
Суми витрат, отриманих (нарахованих) до реорганізації платником податку, що припинений, та не включених до витрат до дати затвердження передавального акта	06.4.23	
Суми врегулювання сумнівної та безнадійної заборгованості (+, -)	06.4.24 СБ	
Перерахунок витрат у разі зміни суми компенсації вартості товарів (робіт, послуг) (+, -)	06.4.25	
Перерахунок витрат у разі визнання правочину недійсним (+, -)	06.4.26	
Амортизація тимчасової податкової різниці, яка виникла за результатами інвентаризації основних засобів станом на 01.04.2011	06.4.27 АМ	
Обов'язкові виплати, а також компенсація вартості послуг, які надаються працівникам	06.4.28	
Сума внесків платника податку на довгострокове страхування життя, довірче управління, недержавне пенсійне забезпечення будь-якого виду, загальний обсяг якої не перевищує 25 % заробітної плати, нарахованої найманій особі протягом податкового року, на який припадають такі звітні (податкові) періоди	06.4.29	
Сума страхового резерву для небанківських фінансових установ	06.4.30	
Витрати на придбання послуг (робіт) з інжинірингу, в тому числі:	06.4.31	
витрати, понесені (нараховані) у зв'язку із придбанням у нерезидента послуг (робіт) з інжинірингу в обсязі, що не перевищує 5 % митної вартості обладнання, імпортованого згідно з відповідним контрактом	06.4.31.1	
Нараховані роялті, в тому числі:	06.4.32	
роялті, нараховані на користь нерезидента в обсязі, що не перевищує 4 % доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік, що передуює звітному	06.4.32.1	
Витрати на консалтинг, в тому числі:	06.4.33	
витрати, понесені (нараховані) у зв'язку із придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу в обсязі, що не перевищує 4 % доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік, що передуює звітному	06.4.33.1	
Сума фактично повернутої поворотної фінансової допомоги	06.4.34	
Суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості	06.4.35	

Витрати на інформаційне забезпечення господарської діяльності платника податку, в тому числі з питань законодавства, на придбання літератури, оплату Інтернет-послуг і передплату спеціалізованих періодичних видань	06.4.36	
Частина витрат із загальної суми 85 - відсоткової вартості товарів (робіт, послуг), придбаних у нерезидентів, що мають офшорний статус	06.4.37 ВО	
Сума витрат на ремонт та поліпшення необоротних активів, що надані в оперативну оренду відповідно до п. 146.12 ст. 146 розділу III ПКУ	06.4.38	
Інші витрати господарської діяльності, до яких розділом III ПКУ прямо не встановлено обмежень щодо віднесення до складу витрат	06.4.39	

¹ Для платників податку, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції.

Керівник платника податку

(підпис)

(ініціали, прізвище)

М. П.

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

	Звітна
	Звітна нова
	Консолідована
	Уточнююча

Додаток АМ
до рядка 06.4.27
додатка ІВ до
Податкової де-
кларації з подат-
ку на прибуток
підприємства

Таблиця 1. Нарахована амортизація за звітний період

Нарахована амортизація за звітний (податковий) період	у тому числі			
	основних засобів та інших необоротних активів	нематеріальних активів	витрат, пов'язаних із видобутком корисних копалин	тимчасової податкової різниці, яка виникла за результатами інвентаризації основних засобів станом на 01.04.2011 ¹
1	2	3	4	5

Таблиця 2. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів відповідно до пункту 146.12 статті 146 розділу III Податкового кодексу України

Балансова вартість основних засобів на початок звітного (податкового) року	Сума ліміту витрат на поліпшення на звітний (податковий) рік (графі 1 x 10 %)	Фактичні обсяги витрат на поліпшення на звітний (податковий) період	Сума, що враховується до складу витрат звітного (податкового) періоду (графі 3 в межах графі 2)
1	2	3	4

Таблиця 3. Витрати на реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення свердловин відповідно до п. 148.5 ст. 148 розділу III ПКУ

Об'єкти поліпшення	Первісна вартість свердловини	Сума ліміту витрат від первісної вартості окремої свердловини на звітний (податковий) рік (графі 2 x 10	Фактичні обсяги витрат на поліпшення на звітний (податковий) період	Сума, що враховується до складу витрат звітного (податкового) періоду (графі 4 в межах графі 3)

		%)		
1	2	3	4	5
Свердловина				
1				
2				
№				
X	Разом			

¹ Значення графи 5 таблиці 1 заноситься до рядка 06.4.27 додатка ІВ до рядка 06.4 Податкової декларації з податку на прибуток підприємства.

Керівник платника податку

(підпис)
М. П.

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

☐	Звітна
☐	Звітна нова
☐	Консолідована
☐	Уточнююча

Додаток ТП
до рядків 08 та 12 Податкової декларації з податку на прибуток підприємства

Розрахунок податку на прибуток, отриманий від діяльності, що підлягає патентуванню

Показники	Код рядка	Сума
1	2	3
Об'єкт оподаткування від діяльності, що підлягає патентуванню (А4 + Б4 + В4 + Г4) (+, -)	08	
Сума податку на прибуток від діяльності, що підлягає патентуванню, зменшена на вартість торгових патентів (А + Б + В + Г)	12	
Доходи, отримані від здійснення торговельної діяльності у пунктах продажу товарів	А1	
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг), понесена у зв'язку з отриманням доходів, зазначених у рядку А1	А2	
Інші витрати, понесені у зв'язку з отриманням доходів, зазначених у рядку А1, у тому числі:	А3	
від'ємне значення об'єкта оподаткування попереднього звітного (податкового) періоду ¹	А3.1	
Об'єкт оподаткування: позитивний (+), від'ємний (-) (А1 - А2 - А3)	А4	
Вартість торгових патентів на здійснення торговельної діяльності у пунктах продажу товарів, дія яких припадає на звітний (податковий) період	А5	
Податок на прибуток, отриманий від здійснення торговельної діяльності у пунктах продажу товарів, зменшений на вартість торгових патентів (позитивне значення (А4 х рядок 10 Податкової декларації/100 - А5))	А	
Доходи, отримані від здійснення діяльності з надання платних побутових послуг за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України	Б1	
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг), понесена у зв'язку з отриманням доходів, зазначених у	Б2	

рядку Б1		
Інші витрати, понесені у зв'язку з отриманням доходів, зазначених у рядку Б1, у тому числі:	Б3	
від'ємне значення об'єкта оподаткування попереднього звітного (податкового) періоду ¹	Б3.1	
Об'єкт оподаткування: позитивний (+), від'ємний (-) (Б1 - Б2 - Б3)	Б4	
Вартість торгових патентів на здійснення діяльності з надання платних побутових послуг за переліком, визначеним КМУ, дія яких припадає на звітний (податковий) період	Б5	
Податок з прибутку, отриманого від здійснення діяльності з надання платних побутових послуг за переліком, визначеним КМУ, зменшений на вартість торгових патентів (позитивне значення (Б4 x рядок 10 Податкової декларації/100 - Б5))	Б	
Доходи, отримані від здійснення діяльності з торгівлі валютними цінностями у пунктах обміну іноземної валюти	В1	
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг), понесена у зв'язку з отриманням доходів, зазначених у рядку В1	В2	
Інші витрати, понесені у зв'язку з отриманням доходів, зазначених у рядку В1, у тому числі:	В3	
від'ємне значення об'єкта оподаткування попереднього звітного (податкового) періоду ¹	В3.1	
Об'єкт оподаткування: позитивний (+), від'ємний (-) (В1 - В2 - В3)	В4	
Вартість торгових патентів на здійснення діяльності з торгівлі валютними цінностями у пунктах обміну іноземної валюти, дія яких припадає на звітний (податковий) період	В5	
Податок з прибутку, отриманого від здійснення діяльності з торгівлі валютними цінностями у пунктах обміну іноземної валюти, зменшений на вартість торгових патентів (позитивне значення (В4 x рядок 10 Податкової декларації/100 - В5))	В	
Доходи, отримані від здійснення операцій з надання послуг у сфері розваг	Г1	
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг), понесена у зв'язку з отриманням доходів, зазначених у рядку Г1	Г2	
Інші витрати, понесені у зв'язку з отриманням доходів, зазначених у рядку Г1, у т.ч.:	Г3	
від'ємне значення об'єкта оподаткування попереднього звітного (по-	Г3.1	

даткового) періоду ¹		
Об'єкт оподаткування: позитивний (+), від'ємний (-) (Г1 - Г2 - Г3)	Г4	
Вартість торгових патентів на здійснення діяльності з надання послуг у сфері розваг, дія яких припадає на звітний (податковий) період	Г5	
Податок з прибутку, отриманого від здійснення операцій з надання послуг у сфері розваг, зменшений на вартість торгових патентів (позитивне значення (Г4 x рядок 10 Податкової декларації/100 - Г5))	Г	

¹ Включається відповідно до статті 150 розділу III Податкового кодексу України.

Керівник платника податку

(підпис)
М. П.

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

☐	Звітна
☐	Звітна нова
☐	Консолідована
☐	Уточнююча

Додаток ПЗ
до рядка 09 Податкової декларації з
податку на прибуток підприємства

Таблиця 1. Розрахунок прибутку, що звільняється від оподаткування

Показники	Код рядка	Сума
1	2	3
Прибуток, звільнений від оподаткування, або збиток від діяльності, прибуток від якої звільняється від оподаткування, в тому числі ¹ :	09	
на підставі "А" (рядок А1 - рядок А2 - рядок А3)	09.1	
Доходи, які не оподатковуються на підставі "А"	А1	
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг), яка відноситься до діяльності "А"	А2	
Інші витрати, які відносяться до діяльності "А"	А3	

Таблиця 2. Підстави для застосування пільги

Підстава	Норма Податкового кодексу України	Підпункт (частина)	Пункт	Стаття
А ¹				

¹ Підставу "А" надано для прикладу, заповнюється від "А" до "Я" за наявності законодавчих підстав.

Керівник платника пода-
тку

(підпис)

(ініціали, прізвище)

М. П.

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

☐	Звітна
☐	Звітна нова
☐	Консолідована
☐	Уточнююча

Додаток ЗП
до рядка 13 Податкової декларації з
податку на прибуток підприємства

Таблиця 1. Зменшення нарахованої суми податку

Показники	Код рядка	Сума
1	2	3
Зменшення нарахованої суми податку (рядок 13.1 + рядок 13.2 + рядок 13.5.1 + рядок 13.6)	13	
Сума податку на прибуток, отриманий з іноземних джерел, що сплачений суб'єктами господарювання за кордоном, яка зараховується під час сплати ними податку в Україні в розмірі, який не перевищує суми податку, що підлягає сплаті таким платником протягом такого звітного (податкового) періоду	13.1	
Сума податку, нарахованого платником податку на прибуток (при консолідованій сплаті) за місцезнаходженням його відокремлених підрозділів	13.2	
Сума сплачених авансових внесків при виплаті дивідендів (прирівняних до них платежів) в звітному (податковому) періоді	13.3	
Сума сплачених авансових внесків при виплаті дивідендів (прирівняних до них платежів) у минулих періодах, не врахована у зменшення податку (рядок 13.5.2 додатка ЗП до рядка 13 Податкової декларації попереднього звітного (податкового) періоду)	13.4	
Сума сплачених авансових внесків при виплаті дивідендів (прирівняних до них платежів) (рядок 13.3 + рядок 13.4), у тому числі:	13.5	
сума, що відноситься на зменшення нарахованої суми податку в поточному звітному (податковому) періоді	13.5.1	
сума, що відноситься на зменшення нарахованої суми податку в наступних звітних (податкових) періодах (рядок 13.5 - рядок 13.5.1, переноситься до рядка 13.4 додатка ЗП до рядка 13 Податкової декларації за наступний звітний (податковий) період)	13.5.2	
Податок на землю, що використовується в сільськогосподарському виробничому обороті виробників сільськогосподарської продукції	13.6	

Таблиця 2. Розрахунок податку, що сплачується за місцезнаходженням відокремленого підрозділу

Підрозділи платника податку	Код рядка	Сума витрат	Питома вага (графа 3/графа 3 рядка А)	Нарахована сума податку ¹ (графа 5 рядка А х графа 4)
1	2	3	4	5
Платник податку за консолідованою декларацією	А		Х	
Відокремлені підрозділи в цілому, у тому числі:	13.2 ²			
відокремлений підрозділ	13.2.1			
відокремлений підрозділ ³	13.2.2			

¹ У рядку А графі 5 таблиці 2 відображається сума рядків 11 та 12 Податкової декларації з податку на прибуток підприємства, зменшена на суму рядків 13.1, 13.5.1 та 13.6 таблиці 1 цього додатка.

² Сума рядка 13.2 графі 5 таблиці 2 відображається у рядку 13.2 таблиці 1 цього додатка.

³ Кількість рядків може бути збільшено залежно від кількості відокремлених підрозділів.

Керівник платника податку

(підпис)

(ініціали, прізвище)

М. П.

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

☐	Звітна
☐	Звітна нова
☐	Консолідована
☐	Уточнююча

Додаток АВ
до рядка 20 Податкової декларації з
податку на прибуток підприємства

Додаток ВП
до Податкової декларації з податку
на прибуток підприємства

**Розрахунок податкових зобов'язань за період, у якому виявлено помил-
ку(и)2**

ПОКАЗНИКИ	Код рядка	Сума
1	2	3
Доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування (рядок 02 + рядок 03)	01	
Дохід від операційної діяльності (дохід від реалізації товарів (робіт, по- слуг))	02	
Інші доходи	03 ІД	
Витрати, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування (рядок 05 + рядок 06)	04	
Витрати операційної діяльності, в тому числі:	05	
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг)	05.1	
Інші витрати (сума рядків 06.1 - 06.5)	06	
Адміністративні витрати	06.1	
Витрати на збут	06.2	
Фінансові витрати відповідно до пп. 138.10.5 п. 138.10 ст. 138 розділу ІІІ ПКУ, в тому числі:	06.3	
проценти, що включаються до витрат з урахуванням обмежень, встано- влених п. 141.2 ст. 141 розділу ІІІ ПКУ	06.3.1	
Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати	06.4 ІВ	

Від'ємне значення об'єкта оподаткування попереднього звітного (податкового) року (від'ємне значення рядка 07 Податкової декларації за попередній звітний (податковий) рік)	06.5	
Об'єкт оподаткування від усіх видів діяльності (рядок 01 - рядок 04) (+, -)	07	
Об'єкт оподаткування від діяльності, що підлягає патентуванню (+, -)	08 ТП	
Прибуток, звільнений від оподаткування, або збиток від діяльності, прибуток від якої звільняється від оподаткування (+, -)	09 ПЗ	
Ставка податку на прибуток у відсотках	10	
Податок на прибуток від діяльності, що не підлягає патентуванню (рядок 07 - рядок 08 - рядок 09 (при позитивному значенні) x рядок 10/100)	11	
Податок на прибуток від діяльності, що підлягає патентуванню, зменшений на вартість торгових патентів	12 ТП	
Зменшення нарахованої суми податку	13 ЗП	
Податок на прибуток за звітний (податковий) період (рядок 11 + рядок 12 - рядок 13)	14	
Податок на прибуток за результатами попереднього звітного (податкового) періоду поточного року з урахуванням уточнень (рядок 14 Податкової декларації за попередній звітний (податковий) період)	15	
Податок на прибуток, нарахований за результатами останнього календарного кварталу (звітного) податкового періоду (рядок 14 - рядок 15) (+, -)	16	
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам за звітний (податковий) період	17 ПН	
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам за результатами попереднього звітного (податкового) періоду поточного року з урахуванням уточнень (рядок 17 Податкової декларації за попередній звітний (податковий) період)	18	
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам, нарахована за результатами останнього календарного кварталу звітного (податкового) періоду (рядок 17 - рядок 18)	19	
Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, що має бути сплачена у звітному (податковому) періоді за місцезнаходженням юридичної особи	20 АВ	
Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, що мала бути сплачена у попередньому звітному (податковому) періоді поточного року за місцезнаходженням юридичної особи з урахуванням уточнень (рядок 20	21	

Податкової декларації за попередній звітний (податковий) період)		
Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, нарахована за результатами останнього календарного кварталу звітного (податкового) періоду, що має бути сплачена за місцезнаходженням юридичної особи (рядок 20 - рядок 21)	22	
Збільшення податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду(ів), що уточнюється (ються) (позитивне значення (рядок 16 - рядок 16 Податкової декларації, яка уточнюється) + позитивне значення (рядок 22 - рядок 22 Податкової декларації, яка уточнюється)) (переноситься до рядка 23 Податкової декларації (звітної/звітної нової/консолідованої))	23	
Сума штрафу при відображенні недоплати у складі Податкової декларації, що подається за звітний (податковий) період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (рядок 23 x 5 %) (переноситься до рядка 24 Податкової декларації (звітної/звітної нової/консолідованої))	24	
Пеня, нарахована на виконання вимог пп. 129.1.2 п. 129.1 ст. 129 розділу II ПКУ (переноситься до рядка 25 Податкової декларації (звітної/звітної нової/консолідованої))	25	
Зменшення податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду(ів), що уточнюється (ються) (від'ємне значення (рядок 16 - рядок 16 Податкової декларації, яка уточнюється) + від'ємне значення (рядок 22 - рядок 22 Податкової декларації, яка уточнюється)) (переноситься до рядка 26 Податкової декларації (звітної/звітної нової/консолідованої))	26	
Збільшення податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду(ів), що уточнюється (ються) (позитивне значення (рядок 19 - рядок 19 Податкової декларації, яка уточнюється)) (переноситься до рядка 28 Податкової декларації (звітної/звітної нової/консолідованої))	28	
Сума штрафу при відображенні недоплати у складі Податкової декларації, що подається за звітний (податковий) період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (рядок 28 x 5 %) (переноситься до рядка 29 Податкової декларації (звітної/звітної нової/консолідованої))	29	
Пеня, нарахована на виконання вимог пп. 129.1.2 п. 129.1 ст. 129 розділу II ПКУ (переноситься до рядка 30 Податкової декларації (звітної/звітної нової/консолідованої))	30	
Зменшення податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду, що уточнюється (ються) (від'ємне значення (рядок 19 - рядок 19 Податкової декларації, яка уточнюється)) (переноситься до рядка 31 Податко-	31	

1 Звітні (податкові) періоди, що використовуються у 2011 році.

2 Заповнюється у разі самостійного виправлення помилок шляхом уточнення показників Податкової декларації відповідно до статті 50 розділу II Податкового кодексу України.

Керівник платника податку

(підпис)

(ініціали, прізвище)

М. П.

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Реєстр отриманих та виданих податкових накладних

Найменування (П.І.Б) платника податку _____
 Індивідуальний податковий номер _____
 Свідоцтво про реєстрацію платника
 податку на додану вартість _____
 Спеціальний режим оподаткування _____

Реєстр розпочато _____
 Реєстр закінчено _____
 Зберігати _____

Розділ I. Отримані податкові накладні

№ з/п	Податкова накладна, розрахунок коригування до податкової накладної, ВМД, товарний (касовий) чек, транспортний квиток, готельний рахунок, рахунок за послуги зв'язку, рахунок за послуги, вартість яких визначається за показниками приладів обліку, заява відповідно до підпункту 7.2.6 пункту 7.2 статті 7 Закону тощо						Загальна сума, включаючи ПДВ	Придбання (виготовлення, будівництво, спорудження), імпорт товарів (послуг, включаючи одержання від нерезидента):							
	дата отримання	дата виписки	номер	вид документа	постачальник			з метою їх використання у межах господарської діяльності для здійснення операцій, які:				які не призначаються для їх використання у господарській діяльності		для поставки послуг за межами митної території України або послуг, місце поставки яких визначається відповідно до підпункту “д” пункту 6.5 статті 6 Закону за межами митної території України	
								підлягають оподаткуванню за ставкою 20%, 0%		звільнені від оподаткування, не є об'єктами оподаткування					
								вартість без ПДВ	сума ПДВ	вартість без ПДВ	сума ПДВ				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16

...															
Усього за місяць															
З них включено до уточнюючих розрахунків за звітний період															
...															
Усього за квартал															
З них включено до уточнюючих розрахунків за звітний період															

Розділ II. Видані податкові накладні

№ з/п	Податкова накладна, розрахунок коригування до податкової накладної, ВМД, податкова накладна за щоденними підсумками операцій, податкова накладна, виписана на суму перевищення звичайної ціни над фактичною					Загальна сума поставки, включаючи ПДВ	Поставка товарів (послуг) та послуги, надані нерезидентом на митній території України, які:				Експорт товарів та супутніх такому експорту послуг (база оподаткування)
	дата виписки	номер	вид документа	платник податку-покупець			підлягають оподаткуванню за ставкою		звільнені від оподаткування, не є об'єктами оподаткування (сума поставки)		
				найменування (П.І.Б. – для фізичної особи)	індивідуальний податковий номер		20%			0%	
							база оподаткування	сума ПДВ		база оподаткування	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
...											
Усього за місяць											
З них включено до уточнюючих розрахунків за звітний період											
...											
Усього за квартал											
З них включено до уточнюючих розрахунків за звітний період											

Директор Департаменту адміністрування ПДВ ДПА України

Ю.В. Лапшин

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Державної податкової
адміністрації України
24.12.2010 N 1025

КНИГА обліку доходів і витрат ,
яку ведуть
фізичні особи - підприємці, крім осіб,
що обрали спрощену систему оподаткування,
і фізичні особи, які провадять
незалежну професійну діяльність

День, мі- сяць, квар- тал,	Зали- шок то- варних запасів, матері-	Розмір отри- маних доходів від	Витрати виробництва та обігу						Зали- шок то- варних запасів, матері-	Чис- тий дохід (грн.) гр. 3
			реквізи- ти доку- мента, що підт-	загальна вартість придба- них това-	у т.ч. то- варів, що реалізо- вані, то-	Внутрішнє пере- міщення товару (відпущено/ отри- мано)	понесені витрати на опла- ту праці	понесені інші ви- трати, пов'язані		

рік	алів, сирови- ни на початок звітнього періоду, (грн.)	здійс- нення діяль- ності (за день, місяць, квар- тал, рік)	верджує понесені витрати	рно- матеріа- льних цінностей (грн.)	вар-но- матері- аль-них цінно- стей, що викорис- тані у вироб- ництві продук- ції, (грн.)	адреса місця здійс- нення діяль- ності, П.І.Б. та реєс- трацій- ний но- мер об- лікової картки найма- ного праців- ника або се- рія та	вартість товару, що пе- реміще- но, грн.	та нара- хування на заро- бітну плату (грн.)	з одер- жанням доходу, включа- ючи вар- тість ви- конаних робіт, наданих послуг (грн.)	алів, сирови- ни на кінець звітнього періоду, грн..	- гр. 6 - гр. 9 – гр. 10

						номер паспор- та					

Податкова декларація платника єдиного податку

Відмітка
про одержання
(штамп органу дер-
жавної
податкової служби)

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства фінансів України

21.12.2011 № 1688

ПОДАТКОВА ДЕКЛАРАЦІЯ ПЛАТНИКА ЄДИНОГО ПОДАТКУ – ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ - ПІДПРИЄМЦЯ

І. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

1	Тип податкової декларації									
	звітна		звітна нова		уточнююча		довідково*			
2	Звітний (податковий) період, за який подається або уточнюється податкова декларація:									
	І квартал ☐		півріччя ☐		три квартали ☐		рік ☐		місяць* ☐	
	Прізвище, ім'я, по батькові платника податку:									
3	Реєстраційний номер облікової картки платника податків – фізичної особи - підприємця:									
4	Податкова адреса (місце проживання) платника податку					поштовий індекс:				
	(область, місто):					міжміський код:				
	Адреса:					телефон:				
	Електронна адреса ¹ :					факс ¹ :				
5										
6	Види підприємницької діяльності, які здійснювалися у звітному періоді:									
	номер згідно з КВЕД		назва згідно з КВЕД							

7	Фактична чисельність працівників у звітному періоді:	

* Подається з метою отримання довідки про доходи за інший період, ніж квартальний (річний) податковий (звітний) період, наростаючим підсумком.

¹ За бажанням платника податку.

II. ПОКАЗНИКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ І ГРУПИ

Щомісячні авансові внески, грн

№ з/п	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
1	2	3	4	5
1-й місяць кварталу				
2-й місяць кварталу				
3-й місяць кварталу				

Назва показника	Код рядка	Обсяг (грн)*
1	2	3
Сума доходу за звітний (податковий) період відповідно до ст. 292 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України (згідно з пп. 1 п. 291.4 ст. 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України)	01	
Сума доходу, що перевищує обсяги, встановлені пп. 1 п. 291.4 ст. 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України, у звітному (податковому) періоді	02	
Сума доходу, отриманого від провадження діяльності, не зазначеної у свідоцтві платника єдиного податку, у звітному (податковому) періоді	03	
Сума доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж передбачено п. 291.6 ст. 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України, у звітному (податковому) періоді	04	
Сума доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права на застосування спрощеної системи оподаткування, у звітному (податковому) періоді	05	

* Заповнюється наростаючим підсумком з початку року.

III. ПОКАЗНИКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ II ГРУПИ

Щомісячні авансові внески, грн

№ з/п	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
1	2	3	4	5
1-й місяць кварталу				
2-й місяць кварталу				
3-й місяць кварталу				

Назва показника	Код рядка	Обсяг (грн)*

1	2	3
Сума доходу за звітний (податковий) період відповідно до статті 292 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України (згідно з пп. 2 п. 291.4 ст. 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України)	06	
Сума доходу, що перевищує обсяги, встановлені пп. 2 пункту 291.4 ст. 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України, у звітному (податковому) періоді	07	
Сума доходу, отриманого від провадження діяльності, не зазначеної у свідоцтві платника єдиного податку, у звітному (податковому) періоді	08	
Сума доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж передбачено п. 291.6 ст. 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України, у звітному (податковому) періоді	09	
Сума доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права на застосування спрощеної системи оподаткування, у звітному (податковому) періоді	10	

* Заповнюється наростаючим підсумком з початку року.

IV. ПОКАЗНИКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ III ГРУПИ

Назва показника	Код рядка	Обсяг (грн)*
1	2	3
Сума доходу за звітний (податковий) період, що оподатковується за ставкою 3 відсотки	11	
Сума доходу за звітний (податковий) період, що оподатковується за ставкою 5 відсотків	12	
Сума доходу, що перевищує обсяги, встановлені пп. 3 п. 291.4 ст. 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України, у звітному (податковому) періоді	13	
Сума доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж передбачено п. 291.6 ст. 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України, у звітному (податковому) періоді	14	
Сума доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права на застосування спрощеної системи оподаткування, у звітному (податковому) періоді	15	

* Заповнюється наростаючим підсумком з початку року.

V. ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПО ЄДИНОМУ ПОДАТКУ*

Назва показника	Код рядка	Сума (грн)
Загальна сума доходу за звітний (податковий) період (сума значень рядків (01+02+03+04+05+06+07+08+09+10+11+12+13+14+15))	16	
Сума податку за ставкою 15% ((рядок 02 + рядок 03 + рядок 04 + рядок 05 + рядок 07 + рядок 08 + рядок 09 + рядок 10 + рядок 13 +	17	

+ рядок 14 + рядок 15) $\times$ 15%)		
Сума податку за ставкою 3% (рядок 11 $\times$ 3%)	18	
Сума податку за ставкою 5% (рядок 12 $\times$ 5%)	19	
Нараховано всього за звітний (податковий) період (рядок 17 + рядок 18 + + рядок 19)	20	
Нараховано за попередній звітний (податковий) період (значення рядка 20 декларації попереднього звітного (податкового) періоду)	21	
Сума єдиного податку, яка підлягає нарахуванню та сплаті в бюджет за підсумками поточного звітного (податкового) періоду (рядок 20 – рядок 21)	22	

* Не заповнюється платником податку, що подає декларацію „Довідково”.

VI. ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У ЗВ'ЯЗКУ З ВИПРАВЛЕННЯМ САМОСТІЙНО ВИЯВЛЕНИХ ПОМИЛОК*

Назва показника	Код рядка	Сума (грн)
Сума єдиного податку, яка підлягала перерахуванню до бюджету, за даними звітного (податкового) періоду, в якому виявлена помилка (рядок 22 відповідної декларації)	23	
Уточнена сума податкових зобов'язань за звітний (податковий) період, у якому виявлена помилка	24	
Розрахунки у зв'язку з виправленням помилки:		
збільшення суми, яка підлягала перерахуванню до бюджету (рядок 24 – рядок 23, якщо рядок 24 > рядка 23)	25	
зменшення суми, яка підлягала перерахуванню до бюджету** (рядок 24 – рядок 23, якщо рядок 24 < рядка 23)	26	
Сума штрафу, яка нарахована платником податку самостійно у зв'язку з виправленням помилки, ____ % (рядок 25 × 3% або 5%)	27	
Сума пені, яка нарахована платником податку самостійно відповідно до пп. 129.1.2 п. 129.1 ст. 129 глави 12 розділу II Податкового кодексу України	28	

* Заповнюється платником податку, який уточнює податкові зобов'язання.

* * Відображаються тільки позитивні значення.

Доповнення до податкової декларації (заповнюється і додається відповідно до пункту 46.4 статті 46 глави 2 розділу II Податкового кодексу України) на:	арк.

Дата подання податкової декларації			.			.				

Інформація, наведена у податковій декларації, є достовірною.

Фізична особа - підп- _____
риємець

(підпис)

(ініціали та прізвище)

(реєстраційний номер облікової картки платника податків)

Ця частина податкової декларації заповнюється посадовими особами органу державної податкової служби

<input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/>	Відмітка про внесення даних до електронної бази податкової звітності	“__” _____ 20__ року
(посадова особа органу державної податкової служби (підпис, ініціали та прізвище))		
За результатами камеральної перевірки податкової декларації (потрібне позначити)		
<input style="width: 30px; height: 20px;" type="checkbox"/>	порушень (помилوک) не виявлено	<input style="width: 50px; height: 20px;" type="checkbox"/> складено акт від “__” _____ 20__ року № ____
(посадова особа органу державної податкової служби (підпис, ініціали та прізвище))		
” _____ 20__ року		

КОРІНЕЦЬ СВДОЦТВА

Серія № 000000
(нумерація друкарським способом)

Свідцтво видане _____

(найменування суб'єкта господарювання (для юридичної особи) або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи – підприємця, дані документа, що підтверджує державну реєстрацію юридичної особи або фізичної особи – підприємця (назва, номер, дата))

(Код за ЄДРПОУ
(для юридичної особи), реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія та номер паспорта (для фізичної особи – підприємця*))

Свідцтво одержано "___" _____
(словами)

20__ року

(підпис та П.І.Б платника єдиного податку або уповноваженої ним особи)

----- Лінія відрізу -----

ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА СЛУЖБА УКРАЇНИ

СВДОЦТВО

платника єдиного податку

Серія № 000000
(нумерація друкарським способом)

1 Видане суб'єкту господарювання _____

· _____
(найменування суб'єкта господарювання (для юридичної особи), прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи - підприємця)

2 Податкова адреса суб'єкта господарювання _____

(Код за ЄДРПОУ
(для юридичної особи), реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія та номер паспорта
(для фізичної особи – підприємця*))

3 Дані документа, що підтверджує державну реєстрацію суб'єкта господарювання (юридичної особи або фізичної особи – підприємця) відповідно до _____

(назва, номер, дата)

4 Дата (період) обрання або переходу на спрощену систему оподаткування

з "___" _____ 20__ року
(словами)

5 Ставка єдиного податку _____

6 Місце провадження господарської діяльності _____

7 Вид або види господарської діяльності _____
(номер та назва згідно з КВЕД, у разі здійснення виробництва – також види товару (продукції), що виробляється)

Найменування органу державної податкової служби, що видав свідцтво

Дата виписки свідцтва "___" _____ 20__ року

(прізвище, ініціали керівника органу державної податкової служби)

(підпис)

*Для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовились від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це податковий орган і мають відмітку у паспорті.

ЗАЯВА про застосування спрощеної системи оподаткування

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства фінансів України

20.12.2011 N 1675

Номер реєстрації
в органі державної
податкової служби

ЗАЯВА про застосування спрощеної системи оподаткування

Дата взяття на
облік в органі
державної податкової
служби

1. Найменування органу державної податкової служби

Фізична особа – підприємець

Юридична особа

2. Код за ЄДРПОУ, або реєстраційний номер облікової картки платника податків (ідентифікаційний номер), або серія та номер паспорта*

3. Найменування суб'єкта господарювання або прізвище, ім'я та по батькові фізичної особи - підприємця

4. Дані документа, що підтверджують державну реєстрацію юридичної особи та/або фізичної особи - підприємця (назва, номер, дата)

5. Підстави подання заяви

5.1. Обрання або перехід на спрощену систему оподаткування**

Відповідно до глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України (далі - Кодекс) прошу перевести мене на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності з "___" _____ 20__ р.

(словами)

5.2. Зміна ставки єдиного податку***

з групи на групу або зі ставки на ставку %

5.3. Внесення змін до свідоцтва платника єдиного податку*** щодо:

найменування суб'єкта господарювання (юридичної особи) або прізвища, імені та по батькові фізичної особи - підприємця;

видів господарської діяльності;

організаційно-правової форми юридичної особи;

податкової адреси суб'єкта господарювання;

серії та номери паспорта (для фізичних осіб*);

місця провадження господарської діяльності.

5.4. Відмова від спрощеної системи оподаткування*:**

дата (період) відмови від застосування спрощеної системи оподаткування з " " _____ 20__ р.

Причини відмови від спрощеної системи оподаткування*:**

припинення провадження господарської діяльності;

самостійна відмова у зв'язку з переходом на сплату інших податків та зборів;

перевищення протягом календарного року встановленого обсягу доходу та нездійснення переходу на застосування іншої ставки (для платників єдиного податку I і II груп);

перевищення протягом календарного року обсягу доходу, встановленого пп. 3 п.291.4 ст. 291 глави 1 розділу XIV Кодексу (для платників єдиного податку першої та другої груп, які використали право на застосування інших ставок, встановлених для третьої групи);

перевищення протягом календарного року встановленого обсягу доходу (для платників єдиного податку третьої і четвертої груп);

застосування іншого способу розрахунків, ніж зазначені у п. 291.7 ст. 291 глави 1 розділу XIV Кодексу;

здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування, або невідповідність вимогам організаційно-правових форм господарювання;

перевищення чисельності фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку;

здійснення видів діяльності, не зазначених у свідоцтві платника єдиного податку - фізичної особи - підприємця;

сплата до закінчення граничного строку погашення податкового боргу, що виник у платника єдиного податку протягом двох послідовних кварталів;

анулювання реєстрації платника податку на додану вартість (для платників єдиного податку третьої і четвертої груп, які застосовують ставку 3 %) та нездійснення переходу на застосування ставки 5 %.

(необхідне позначити знаком "√" або "+")

6. Податкова адреса суб'єкта господарювання

Пошто-
вий ін-
декс

Країна

Область

Район

Місто

Вулиця

Будинок / Корпус Офіс / квартира

Контактний телефон Факс (за наявності)

Е-mail (за наявності)

7. Місце провадження господарської діяльності (індекс, найменування населеного пункту, адреса):

8. Обрана ставка єдиного податку при переході на спрощену систему оподаткування

% до розміру мінімальної заробітної плати**** та група , або ставка у % до доходу

9. Кількість осіб, які одночасно перебувають з фізичною особою - підприємцем у трудових відносинах, або середньооблікова чисельність працівників у юридичної особи

10. Обрані види діяльності згідно з КВЕД ДК 009:2005

Код згідно з КВЕД	назва згідно з КВЕД

10.1. У разі здійснення виробництва (з пункту 10):

Код згідно з КВЕД	вид товару (продукції)

11. Наявність податкового боргу, крім безнадійного податкового боргу, що виник унаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин): відсутній ☐ наявний ☐ сума _____ грн.

12. Обсяг доходу за попередній календарний рік становить (пункт 5 Розрахунку доходу за попередній календарний рік, що передусь року переходу на спрощену систему оподаткування)**

_ грн.

(сума словами)

13. Розрахунок доходу за попередній календарний рік, що передує року переходу на спрощену систему оподаткування за попередній календарний рік, додається ("√" або "-")**

Мені відомі вимоги глави 1 розділу XIV Кодексу, граничні терміни сплати єдиного податку та ставки єдиного податку, термін подання звітності, обмеження у застосуванні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності та відповідальність платника єдиного податку, а також вимоги чинного законодавства про необхідність утримання та перерахування до бюджету податку на доходи фізичних осіб, які нараховуються і виплачуюватимуться найманим працівникам, та про необхідність подання до органів державної податкової служби відомостей про виплачені доходи.

* Для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовились від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це податковий орган і мають відмітку у паспорті.

** Для суб'єктів господарювання, які переходять на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

*** Для суб'єктів господарювання, яким в установленому порядку видано свідоцтво про сплату єдиного податку.

**** З урахуванням пунктів 293.6 та 293.7 статті 293 глави 1 розділу XIV Кодексу.

Суб'єкт господарювання

(підпис, дата)

М. П.

Анкета-клопотання позичальника (підприємця-фізичної особи) на одержання кредиту

Дата заповнення анкети _____

Повна назва підприємства (П.І.Б. підприємця) _____

Скорочена назва підприємства _____

1. Інформація про підприємство

Юридична адреса	(індекс, місто, район, вулиця, буд.)		
Фактична адреса Тел./факс/e-mail			
Фінансові реквізити: поточні рахунки в національній валюті	(номер рахунку, МФО, назва банку)		
поточні рахунки в іноземній валюті			
Організаційно-правова форма	(МП, ПП та ін.)		
Дата заснування (тривалість існування власного бізнесу)			
Свідоцтво про реєстрацію	№ _____ дата реєстрації: _____ дата останньої пере реєстрації: _____ Назва органу державної реєстрації: _____		
Ідентифікаційний номер суб'єкта підприємницької діяльності		Ідентифікаційний код платника податку	
дата присвоєння		дата присвоєння	
Повне найменування податкової адміністрації, в якій зареєстрований позичальник, адреса, тел.			

2. Інформація про бізнес

Опис бізнесу (основні види діяльності) :	

Досвід роботи підприємця в даному бізнесі, років			
Наявність ліцензій, патентів, дозволів на окремі види діяльності, їх назва, номери, терміни дії, ким та коли видані:			
Вид діяльності, для фінансування якого потрібен кредит			
Продукція, послуги, роботи, що виробляються, реалізуються, надаються підприємцем			
Чистий прибуток (збиток) склав	За 2002 рік	За 2003 рік	За останню звітну дату
Обсяг реалізації продукції, надання послуг в грн.			
в натуральному виразі			
Кредиторська заборгованість на дату заповнення анкети, грн.		Дебіторська заборгованість на дату заповнення анкети, грн.	
Середньомісячні надходження на поточні рахунки від основної діяльності протягом останніх трьох місяців (за винятком кредитних коштів, коштів отриманих від разових угод)	Щомісячні умовно-постійні зобов'язання (витрати від основної діяльності регуляторного характеру)		Податкові платежі та сума інших зобов'язань перед кредиторами, що мають бути сплачені з рахунку підприємства, крім сум зобов'язань, строк погашення яких перевищує строк дії кредитної угоди
Кількість працюючих	2002 рік	2003 рік	2004 рік
Основні засоби, що використовуються підприємством:			
офісні приміщення (вказати власність чи оренда, площу, адресу):			
складські приміщення (вказати власність чи оренда, площу, адресу):			
виробничі приміщення (вказати власність чи оренда, площу, адресу):			
обладнання (вид, кількість, потужність):			
Автотранспорт (вказати власність чи оренда, модель, кількість):			

3. Основні партнери по бізнесу

Постачальники

Назва основних постачальників	Строк співробітництва	Частка бізнесу, %
1.		

2.		
3.		

Покупці

Назва основних покупців	Строк співробітництва	Частка бізнесу, %
1.		
2.		
3.		

4. Дочірні або пов'язані підприємства

Назва фірми, в якій підприємець має участь або здійснює спільну діяльність			
Форма та частка участі			
Адреса, телефон			
Керівник			

5. Дані про підприємця

П.І.Б.			
Паспорт (серія, №)		Дата видачі	
Ким виданий			
Дата народження		Місце народження	
Адреса прописки			
Адреса проживання Телефони (дом., мобіл.)			
Час проживання у даній місцевості, років			
Освіта, спеціальність, рік закінчення			

6. Сімейний стан:

Сімейний стан на поточний момент	☐ одружений(а) ☐ неодружений(а) ☐ розлучений(а)	з якого року _____ з якого року _____
Відомості про дружину (чоловіка)	П.І.Б., рік та місце народження, місце роботи, посада, скільки років працює на останній роботі _____ _____ _____ _____ _____	Чи знає дружина (чоловік) про Ваш намір взяти кредит? ☐ Так ☐ Ні

Відомості про дітей	Ім'я		Рік народження
Кількість чоловік, що проживають разом з Вами	Дружина, діти, мати, батько, інші родичі	Кількість осіб, які знаходяться на Вашому утриманні	

7. Характеристика майна

Характеристика Вашого житла	Квартира(дім), скільки кімнат, орендована, приватизована чи куплена, скільки власників, чи знаходиться у спільній сімейній власності
Перелік нерухомого майна, що є у Вашій власності і вільне від інших зобов'язань	
Перелік ліквідного рухомого майна, що є у Вашій власності і вільне від інших зобов'язань	

8. Матеріальний стан сім'ї

Доходи сім'ї крім підприємницьких на рік, грн.	
Заробітна плата всіх членів сім'ї до оподаткування	
Доходи від заощаджень	
Доходи від оренди	
Дивіденди	
Інші доходи (деталізувати)	
Всього	
Витрати сім'ї крім підприємницьких на рік, грн.	
Повсякденні витрати (харчування, одяг, транспортні, медичні)	
Витрати на освіту	
Витрати на страхування	
Депозитні вклади	
Дозвілля та відпочинок (відпустка)	
Особисті витрати	
Квартплата та комунальні послуги (в т.ч. електроенергія)	
Телекомунікації	
Податки	
Інші витрати(деталізувати)	
Всього	

9. Кредитний проект

ПРОШУ ☐ надати кредит ☐ відкрити кредитну лінію

в сумі _____

(сума цифрами та прописом)

терміном _____ під _____ % річних

Етапи використання кредиту

Зміст етапу	Сума	Дата початку	Дата закінчення
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Цільове використання кредиту (об'єкт кредитування)	
Економічна характеристика заходу, що буде кредитуватися	
Кредитний проект відноситься до основного виду діяльності чи впроваджується вперше	
Загальна сума грошових коштів, необхідних для здійснення проекту:	
Сума власних грошових коштів, задіяних у проекті:	
Економічний ефект від реалізації проекту буде досягнутий завдяки	
Загальний розмір прибутку від реалізації проекту:	

10. Забезпечення по кредиту

В забезпечення кредиту пропоную:

▪ Застава:

Предмет застави (нерухомість, транспортні засоби, товари в обігу та ін.)	Кількість	Ціна за одиницю	Загальна вартість	Застраховане (так/ні)	Місцезнаходження
Майно, що пропонується в заставу є власністю (зазначити в чій власності знаходиться майно)					

▪ Гарантія (майнова порука):

Назва гаранта (поручителя)		
Адреса		
Керівник		
Телефон		

11. Кредитна історія:

Чи користувались банківськими кредитами в минулому?

☐ так

☐ ні

Заборгованість за кредитами в інших банках на дату клопотання:

☐ відсутня

☐ існує в розмірі _____

☐ існує прострочена заборгованість в розмірі: _____

Досвід в отриманні кредитів (за останні три роки):

Організація-кредитор, Фізична особа-кредитор	Сума кредиту, (грн/USD)	Дата надання кредиту	Дата повернення кредиту		Залишок непогашеного кредиту	% ставка	Забезпечення (вид, оціночна вартість)
			по договору	фактична			

Хто (приватна особа, підприємство, організація, установа) може за Вашим проханням підтвердити Ваш фінансовий стан та надати відповідні рекомендації щодо Вашої платоспроможності (зазначити координати для контакту)? _____

Своєчасне погашення кредиту та сплату відсотків гарантуємо.

Заявник підтверджує і гарантує, що вся інформація, що міститься в анкеті, доданих до неї документах та викладена усно, є правдивою і настільки повною, наскільки відомо Заявникові. Проставляючи свій підпис, Заявник тим самим підтверджує, що він(а) ознайомлений(а) із змістом цієї анкети і цілком розуміє його.

Заявник виражає свою згоду на проведення детального аналізу діяльності підприємства та кредитного проекту та не заперечує проти відвідання працівниками банку або управлінь міської адміністрації підприємства і готовий надати їм всю необхідну інформацію для вирішення питання про надання кредиту та при супроводженні кредиту.

За банком залишається право звернення до будь-яких осіб, які можуть сприяти вирішенню питання про надання або ненадання кредиту Заявникові.

До анкети додаються документи:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Підприємець (підпис) _____

М.П.

КРЕДИТНИЙ ДОГОВІР №

м. Харків

“__” ____ 200__р.

КБ, іменований надалі “БАНК”, в особі _____, що діє на підставі Положення про філію і Доручення завіреній _____ за _____ реєстровим № _____ від _____ 200__р., з одного боку, і ТОВ “Рута”, іменоване надалі “ПОЗИЧАЛЬНИК”, в особі директора _____, діючого на підставі Статуту, з іншого боку, уклали даний договір про нижченаведене.

1. Предмет договору

1.1 Банк відкриває Позичальнику кредит у сумі _____ (_____) гривень, а Позичальник зобов'язується повернути отримані кошти до “__” ____ 200__р., і сплатити за користування кредитом відсотки в розмірі ____% (_____) відсотків річних (а за користування кредитом з моменту, зазначеного в подп. "б" п. 3.1 даного договору, сплатити відсотки в підвищеному розмірі).

Для обліку видаваних у рахунок кредитної лінії засобів Банк відкриває Позичальнику позичковий рахунок №_____.

2. Порядок видачі і повернення кредиту

2.1. Видача кредиту виробляється за письмовою заявкою Позичальника за згодою Банку шляхом перерахування коштів з позичкового на розрахунковий рахунок Позичальника, якщо інше не зазначено в письмовій заявці.

2.2. Позичальник зобов'язується повернути кредит Банку до “__” ____ 200__р., шляхом перерахування коштів на позичковий рахунок.

2.3. Позичальник уповноважує Банк при настанні термінів повернення кредиту, сплати відсотків, а також при виникненні зобов'язання Позичальника достроково повернути кредит і сплатити відсотки за користування кредитом, списувати необхідні суми з поточного й інших рахунків Позичальника і зараховувати їх у рахунок погашення позичкової заборгованості і доходу Банку (при списанні відсотків). Зазначене положення не є обов'язком Банку і не звільнює Позичальника від відповідальності за несвоєчасне виконання своїх грошових зобов'язань.

2.4. У випадку несвоєчасного повернення чи кредиту несвоєчасної сплати відсотків за користування кредитними засобами, як у випадку настання терміну повернення кредиту (його частини) і/чи сплати відсотків, так і у випадку виникнення відповідно до умов даного договору зобов'язання Позичальника достроково повернути кредит і сплатити відсотки, Банк має право видати наказ про примусову оплату боргового зобов'язання.

На підставі наказу про примусову оплату боргового зобов'язання може бути зроблене безперечне стягнення (безакцептне списання) коштів з будь-якого поточного, депозитний чи інший рахунки Позичальника, незалежно від того, у якому банку ці рахунки відкриті, причому чи цілком частинами, по розсуду Банку.

Зазначене положення є правом, але не обов'язком Банку, і не звільняє Позичальника від відповідальності за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань.

3. Нарахування і сплата відсотків

3.1. Позичальник сплачує Банку відсотки за користування кредитом у валюті кредиту по процентних ставках:

а) __% (____) річних (у розмірі, зазначеному в п.1 даного договору) за період із дня видачі до терміну повернення кредиту, зазначеного в п. 2.2. даного договору;

б) __% (____) річних за період з “__” _____200__р. до дня фактичного погашення позичкової (основної) заборгованості.

3.2. Відсотки сплачуються шляхом перерахування їх на рахунок Банку №_____, МФО _____.

3.3. Нарахування відсотків виробляється за період з моменту зарахування кредиту на позичковий рахунок позичальника, до моменту повернення засобів на позичковий рахунок Позичальника. Нарахування відсотків за день видачі виробляється як за повний день, а за день повернення не виробляється. Нарахування відсотків виробляється з розрахунку 365 днів у році (366 днів у високосному році), у місяці - по календарі.

3.4. Позичальник сплачує відсотки щомісяця в термін з __ до __ числа місяця. У зазначений термін сплачуються відсотки, нараховані за звітний період з 1 числа місяця до 30(31) числа поточного місяця.

Позичальник сплачує відсотки за останній звітний період (тобто звітний період, у якому настає термін повернення кредиту) не пізніше терміну повернення кредиту, зазначеного в п. 2.2 даного договору.

Якщо Позичальник скористається своїм правом достроково повернути отримані кредитні засоби, тобто достроково погасити позичкову заборгованість чи її частину, то одночасно з погашенням основної (позичкової) заборгованості (чи її частини) Позичальник зобов'язаний сплатити Банку відсотки за весь період користування, нараховані на суму основної заборгованості (частини основної заборгованості, що гаситься) до дати погашення.

3.5. Датою сплати відсотків є день зарахування засобів на рахунок, зазначений у п. 3.2. даного договору.

3.6. У випадку порушення термінів сплати відсотків, зазначених у п. 3.4. даного договору, Банк має право зажадати дострокового повернення отриманого Позичальником кредиту, а Позичальник зобов'язаний повернути кредит і сплатити усі відсотки протягом 3 (трьох) днів з моменту одержання вимоги Банку.

3.7. У випадку зміни дисконтної ставки Національного Банку України, процентна ставка за користування кредитними ресурсами може бути змінена за вимогами Банку. У зазначених випадках Банк вправі змінити величину процентної ставки, попередивши про це письмово Позичальника не менш чим за 5 (п'ять) днів. У випадку незгоди Позичальника зі зміною величини процентної ставки, Позичальник зобов'язаний сповістити про це Банк протягом 3 (трьох) днів з моменту одержання повідомлення Банку про зміну процентної ставки і повернути отриманий кредит і сплатити усі відсотки по колишній ставці до настання терміну вступу в силу нової процентної ставки, зазначеної в повідомленні Банку. При не повідомленні Позичальником Банку про свою незгоду зі зміною величини процентної ставки, протягом 3 (трьох) днів з моменту одержання відповідного повідомлення, нова величина процентної ставки вважається прийнятої Позичальником і набирає сили з моменту, зазначеного в повідомленні.

4. Цільове використання кредиту

4.1. Позичальник зобов'язується використовувати кредитні засоби, отримані за даним договором, для поповнення оборотних коштів

4.2. Банк має право контролювати цільове використання кредиту.

4.3. Банк має право відмовитися від виконання доручення Позичальника про перерахування кредитних засобів (з кожного з рахунків Позичальника) не відповідно до їх цільових призначень.

4.4. Позичальник зобов'язаний, за вимогою Банку, протягом 2 (двох) днів надати документи, що підтверджують цільове використання кредитних засобів.

Крім того, Позичальник зобов'язаний за вимогою Банку протягом 2 (двох) днів надавати Банку договору, акти прийому-передачі, накладні, платіжні доручення й інші розрахункові документи, а також будь-які інші документи, що можуть містити зведення про використання кредитних засобів.

4.5. Якщо Позичальник не надав Банку по його вимозі в зазначений термін документи, що підтверджують цільове використання кредиту, чи з представлених документів не можна зробити однозначного висновку про його цільове використання, а також у випадку використання кредиту на меті, інші стосовно зазначеного в п. 4.1. даного договору, Банк має право зажадати дострокового повернення виданого кредиту і сплати відсотків, а Позичальник зобов'язаний повернути отриманий кредит і сплатити всі відсотки протягом 5 (п'яти) днів з моменту одержання вимоги Банку, а також сплатити пеню в розмірі, установленому п. 7.1. даного договору.

5. Умови забезпечення кредиту і фінансовий стан Позичальника

5.1. Забезпеченням виконання зобов'язань за цим договором є договір застави майнових прав № _____ від “__” _____ 2002 р.

Сторони договору в забезпечення виконання зобов'язань за цим договором можуть укладати договору поручительства, застави й інші.

5.2. Банк має право контролювати фінансовий стан Позичальника і поручителя.

5.3. Позичальник зобов'язаний щокварталу надавати Банку квартальну і річну бухгалтерську і статистичну звітність в обсязі, передбаченому для надання органам статистики (а саме Форму №1, Форму №2, Звіти про рух коштів, Форму 1-б термінову (місячну) “Звіт про фінансові результати і дебіторській і кредиторській заборгованості), у наступний термін:

- квартальна звітність надається до 25 числа місяця, що впливає за звітним періодом,

- річна звітність надається до 15 лютого наступного за звітним роки.

5.4. Позичальник зобов'язаний за вимогою Банку протягом 3(трьох) днів надавати Банку бухгалтерські баланси, звіти і будь-які інші документи, що містять зведення, які можна використовувати для оцінки фінансового стану Позичальника (у т.ч. банківську, комерційну чи таємницю іншу конфіденційну інформацію), а у випадку застави майна - для визначення стану предмета застави.

5.5. Позичальник зобов'язаний протягом 3 (трьох) днів письмово повідомляти Банк про зміну своєї юридичної, фактичної чи поштової адреси, про зміну керівника, головного бухгалтера, а також будь-яких змінах установчих документів.

У зазначених випадках Позичальник зобов'язаний разом з письмовим повідомленням і в той же термін передати в Банк документи, що підтверджують зазначені факти (нові установчі документи, документи про внесення змін в установчі документи, накази про призначення й ін.)

6. Дострокове повернення кредиту

6.1. Банк має право зажадати повернення виданого кредиту і сплати відсотків за весь період користування кредитом до настання терміну, зазначеного в п.2.2 даного договору, а Позичальник зобов'язаний повернути отриманий кредит і сплатити усі відсотки протягом 5 (п'яти) днів з моменту одержання вимоги Банку, у випадках:

- а) Позичальник надав Банку які-небудь документи, що містять помилкові зведення, чи підроблені документи;

- б) Позичальник у період дії даного договору порушував які-небудь умови даного договору, у тому числі:

- не сплатив відсотки за користування кредитом;
- мав місце факт прострочення сплати відсотків за користування кредитом;
- не надав Банку у встановлений термін які-небудь документи, якщо обов'язок представлення таких документів Позичальником передбачена даним договором;
- використовував кредит не відповідно до його цільових призначень,
- не сповістив Банк у встановлений термін про факти, зазначених у п. 5.5. даного договору;

в) Позичальник за вимогою Банку не сплатив у передбачених даним договором випадках неустойку (штраф, пеню);

г) Позичальник у період дії даного договору допускав порушення зобов'язань перед Банком, передбачених договорами, укладеними в забезпечення виконання зобов'язань за цим договором;

д) Позичальник у період дії даного договору допускав грубі порушення договірних зобов'язань перед Банком по будь-яких інших договорах;

е) на підставі наданих чи Позичальником інших документів, а також отриманої Банком інформації можна зробити обґрунтований висновок про істотне погіршення фінансового стану Позичальника стосовно фінансового стану на момент укладання даного договору;

ж) якщо в забезпечення виконання Позичальником зобов'язань за цим договором був укладений договір поручительства, і фінансовий стан поручителя істотно погіршився стосовно його фінансового стану на момент укладання даного договору;

з) якщо в забезпечення виконання Позичальником зобов'язань по сьогоденню договору був укладений договір застави, і відбулося псування, чи ушкодження загибель закладеного майна, чи з інших причин більш, ніж на десять відсотків знизилася вартість закладеного майна стосовно вартості на момент висновку договору застави;

і) визнана недійсною, анульована чи скасована яка-небудь ліцензія, дозвіл, чи згода підтвердження, істотні для бізнесу Позичальника;

к) відбулася реорганізація чи Позичальника прийняте рішення про реорганізацію чи ліквідацію Позичальника;

л) арбітражним судом порушена справа про банкрутство чи Позичальника поручителя;

м) істотно змінилася кон'юнктура кредитного ринку чи інших фінансових ринків, а Позичальник не дав згоди на зміну процентної ставки.

н) у випадку невиконання п.5.6. даного договору.

6.2. У випадку, якщо Позичальник протягом п'яти днів з моменту одержання вимоги Банку не поверне кредит і не сплатить відсотки, Банк має право звернути стягнення на предмет застави і задовольнити свої вимоги в повному обсязі, включаючи суму кредиту і відсотків.

6.3. Дострокове повернення кредиту і сплата відсотків не звільнює Позичальника від передбаченої розділом 7 даного договору відповідальності за порушення умов договору.

6.4. Позичальник має право зі своєї ініціативи достроково погасити кредит при обов'язковому дотриманні наступних умов:

а) письмове повідомлення Позичальником Банку не менш, ніж за 3 (три) дні до дати дострокового погашення;

б) одночасно з погашенням основної (позичкової) заборгованості (чи її частини) Позичальник сплачує Банку відсотки за весь період користування, нараховані на суму основної заборгованості (частини основної заборгованості, що гаситься) до дати погашення.

При порушенні зазначених умов дострокове повернення кредиту з ініціативи Позичальника не допускається, і Позичальник зобов'язаний сплатити відсотки за весь період до закінчення встановленого за даним договором терміну повернення кредиту.

7. Відповідальність Позичальника

7.1. За прострочення повернення кредитних засобів і/чи сплати відсотків Позичальник сплачує Банку пеню з розрахунку подвійної дисконтної ставки НБУ з моменту виникнення і до повного погашення Позичальником заборгованості за кожен день прострочення. Зазначена пеня сплачується у випадку порушення Позичальником термінів платежів, передбачених п. 2.2, 3.4, 3.6, 3.7, 4.5, 6.1, 8.3 діючого договору, а також будь-яких інших термінів платежів, передбачених даним договором. Сплата пені не звільнює Позичальника від зобов'язання сплатити відсотки за весь час фактичного користування кредитом.

7.2. За використання кредиту не по цільовому призначенню, тобто на меті, інші стосовно зазначеного в п. 4.1. даного договору, Позичальник сплачує Банку штраф у розмірі 25% (двадцяти п'яти відсотків) від розміру використаних не по призначенню кредитних засобів.

7.3. За не надання Позичальником Банку у встановлені даним договором терміни яких-небудь документів, обов'язок надання яких передбачена даним договором (у тому числі документів за вимогою Банку, зазначених у п. 4.4, 5.3, 5.4, 5.5 діючого договору, а також у будь-яких інших випадках обов'язкового надання документів), а також за не повідомлення Позичальником Банку про факти, зазначених у п. 5.5 даного договору, Позичальник сплачує Банку штраф у розмірі 10% (десяти відсотків) від загальної суми отриманих кредитних засобів.

8. Заключні положення

8.1. У випадку, якщо сплачені Позичальником Банку кошти недостатні для погашення виникнутої до цього моменту загальної суми заборгованості, то погашення заборгованості виробляється в наступній черговості: у першу чергу погашаються відсотки за користування кредитними засобами, у другу чергу погашається основний борг по кредиту, а в третю чергу погашається неустойка (штраф, пеня).

8.2. Зміст дійсного договору, а також зведення про фінансові операції, проведених відповідно до даного договору визнаються сторонами конфіденційними і не підлягають розголошенню без згоди обох сторін, за винятком випадків, передбачених законом.

8.3. Позичальник зобов'язується не переводити раніше відкриті рахунки в Банку в установи інших банків до моменту повернення кредиту і виконання інших зобов'язань за цим договором.

Крім того, Позичальник зобов'язується забезпечити зарахування виторгу від реалізації товарів (продукції, робіт, послуг) Позичальника в основному на

поточні рахунки в національній і іноземній валюті, відкриті в КБ “Фінанси і Кредит”.

8.4. Даний договір набирає сили з моменту видачі кредиту і діє до повного виконання сторонами прийнятих на себе зобов'язань.

9. Юридичні адреси сторін

БАНК

ПОЗИЧАЛЬНИК

Від Банку

від Позичальника

ЛИСТ-ЗОБОВ'ЯЗАННЯ НА ЗГОДУ ПРО ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ

Бланк чи кутовий штамп

Раді директорів
аудиторської організації

Вихідний № (_____)

(найменування

Дата підписання

економічного суб'єкта)

Цим офіційно підтверджуємо прийняття Вашої пропозиції щодо проведення аудиторської перевірки фінансової звітності (найменування економічного суб'єкта).

І. Аудит

Як директор названої вище організації Ви несете відповідальність за ведення відповідних облікових реєстрів і підготовку фінансової звітності, яка дає правдиву і об'єктивну інформацію відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Бажано отримати письмове підтвердження, що всі операції організації правильно відображені в облікових реєстрах і наш аудиторський звіт базуватиметься на цьому підтвердженні. Відповідальність за попередження і виявлення порушень норм і шахрайства покладена на Вас. Але хоч ми передбачаємо наявність помилок, які базуються на шахрайстві і порушенні норм, ми не шукаємо їх спеціально.

Наш аудит буде проводитись згідно з чинними законодавчими та нормативними актами, які регулюють аудиторську діяльність в Україні: Законом України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. та Національними нормативами аудиту.

Відповідно до діючих положень і норм аудиту перевірка будуть піддані бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, додатки до балансу, реєстри бухгалтерського обліку і окремі первинні документи за [період, за який проводиться аудит].

Метою аудиту є висловлення думки аудиторської організації щодо достовірності фінансової звітності [найменування економічного суб'єкта за звітний рік чи інший звітний період] у всіх суттєвих аспектах. У ході аудиту буде також перевірена діяльність [дається перелік філіалів, підрозділів і дочірніх підприємств економічного суб'єкта, які підлягають аудиту]. Щоб висловити об'єктивну думку, нам необхідно з'ясувати такі питання і зробити звіт за кожним з них, якщо виникнуть сумніви:

а) чи правильно велись [найменування економічного суб'єкта] облікові реєстри і чи відповідають звіти філіалів, які ми не відвідували, даним нашого аудиту;

б) чи дійсно баланс [найменування економічного суб'єкта] та звіт про фінансові результати збігаються з обліковими реєстрами і декларацією про доходи;

в) чи дійсно ми отримали повну інформацію і пояснення, необхідні для аудиту;

г) чи збігається інформація у звітах керівництва з фінансовою звітністю, що підлягає аудиту.

Крім того, існують питання, які ми можливо розглянемо у нашому звіті. Наприклад, там, де фінансова звітність не дає повного уявлення про операції і винагороди керівництва, від нас вимагається відобразити ці питання у звіті.

Для обґрунтування своїх висновків ми використовуємо ряд тестів і процедур перевірки достовірності і достатності облікової інформації та стану внутрішнього контролю, в реалізації яких розраховуємо на допомогу робітників Вашої організації.

Процес аудиту буде включати всі перевірки власності, зобов'язань, вартості активів і пасивів, які ми вважаємо за потрібне провести. Ми повинні повністю вивчити облікову систему, щоб з'ясувати, чи може вона бути базою для підготовки фінансової звітності, і встановити, чи дійсно ведуться правильні записи в облікових реєстрах. Ми чекаємо, що нам буде надана повна інформація, з якої ми зможемо зробити чіткі висновки. Суть і набір наших

тестів будуть змінюватися залежно від попередньої оцінки системи обліку і контролю [найменування економічного суб'єкта]. Ми можемо розглядати будь-який аспект ділових операцій, частково покладаючись на систему внутрішнього контролю. Ми вкажемо Вам на всі більш або менш важливі недоліки, знайдені в структурі [найменування економічного суб'єкта], на яких, на нашу думку, необхідно зосередити Вашу увагу.

Для проведення аудиторської перевірки Ви повинні надати нам бухгалтерську документацію, комп'ютерні бази даних та іншу необхідну інформацію, включаючи протоколи зборів акціонерів і ради директорів. Вашим обов'язком також є надсилання на адресу дебіторів і кредиторів листів щодо підтвердження (непідтвердження) ними відповідної заборгованості за представленим нами переліком.

Для здійснення звичайних аудиторських процедур ми можемо попросити підтвердити ті усні репрезентації, які ми отримали від Вас під час аудиту. Ми також уповноважені отримувати повідомлення про всі наради організації і відвідувати їх.

Зважаючи на великий обсяг належних аудиту документів, вибіркового характеру тестів та інших властивих аудиту обмежень, є певний ризик виявлення окремих помилок і неточностей. Ми зробимо все, щоб звести цей ризик до розумного мінімуму, але (як це загальноприйнято в аудиті) гарантувати абсолютну точність висновків не можемо. Про виявлені відхилення в бухгалтерському обліку і звітності від встановленого порядку, як і про виявлені нами факти навмисних викривлень бухгалтерської звітності, Ви будете проінформовані нашим письмовим звітом.

[Де необхідно]. Ми підтримуємо думку, що при теперішньому розмірі Вашого бізнесу неекономічно створювати систему внутрішнього контролю, яка ґрунтується на розподілі функціональних обов'язків у рамках кожної галузі бізнесу. Судячи з діяльності Вашої організації, ми розуміємо, що директорат тісно включений у контроль операцій організації. При плануванні і проведенні аудиту ми враховуємо і дані цього контролю.

Крім того, ми можемо надати Вам такі додаткові послуги за Вашим дорученням [*дати перелік*].

Ми будемо нести відповідальність за надані послуги в порядку, визначеному чинним законодавством про аудиторську діяльність і договором на проведення аудиту. Ми беремо на себе зобов'язання з дотримання комерційної таємниці Вашої організації.

Розраховуємо, що на наших співробітників не буде здійснюватись тиск у будь-якій формі з метою зміни нашої думки щодо достовірності Вашої фінансової звітності. Порухення цієї умови згідно з нормативами аудиту є основою для дострокового припинення нами договору на проведення аудиту.

II. Облікові та інші послуги

[В умовах проведення ініціативного аудиту]

Ми готові:

- підготувати фінансову звітність на основі первинних документів і облікових реєстрів;
- розслідувати факти порушення норм і шахрайства при отриманні відповідних інструкцій.

Послуги з обчислення податків.

Ми можемо підготувати для кожного облікового періоду викладки з кожного податку (на замовлення) відповідно до існуючих пільг, після Вашого схвалення ці розрахунки будуть направлені до податкової інспекції у вигляді офіційних податкових декларацій організації. Навпроти неправильних розрахунків податків ми поставимо помітки. Де необхідно, ми зробимо обґрунтоване відстрочення суперечливого платежу з податків і порадимо найбільш доречні платежі в рахунок необхідної суми. Ви несете відповідальність за всі звіти, особливо за податкові декларації, звіти про попередньо сплачені податки. Ми можемо надати Вам рекомендації стосовно витрат зі сплати податків майбутніх господарських операцій, а також з інших питань, з якими Ви до нас звернетесь: податок на прибуток, податок на додану вартість, національне страхування, земельний податок, податок на переведення капіталу тощо.

III. Гонорари

Наші гонорари розраховані з урахуванням часу на аудит Вашої організації нашим персоналом і враховують рівень підготовки, відповідальність і досвід працівників. Якщо не буде заперечень, наші гонорари будуть розраховані окремо для кожного виду робіт, зазначених вище, і будуть сплачені у зручні для сторін строки та отримані нами особисто.

IV. Згода умов проведення аудиту

Просимо Вас підписати та повернути прикладену копію цього листа з вказівкою її відповідності Вашому розумінню угоди на проведення аудиту достовірності фінансової звітності. Ми просимо також письмово сповістити нас, що вони Вас не влаштовують, якщо у Вас склалось інше розуміння умов виконання роботи.

Керівник аудиторської організації [підпис, П.І.Б., посада, дата].

З умовами проведення аудиторської перевірки достовірності фінансової звітності згоден.

Керівник виконавчого органу економічного суб'єкта [підпис, П.І.Б., посада, дата].

ДОГОВІР ПРО НАДАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Місце укладення

Дата

Аудиторська фірма [*найменування аудиторської організації*], що іменується далі «Виконавець», в особі Генерального директора [*П.І.Б. відповідальної особи*], що діє на основі Статуту, з одного боку, і [*найменування економічного суб'єкта*], що іменується далі «Замовник», в особі Генерального директора [*П.І.Б. відповідальної особи*], що діє на основі [*документ, який визначає повноваження*], з другого боку, уклали цей договір про таке:

1. Мета договору

Мета цього договору – визначити основу, на якій ми повинні діяти як аудитори компанії (її філіалів), визначити права і обов'язки вашої компанії і нашої.

2. Предмет договору

2.1. Замовник доручає, а виконавець виконує такі роботи:

2.1.1. Проведення аудиторської перевірки фінансової звітності Замовника за період з [*дата початку звітного періоду*] по [*звітна дата*] і складання аудиторського висновку про достовірність цієї звітності, а також письмової інформації (звіту) аудитора керівництву економічного суб'єкта за результатами проведення аудиту;

2.1.2. Надання супутніх аудиту послуг [*перелік послуг*] і документальне оформлення їх результатів.

3. Права і обов'язки Виконавця

3.1. Має право проводити аудит фінансової звітності Замовника, керуючись Законом України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. та Міжнародними стандартами аудиту.

3.2. Має право самостійно визначати форми і методи аудиторської перевірки, виходячи з вимог нормативних актів України, а також конкретних умов договору із Замовником.

3.3. Має право перевіряти в повному обсязі документацію про фінансово-господарську діяльність, наявність коштів, цінних паперів, матеріальних ціннос-

тей, одержувати роз'яснення з питань, що виникли в ході аудиту, і додаткові відомості, необхідні для аудиторської перевірки.

3.4. Має право перевіряти наявність майна, грошей, цінностей, вимагати від керівництва господарюючого суб'єкта проведення контрольних оглядів, замірів виконаних робіт, визначення якості продукції, щодо яких здійснюється перевірка документів.

3.5. Має право одержувати за письмовим запитом необхідну для здійснення аудиторської перевірки інформацію від третіх осіб.

3.6. Має право залучати до участі у виконанні робіт, передбачених у договорі, додаткових аудиторів (спеціалістів), сторонніх консультантів чи експертів за згодою Замовника.

3.7. Має право відмовитись від проведення аудиторської перевірки чи від висловлення своєї думки щодо достовірності фінансової звітності в аудиторському висновку у разі неподання Замовником необхідної інформації.

3.8. Зобов'язаний кваліфіковано проводити аудиторську перевірку, а також надавати інші аудиторські послуги.

3.9. Зобов'язаний інформувати Замовника про виявлені в ході проведення аудиту недоліки у веденні бухгалтерського обліку і звітності, організації і функціонуванні внутрішнього контролю.

3.10. Зобов'язаний забезпечити схоронність документів, одержаних і складених у ході аудиторської перевірки, і не розголошувати їх зміст без згоди власника (керівника) Замовника, за винятком випадків, передбачених законодавчими актами України, незалежно від продовження чи припинення відносин з Замовником і без обмеження строком давності.

3.11. Зобов'язаний підготувати аудиторський висновок і письмову інформацію (звіт) аудитора за результатами і про ведення аудиту, а також акт здавання-приймання виконаних робіт протягом трьох днів з моменту завершення робіт.

3.12. Зобов'язаний передати керівнику чи уповноваженій особі Замовника один примірник письмової інформації (звіту) аудитора керівництву економічного суб'єкта, що перевіряється, за результатами проведення аудиту.

3.13. Зобов'язаний передати Замовнику аудиторський висновок тільки після офіційного одержання у повному обсязі складеної і підписаної фінансової звітності Замовника.

4. Права і обов'язки Замовника

4.1. Має право одержувати від Виконавця інформацію про вимоги законодавства щодо проведення аудиту, у тому числі про підстави для зауважень і висновків, зроблених аудитором.

4.2. Має право звернутися з відповідною заявою в орган, який видав Виконавцю свідоцтво на здійснення аудиторської діяльності, для перевірки якості аудиторського висновку.

4.3. Зобов'язаний створювати Виконавцю умови для своєчасного і повного проведення аудиторської перевірки, надавати всю документацію, необхідну для її проведення, давати за запитом Виконавця роз'яснення і пояснення в усній і письмовій формі.

4.4. Несе відповідальність за повноту і достовірність наданих для роботи документів, що стосуються предмета перевірки і знаходяться як у Замовника, так і у третіх осіб.

4.5. Не може здійснювати будь-які дії з метою обмеження кола питань, які підлягають з'ясуванню при проведенні аудиторської перевірки чи наданні супутніх аудиту послуг.

4.6. Не може чинити тиск на Виконавця під час проведення ним робіт, а також з метою зміни його думки щодо достовірності фінансової звітності.

4.7. Зобов'язаний затвердити звіт Виконавця і підписати акт здавання-приймання виконаних робіт або подати обґрунтовану відмову від затвердження згідно з п. 7.4 цього договору протягом трьох днів з моменту подання Виконавцем звіту.

4.8. Самостійно несе відповідальність у разі невиконання рекомендацій Виконавця.

4.9. Зобов'язаний своєчасно (згідно з цим договором) здійснювати розрахунки з Виконавцем.

5. Строки виконання робіт

Роботи, передбачені цим договором, мають бути виконані в період з «___» _____ 201__ р. по «___» _____ 201__ р.

6. Вартість аудиторських послуг і порядок розрахунків

6.1. Вартість аудиторських послуг визначається сторонами до початку робіт.

6.2. Вартість аудиторських послуг згідно з цим договором становить [сума цифрами і прописом], у тому числі ПДВ (___).

6.3. Оплата здійснюється у національній валюті України.

6.4. Оплату аудиторських послуг Замовник здійснює на основі рахунку, який виписує Виконавець.

6.5. Оплата робіт проводиться в такому порядку: ___ % від вартості робіт Замовник перераховує на розрахунковий рахунок Виконавця протягом трьох днів з дати початку робіт, ___ % від вартості робіт Виконавця — протягом трьох днів після підписання, приймання і здавання акту.

6.6. У разі невиконання Замовником зобов'язань щодо оплати. Замовник сплачує Виконавцю пеню у розмірі ___ % від суми платежу.

6.7. У разі прострочення виконання робіт з вини Виконавця Виконавець сплачує Замовнику штраф у розмірі ___ % від суми договору за кожний день прострочення.

7. Відповідальність сторін. Порядок вирішення спорів

7.1. Повну відповідальність за додержання порядку ведення бухгалтерського обліку, своєчасне і повне подання фінансової звітності, бухгалтерської звітності користувачам і аудиторам несе Замовник.

7.2. У разі, якщо в процесі виконання аудиторських робіт Замовник не забезпечить надання необхідних аудитору документів або пояснень, або бухгалтерський облік у Замовника перебуває у стані, що потребує відновлення, Виконавець має право призупинити виконання робіт без відшкодування перерахованих в авансовому порядку сум.

7.3. Виконавець має право в односторонньому порядку перенести строк виконання робіт згідно з цим договором у разі невиконання Замовником своїх зобов'язань відповідно до пп. 4.3 і 4.9 цього договору з повідомленням Замовника.

7.4. Якщо на думку Замовника виконана робота не відповідає встановленим вимогам, то протягом трьох днів після надання Виконавцем результатів роботи Замовник повинен подати вмотивовану відмову від прийняття робіт у формі проекту одностороннього акта.

Якщо в установлений строк Виконавець не одержить підписаний акт здавання-приймання або вмотивовану відмову, роботу вважають прийнятою з виконанням усіх умов договору. Акт без підпису Замовника може бути поданий до оплати за умов наявності запису «Зауваження від Замовника в установлений строк не надійшли».

7.5. У разі виникнення спорів сторони можуть вжити всіх заходів для їх вирішення шляхом переговорів.

7.6. У тому разі, якщо згода не буде досягнута шляхом переговорів, усі спори, розбіжності і конфлікти, що виникли у зв'язку з виконанням цього договору, а також у разі його порушування чи розірвання, будуть вирішуватись судом [зазначення конкретного судового органу].

7.7. За невиконання зобов'язань за цим договором Замовник і Виконавець несуть майнову відповідальність відповідно до чинного законодавства і умов цього договору.

7.8. Розмір майнової відповідальності Виконавця не може перевищувати фактично завданих Замовнику збитків.

8. Конфіденційність

8.1. Обсяг інформації, що не підлягає розголошенню, визначається Замовником і узгоджується з Виконавцем окремим додатком до договору.

8.2. Сторони зобов'язуються зберігати сувору конфіденційність інформації, одержаної під час виконання цього договору, і вжити всіх можливих заходів, щоб запобігти її розголошенню.

8.3. Передача конфіденційної інформації третім особам, публікація чи інше розголошення такої інформації може здійснюватись тільки з письмової згоди другої сторони, незалежно від причини припинення дії цього договору.

8.4. Обмеження щодо розголошення інформації не стосуються загальнодоступної інформації чи інформації, що стала такою не з вини сторін, а також до інформації, що стала відомою стороні з інших джерел до чи після її одержання від другої сторони.

8.5. Виконавець не несе відповідальності у разі передачі інформації державним органам, які мають право вимагати її відповідно до законодавства України.

9. Прикінцеві положення

9.1. Усі доповнення і зміни до цього договору дійсні тільки в тому разі, якщо вони зроблені в письмовій формі і підписані уповноваженими особами.

9.2. Цей договір набирає чинності з дня його підписання. Цей договір підписаний [дата] у двох примірниках, по одному для кожної зі сторін. Місце виконання угоди (_____).

10. Строк дії договору

10.1. Строк дії договору [строк].

10.2. Договір можна розірвати за бажанням однієї зі сторін з письмовим повідомленням другої сторони за 15 днів до дати розірвання.

Реквізити сторін

Виконавець:

[юридична адреса, банківські реквізити, індивідуальний номер платника податків, статистичні коди, номер свідоцтва на ведення аудиторської діяльності і дата його видачі, найменування органу, що видав свідоцтво Виконавцю]

Виконавець:

[підпис, прізвище, ініціали і посада відповідальної особи]

Замовник:

[юридична адреса, банківські реквізити, індивідуальний номер платника податків, статистичні коди]

Замовник:

[підпис, прізвище, ініціали і посада відповідальної особи]

ПРИКЛАД БЕЗУМОВНО-ПОЗИТИВНОГО АУДИТОРСЬКОГО ВИСНОВКУ З РОЗШИФРОВКОЮ ЗА ЕЛЕМЕНТАМИ

Елементи аудиторського висновку	
1. Найменування висновку	Назва аудиторської фірми. Юридична адреса фірми. Висновок незалежного аудитора
2. Адресат	Акціонерам _____ (назва підприємства)
3. Вступний розділ (вступний абзац)	Ми провели аудит річної фінансової звітності _____ (назва підприємства, перелік перевірених форм) станом на 31 грудня 201__ року Адміністрація підприємства несе відповідальність за повноту інформації, відображеної у звіті, за зміст фінансової звітності, а також за схоронність фінансових документів та облікових даних. У наші обов'язки входить висловлення думки про достовірність у всіх суттєвих аспектах цієї звітності на основі проведеного аудиту.
4. Основний розділ	Аудиторська перевірка проводилася згідно з Міжнародними стандартами аудиту. Аудит планувався і проведений таким чином, щоб одержати достатню (розумну) ступінь упевненості в тому, що фінансова звітність не містить суттєвих викривлень; він базувався на вибіркового тестуванні розрахунково-касових операцій, пред'явлених документів і системних облікових записів. У процесі проведення аудиту здійснювалась вибіркова перевірка даних фінансової звітності та додатків до неї. Аудит включає в себе також оцінку адекватного застосування принципів бухгалтерського обліку і обґрунтованості окремих висновків керівництва щодо фінансового стану підприємства, а також оцінку змісту фінансової звітності. Ми вважаємо, що проведена нами аудиторська перевірка є достатньою основою для формулювання думки стосовно цієї звітності.

5. Аудиторський сненок	ви- На нашу думку, річна фінансова звітність _____ (назва підприємства)
	(чи забезпечує в усіх суттєвих аспектах, достовірно відоб- ражає) фінансовий стан _____ (назва підприємства)
	на 31 грудня 201__ року, а також результати діяльності підпри- ємства і рух грошових коштів за звітний рік відповідно до наці- ональних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку
6. Назва аудиторської фірми	
7. Дата аудиторського висновку (дата закін- чення аудиторської перевірки)	Генеральний директор _____ (підпис) Печатка

Перелік робочої документації аудитора

Назви документів		Джерело інформації
<i>Розділ 1. Документи по організації аудиту</i>		
1.1	Лист-пропозиція клієнту	Аудитор
1.2	Відповідь клієнта	Клієнт
1.3	Інша кореспонденція	Аудитор, клієнт, треті особи
1.4	Вимоги Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національного банку України, Міністерства статистики до порядку підготовки та представлення фінансової звітності	Нормативні документи
1.5	Окремі вимоги Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національного банку України, Аудиторської палати України до порядку підготовки та представлення аудиторського висновку	Нормативні документи
1.6	Інформація про судові справи та виставлені на адресу клієнта претензії й оцінка їх з точки зору вимог українського законодавства	Клієнт
1.7	Документація з попереднього обстеження клієнта	Клієнт
1.8	Договір на проведення аудиту	Клієнт-аудитор
1.9	Документи, що підтверджують розрахунки з клієнтом	Банківські документи
<i>Розділ II. Організаційна інформація, встановлена законодавством</i>		
2.1	Дані про акціонерів (основні акціонери, адреса, телефон)	Клієнт
2.2	Дані про директорів (П.І.Б, телефон, сфера відповідальності)	Клієнт
2.3	Дані про секретаря (П.І.Б., телефон, факс)	Клієнт
2.4	Місцезнаходження органу управління справами	Клієнт
2.5	Копії статуту, засновницького договору, свідоцтва про реєстрацію	Клієнт
<i>Розділ III. Інформація про підприємство та його діяльність</i>		
3.1	Основні види діяльності та розміщення дочірніх підприємств та філій	Клієнт
3.2	Нормативно-правові акти, що регулюють діяльність підприємства	Клієнт
3.3	Історія підприємства (стисло)	Клієнт
3.4	Зведені минулі результати (основні фінансові показники за ряд років)	Клієнт
3.5	Характеристика основного персоналу (освіта, досвід, кваліфікація)	Клієнт
3.6	Опис особливостей бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю	Клієнт
3.7	Схеми організації управління	Клієнт
3.8	Схеми послідовності операцій	Клієнт
3.9	Контакти клієнта (основні партнери та основні конкуренти)	Клієнт
3.10	Банківська інформація	Клієнт
3.11	Інформація про юристів	Клієнт

3.12	Важливі угоди (торгові договори, договори про продаж з відстроченням платежу, договори позики)	Клієнт
3.13	Особливості оподаткування клієнта	Клієнт
Розділ IV. Фінансова звітність		
4.1	Баланс (ф. 1)	Копії документів клієнта
4.2	Звіт про фінансові результати (ф. 2)	
4.3	Звіт про власний капітал (ф. 3)	
4.4	Звіт про рух грошових коштів (ф. 4)	
4.5	Примітки до звітності (ф. 5)	
4.6	Список виправлених проводок, запропонованих клієнту	
4.7	Список запропонованих клієнту виправлених проводок	Аудитор
4.8	Форми для узагальнення інформації стосовно подальшої оцінки аудитором імовірності нормального функціонування клієнта у майбутньому	
4.9	Огляд деяких аспектів фінансової звітності	Аудитор
4.10	Річна звітність клієнта за попередній рік	Клієнт
4.11	Додаткова або спеціальна звітність клієнта перед державними органами	Клієнт
4.12	Інформація про розподіл дивідендів по акціях клієнта	Клієнт
4.13	Інша звітна інформація	Клієнт
Розділ V. Документи з вивчення системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю		
5.1	Тести контролю та висновки	Аудитор
5.2	Документи, що фіксують відхилення у структурі внутрішнього контролю	Копії документів клієнта з висновками аудитора
5.3	Графік документообігу клієнта	Клієнт
5.4	Опис системи бухгалтерського обліку клієнта	Клієнт, аудитор
5.5	Взаємозникаючі статті під час проведення консолідації бухгалтерської звітності	Клієнт, аудитор
5.6	Короткий зміст запропонованих виправних проводок та перекласифікації бухгалтерських рахунків, пов'язаних з процедурами консолідації	Клієнт, аудитор
5.7	Інші документи	Клієнт, аудитор
Розділ VI. Оцінка ризиків		
6.1	Вказівки відносно ризикових моментів здійснення діяльності у конкретній галузі підприємництва	Висновки аудитора
6.2	Дані про клієнта та вказівки з виявлених проблемних питань	Клієнт, аудитор
6.3	Економічні нормативи, коефіцієнти та різноманітні економічні аналізи	Нормативні документи, клієнт, аудитор
6.4	Оцінка ризику не виявлення	Аудитор узгоджує з клієнтом
6.5	Загальна оцінка ризиків	Аудитор

6.6	Пропозиції щодо планування процесу аудиту	Аудитор
6.7	Оцінка організації контролю	Аудитор
6.8	Оцінка ризику з боку органів контролю	Аудитор
6.9	Оцінка процесу контролю над поточними операціями	Аудитор
6.10	Оцінка контролю над функціонуванням інформаційних систем (результати та висновки)	Аудитор
Розділ VII. Оцінка ризику та планування аудиту		
7.1	Довідка (інформація) про підхід та процеси планування	Аудитор
7.2	Документація з оцінки ризику аудита	Аудитор
7.3	Особливі питання, на які клієнт просив звернути увагу під час аудиту	Клієнт, аудитор
7.4	Таблиця проблемних питань аудиту	Аудитор
7.5	План	Аудитор узгоджує з клієнтом
7.6	Робоча програма	Аудитор
Розділ VIII. Контроль роботи інших осіб, які брали участь у аудиті		
8.1	Робота внутрішніх аудиторів	Внутр. аудитор
8.2	Робота інших аудиторів	Інші аудитори
8.3	Робота інших фахівців (юристів, податківців)	Інші спеціалісти
8.4	Робота, яка делегована іншим дочірнім підприємствам (філіям) аудиторської фірми	Інші аудитори
Розділ IX. Документальне оформлення аудиторських робіт (по розділах)		
9.1	Аудит необоротних активів	Аудитор, копії документів, що є доказовим джерелом, аналітичні таблиці, розрахунки тощо
9.2	Аудит запасів	
9.3	Аудит коштів, розрахунків та інших активів	
9.4	Аудит власного капіталу та забезпечення зобов'язань	
9.5	Аудит довгострокових зобов'язань	
9.6	Аудит поточних зобов'язань	
9.7	Аудит доходів та результатів діяльності	
9.8	Аудит витрат за елементами	
9.9	Аудит витрат діяльності	
9.10	Аудит засновницьких та загальних документів	

Інші матеріали

Інформація щодо цін на лікарські засоби, на які поширюється дія пілотного проекту, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 25 квітня 2012 року N 340 «Про реалізацію пілотного проекту щодо запровадження державного регулювання цін на лікарські засоби для лікування осіб з гіпертонічною хворобою»

станом на 26.02.2013 р.

№ п/п	Торгова назва	МНН	Дозування, мг	Форма випуску	Кількість в упаковці, шт	Виробник, Країна виробника	Код АТХ	Номер реєстраційного посвідчення на лікарський засіб	Дата закінчення строку дії реєстраційного посвідчення на лікарський засіб	Наявність документу, виданого Держлікслужбою, про відповідність GMP	ОВЦр станом на 19.02.13	ГрОВЦ, за ул. грн. на 01.09.12	Розрахована закупівельна ціна з урах. пост-збут. надбавки 10%, за ул., грн.	Розрахована РЦ з урах. Розрібної надбавки 25%, за ул., грн.	Референтна ціна відшкодування, за упаковку, грн.
1	ЕНАМ	Enalapril	2.5	таблетки	20	Д-р Редді'с Лабора- торіс Лтд, Індія	C09AA02	UA/2251 /01/01	13.10 .2014	+	3.52	3.52	3.87	4.84	3.43
2	ЕНАП®	Enalapril	2.5	таблетки	20	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	C09AA02	UA/4323 /01/04	25.07 .2013	+	6.69	6.69	7.36	9.20	3.43
3	БЕРЛІПРИЛ® 5	Enalapril	5	таблетки	30	БЕРЛІН-ХЕМІ АГ (МЕНАРІНІ ГРУП)/Менаріні- Фон Хейден ГмбХ /Клоке Ферпакунг-Сервіс ГмбХ /БЕРЛІН- ХЕМІ АГ (МЕ- НАРІНІ ГРУП) Німеччина	C09AA02	UA/7553 /01/03	07.12 .2014	+	10.74	10.78	11.81	14.77	4.09

4	ЕНА САНДОЗ®	Enalapril	5	таблетки	30	Салютас Фарма ГмбХ, Німеччина, підприємство компанії Сандоз/Сандоз Ілак Санай ве Тікарет А.С., Німеччина/Туреччина	C09AA02	UA/9752 /01/01	04.06 .2014	+	9.63	9.80	10.59	13.24	4.09
5	ЕНАЛАПРИЛ-ЗДОРОВ'Я	Enalapril	5	таблетки, у блістерах	20	ТОВ "Фармацевтична компанія "Здоров'я", Україна	C09AA02	UA/5913 /01/03	23.02 .2017	+	3.59	3.59	3.95	4.94	2.73
6	ЕНАМ	Enalapril	5	таблетки	20	Д-р Редді'с Лаботоріс Лтд, Індія	C09AA02	UA/2251 /01/02	13.10 .2014	+	5.36	5.36	5.90	7.37	2.73
7	ЕНАП®	Enalapril	5	таблетки, у блістерах	20	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	C09AA02	UA/4323 /01/01	01.03 .2016	+	8.73	8.73	9.60	12.00	2.73
8	ЕНАЛАПРИЛ	Enalapril	10	таблетки, у блістерах	20	ЗАТ "Лекхім-Харків", Україна	C09AA02	UA/2818 /01/01	18.05 .2015	+	3.59	3.59	3.95	4.94	1.98
9	ЕНАЛАПРИЛ	Enalapril	10	таблетки, у блістерах	20	ПАТ "Хімфармзавод "Червона зірка", Україна	C09AA02	UA/6582 /01/01	19.07 .2017		2.86	2.86	3.15	3.93	1.98
10	ЕНА САНДОЗ®	Enalapril	10	таблетки	30	Салютас Фарма ГмбХ, Німеччина, підприємство компанії Сандоз/Сандоз Ілак Санай ве Тікарет А.С., Німеччина/Туреччина	C09AA02	UA/9752 /01/02	04.06 .2014	+	15.47	15.57	17.02	21.27	2.97
11	ЕНАЛАПРИЛ	Enalapril	10	таблетки, у блістерах	20	ВАТ "Київмед-препарат", Україна	C09AA02	UA/8867 /01/01	18.09 .2013	+	4.56	4.56	5.02	6.27	1.98
12	ЕНАЛАПРИЛ-АСТРАФАРМ	Enalapril	10	таблетки	20	ТОВ "АСТРА-ФАРМ", Україна	C09AA02	UA/5232 /01/02	22.10 .2013	+	2.89	2.89	3.18	3.97	1.98

13	ЕНАЛАПРИЛ-ДАРНИЦЯ	Enalapril	10	таблетки у контурних чарункових упаковках	20	ЗАТ "Фармацевтична фірма "Дарниця", Україна	C09AA02	UA/9020 /01/01	08.10 .2013	+	3.03	3.03	3.33	4.17	1.98
14	ЕНАЛАПРИЛ-ЗДОРОВ'Я	Enalapril	10	таблетки, у блістерах	20	ТОВ "Фармацевтична компанія "Здоров'я", Україна	C09AA02	UA/5913 /01/01	23.02 .2017	+	4.68	4.68	5.15	6.44	1.98
15	ЕНАЛОЗИД® МОНО	Enalapril	10	таблетки	20	ВАТ "Фармак", Україна	C09AA02	UA/1091 /01/02	24.03 .2014	+	6.88	6.88	7.57	9.46	1.98
16	ЕНАМ	Enalapril	10	таблетки	20	Д-р Редді'с Лабораторіс Лтд, Індія	C09AA02	UA/2251 /01/03	13.10 .2014	+	7.03	7.03	7.73	9.67	1.98
17	ЕНАП®	Enalapril	10	таблетки, у блістерах	60	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	C09AA02	UA/4323 /01/02	01.03 .2016	+	34.04	34.04	37.44	46.81	5.95
18	ЕНАП®	Enalapril	10	таблетки, у блістерах	20	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	C09AA02	UA/4323 /01/02	01.03 .2016	+	12.60	12.60	13.86	17.33	1.98
19	ЕНА САНДОЗ®	Enalapril	20	таблетки	30	Салютас Фарма ГмбХ, Німеччина, підприємство компанії Сандоз/Сандоз Ілак Санай ве Тікарет А.С., Німеччина/Туреччина	C09AA02	UA/9752 /01/03	04.06 .2014	+	23.59	23.81	25.95	32.44	5.64
20	ЕНАЛАПРИЛ	Enalapril	20	таблетки, у блістерах	20	ВАТ "Київмед-препарат", Україна	C09AA02	UA/8867 /01/02	18.09 .2013	+	6.26	6.26	6.89	8.61	3.76
21	ЕНАЛАПРИЛ-АСТРАФАРМ	Enalapril	20	таблетки	20	ТОВ "АСТРА-ФАРМ", Україна	C09AA02	UA/5232 /01/03	22.10 .2013	+	3.78	3.78	4.16	5.20	3.76
22	ЕНАЛАПРИЛ-ЗДОРОВ'Я	Enalapril	20	таблетки, у блістерах	20	ТОВ "Фармацевтична компанія "Здоров'я", Україна	C09AA02	UA/5913 /01/02	23.02 .2017	+	6.24	6.24	6.86	8.58	3.76

23	ЕНАП®	Enalapril	20	таблетки	20	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	C09AA02	UA/4323 /01/03	01.03 .2016	+	19.95	19.95	21.95	27.43	3.76
24	БІСОПРОЛ	Bisoprolol	2.5	таблетки, у блістерах	20	ВАТ "Фармак", Україна	C07AB07	UA/3214 /01/03	07.04 .2015	+	7.95	7.95	8.75	10.93	6.13
25	БІСОПРОЛОЛ-ЗДОРОВ'Я	Bisoprolol	2.5	таблетки, вкриті оболонкою, у блістерах	30	ТОВ "Фармацевтична компанія "Здоров'я", Україна	C07AB07	UA/9418 /01/01	25.02 .2014	+	10.01	10.01	11.01	13.76	9.20
26	ДОРЕЗ	Bisoprolol	2.5	таблетки, вкриті плівковою оболонкою, у блістерах	30	Алкалоїд АД - Скоп'є, Республіка Македонія	C07AB07	UA/1128 5/01/01	06.01 .2016	+	13.69	13.69	15.06	18.82	9.20
27	БІКАРД	Bisoprolol	5	таблетки, вкриті плівковою оболонкою	30	Біовіта Лабораторієз Pvt. Ltd., Індія	C07AB07	UA/1092 1/01/01	01.09 .2015		24.70	25.01	27.17	33.96	8.45
28	БІПРОЛОЛ	Bisoprolol	5	таблетки, у блістерах	30	ЗАТ НВЦ "Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод", Україна	C07AB07	UA/3800 /01/01	29.10 .2015	+	12.73	12.73	14.00	17.50	8.45
29	БІСОПРОЛ	Bisoprolol	5	таблетки, у блістерах	20	ВАТ "Фармак", Україна	C07AB07	UA/3214 /01/01	07.04 .2015	+	13.40	13.40	14.74	18.43	5.63
30	БІСОПРОЛОЛ - АСТРАФАРМ	Bisoprolol	5	таблетки, у блістерах	20	ТОВ "АСТРА-ФАРМ", Україна	C07AB07	UA/8959 /01/02	24.09 .2013	+	6.50	6.50	7.15	8.94	5.63
31	БІСОПРОЛОЛ-КВ	Bisoprolol	5	таблетки, у блістерах	30	ПАТ "Київський вітамінний завод", Україна	C07AB07	UA/8672 /01/01	25.07 .2013	+	9.39	9.39	10.33	12.91	8.45
32	БІСОПРОЛОЛ САНДОЗ®	Bisoprolol	5	таблетки, вкриті плівковою оболонкою, у блістерах	30	Салютас Фарма ГмбХ, Німеччина, підприємство компанії Сандоз, Німеччина	C07AB07	UA/4401 /01/01	14.02 .2016	+	24.45	24.75	26.90	33.62	8.45

33	БІСОПРОЛОЛ-ЗДОРОВ'Я	Bisoprolol	5	таблетки, вкриті оболонкою, у блістерах	30	ТОВ "Фармацевтична компанія "Здоров'я", Україна	C07AB07	UA/9418 /01/02	25.02 .2014	+	16.15	16.15	17.77	22.21	8.45
34	БІСОПРОЛОЛ-ЛУГАЛ	Bisoprolol	5	таблетки	30	ПАТ "Луганський хіміко-фармацевтичний завод", Україна	C07AB07	UA/2955 /01/02	03.11 .2014	+	9.10	9.10	10.01	12.51	8.45
35	БІСОПРОЛОЛ-РАТІОФАРМ	Bisoprolol	5	таблетки, у блістерах	30	Меркле ГмбХ, Німеччина	C07AB07	UA/1728 /01/01	20.04 .2016	+	32.37	32.37	35.61	44.51	8.45
36	БІСОСТАД®	Bisoprolol	5	таблетки, вкриті плівковою оболонкою	30	СТАДА Арц-найміттель АГ, Німеччина	C07AB07	UA/3987 /01/01	29.10 .2015		22.93	23.10	25.22	31.53	8.45
37	ДОРЕЗ	Bisoprolol	5	таблетки, вкриті плівковою оболонкою, у блістерах	30	Алкалоїд АД - Скоп'є, Республіка Македонія	C07AB07	UA/1128 5/01/02	06.01 .2016	+	21.70	21.88	23.87	29.84	8.45
38	КОРОНАЛ 5	Bisoprolol	5	таблетки, вкриті плівковою оболонкою	30	АТ "Зентіва", Словацька Республіка	C07AB07	UA/3117 /01/02	01.10 .2014	+	22.43	24.00	24.67	30.84	8.45
39	КОРОНЕКС	Bisoprolol	5	таблетки, вкриті оболонкою, у блістері в картонній пачці	30	ТОВ "Фармекс Груп", Україна	C07AB07	UA/1129 1/01/02	06.01 .2016	+	23.85	23.85	26.24	32.79	8.45
40	БІПРОЛОЛ	Bisoprolol	10	таблетки, у блістерах	30	ЗАТ НВЦ "Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод", Україна	C07AB07	UA/3800 /01/02	29.10 .2015	+	20.19	20.19	22.21	27.76	14.84
41	БІКАРД	Bisoprolol	10	таблетки, вкриті плівковою	30	Біовіта Лабораторіз Пвт. Лтд., Індія	C07AB07	UA/1092 1/01/02	01.09 .2015		32.53	32.95	35.78	44.73	14.84

				оболонкою											
42	БІСОПРОЛ	Bisoprolol	10	таблетки, у блістерах	20	БАТ "Фармак", Україна	C07AB07	UA/3214 /01/02	07.04 .2015	+	22.95	22.95	25.25	31.56	9.89
43	БІСОПРОЛОЛ САНДОЗ®	Bisoprolol	10	таблетки, вкриті плівковою оболон- кою, у блістерах	30	Салютас Фарма ГмбХ, Німеччина, підприємство компанії Сандоз, Німеччина	C07AB07	UA/4401 /01/02	14.02 .2016	+	35.60	35.97	39.16	48.95	14.84
44	БІСОПРОЛОЛ- ЗДОРОВ'Я	Bisoprolol	10	таблетки, вкриті оболон- кою, у блістерах	30	ТОВ "Фармацев- тична компанія "Здоров'я", Україна	C07AB07	UA/9418 /01/03	25.02 .2014	+	30.21	30.21	33.23	41.54	14.84
45	БІСОПРОЛОЛ- КВ	Bisoprolol	10	таблетки, у блістерах	30	ПАТ "Київський вітамінний завод", Україна	C07AB07	UA/8672 /01/02	25.07 .2013	+	17.01	17.01	18.71	23.39	14.84
46	БІСОПРОЛОЛ- ЛУГАЛ	Bisoprolol	10	таблетки	30	ПАТ "Луганський хіміко- фармацевтичний завод", Україна	C07AB07	UA/2955 /01/01	03.11 .2014	+	15.96	15.96	17.56	21.95	14.84
47	БІСОПРОЛОЛ- РАТІОФАРМ	Bisoprolol	10	таблетки, у блістерах	30	Меркле ГмбХ, Німеччина	C07AB07	UA/1728 /01/02	20.04 .2016	+	49.57	49.57	54.53	68.16	14.84
48	БІСОСТАД®	Bisoprolol	10	таблетки, вкриті плівковою оболон- кою, у блістерах	30	СТАДА Арц- наймітель АГ, Німеччина	C07AB07	UA/3987 /01/02	29.10 .2015		34.59	35.37	38.05	47.56	14.84
49	ДОРЕЗ	Bisoprolol	10	таблетки, вкриті плівковою оболон- кою, у блістерах	30	Алкалоїд АД - Скоп'є, Респуб- ліка Македонія	C07AB07	UA/1128 5/01/03	06.01 .2016	+	31.29	31.29	34.42	43.02	14.84
50	КОРОНАЛ 10	Bisoprolol	10	таблетки, вкриті оболонкою	30	АТ "Зентіва", Словацька Рес- публіка	C07AB07	UA/3117 /01/01	01.10 .2014	+	36.53	36.84	40.18	50.23	14.84

51	КОРОНЕКС	Bisoprolol	10	таблетки, вкриті оболонкою, у блістерах в картонній пачці	30	ТОВ "Фармекс Груп", Україна	C07AB07	UA/1129 1/01/03	06.01 .2016		34.98	34.98	38.48	48.10	14.84
52	ДАПРИЛ	Lisinopril	5	таблетки	30	Медокемі ЛТД, Кіпр	C09AA03	UA/0773 /01/01	24.03 .2014	+	18.06	18.06	19.87	24.83	6.84
53	ЛІЗИ САНДОЗ®	Lisinopril	5	таблетки, у блістерах	30	Салютас Фарма ГмбХ, Німеччина, підприємство компанії Сандоз/Лек фармацевтична компанія д.д., Словенія, підприємство компанії Сандоз, Німеччина/Словенія	C09AA03	UA/1060 3/01/01	21.04 .2015	+	17.31	17.50	19.04	23.80	6.84
54	ЛІЗИНОПРИЛ-АСТРАФАРМ	Lisinopril	5	таблетки, у блістерах	20	ТОВ "АСТРА-ФАРМ", Україна	C09AA03	UA/4968 /01/01	18.08 .2016	+	6.55	6.55	7.21	9.01	4.56
55	ЛІЗИНОПРИЛ-РАТІОФАРМ	Lisinopril	5	таблетки	30	Меркле ГмбХ, Німеччина	C09AA03	UA/1572 /01/01	01.03 .2016	+	23.11	23.11	25.42	31.78	6.84
56	ЛІЗОРИЛ™	Lisinopril	5	таблетки	28	Іпка Лабораторіз Лімітед, Індія	C09AA03	UA/8162 /01/02	17.04 .2013	+	14.46	17.31	15.91	19.88	6.38
57	ЛІНОТОР®	Lisinopril	5	таблетки	28	Фарма Інтернешенал, Йорданія	C09AA03	UA/1022 1/01/01	10.11 .2014	+	15.18	15.37	16.70	20.87	6.38
58	ЛПРИЛ	Lisinopril	5	таблетки	30	ЗАТ НВЦ "Боршагівський ХФЗ", Україна	C09AA03	UA/6918 /01/02	03.08 .2017	+	12.99	12.99	14.29	17.86	6.84
59	ЛОПРИЛ БОСНАЛЕК	Lisinopril	5	таблетки	20	Босналек д.д., Боснія і Герцеговина	C09AA03	UA/1839 /01/01	25.08 .2014	+	11.67	11.75	12.84	16.05	4.56
60	ВІТОПРИЛ®	Lisinopril	10	таблетки, у блістерах	30	СТАДА Арц-найміттель АГ, Німеччина	C09AA03	UA/3886 /01/03	29.10 .2015		21.07	22.73	23.18	28.97	9.50

61	ДАПРИЛ	Lisinopril	10	таблетки	30	Медокемі ЛТД, Кіпр	C09AA03	UA/0773 /01/02	24.03 .2014	+	27.50	27.50	30.25	37.81	9.50
62	ЛІЗИ САНДОЗ®	Lisinopril	10	таблетки, у блістерах	30	Салютас Фарма ГмбХ, Німеччина, підприємство компанії Сандоз/Лек фар- мацевтична ком- панія д.д., Сло- венія, підприєм- ство компанії Сандоз, Німеччи- на/Словенія	C09AA03	UA/1060 3/01/02	21.04 .2015	+	23.05	23.24	25.36	31.69	9.50
63	ЛІЗИНОПРИЛ- АСТРАФАРМ	Lisinopril	10	таблетки, у блістерах	20	ТОВ "АСТРА- ФАРМ", Україна	C09AA03	UA/4968 /01/02	18.08 .2016	+	8.81	8.81	9.69	12.11	6.33
64	ЛІЗИНОПРИЛ- РАТІОФАРМ	Lisinopril	10	таблетки	30	Меркле ГмбХ, Німеччина	C09AA03	UA/1572 /01/03	01.03 .2016	+	29.88	29.88	32.87	41.09	9.50
65	ЛІЗОРИЛ™	Lisinopril	10	таблетки	28	Іпка Лабораторіз Лімітед, Індія	C09AA03	UA/8162 /01/03	17.04 .2013	+	20.86	21.35	22.95	28.68	8.87
66	ЛІНОТОР®	Lisinopril	10	таблетки	28	Фарма Интерне- шенал, Йорданія	C09AA03	UA/1022 1/01/02	10.11 .2014	+	21.58	21.78	23.74	29.67	8.87
67	ЛІПРИЛ	Lisinopril	10	таблетки, у блістерах	30	ЗАТ НВЦ "Бор- щагівський ХФЗ", Україна	C09AA03	UA/6918 /01/01	03.08 .2017	+	19.17	19.17	21.09	26.36	9.50
68	ЛОПРИЛ БОСНАЛЕК	Lisinopril	10	таблетки	20	Босналек д.д., Боснія і Герцего- вина	C09AA03	UA/1839 /01/02	25.08 .2014	+	16.58	16.64	18.24	22.80	6.33
69	СКОПРИЛ®	Lisinopril	10	таблетки, у блістерах	30	Алкалоїд АД - Скоп'є, Респуб- ліка Македонія	C09AA03	UA/4283 /01/01	21.03 .2016	+	20.17	20.25	22.19	27.73	9.50
70	ВІТОПРИЛ®	Lisinopril	20	таблетки, у блістерах	30	СТАДА Арц- найміттель АГ, Німеччина	C09AA03	UA/3886 /01/04	29.10 .2015		28.42	33.18	31.26	39.08	16.33
71	ДАПРИЛ	Lisinopril	20	таблетки	20	Медокемі ЛТД, Кіпр	C09AA03	UA/0773 /01/03	24.03 .2014	+	33.15	33.15	36.47	45.58	10.89

72	ЛІЗИНОПРИЛ-АСТРАФАРМ	Lisinopril	20	таблетки, у блістерах	20	ТОВ "АСТРА-ФАРМ", Україна	C09AA03	UA/4968 /01/03	18.08 .2016	+	14.00	14.00	15.40	19.25	10.89
73	ЛІЗИНОПРИЛ-РАТІОФАРМ	Lisinopril	20	таблетки	30	Меркле ГмбХ, Німеччина	C09AA03	UA/1572 /01/02	01.03 .2016	+	48.25	48.25	53.08	66.34	16.33
74	ЛІЗОРИЛ™	Lisinopril	20	таблетки	28	Іпка Лабораторізі Лмітед, Індія	C09AA03	UA/8162 /01/04	17.04 .2013	+	30.61	30.62	33.67	42.09	15.24
75	ЛІНОТОР®	Lisinopril	20	таблетки	28	Фарма Інтернешенал, Йорданія	C09AA03	UA/1022 1/01/03	10.11 .2014	+	31.97	32.19	35.17	43.96	15.24
76	ЛІПРИЛ	Lisinopril	20	таблетки	30	ЗАТ НВЦ "Борщагівський ХФЗ", Україна	C09AA03	UA/6918 /01/03	06.05 .2015 03.08 .2017	+	28.24	28.24	31.06	38.83	16.33
77	ЛОПРИЛ БОСНАЛЕК	Lisinopril	20	таблетки	20	Босналек д.д., Боснія і Герцеговина	C09AA03	UA/1839 /01/03	25.08 .2014	+	28.05	28.09	30.86	38.57	10.89
78	СКОПРИЛ®	Lisinopril	20	таблетки, у блістерах	30	Алкалоїд АД - Скоп'є, Республіка Македонія	C09AA03	UA/4283 /01/02	21.03 .2016	+	30.00	30.13	33.00	41.25	16.33
79	АЗОМЕКС	Amlodipine	2.5	таблетки, у блістерах	30	ЕМКЙОР ФАР-МАСЬЮТІКАЛС ЛТД., Індія	C08CA01	UA/3768 /01/01	22.11 .2015	+	29.28	29.28	32.21	40.26	22.81
80	СЕМЛЮПІН®	Amlodipine	2.5	таблетки	28	КУСУМ ХЕЛТХКЕР ПВТ. ЛТД./ТОВ "КУСУМ ФАРМ", Індія/Україна	C08CA01	UA/9382 /01/01	12.02 .2014	+	24.30	24.30	26.73	33.41	21.29
81	АЛАДИН	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	30	ВАТ "Фармак", Україна	C08CA01	UA/1131 4/01/01	07.08 .2013	+	16.98	16.98	18.68	23.35	7.23
82	АМЛЮДЕКС	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	30	ТОВ "Фармекс Груп", Україна	C08CA01	UA/1123 4/01/01	13.12 .2015	+	34.40	34.40	37.84	47.30	7.23
83	АМЛОДИПІН	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	30	ЗАТ "Технолог", Україна.	C08CA01	UA/1427 /01/01	07.07 .2014	+	7.54	7.54	8.29	10.37	7.23
84	АМЛОДИПІН	Amlodipine	5	таблетки	30	ВАТ "Київмед-препарат", Україна	C08CA01	UA/1586 /01/01	30.12 .2014	+	10.60	10.60	11.66	14.58	7.23

85	АМЛОДИПІН-АСТРАФАРМ	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	30	ТОВ "АСТРА-ФАРМ", Україна	C08CA01	UA/3673 /01/01	15.07 .2015	+	8.70	8.70	9.57	11.96	7.23
86	АМЛОДИПІН-ЗДОРОВ'Я	Amlodipine	5	таблетки	30	ТОВ "Фармацевтична компанія "Здоров'я", Україна/ТОВ "Фармекс Груп", Україна	C08CA01	UA/1538 /01/02	23.11 .2017	+	18.69	18.69	20.56	25.70	7.23
87	АМЛОДИПІН-КВ	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	30	ПАТ "Київський вітамінний завод", Україна	C08CA01	UA/7831 /01/01	07.03 .2013	+	9.05	9.05	9.96	12.44	7.23
88	АМЛОДИПІН-ФАРМАК	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	10	ВАТ "Фармак", Україна	C08CA01	UA/4556 /01/01	07.08 .2013	+	3.59	3.59	3.95	4.94	2.41
89	АМЛОДИПІН-ФАРМАК	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	20	ВАТ "Фармак", Україна	C08CA01	UA/4556 /01/01	07.08 .2013	+	6.55	6.55	7.21	9.01	4.82
90	АМЛОДИПІН-ФІТОФАРМ	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	30	ПАТ "Фітофарм", Україна.	C08CA01	UA/2802 /01/01	30.03 .2015	+	10.22	10.22	11.24	14.05	7.23
91	АМЛОДИПІН-ФІТОФАРМ	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	20	ПАТ "Фітофарм", Україна.	C08CA01	UA/2802 /01/01	30.03 .2015	+	6.58	6.58	7.24	9.05	4.82
92	АМЛЮПРИЛ®-ДАРНИЦЯ	Amlodipine	5	таблетки, у контурних чарункових упаковках	20	ЗАТ "Фармацевтична фірма "Дарниця", Україна	C08CA01	UA/7940 /01/01	18.03 .2013	+	17.50	17.50	19.25	24.06	4.82
93	АГЕН® 5	Amlodipine	5	таблетки	30	АТ "Зентіва", Чеська Республіка	C08CA01	UA/7446 /01/02	18.01 .2018	+	29.43	29.50	32.37	40.47	7.23
94	АЗОМЕКС	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	30	ЕМКЙОР ФАР-МАСЬЮТІКАЛІС ЛТД., Індія	C08CA01	UA/3768 /01/02	22.11 .2015	+	48.02	48.02	52.82	66.03	7.23
95	АМЛО	Amlodipine	5	таблетки	20	Дженом Біотек Пвт. Лтд., Індія	C08CA01	UA/7330 /01/02	01.09 .2015		15.11	17.43	16.62	20.78	4.82
96	АМЛО САНДОЗ®	Amlodipine	5	таблетки	30	Лек фармацевтична компанія д.д., Словенія, підприємство	C08CA01	UA/1116 6/01/01	29.10 .2015	+	35.17	35.59	38.69	48.36	7.23

						компанії Сандоз/Сандоз Ілак Санай ве Тікарет А.С., Сло- венія/Туреччина									
97	АМЛОДИЛ БОСНАЛЕК	Amlodipine	5	таблетки	20	Босналек д.д., Боснія і Герцего- вина	C08CA01	UA/1794 /01/01	21.09 .2014	+	23.24	23.29	25.56	31.96	4.82
98	АМЛОДИПІН ПФАЙЗЕР	Amlodipine	5	таблетки, у блістерах	30	Пфайзер Ме- нюфекчуринг Дойчленд ГмбХ, Німеччина	C08CA01	UA/1126 7/01/01	11.11 .2016	+	39.17	39.47	43.09	53.86	7.23
99	ДУАКТИН®	Amlodipine	5	капсули	30	Фарма Интерне- шенал, Йорданія	C08CA01	UA/8752 /01/01	07.08 .2013	+	24.14	24.18	26.55	33.19	7.23
100	ЕМЛЮДИН®	Amlodipine	5	таблетки	30	ВАТ Фармацев- тичний завод ЕГІС, Угорщина	C08CA01	UA/6382 /01/02	28.03 .2017	+	45.72	46.71	50.29	62.87	7.23
101	НОРМОДИПІН	Amlodipine	5	таблетки	30	ВАТ "Гедеон Ріхтер", Угорщи- на	C08CA01	UA/2777 /01/01	03.11 .2014	+	48.95	48.95	53.85	67.31	7.23
102	СЕМЛЮПІН®	Amlodipine	5	таблетки	28	КУСУМ ХЕЛТХКЕР ПВТ. ЛТД./ТОВ "КУ- СУМ ФАРМ", Індія/Україна	C08CA01	UA/9382 /01/02	12.02 .2014	+	41.86	41.86	46.05	57.56	6.75
103	СТАМЛО	Amlodipine	5	таблетки	30	Д-р Редді'с Лабо- раторіс Лтд, Індія	C08CA01	UA/1421 /01/01	08.04 .2014	+	30.53	30.53	33.58	41.98	7.23
104	ТЕНОКС®	Amlodipine	5	таблетки	30	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	C08CA01	UA/1010 5/01/01	13.10 .2014	+	54.52	54.52	59.97	74.97	7.23
105	АГЕН® 10	Amlodipine	10	таблетки	30	АТ "Зентіва", Чеська Республіка	C08CA01	UA/7446 /01/01	18.01 .2018	+	41.98	42.05	46.18	57.72	12.60
106	АЛАДІН	Amlodipine	10	таблетки	30	ВАТ "Фармак", Україна	C08CA01	UA/1131 4/01/02	07.08 .2013	+	25.21	25.21	27.73	34.66	12.60
107	АМЛО САНДОЗ®	Amlodipine	10	таблетки	30	Лек фармацев- тична компанія д.д., Словенія,	C08CA01	UA/1116 6/01/02	29.10 .2015	+	68.82	69.51	75.70	94.63	12.60

						підприємство компанії Сандоз/Сандоз Ілак Санай ве Тікарет А.С., Сло- венія/Туреччина									
108	АМЛОДЕКС	Amlodipine	10	таблетки, у блістерах	30	ТОВ "Фармекс Груп", Україна	C08CA01	UA/1123 4/01/02	13.12 .2015		57.82	57.82	63.60	79.50	12.60
109	АМЛЮДИПН	Amlodipine	10	таблетки, у блістерах	30	ЗАТ "Технолог", Україна.	C08CA01	UA/1427 /01/02	07.07 .2014	+	13.13	13.13	14.44	18.05	12.60
110	АМЛЮДИПН ПФАЙЗЕР	Amlodipine	10	таблетки, у блістерах	30	Пфайзер Ме- нюфекчуринг Дойчленд ГмбХ, Німеччина	C08CA01	UA/1126 7/01/02	11.11 .2016	+	64.74	65.29	71.21	89.02	12.60
111	АМЛЮДИПН- АСТРАФАРМ	Amlodipine	10	таблетки, у блістерах	30	ТОВ "АСТРА- ФАРМ", Україна	C08CA01	UA/3673 /01/02	15.07 .2015	+	16.74	16.74	18.41	23.02	12.60
112	АМЛЮДИПН- ЗДОРОВ'Я	Amlodipine	10	таблетки	30	ТОВ "Фармацев- тична компанія "Здоров'я", Україна/ТОВ "Фармекс Груп", Україна	C08CA01	UA/1538 /01/01	23.11 .2017	+	28.10	28.10	30.91	38.64	12.60
113	АМЛЮДИПН-КВ	Amlodipine	10	таблетки, у блістерах	30	ПАТ "Київський вітамінний завод", Україна	C08CA01	UA/7831 /01/02	07.03 .2013	+	14.61	14.61	16.07	20.09	12.60
114	АМЛЮДИПН- ФАРМАК	Amlodipine	10	таблетки, у блістерах	10	ВАТ "Фармак", м. Київ	C08CA01	UA/4556 /01/02	07.08 .2013	+	5.61	5.61	6.17	7.71	4.20
115	АМЛЮДИПН- ФАРМАК	Amlodipine	10	таблетки, у блістерах	20	ВАТ "Фармак", м. Київ	C08CA01	UA/4556 /01/02	07.08 .2013	+	9.69	9.69	10.66	13.32	8.40
116	АМЛОПРИЛ®- ДАРНИЦЯ	Amlodipine	10	таблетки, у контурних чарунко- вих упа- ковках	20	ЗАТ "Фармацев- тична фірма "Дарниця", Україна	C08CA01	UA/7940 /01/02	18.03 .2013	+	28.27	28.27	31.10	38.87	8.40

117	ЕМЛОДИН®	Amlodipine	10	таблетки	30	ВАТ Фармацевтичний завод ЕГІС, Угорщина	C08CA01	UA/6382 /01/03	28.03 .2017	+	70.74	72.19	77.81	97.27	12.60
118	НОРМОДИПІН	Amlodipine	10	таблетки	30	ВАТ "Гедеон Ріхтер", Угорщина	C08CA01	UA/2777 /01/02	03.11 .2014	+	93.82	93.82	103.20	129.00	12.60
119	СТАМЛО	Amlodipine	10	таблетки	30	Д-р Редді'с Лабораторіс Лтд, Індія	C08CA01	UA/1421 /01/02	08.04 .2014	+	43.88	43.88	48.27	60.34	12.60
120	ТЕНОКС®	Amlodipine	10	таблетки	30	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	C08CA01	UA/1010 5/01/02	13.10 .2014	+	90.36	90.36	99.40	124.25	12.60
121	НІФЕДИПІН	Nifedipine	10	таблетки, вкриті оболонкою	50	ПрАТ "Технолог", Україна	C08CA05	UA/8603 /01/01	15.07 .2013	+	3.07	3.07	3.38	4.22	2.24
122	ФЕНІГІДІН	Nifedipine	10	таблетки, у блістерах	50	ПАТ "Луганський хіміко-фармацевтичний завод",	C08CA05	UA/5490 /01/01	21.10 .2016	+	2.46	2.46	2.71	3.38	2.24
123	ФЕНІГІДІН-ЗДОРОВ'Я	Nifedipine	10	таблетки	50	ТОВ "Фармацевтична компанія "Здоров'я",	C08CA05	UA/7885 /01/01	07.03 .2013	+	4.44	4.44	4.88	6.11	2.24
124	КОРИНФАР®	Nifedipine	10	таблетки пролонгованої дії, у флаконах	50	АВД. фарма ГмбХ і Ко. КГ/ПЛІВА Хрватска д.о.о., Німеччина/Хорватія	C08CA05	UA/9756 /01/01	25.06 .2014		18.13	18.13	19.94	24.93	2.24
125	КОРИНФАР®	Nifedipine	10	таблетки пролонгованої дії, у флаконах	100	АВД. фарма ГмбХ і Ко. КГ/ПЛІВА Хрватска д.о.о., Німеччина/Хорватія	C08CA05	UA/9756 /01/01	25.06 .2014		33.65	33.65	37.02	46.27	4.48
126	НІФЕДИПІН	Nifedipine	10	таблетки, вкриті оболонкою	30	Балканфарма-Дупница АТ, Болгарія	C08CA05	UA/3337 /01/01	15.07 .2015	+	2.84	2.84	3.12	3.91	1.34
127	НІФЕДИПІН	Nifedipine	20	таблетки, вкриті оболонкою	50	ПрАТ "Технолог", Україна	C08CA05	UA/8603 /01/02	15.07 .2013	+	4.45	4.45	4.90	6.12	3.87
128	КОРДИПІН РЕ-ТАРД	Nifedipine	20	таблетки пролонгованої дії, у	30	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	C08CA05	UA/1105 /02/01	18.08 .2016	+	20.04	20.04	22.04	27.56	2.32

				блістерах											
129	КОРИНФАР® РЕТАРД	Nifedipine	20	таблетки пролонго- ваної дії, у флаконах	50	ПЛІВА Хрватська д.о.о./АВД. фарма ГмбХ і Ко. КГ, Хор- ватія/Німеччина	C08CA05	UA/9815 /01/01	25.06 .2014	+	61.30	61.30	67.43	84.29	3.87
130	КОРИНФАР® РЕТАРД	Nifedipine	20	таблетки пролонго- ваної дії, у блістерах	30	ПЛІВА Хрватська д.о.о./АВД. фарма ГмбХ і Ко. КГ, Хор- ватія/Німеччина	C08CA05	UA/9815 /01/01	25.06 .2014	+	39.27	39.27	43.20	54.00	2.32
131	НІКАРДІЯ® РЕ- ТАРД	Nifedipine	20	таблетки, вкриті оболон- кою, про- лонгованої дії	100	Юнік Фармасъ- ютикал Лабора- торіз (відділення фірми Дж. Б. Кемікалз енд Фармасъютикалз Лтд), Індія	C08CA05	UA/3971 /01/01	06.01 .2016		23.72	23.72	26.09	32.62	7.75
132	НІФЕКАРД® XL	Nifedipine	30	Таблетки, вкриті плівковою оболон- кою, у блістерах	30	Лек фармацев- тична компанія д.д., Словенія, підприємство компанії Сандоз, Словенія	C08CA05	UA/9486 /01/02	14.05 .2015	+	33.98	34.33	37.38	46.72	33.64
133	КОРИНФАР® УНО 40	Nifedipine	40	таблетки, вкриті оболон- кою, про- лонгованої дії	100	АВД. фарма ГмбХ і Ко. КГ/Арена Фарма- съютикалз ГмбХ, Німеччи- на/Швейцарія	C08CA05	UA/9902 /01/01	30.07 .2014	+	132.84	132.84	146.12	182.66	103.8 6
134	КОРИНФАР® УНО 40	Nifedipine	40	таблетки, вкриті оболон- кою, про- лонгованої дії	50	АВД. фарма ГмбХ і Ко. КГ/Арена Фарма- съютикалз ГмбХ, Німеччи- на/Швейцарія	C08CA05	UA/9902 /01/01	30.07 .2014	+	73.65	73.65	81.02	101.27	51.93
135	КОРДИПІН XL	Nifedipine	40	таблетки, у блістерах	20	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	C08CA05	UA/1105 /02/02	10.08 .2017	+	23.76	23.76	26.14	32.67	20.77

136	НІФЕКАРД XL	Nifedipine	60	таблетки, вкриті плівковою оболонкою, у блістерах	30	Лек фармацевтична компанія д.д., Словенія	C08CA05	UA/9486 /01/01	14.05 .2015	+	40.14	40.54	44.15	55.19	39.28
137	ЕГІЛОК®	Metoprolol	25	таблетки	60	ВАТ Фармацевтичний завод ЕГІС, Угорщина	C07AB02	UA/9635 /01/01	02.06 .2014	+	21.98	22.45	24.18	30.22	3.58
138	ВАЗОКАРДИН®	Metoprolol	50	таблетки	50	АТ "Зентіва", Словацька Республіка	C07AB02	UA/4348 /01/01	02.02 .2014	+	15.13	15.21	16.64	20.80	6.28
139	ЕГІЛОК®	Metoprolol	50	таблетки	60	ВАТ Фармацевтичний завод ЕГІС, Угорщина	C07AB02	UA/9635 /01/02	02.06 .2014	+	27.66	28.22	30.43	38.03	7.54
140	ЕГІЛОК® РЕ-ТАРД	Metoprolol	50	таблетки, вкриті оболонкою, пролонгованої дії	30	ВАТ Фармацевтичний завод ЕГІС, Угорщина	C07AB02	UA/0946 /02/01	25.07 .2013	+	37.17	37.97	40.89	51.11	3.77
141	КОРВІТОЛ® 50	Metoprolol	50	таблетки, у блістерах	50	БЕРЛІН-ХЕМІ АГ (МЕНАРІНІ ГРУП) (виробництво in bulk; кінцеве пакування; випуск серії)/Менаріні-Фон Хейден ГмбХ (кінцеве пакування), Німеччина/Німеччина	C07AB02	UA/3124 /01/02	30.04 .2015	+	25.67	25.71	28.24	35.30	6.28
142	МЕТОПРОЛОЛ	Metoprolol	50	таблетки	30	ВАТ "Київмед-препарат", Україна	C07AB02	UA/2548 /01/02	07.12 .2014	+	3.90	3.90	4.29	5.36	3.77
143	МЕТОПРОЛОЛУ ТАТРАТ	Metoprolol	50	таблетки	20	ВАТ "Фармак", Україна	C07AB02	UA/6755 /01/01	09.07 .2017	+	2.70	2.70	2.97	3.71	2.51
144	ЕГІЛОК®	Metoprolol	100	таблетки	30	ВАТ Фармацевтичний завод	C07AB02	UA/9635 /01/03	02.06 .2014	+	26.76	27.42	29.44	36.80	6.46

						ЕГІС, Угорщина									
145	ЕГІЛОК®	Metoprolol	100	таблетки	60	ВАТ Фармацевтичний завод ЕГІС, Угорщина	C07AB02	UA/9635 /01/03	02.06 .2014	+	37.57	38.33	41.33	51.66	12.91
146	ЕГІЛОК® РЕ-ТАРД	Metoprolol	100	таблетки, вкриті оболонкою, пролонгованої дії	30	ВАТ Фармацевтичний завод ЕГІС, Угорщина	C07AB02	UA/0946 /02/02	25.07 .2013	+	49.24	50.29	54.16	67.71	6.46
147	ВАЗОКАРДИН®	Metoprolol	100	таблетки	50	АТ "Зентіва", Словацька Республіка	C07AB02	UA/1585 /01/02	29.01 .2015	+	22.33	22.42	24.56	30.70	6.28
148	КОРВІТОЛ® 100	Metoprolol	100	таблетки, у блистерах	50	БЕРЛІН-ХЕМІ АГ (МЕНАРІНІ ГРУП) (виробництво in bulk; кінцеве пакування; випуск серії)/Менаріні-Фон Хейден ГмбХ (кінцеве пакування), Німеччина/Німеччина	C07AB02	UA/3124 /01/01	30.04 .2015	+	34.00	34.00	37.40	46.75	10.76
149	МЕТОПРОЛОЛ	Metoprolol	100	таблетки	30	ВАТ "Київмед-препарат", Україна	C07AB02	UA/2548 /01/03	07.12 .2014	+	6.82	6.82	7.50	9.38	6.46
150	МЕТОПРОЛОЛУ ТАТРАТ	Metoprolol	100	таблетки	20	ВАТ "Фармак", Україна	C07AB02	UA/6755 /01/02	09.07 .2017	+	4.33	4.33	4.76	5.95	4.30
151	НЕБІВАЛ	Nebivolol	5	таблетки, у блистерах	20	ПАТ "Київський вітамінний завод", Україна	C07AB12	UA/4979 /01/01	10.08 .2016	+	46.35	46.35	50.99	63.73	17.62
152	НЕБІВОЛОЛ ОРІОН	Nebivolol	5	таблетки	30	Оріон Корпорейшн/Специфар С.А., Фінляндія/Греція	C07AB12	UA/9972 /01/01	25.08 .2014	+	42.61	54.80	46.87	58.59	26.43

153	НЕБІКАРД	Nebivolol	5	таблетки, у блістерах	50	Торрент Фарма- сьютікалс Лтд, Індія	C07AB12	UA/3333 /01/02	06.05 .2015	+	96.63	96.64	106.29	132.87	44.05
154	НЕБІЛЕТ®	Nebivolol	5	таблетки, у блістерах	14	БЕРЛІН-ХЕМІ АГ (МЕНАРІНІ ГРУП), Німеччи- на	C07AB12	UA/9136 /01/01	27.11 .2013	+	37.52	37.57	41.27	51.59	12.33
155	НЕБІЛЕТ®	Nebivolol	5	таблетки, у блістерах	28	БЕРЛІН-ХЕМІ АГ (МЕНАРІНІ ГРУП), Німеччи- на	C07AB12	UA/9136 /01/01	27.11 .2013	+	64.02	64.09	70.42	88.03	24.67
156	НЕБІВОЛОЛ САНДОЗ®	Nebivolol	5	таблетки у блістерах	30	Сандоз Фармась- ютікалз д.д Словенія	C07AB12	UA/1244 8/01/01	17.08 .2017	+	51.40	52.85	56.54	70.68	26.43

Навчальне видання

Немченко Алла Семенівна
Назаркіна Вікторія Миколаївна
Панфілова Ганна Леонідівна
Жирова Ірина Василівна
Чернуха Віталій Миколайович
Губський Сергій Михайлович
Косяченко Костянтин Леонідович
Хіменко Сергій Валентинович
Калайчева Світлана Георгіївна
Корж Юлія Вікторівна
Стрельнікова Юлія Леонідівна
Подгайна Марина Валеріївна
Тетерич Наталія Володимирівна
Немченко Олеся Анатоліївна

Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів
[ЕЛЕКТРОННИЙ РЕСУРС]

За редакцією доктора фармацевтичних наук,
професора А.С. Немченко