**ТЕМА 7**

**КОШТОРИС.**

**ФІНАНСОВИЙ ПЛАН І СТРАТЕГІЯ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ**

7.1 Поняття кошторису.

7.2 Методика складання кошторису на виробництво.

7.3 Роль і значення фінансового плану у провадженні підприємницької діяльності.

7.4 Планування доходів і видатків підприємства.

7.5 Розробка фінансової стратегії підприємства.

7.6 Джерела фінансування бізнесу. Форми та методи залучення інвестицій.

**7.1 Поняття кошторису**

**Кошторис** – це затверджений у встановленому порядку або прийнятий належним чином фінансово-плановий документ, який містить відповідні статті і суми витрат коштів на утримання органів державної влади, установ та організацій; на виробничу діяльність, капітальне будівництво тощо.

Він є основним плановим фінансовим документом підприємства, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень.

**Види кошторисів:**

1) індивідуальні – має кожна бюджетна установа;

2) кошториси на проведення централізованих заходів;

3) зведені – включають зведені показники індивідуальних кошторисів розпорядників коштів нижчого рівня. Зведений кошторис не затверджується.

**Складові кошторису:**

* загальний фонд;
* спеціальний фонд;
* план асигнувань загального фонду бюджету – помісячний розподіл бюджетних асигнувань затверджених у загальному фонді кошторису за скороченою формою економічної класифікації видатків, який регламентує протягом бюджетного періоду взяття бюджетних зобов’язань та здійснення платежів;
* план асигнувань спеціального фонду бюджету – помісячний розподіл бюджетних асигнувань затверджених у спеціальному фонді кошторису.

Витрачання коштів бюджетною установою здійснюється лише відповідно до показників кошторису затвердженого у відповідному порядку.

**Складання кошторису:**

1. виходячи з показників проекту відповідного бюджету фінансові органи доводять до головних розпорядників бюджетних коштів граничні обсяги видатків бюджету(тільки загальний фонд)4
2. обов’язково в проекті кошторису повинні бути враховані вимоги щодо першочергового забезпечення видатків:

* оплату праці із нарахуванням на заробітну плату;
* виплата стипендії;
* на господарське утримання установ.

**Розгляд і затвердження кошторису:**

* протягом 2 тижнів з дня прийняття акту про бюджет фінансові органи доводять до головних розпорядників бюджетних коштів лімітну довідку про бюджетні асигнування – документ, який містить затверджені бюджетні призначення та їх помісячний розподіл, а також інші показники, які згідно із законодавством повинні бути визначені на основі нормативів;
* отримавши лімітну довідку розпорядники бюджетних коштів уточнюють показники в проектах кошторисів;
* головний розпорядник бюджетних коштів збирає від усіх розпорядників нижчого рівня проекти індивідуальних кошторисів і формує зведений кошторис;
* головні розпорядники, склавши зведений бюджет, на підставі проектів індивідуальних кошторисів, передають до відповідного фінансового органу;
* фінансовий орган складає розпис відповідного бюджету;
* після затвердження розпису фінансові органи передають розпорядникам бюджетних коштів витяги із розпису що є підставою для затвердження кошторису;
* затверджують кошториси керівники вищестоящої установи.

Секретаріат Кабінету Міністрів України кошторис затверджується міністром Кабінету міністрів України за погодженням з міністерством фінансів.

Міністерства та інші центральні органи виконавчої влади кошторис затверджується керівниками відповідних центральних органів виконавчої влади за погодженням з Міністерством фінансів.

Кошториси обласних, Києва та Севастополя державних адміністрацій затверджуються головами державної адміністрації за погодженням з Міністерством фінансів.

Кошториси президії державних академій наук затверджуються керівниками за погодженням з Міністерством фінансів.

**7.2 Методика складання кошторису на виробництво**

**Кошторис виробництва**, узагальнюючи поелементні витрати підприємства, показує їхню ресурсну структуру (витрати на матеріали, персонал, основні фонди). Кошториси складаються в цілому на рік зі щоквартальною (чи щомісячною) розбивкою.

Розрізняють **два підходи до розрахунку кошторисів:**

1. Розробка кошторису з «нуля». Застосовується у випадку, якщо проектується нове підприємство чи підприємство змінює профіль роботи.

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

При **складанні кошторисів** використовуються різноманітні **методи:**

* нормативний;
* розрахунково-аналітичний;
* балансовий;
* оптимізації;
* моделювання.

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

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

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

Сутністю **методу моделювання** є аналіз функціональних зв’язків між різними елементами процесу виробництва. Наприклад, моделюється залежність прибутку від рівня затрат і обсягу реалізації продукції (виручки).

За **іншою класифікацією** виділяють **наступні методи:**

1. **кошторисний метод** – на основі розрахунку витрат у масштабах всього підприємства за даними всіх інших розділів плану.

**Порядок визначення кошторисних витрат** наступний:

1. Витрати на основні матеріали, напівфабрикати і комплектуючі – на основі плану річної потреби матеріальних ресурсів.
2. Витрати на допоміжні матеріали – на підставі річних планів їх потреби.
3. Вартість палива.
4. Вартість енергії.
5. Основна та додаткова заробітна плата всіх категорій персоналу.
6. Амортизаційні відрахування.
7. Інші грошові витрати.

Розроблений кошторис витрат на виробництво повинен також відповідати запланованому обсягу реалізації товарів і послуг.

1. **зведений метод** – шляхом підсумовування кошторисів виробництва окремих цехів, за винятком внутрішніх оборотів між ними; передбачає попередню розробку та зведення в єдину систему загальних витрат за цехами основного і обслуговуючого виробництва. У цеховий кошторис витрат включаються дві групи витрат:

1) прямі витрати даного цеху на матеріальні ресурси і комплектуючі деталі, основна та додаткова заробітна плата, нарахування на зарплату, амортизаційні відрахування та інші грошові витрати;

2) комплексні витрати на послуги інших цехів, а також цехові витрати тощо.

**3) калькуляційної метод** – на основі планових розрахунків по всій номенклатурі продукції, робіт і послуг з розкладанням комплексних статей на прості елементи витрат.

Заснований на використанні виконаних розрахунків або калькуляцій собівартості усіх без винятку видів продукції, робіт або послуг, запланованих у річній виробничій програмі підприємства, а також залишків незавершеного виробництва і витрат майбутніх періодів. На основі наявних розрахунків собівартості окремих виробів з урахуванням річних обсягів виробництва розробляється шахова відомість, що містить всі економічні елементи і калькуляційні статті витрат.

**7.3 Роль і значення фінансового плану у провадженні підприємницької діяльності**

Фінансовий є центральним розділом бізнес-плану. **Фінансовий план** – це розділ, який узагальнює основні положення всіх попередніх розділів бізнес-плану у вартісному вираженні. Цей розділ бізнес-плану дає можливість оцінити здатність забезпечувати надходження коштів в обсязі, необхідному для реалізації бізнес-плану та достатньому для обслуговування боргу (або виплати дивідендів, коли мова йде про інвестиції).

**Головна мета фінансового плану** – узагальнити основні положення всіх попередніх розділів бізнес-плану, зводячи їх в одне ціле у вартісній формі, та обґрунтувати доцільність реалізації даного підприємницького проекту з економічного погляду.

У фінансовому плані дається відповідь на ряд **важливих запитань**, зокрема в ньому:

* узагальнюються у вартісній формі результати розробки решти розділів бізнес-плану;
* кількісно визначається потреба даного бізнесу в інвестиціях;
* обґрунтовується висновок щодо економічної доцільності реалізації підприємницького проекту.

**Розрахунки**, які містить фінансовий план, мають дати чіткі та ясні **відповіді на такі запитання** самого підприємця, потенційних інвесторів і кредиторів:

1. Звідки фірма отримуватиме кошти і на що конкретно останні будуть витрачені?

2. Як співвідносяться поточні потреби фірми у грошах з рухом готівки?

3. Яким буде фінансовий стан фірми на кінець прогнозованого періоду?

4. Чи зможе підприємець виконати взяті на себе зобов’язання?

5. Чи здатний підприємець належно розпорядитися отриманими коштами, щоб своєчасно повернути борги та забезпечити достатній прибуток на вкладений капітал?

**У процесі розробки** цього розділу бізнес-плану слід ураховувати такі **його особливості:**

1. У багатьох відношеннях фінансовий план є найменш гнучкою за формою частиною бізнес-плану. На відміну від інших розділів він має містити відповідний перелік фінансових документів (у тому числі таблиць і графіків). Кожен з цих документів повинен мати стандартну форму. Жорсткі вимоги до опрацювання цих документів спричиняються необхідністю забезпечення єдиної методики розрахунків фінансових показників. Це означає, що потенційний інвестор або кредитор може самостійно за стандартною методикою провести аналіз фінансової інформації, яку містить бізнес-план, оцінити фінансовий стан даної фірми та прийняти рішення щодо вкладання своїх коштів у даний проект.

2. Інвестори та кредитори, як правило, вимагають, щоб фінансовий план складався з перспективою на три роки (до того ж із щомісячними показниками за перший рік та щоквартальними – за другий і третій).

3. Фінансовий план не може мати розбіжностей з іншими розділами бізнес-плану. Якщо, наприклад, в маркетинг-плані йдеться про наміри розгорнути широкомасштабну рекламну кампанію, то це обов’язково має знайти відображення в плані доходів і видатків. Якщо на бізнес фірми впливає фактор сезонності продажу, то його слід ураховувати, проектуючи рух готівки, тощо.

4. У зв’язку з тим, що будь-який фінансовий аналіз майбутнього неминуче характеризується певним рівнем невизначеності, у фінансовому плані доцільно опрацювати кілька сценаріїв розвитку подій. Рекомендується розробляти як мінімум два варіанти фінансових показників. Один з них має ґрунтуватися на консервативних припущеннях, а другий – ураховувати повний потенціал бізнесу.

5. У фінансовому плані треба (за можливості) підкреслювати достовірність інформації, яку він містить. Якість первинної інформації безпосередньо позначається на точності фінансових розрахунків. Інвестори часто проводять власні дослідження з метою оцінки достовірності розрахунків у бізнес-плані. Тому в разі відхилення відповідних фінансових показників бізнес-плану від середніх по галузі, до якої належить даний бізнес, обов’язково треба дати вичерпне пояснення цього.

Мета та особливості розробки фінансового плану визначають його зміст, послідовність і рівень деталізації опрацювання.

**Фінансовий план** містить такі **основні підрозділи:**

1. План доходів і видатків (план прибутків і збитків).

2. План грошових надходжень і виплат (план руху готівки).

3. Плановий баланс. У цьому розділі відображаються активи і пасиви підприємства, кошти, вкладені в розвиток виробництва підприємцем особисто і його партнерами, і нерозподілений прибуток. До складання балансового плану на кінець першого року приступають, коли складені план доходів і витрат та план грошових надходжень і виплат.

**Балансовий план** являє собою розрахунок активів (грошових коштів, обладнання, будівель, споруд, земель та ін.) і пасивів (зобов'язань перед кредиторами), рівність яких являє собою власний капітал підприємства, до якого належать кошти, вкладені партнерами, і прибуток, який залишиться після сплати податків.

Відповідно обґрунтований фінансовий план може бути використаний не тільки для залучення інвесторів і кредиторів, а й для оцінки результатів діяльності фірми після фактичного започаткування бізнесу. Крім того, фінансовий план часто є основою для опрацювання детального робочого бюджету фірми. Таким чином, фінансовий план має стати керівним документом, що в ньому треба чітко визначити, звідки, коли та як залучатиметься та витрачатиметься необхідний капітал.

**7.4 Планування доходів і видатків підприємства**

**План доходів і видатків** є першим фінансовим документом фінансового плану. Він характеризує загальні суми очікуваних доходів фірми та її витрат за певний період. Логіка опрацювання плану доходів і видатків (див. рис. 7.1) передбачає визначення загальної суми продажів фірми, від якої поступово відраховуються різні види витрат фірми і в результаті обчислюються: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до сплати податків, чистий прибуток.

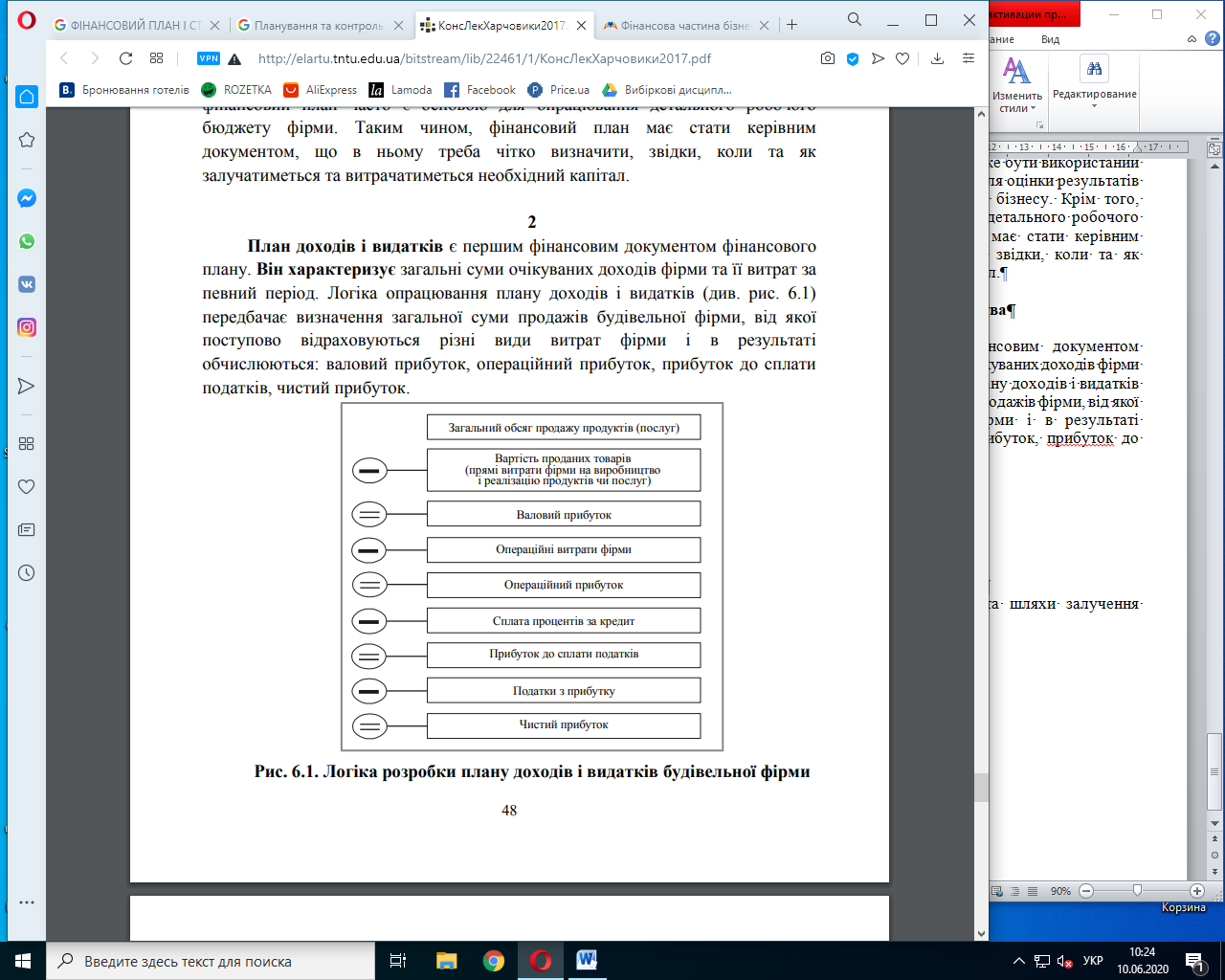


Рисунок 7.1 – Логіка розробки плану доходів і видатків фірми

**План доходів і видатків** складається у наступній **послідовності:**

1. Визначаються відповідні середні показники у галузі, до якої належить даний бізнес.

2. Складаються прогнози обсягів продажу продуктів (послуг) фірми.

3. Розраховуються прямі й операційні витрати фірми на виробництво та реалізацію продуктів (послуг).

**Прямі витрати** фірми на виробництво та реалізацію продуктів (вартість проданих товарів) включають:

* прямі матеріальні затрати, тобто вартість сировини, матеріалів, комплектувальних виробів та інші змінні витрати, пов’язані з виготовленням продукції;
* прямі затрати праці, тобто заробітну плату та інші виплати основному виробничому персоналу фірми.

**Операційні витрати** – це всі інші витрати, які необхідні для забезпечення нормальної діяльності фірми. Вони включають:

* заробітну плату адміністративно-управлінського, допоміжного та обслуговуючого персоналу фірми;
* нарахування й податки на заробітну плату цих категорій персоналу;
* додаткові виплати, які передбачені колективним договором (дотації на харчування, медичне обслуговування тощо);
* рентні платежі;
* платежі за комунальні послуги;
* витрати на офіс;
* витрати на відрядження;
* витрати на рекламу;
* страхові платежі;
* амортизаційні відрахування;
* інші операційні витрати.

4. Визначається валовий прибуток фірми. Валовий прибуток обчислюється як різниця між загальним обсягом продажу фірми і вартістю проданих товарів (сумою прямих витрат фірми на виробництво та реалізацію продукції).

5. Обчислюється операційний прибуток фірми відніманням від валового прибутку суми операційних витрат.

6. Розраховуються суми сплати процентів за отримані кредити.

7. Обраховується прибуток після сплати процентів як різниця між операційним прибутком і сумою сплати процентів за кредит.

8. Обчислюються згідно з чинним законодавством суми податків з прибутку фірми.

9. Визначається чистий прибуток фірми як різниця між прибутком до сплати податків і сумою податків з прибутку фірми.

Важливе значення в плануванні прибутку має визначення **точки беззбитковості** («порогу рентабельності»), тобто такої виручки від реалізації, при якій підприємство не має збитків, але ще не має і прибутків. При цьому витрати підприємства дорівнюють його доходам.

Для розрахунку точки беззбитковості можна користуватися як алгебраїчним, так і графічним методами.

**Розрахунок точки беззбитковості** у натуральному виразі алгебраїчним методом здійснюється, виходячи з такого рівняння:

СД = СВ,

де СД – сукупний дохід;

СВ – сукупні витрати.

Відповідно:

Цi \* Nб = ПВ + ЗВi \* Nб,

де Ці – ціна одиниці продукції (без ПДВ);

Nб – обсяг виробництва в натуральному виразі, за якого досягається беззбитковість діяльності;

ПВ – постійні витрати на весь обсяг виробництва;

ЗВi – змінні витрати на одиницю продукції.

Звідси:

Nб = ПВ/( Цi – ЗВi).

Різниця у знаменнику є маржинальним доходом, тому формулу можна інтерпретувати так:

Nб = ПВ / МДі,

де МДі – маржинальний дохід на одиницю продукції.

Таким чином, точка беззбитковості в натуральному виразі показує, за якого обсягу виробництва маржинальний дохід є достатнім для того, щоб відшкодувати сукупні постійні витрати.

**Графічний метод досягнення беззбитковості** являє собою схему, що показує вплив на прибуток обсягу виробництва, ціни продажу і собівартості продукції. За допомогою графіка можна знайти точку беззбитковості, тобто той обсяг виробництва, при якому крива, що показує зміну виторгу від реалізації при заданому рівні цін, перетнеться з кривою, що показує зміну собівартості продукції (рис. 7.2).

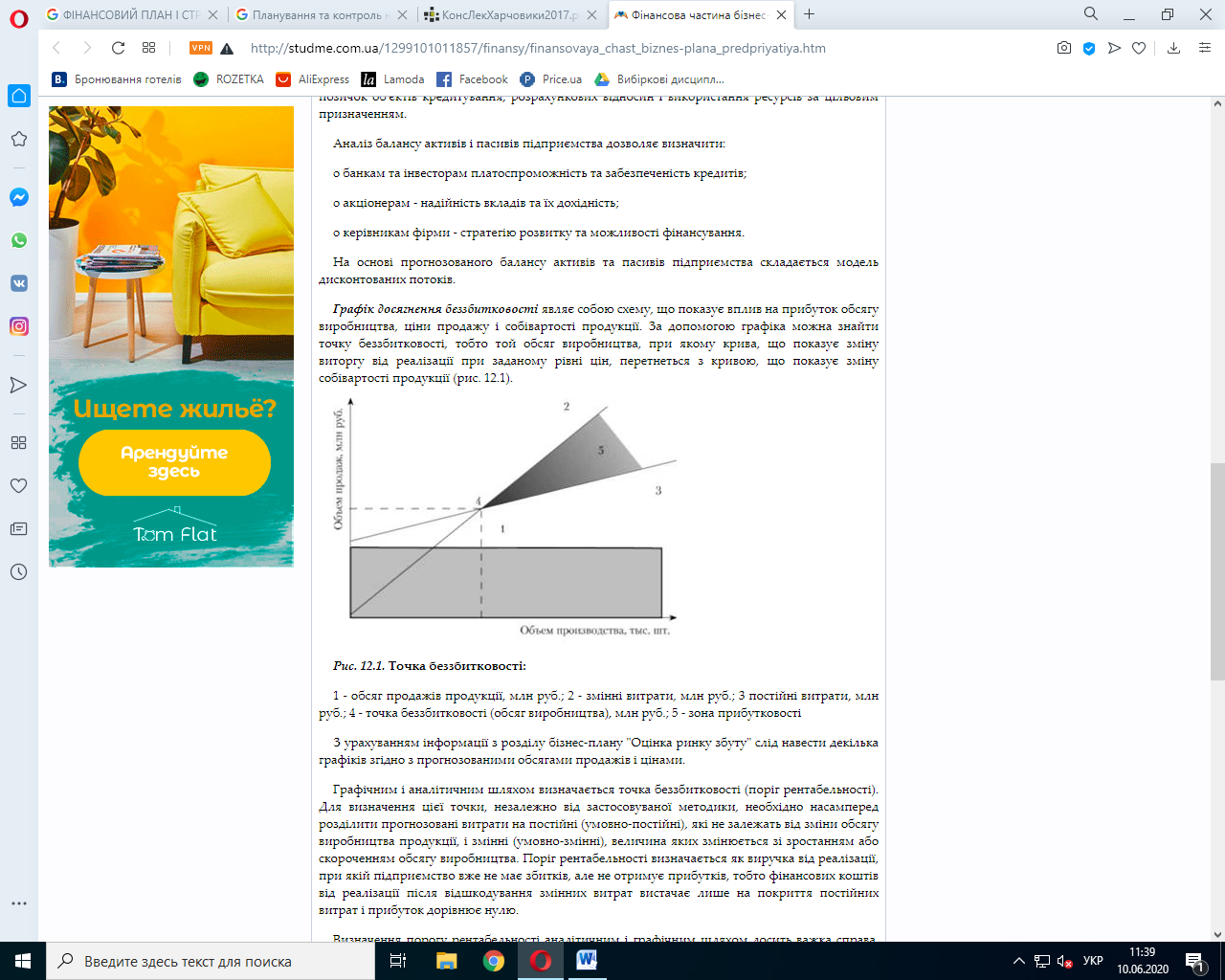


Рисунок 7.2 – Точка беззбитковості:

1 – обсяг продажів продукції, млн грн.;

2 – змінні витрати, млн грн.;

3 – постійні витрати, млн грн.;

4 – точка беззбитковості (обсяг виробництва), млн грн.;

5 – зона прибутковості.

**7.5 Розробка фінансової стратегії підприємства**

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення, реалізації головних цілей підприємства. Перспективне планування включає розробку фінансової стратегії підприємства і прогнозування його фінансової діяльності. Фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства.

**Стратегія фінансування включає** методи й практику формування фінансових ресурсів, їх планування і забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. **Стратегія фінансування охоплює** всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних і оборотних засобів, формування і розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику.

Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх і зовнішніх факторів, **фінансова стратегія забезпечує** відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів, робіт і послуг.

**Стратегія фінансування підприємства** згідно зі стратегічною ціллю **забезпечує:**

* формування і ефективне використання фінансових ресурсів;
* виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
* відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
* визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій і маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

**Завданнями фінансової стратегії є:**

* визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
* визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
* фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності;
* вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
* розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, цінова, амортизаційна, дивідендна, інвестиційна.

**7.6 Джерела фінансування бізнесу. Форми та методи залучення інвестицій**

Стратегія фінансування бізнес-проекту передбачає визначення переліку залучених джерел інвестиційних ресурсів, які поділяються на внутрішні та зовнішні.

**До внутрішніх належить:**

* статутний капітал підприємства;
* нагромаджені резерви (резервний капітал; додатковий капітал, що утворюється внаслідок переоцінки активів; фонди спеціального призначення, що формуються в процесі розподілу прибутку; нерозподілений прибуток);
* амортизаційні відрахування;
* пайові внески власників;
* страхове відшкодування.

**Перевагами внутрішніх джерел** інвестицій є простота та швидкість залучення, вища норма прибутку на вкладений капітал (оскільки немає витрат фінансування, пов’язаних зі сплатою процентів і т. п.), збереження контролю над підприємством у руках власників. Але їм також притаманні такі недоліки, як обмежений обсяг залучення капіталу, брак незалежного контролю за ефективністю його використання.

**Зовнішніми джерелами є:**

* кредити;
* надходження від продажу емітованих цінних паперів (акцій, облігацій);
* державні субсидії;
* безповоротна фінансова допомога.

**До переваг зовнішніх джерел** належать: значний обсяг залучення, незалежний контроль за ефективністю використання капіталу паралельно вони мають такі недоліки, як складність та триваліший період залучення, наявність витрат фінансування, можливість втрати контролю над підприємством (у разі емісії акцій).

**Кінцевою метою формування структури джерел інвестицій** є її оптимізація за критерієм максимального прибутку від інвестиційної діяльності та забезпечення фінансової стійкості підприємства. На практиці, як правило, використовується змішане (як власне, так і позичкове) фінансування, оскільки воно є гнучкішим.

Звернення до зовнішніх джерел фінансування зумовлює наявність певної небезпеки для ініціатора проекту. Залучення кредитних ресурсів пов’язане з виплатою процентів, які згодом підвищують собівартість продукції і знижують її конкурентоспроможність.

Однак орієнтація виключно на внутрішні джерела фінансування інвестицій знижує ефективність господарської діяльності. Це пояснюється наявністю так званого **ефекту фінансового важеля**. Ефект фінансового важеля можна трактувати як збільшення рентабельності власного капіталу, зумовлене використанням позичкового капіталу.

В табл. 7.1 подано класифікацію форм та методів залучення інвестицій.

Таблиця 7.1 – Форми та методи залучення інвестицій

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Форми інвестиційного забезпечення | Методи залучення інвестицій | Проблеми залучення інвестицій | Ступінь ризику інвестицій |
| Бюджетне інвестування | Кошти Державного бюджету на безповоротних засадах. Кошти місцевих бюджетів на безповоротних засадах.  Кошти позабюджетних фондів на безповоротних засадах. Кошти за рахунок перерозподілу бюджетних платежів дотацій та пільг в оподаткуванні. | Недосконалість бюджетно-фінансової політики.  Дефіцит бюджетів. | Низький рівень |
| Інвестування власних коштів підприємств, організацій | Нерозподілений прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства, організації.  Дивіденди, що направляються на інвестування.  Частина позаоборотних активів, які реінвестують.  Частина оборотних активів, яка іммобілізується в інвестиції.  Кошти від розміщення депозитів.  Кошти, які виплачуються державними органами та органами страхування у вигляді відшкодування збитків.  Кошти від емісії цінних паперів.  Вкладення інвестора в статутний фонд підприємства.  Кошти від розміщення цінних паперів на вторинному ринку.  Кошти недержавних організацій, які надаються на цільове інвестування на безповоротних засадах. Факторинг. | Низький рівень прибутковості діяльності.  Недостатність обігових коштів через значний рівень інфляції.  Недосконалість механізмів залучення. | Середній рівень |
| Інвестування за рахунок кредитів і позик | Державні кошти, які надаються на цільове інвестування у вигляді безпроцентних кредитів та з низькою процентною ставкою.  Податковий кредит.  Банківський кредит.  Позики кредитних спілок та інших недержавних фінансових установ.  Венчурне фінансування.  Лізинг.  Реалізація облігацій.  Кошти пенсійних фондів.  Кошти страхових компаній.  Кошти оплати форвардних контрактів.  Комерційний матеріальний та нематеріальний кредит. | Недосконалість державної кредитної політики.  Високий рівень ставок по кредитах.  Низький рівень організації недержавних форм кредитування.  Недоліки страхування операцій кредитування.  Недостатній рівень забезпечення кредитними ресурсами. | Високий рівень |
| Внутрішні та зовнішні (зарубіжні) інвестиції | Державні кошти, які надаються у вигляді грантів і пайової участі.  Кошти холдингових компаній, консорціумів, промислово-фінансових груп.  Кошти інвестиційних фондів і компаній.  Кошти інвесторів-юридичних осіб.  Кошти приватних інвесторів.  Кошти іноземних інвесторів. | Недосконалість державної інвестиційної політики.  Недостатній рівень інвестиційної привабливості.  Недосконалість механізмів залучення.  Відсутність ефективних механізмів страхування ризиків інвестування. | Середній рівень |