

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНИЙ ІНСТИТУТ

Лекції

«ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»

Полуянова О.І.

11

Зміст

ВСТУП

- Тема 1. Підприємство в сучасній системі господарювання
- Тема 2. Основні фонди і виробнича потужність підприємства
- Тема 3. Оборотні засоби підприємства (організації)
- Тема 4. Кадри і продуктивність праці
- Тема 5. Нематеріальні ресурси і активи
- Тема 6. Інвестиційні ресурси. Інноваційні процеси
- Тема 7. Оплата праці
- Тема 8. Валові витрати. Кошторис, Калькулювання собівартості
- Тема 9. Цінова політика фірми на продукцію (послуги)
- Тема 10. Фінансово-економічні результати і ефективність діяльності
- Тема 11. Економічна безпека і антикризова діяльність підприємства

Вступ

Предмет, завдання і методи дисципліни «Економіка підприємства»

Економіка (з грецького) - це мистецтво господарювання. Термін «економіка» використовується для визначення сукупності окремих економічних наук, які охоплюють: економічну теорію (політичну економію), історико-економічні науки (історія народного господарства), функціональні науки (розміщення продуктивних сил, макроекономіку, мікроекономіку, маркетинг, менеджмент, економіку праці, статистику, фінанси, облік, аудит і ін.), економіку різних галузей народного господарства, економіку конкретних підприємств.

Економіка підприємства - це наука про ефективність виробничої діяльності, шляхи і методи досягнення підприємством якнайкращих результатів, за умови найменших витрат.

Економіка підприємства як галузь економічної науки базується на пізнанні і використанні економічних законів і закономірностей функціонування і розвитку суспільного виробництва.

Предметом дисципліни є прояв цих законів і закономірностей в господарській діяльності підприємства, а також процес економічного пошуку альтернативних можливостей виробництва за допомогою принципів і методів підприємництва з метою отримання прибутку. А саме, предмет включає вивчення: теорії і практики господарювання на рівні підприємства; форм і методів господарювання; принципів формування і використання виробничого потенціалу; взаємодії всіх видів ресурсів; організації і ефективності господарської-комерційної діяльності підприємства.

Об'єктом вивчення є окреме підприємство.

Мета курсу - навчити підприємницькій поведінці потенційних учасників підприємництва.

Завданням курсу є виявлення економічних особливостей підприємницької поведінки підприємства, а саме:

- які етапи підприємницьке рішення проходить до своєї реалізації і під впливом чого воно змінюється;
- як повинне діяти підприємство, ухвалюючи рішення, пов'язане з виходом на ринок продукції, ресурсів, фінансів;
- як обґрунтувати підприємницьке рішення;
- де і як може здійснюватися підприємницька діяльність.

Методами курсу є:

Моделювання застосовується для опису суті процесів, фактів, понять і взаємозв'язків;

Графо-аналітичний аналіз застосовується для підтвердження в певних координатах економічних моделей;

Умовне прогнозування застосовується для вивчення параметрів економіки і виробничого підприємництва за допомогою аналітичних моделей;

Нормативний аналіз - оцінка використання законодавчих і нормативних меж параметрів, показників, які грають роль обмежень при ухваленні рішень у сфері економіки (податки, тарифи, статутні фонди, відсотки і т.д.);

Системний аналіз застосовується для побудови алгоритмів вибору підприємницької поведінки;

Аналіз і синтез застосовується для побудови алгоритмів підприємницької діяльності;

Декомпозиція і композиція - застосовуються для побудови структурних схем впорядкування процесів і ухвалення рішень.

ТЕМА 1. Підприємство в сучасній системі господарювання.

- 1.1. Поняття підприємства, фірми. Їх відмінні риси. Напрямок діяльності підприємства. Реєстрація, реорганізація і ліквідація підприємства.
- 1.2. Правові основи функціонування підприємства.
- 1.3. Класифікація і структура підприємств.
- 1.4. Добровільні і інституційні об'єднання підприємств (організацій).
- 1.5. Ринкове середовище господарювання підприємств і організацій.
- 1.6. Підприємництво як сучасна форма господарювання.
- 1.7. Суть і функції процесу управління підприємствами. Методи управління.
- 1.8. Організаційні структури управління підприємствами.

1.1. Поняття підприємства, фірми. Їх відмінні риси. Напрямок діяльності підприємства. Реєстрація, реорганізація і ліквідація підприємства.

Підприємство - це організаційно-відособлене і економічно - самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, яке виготовляє продукцію (виконує роботи, надає послуги).

Наприклад, молода сім'я живе з батьками і повністю від них залежить вона не є ні організаційно-відособленою ні економічно-самостійною. Батьки купили квартиру, але молоді з своєї стипендії не можуть самостійно заплатити за неї - в цьому випадку вони є організаційно-відособленими, але не економічно-самостійними. У якому випадку вони будуть економічно-самостійними?

Так і підприємство. Якщо воно має рахунок в банці, друкує, здійснює різні операції і укладає угоди, але існує за рахунок іншого підприємства, то йдеться тільки про оперативно-господарську самостійність.

Фірма - юридично самостійна підприємницька одиниця, підприємство, яке здійснює господарську діяльність в галузях народного господарства з метою отримання кінцевого фінансового результату, - прибули. Сучасна фірма зазвичай включає декілька підприємств. Чим більше фірма, тим більше **відмінних рис** вона має по відношенню до підприємства.

1. Підприємство - суб'єкт економічних відносин в рамках загального капіталу. Фірма - суб'єкт економічних відносин між різними капіталами, тому з цієї точки зору фірма має складну систему фінансової залежності між її структурними підрозділами.

2. Особливість фірми - багатогалузева структура, де як структурні одиниці виступають підприємства різних галузей економіки (диверсифікація - процес формування багатогалузевих фірм).

3. Фірма, а не підприємство виступає як господарський суб'єкт на ринку, здійснює цінову політику, веде конкурентну боротьбу, бере участь в розподілі прибули.

Т.ч. фірма може включати декілька підприємств, що не є юридично самостійними структурами.

Якщо фірма складається з одного підприємства, то поняття підприємство і фірма співпадають. Далі ми говоритимемо про підприємство і фірму як про одні і те ж.

Головною метою підприємства є виробництво продукції для задоволення потреб ринку і отримання максимально-можливого прибутку.

Підприємство повинне володіти поряд істотних ознак:

- організаційна єдність (колектив з внутрішньою структурою і порядком управління);
- відособлене майно (основні і оборотні кошти, самостійно використовувані для досягнення цілі);

- майнова відповідальність (підприємство несе відповідальність за зобов'язаннями, згідно закону);
- системна єдність засобів виробництва (об'єднує економічні ресурси для досягнення прибули);
- оперативно-господарська і економічна самостійність;
- наявність ідентифікаційних ознак (назва, товарний знак і т.д.).

Підприємство є юридичною особою, має замкнуту систему обліку і звітності, самостійний баланс, поточні і розрахункові (депозитні) рахунки в установах банків, друк з своїм найменуванням, а також товарний знак для товарів і послуг.

Юридична особа підлягає державній реєстрації і діє або на підставі статуту, або на підставі засновницького договору.

У статуті відбиваються: організаційна і правова форми підприємства (фірми); найменування; поштова адреса; предмет і мета діяльності; статутною фонд; порядок розподілу прибули; органи контролю; перелік і місцезнаходження структурних одиниць, що входять до складу фірми; умови реорганізації і ліквідації.

Представництво - відособлений підрозділ юридичної особи, розташований поза місцем його знаходження, яке представляє інтереси юридичної особи і здійснює їх захист.

Філіал - відособлений підрозділ юридичної особи, що розташований поза місцем його знаходження, здійснює всі його функції або їх частину, в т.ч. функції представництва.

Представництва і філіали не є юридичними особами.

Напрями діяльності підприємства.

1. Вивчення ринку товарів. Спочатку напрямом діяльності кожного підприємства є вивчення ринку товарів, т.е. проводиться комплексне дослідження ринку, рівня конкурентоспроможності і цін на продукцію, внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства і т.п.

2. Інноваційна діяльність. Результати вивчення ринку товарів служать базою для обґрунтування шляху розвитку інноваційної діяльності, яка охоплює науково-технічні розробки, технологічну і конструкторську підготовку виробництва, впровадження технічних і організаційних нововведень, визначення об'ємів необхідних інвестицій.

3. Виробнича діяльність. Це найбільш складна за об'ємом і рішенням організаційно-технічне завдання. Виробнича діяльність складається з наступних складених:

обґрунтування об'єму продукції певної номенклатури і асортименту, що виготовляється, у відповідності з потребами ринку;

формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції;

збалансованості виробничих потужностей і програми випуску продукції на поточний і подальший рік прогнозованого періоду;

забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами;

розробка і отримання узгоджених в часі оперативно-календарних графіків випуску продукції.

4. Комерційна діяльність. Від масштабів і якості саме цього напряму діяльності підприємства залежить фінансовий результат виробництва.

Умовами досягнення очікуваного успіху комерційної діяльності є дієва реклама, організація збуту продукції, належне стимулювання покупців.

5. Післяпродажний сервіс. Це завершуючий цикл виробничого процесу, який охоплює пуско-налагоджувальні роботи у сфері експлуатації куплених на ринку товарів, їх технічне обслуговування, забезпечення необхідними запчастинами, проведення ремонтів і т.д.

6. Економічна діяльність. Вона включає поточне і стратегічне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, забезпечення ресурсами, зовнішньоекономічну і фінансову діяльність і т.д.

7. Соціальна діяльність. Вона включає професійну підготовку і компетентність працівників, постійної підтримки на належному рівні умов праці і життя трудового колективу. Ефективне управління персоналом повинне бути пріоритетним і найважливішим напрямом діяльності кожного підприємства.

Суб'єкт господарювання підлягає **державній реєстрації**, окрім випадків, встановлених Кодексом.

Державна реєстрація суб'єктів господарювання проводиться у виконавському комітеті міської, районної в місті ради або в районній державній адміністрації по місцезнаходженню або місцепроживанню даного суб'єкта, якщо інше не передбачене законом.

Для державної реєстрації суб'єкта господарювання подаються наступні документи:

рішення власника (власників) майна або уповноваженого їм (ними) органу у випадках, передбачених законом;

засновницькі документи, передбачені законом для відповідного виду юридичних осіб;

рішення Антимонопольного комітету України про згоду на створення, реорганізацію (злиття, приєднання) суб'єктів господарювання у випадках, передбачених законом;

документ (документи), який засвідчує сплату засновником (засновниками) внеску до статутного фонду суб'єкта господарювання в розмірі, встановленому законом;

реєстраційна картка встановленого зразка;

документ, який засвідчує сплату засобів за державну реєстрацію.

При створенні в процесі приватизації і/або корпоратизації відкритих акціонерних суспільств повинен також бути представлений звіт про наслідки підписки на акції, затверджений Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку.

Громадяни, які мають намір здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, подають реєстраційну картку встановленого зразка, яка є одночасно заявою про державну реєстрацію, копію довідки об привласненні ідентифікаційного номера громадянина - платника податків і інших обов'язкових платежів і документ, який засвідчує внесення плати за державну реєстрацію.

Державна реєстрація суб'єктів господарювання здійснюється в строк не більше десяти днів з дня представлення документів. Реєструючий орган зобов'язаний впродовж цього терміну видати суб'єктові господарювання свідоцтво про державну реєстрацію.

На друці і штампах суб'єкта господарювання повинен бути ідентифікаційний код, по якому він включений в державний реєстр суб'єктів господарювання, або ідентифікаційний код громадянина-підприємця.

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта господарювання і копія документа, який підтверджує узяття його на облік в органах державної податкової служби, є підставою для відкриття рахунків в установах банків.

Зведення щодо державної реєстрації суб'єкта господарювання, внесення змін в них підлягають публікації реєструючим органом в спеціальному додатку до газети "Урядовий кур'єр" і/або офіційному друкарському виданні органу державної влади або органу місцевого самоврядування по місцезнаходженню суб'єкта господарювання впродовж десяти днів з моменту проведення державної реєстрації суб'єкта господарювання.

Перереєстрація суб'єкта господарювання проводиться у разі зміни форми власності, на якій заснований даний суб'єкт, або організаційної форми господарювання, або

найменування суб'єкта господарювання і здійснюється в порядку, встановленому для його реєстрації.

Відміна (припинення) державної реєстрації суб'єкта господарювання здійснюється за його особистою заявою, а також на підставі рішення суду у випадках визнання недійсними або такими, що суперечать законодавству, засновницьких документів, або здійснення діяльності, яка суперечить закону або засновницьким документам, або в інших випадках, передбачених законом.

Відміна державної реєстрації припиняє господарську діяльність і є підставою для здійснення заходів щодо ліквідації суб'єкта господарювання.

Припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом його **реорганізації (злиття, приєднання, ділення, перетворення)** або **ліквідації** - за рішенням власника (власників) або уповноважених їм органів, за рішенням інших осіб - засновників суб'єкта господарювання або їх правонаступників, а у випадках, передбачених Кодексом, - за рішенням суду.

У разі злиття суб'єктів господарювання всі майнові права і обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, який утворений унаслідок злиття.

У разі приєднання одного або декількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання до останнього переходять всі майнові права і обов'язки приєднаних суб'єктів господарювання.

У разі ділення суб'єкта господарювання всі його майнові права і обов'язки переходять по розділовому акту (балансу) у відповідних частинах до кожного з нових суб'єктів господарювання, які утворені унаслідок цього ділення.

У разі перетворення одного суб'єкта господарювання в іншій до новоутвореного суб'єкта господарювання переходять всі майнові права і обов'язки попереднього суб'єкта господарювання.

Суб'єкт господарювання ліквідується:

за ініціативою власників або уповноважених ними осіб, засновниками або їх правонаступниками;

у зв'язку із закінченням терміну, на який він створювався, або після досягнення мети, ради якої його створювався;

у разі визнання його в установленому порядку банкрутом, окрім випадків, передбачених законом;

у разі відміни її державної реєстрації у випадках, передбачених законом.

Суб'єкт господарювання вважається ліквідованим з дня внесення до державного реєстру запису об припинення його діяльності. Такий запис вноситься після затвердження ліквідаційного балансу.

Оголошення про реорганізацію або ліквідацію господарської організації або припинення діяльності індивідуального підприємця підлягає публікації реєструючим органом в спеціальному додатку до газети "Урядовий кур'єр" і/або офіційному друкарському виданні органу державної влади або органу місцевого самоврядування по місцезнаходженню суб'єкта господарювання впродовж 10 днів з дня припинення діяльності суб'єкта господарювання.

Ліквідація суб'єкта господарювання здійснюється ліквідаційною комісією, яка створюється власником (власниками) майна суб'єкта господарювання або його (їх) представниками (органами), або іншим органом, певним законом.

Орган (обличчя), який ухвалив рішення про ліквідацію суб'єкта господарювання, встановлює порядок і визначає терміни проведення ліквідації, а також термін для заяви претензій кредиторами, які не може бути меншим, ніж два місяці з дня оголошення про ліквідацію.

Ліквідаційна комісія або інший орган, який проводить ліквідацію суб'єкта господарювання, поміщає в друкарських органах повідомлення про його ліквідацію і про порядок і терміни заяви кредитором претензій, а відомих кредиторів повідомляє персонально у письмовій формі.

Одночасно ліквідаційна комісія приймає необхідні заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості ліквідовуваного суб'єкта господарювання.

Ліквідаційна комісія оцінює наявне майно суб'єкта господарювання, який ліквідується, і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс і подає його власникові або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність і повнота ліквідаційного балансу повинні бути перевірені у встановленому законодавством порядку.

Претензії кредиторів до суб'єкта господарювання, яке ліквідується, задовольняються з майна цього суб'єкта.

Черговість і порядок задоволення вимог кредиторів визначаються відповідно закону.

Претензії, які не задоволені через відсутність майна суб'єкта господарювання, претензії, які не визнані ліквідаційною комісією, якщо їх заявники в місячний термін після отримання повідомлення про повне або часткове відхилення претензії не звернуться до суду з відповідним позовом, а також претензії, в задоволенні яких за рішенням суду кредиторів відмовлено, вважаються погашеними.

Майно, яке залишилося після задоволення претензій кредиторів, використовується по вказівці власника. (Хоз.кодекс України)

1.2. Правові основи функціонування підприємства.

Створення і функціонування підприємств в Україні регулюється господарським, податковим, інвестиційним, митницею, валютним і іншими законодавствами, які регламентує окремі особливості, сторони і види діяльності підприємств в Україні.

Господарське законодавство регулює правові, економічні і соціальні принципи здійснення підприємницької діяльності на території України. Законодавство встановлює гарантії свободи підприємництва і його державної підтримки; визначає види і організаційні форми підприємств, правила їх створення, реєстрації, реорганізації і ліквідації; організаційний механізм здійснення підприємницької діяльності; встановлює державний контроль у сфері ліцензування і відповідальність суб'єктів господарювання і органів ліцензування за порушення законодавства і т.п. (Закон України "Про господарські суспільства", з 1 січня 2004 року вступив в силу Господарський кодекс України, у зв'язку з чим втрачають силу Закони України "Про підприємства в Україні" і "Про підприємництво").

Податкове законодавство визначає діючу в країні податкову систему, тобто сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів, а також до державних цільових фондів, які стягуються у встановленому відповідними законами держави порядку; встановлює об'єкти оподаткування і методики їх визначення, джерела сплати податків; регулює розміри ставок податків; визначає терміни сплати податків і порядок надання податкових пільг; регламентує застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання. (Закони України «Про порядок погашення зобов'язань перед бюджетами і державними цільовими фондами», "Про систему оподаткування", "Про оподаткування прибутку підприємств, "Про податок на додану вартість", "Про плату за землю" та інші).

Інвестиційне законодавство регулює інвестиційні процеси в країні, надає державні гарантії вітчизняним і іноземним інвесторам, визначає основи функціонування біржового і позабіржового ринків цінних паперів в Україні, встановлює правила здійснення операцій з

цінними паперами і забезпечує контроль за діяльністю емітентів, інвесторів і професійних учасників фондового ринку - інвестиційних фондів, інвестиційних компаній, страхових компаній і т.п. (Закони України "О інвестиційній діяльності", "Про цінні папери і фондову біржу", "Про державне регулювання ринку цінних паперів", "Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг" та інші).

Митне законодавство регулює порядок здійснення операцій по експорту і імпорту сировини, продукції, послуг; визначає ставки митних зборів на ввезення (вивіз) сировини і продукції, встановлює пільгові ставки митних зборів на певні групи товарів, регламентує процедуру перетину кордону країни і оформлення вантажів, забезпечує контроль за сплатою митних зборів і митного збору і т.п. (Митний кодекс України, Закон України "Про єдиний митний тариф" та інші).

Валютне законодавство регламентує порядок здійснення операцій з іноземною валютою, процедуру видачі Національним банком України дозволу комерційним банкам на здійснення таких операцій, відкриття валютних рахунків суб'єктами господарської діяльності і т.п. (Закони України "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" та інші).

Таким чином, правове середовище функціонування підприємства досить складна. Ступінь впливу його елементів визначається, перш за все, організаційно-правовою формою підприємства, галузевою приналежністю, видами діяльності, залежністю від іноземних постачальників або споживачів, об'ємом товарообігу і т.д.

(Бондар)М.Н.

Статутні документи.

Засновницькими документами суб'єкта господарювання є рішення про його освіту або засновницький договір, а у випадках, передбачених законом, статут (положення) суб'єкта господарювання.

У засновницьких документах повинні бути вказані найменування і місцезнаходження суб'єкта господарювання, мета і предмет господарської діяльності, склад і компетенція його органів управління, порядок ухвалення ними рішень, порядок формування майна, розподіл прибули і збитків, умови його реорганізації і ліквідації, якщо інше не передбачене законом.

У засновницькому договорі засновники зобов'язуються утворити суб'єкт господарювання, визначають порядок загальної діяльності щодо його освіти, умови передачі йому свого майна, порядок розподілу прибули і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання і участі в нім засновників, порядок убування і входження нових засновників, інші умови діяльності суб'єкта господарювання, які передбачені законом, а також порядок його реорганізації і ліквідації відповідно закону.

Статут суб'єкта господарювання повинен містити відомості про його найменування і місцезнаходження, мета і предмет діяльності, розмір і порядок утворення статутного і інших фондів, порядок розподілу прибули і збитків, про органи управління і контролю, їх компетенцію, про умови реорганізації і ліквідації суб'єкта господарювання, а також інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання, передбачені законодавством. Статут може містити і інші відомості, які не суперечать законодавству.

Положенням визначається господарська компетенція органів державної влади, органів місцевого самоврядування або інших суб'єктів у випадках, визначених законом.

Статут (положення) затверджується власником майна (засновником) суб'єкта господарювання або його представниками, органами або іншими суб'єктами відповідно закону.

(Хоз. Кодекс)

1.3.Класифікація і структура підприємств

Для забезпечення ефективного господарювання в ринкових умовах, кваліфікованого управління підприємствами виключно важливою є їх чітка і повна класифікація за певними ознаками. Достатньо повну класифікацію підприємств можна скласти, користуючись такими ознаками:

- 1) мета і характер діяльності;
- 2) форма власності;
- 3) національна приналежність капіталу;
- 4) правовий статус і форма господарювання;
- 5) функціонально-галузевий вид діяльності;
- 6) технологічна і територіальна цілісність;
- 7) розмір по кількості працівників.

КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ (ФІРМ)

Класифікаційні ознаки Види підприємств (фірм)

Мета і характер діяльності

• Комерційні • Некомерційні

Форма власності майна

• Приватні • Колективні • Комунальні • Державні (у т.ч. казенні)

Національна приналежність капіталу

• Національні • Закордонні • Змішані (загальні)

Правовий статус і форма господарювання

• Одноосібні • Кооперативні • Орендні • Господарські суспільства

Галузево-функціональний вид діяльності

• **Промислові** • Сільськогосподарські • Будівельні • Транспортні • Торгові • виробничий-торгові • торговий-посередницькі • **Інноваційно-впроваджувальні** • Лізингові • Банківські • Страхові • Туристичні і т.п.

Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування

• **Головні** (материнські) • **Дочерні** • Асоційовані • Філіали

Розмір по кількості працівників

• Великі • Середні • Малі (дрібні) • Мікропідприємства

Діяльність переважної більшості підприємств має комерційний характер з отриманням прибули. До некомерційних належать переважно добродійні, медичні, наукові та інші організації невиробничої сфери народного господарства.

Приватними є підприємства, які належать окремим громадянам на правах приватної власності і з правом найму робочої сили.

До цього вигляду відносять також ті індивідуальні і сімейні підприємства, які базуються на приватній власності, але тільки на особистій роботі (роботи членів сім'ї).

Колективне - це таке підприємство, яке ґрунтується на власності його трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного суспільства або громадської організації.

Комунальне - підприємство, яке засноване на власності відповідної територіальної общини.

Державними є підприємства, засновані на державній власності.

До державних належать також так звані казенні підприємства, тобто підприємства, які не підлягають приватизації. Рішення про перетворення державного підприємства в казенне

приймає Кабінет Міністрів України по одному з таких умов: а) підприємство проводить виробничу або іншу діяльність, яка відповідно чинному законодавству може здійснюватися тільки державним підприємством; б) головним споживачем продукції підприємства (понад 50 відсотків) є держава; у) підприємство є суб'єктом природних монополій.

По національній приналежності капіталу прийнято розрізняти підприємства (фірми):
 національні - капітал належить підприємцям своєї країни;
 закордонні - капітал є власністю іноземних підприємців повністю або в тій частині, яка забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філіалів або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження;
 змішані - капітал належить підприємцям два або декількох країн; їх реєстрація здійснюється в країні одного із засновників такого підприємства.

Найбільш важливою є класифікація підприємств (фірм) по правовому статусу і формі господарювання.

Одноосібне підприємство є власністю однієї особи або сім'ї; воно несе відповідальність за свої зобов'язання всім майном (капіталом). Таке підприємство може бути зареєстроване як самостійне або як філіал іншого підприємства (фірми). Форму одноосібних підприємств мають переважно маленькі по кількості працівників фірми.

Кооперативні підприємства (кооперативи) - добровільні об'єднання громадян з метою загального ведення господарської або іншої діяльності. Характерною їх ознакою є безпосередня участь кожного в загальній діяльності, використання власного або орендованого майна. У економіці України функціонують два основні типи кооперативів: виробничі і споживчі.

У державному секторі економіки однієї з форм підприємництва є орендні підприємства. Оренда полягає в тимчасовому (на договірних початках) володінні і користуванні майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької діяльності. Об'єктами оренди можуть бути цілісні майнові комплекси державних підприємств або їх структурних підрозділів (філіалів, цехів, ділянок), а також окремі одиниці майна.

Господарські суспільства діляться на повні, з обмеженою відповідальністю, командитні і акціонерні.

Повне суспільство (суспільство з повною відповідальністю) - суспільство, всі учасники якого займаються загальною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язання підприємства всім своїм майном.

Суспільством на обмежену відповідальність зважає таке, яке має статутний фонд, розділений на частини, розмір яких визначається засновницькими документами; учасники цього суспільства несуть відповідальність у межах їх внеску.

Командитним є суспільство, яке, разом з членами з повною відповідальністю, включає одного або більше учасників, відповідальність яких обмежується особистим внеском в майно такого суспільства.

Найбільш розвиненою формою господарських суспільств є акціонерне суспільство. Головним атрибутом такого суспільства служить акція - цінний папір без встановленого терміну звернення, яке свідчить про пайову участь в статутному фонді суспільства; підтверджує членство в нім і право на участь в управлінні їм; дає учасникові суспільства право на отримання частини прибули у вигляді дивіденду і участь в розподілі майна при ліквідації суспільства. Акціонерні суспільства бувають двох видів: відкритого типу, акції якого розповсюджуються через відкриту підписку і купівлю-продаж на фондових біржах; закритого типу, акції якого можуть розповсюджуватися лише між його засновниками.

Класифікаційна приналежність підприємств (фірм) по функціонально-галузевому виду діяльності переважно зрозуміла з самої назви окремих їх груп (видів). Пояснення вимагають хіба що лізингові підприємства. У світовій економіці під такою назвою фігурують міжнародні орендні фірми-продуценти, які за відповідну плату здають в оренду товари споживчого призначення, обчислювальну техніку, різноманітне технологічне устаткування, транспортні засоби і т.п.

Технологічну і територіальну цілісність мають так званого материнські (головні) підприємства або фірми. Особливістю їх діяльності є те, що вони контролюють інші фірми. Залежно від розміру капіталу, який належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу і ступеня підлеглості, підприємств, які знаходяться у сфері впливу головної фірми, можна розділити на дочерніє, асоційовані і філіали. Дочірнє підприємство (компанія) - юридична самостійна організаційна освіта, яка здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте материнська фірма строго контролює діяльність всіх своїх дочірніх компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їх акцій. Асоційоване підприємство є формально самостійним, але з різної причини воно залежить від головної фірми і повинне підкорятися її стратегічним цілям. На відміну від дочірніх і асоційованих підприємств філіал не користується юридичною і господарською самостійністю, не має власного статуту і балансу, діє від особи і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву. Майже весь акціонерний капітал філіалу належить материнській фірмі.

З суб'єктів господарської діяльності виділяють маленькі (дрібні) підприємства, які складають основу малого бізнесу. До них належать суб'єкти господарювання з кількістю працівників: у промисловості і будівництві - до 200 осіб; у інших областях виробничої сфери - до 50 осіб; науці і науковому обслуговуванні - до 100 осіб; областях невиробничої сфери - до 25 осіб; роздрібній торгівлі - до 15 осіб. Крім того, офіційно заведено називати мікропідприємствами суб'єктів малого підприємництва зі середньообліковою чисельністю робітників до 10 осіб і обсягом виручки від продажу продукції до 250 тис. грн.

Структура підприємств. Загальна, виробнича і організаційна.

Структура підприємства - це склад і співвідношення його внутрішніх ланок цехів, участків, відділів, лабораторій і інших підрозділів, складових єдиний господарський об'єкт.

Під **загальною** структурою підприємства (фірми) розуміється комплекс виробничих підрозділів, організацій по управлінню підприємством і обслуговуванню працівників, їх кількість, величина, взаємозв'язки і співвідношення між ними за розміром зайнятих площ, чисельності працівників і пропускної спроможності.

До **виробничих** підрозділів відносяться **цехи**, ділянки, лабораторії, в яких виготовляється, проходить контрольні перевірки, випробування основна продукція (що випускається підприємством), що комплектують вироби (що набувають з боку), матеріали і напівфабрикати, запасні частини для обслуговування виробів і ремонту в процесі експлуатації, виробляються різні види енергії для технологічних цілей і т.п.

До підрозділів, **обслуговуючих** працівників, відносяться житлово-комунальні відділи, їх служби, фабрики-кухні, їдальні, буфети, дитячі сади і ясла, санаторії, пансіонати, удома відпочинку, профілакторії, медсанчастини, добровільні спортивні суспільства, відділи технічного навчання і учбові заклади, що займаються підвищенням виробничої кваліфікації, культурного рівня робочих, інженерно-технічних працівників, службовців.

Зупинимося на **виробничій структурі** підприємства.

На відміну від загальної структури виробнича структура підприємства є формою організації виробничого процесу і знаходить вираз в розмірах підприємства, кількості, складі і питомій вазі цехів і служб, їх плануванні, а також в складі, кількості і плануванні виробничих ділянок і робочих місць усередині цехів.

Основною структурною виробничою одиницею підприємства є виробнича ділянка, що є сукупністю робочих місць, на яких виконується технологічно однорідна робота або різні операції по виготовленню однакової або однотипної продукції. Продукція ділянки призначена для переробки усередині цеху.

Склад, кількість ділянок і взаємовідношення між ними визначають склад крупніших виробничих підрозділів - цехів - і структуру підприємства в цілому.

Первинною ланкою організації виробництва є робоче місце.

Робоче місце - частина виробничої площі, де робочий або група робочих виконують окремі операції по виготовленню продукції або обслуговуванню процесу виробництва.

Розрізняють наступні види цехів і ділянок: основні, допоміжні, обслуговуючі, побічні.

У **основних** цехах виконується певна стадія виробничого процесу по перетворенню сировини і матеріалів на готову продукцію або ряд стадії виробничого процесу по виготовленню якого-небудь виробу або його частини. Основні **цехи** класифікуються на: 1) заготовчі (літейніє, ковальські, штампувальні і т.д.); 2) оброблювальні (токарні, фрезерні і т.д.); 3) що випускають (складальні)

Завдання **допоміжних** цехів - забезпечення нормальної безперебійної роботи цехів основного виробництва. До них відносяться: ремонтні, слюсарний-ремонтні, інструментальні, енергетичні і ін.

Обслуговуючі цехи виконують функції зберігання продукції (складські), транспортування сировини, матеріалів і готової продукції (транспортні).

Побічні цехи займаються утилізацією відходів.

Залежно від основної виробничої одиниці підприємства розрізняють наступні види виробничої структури: безцехова (ділянка), цехова (цех), корпусна (корпус), комбінатна (виробництво, наприклад текстильна фабрика).

Організаційна структура управління підприємством - впорядкована сукупність служб, керівників його діяльністю, взаємозв'язками і супідрядністю. Вона безпосередньо пов'язана з виробничою структурою підприємства, визначається завданнями, які стоять перед персоналом підприємства, різноманіттям функцій управління і їх об'ємом.

Принцип формування структури управління - організація і закріплення тих або інших функцій управління за підрозділами (службами) апарату управління.

Організаційна структура апарату управління характеризується різним числом ланок, найчастіше використовується **трехзвенная** система: директор (президент) - начальник цеху - майстер. Кожний з них несе особисту відповідальність за доручену йому ділянку роботи

Начальник цеху відповідає за всі сторони роботи цеху і виконує всі функції технологічного і господарського керівництва цеху за допомогою підлеглого йому цехового апарату управління. Функціональними органами управління крупних цехів є планово-диспетчерське, технічне бюро праці і заробітної плати і ін. Начальник цеху підкоряється безпосередньо директорові

Крупні ділянки цеху (відділення, прольоти) очолюють начальники ділянок (старші майстри), яким підпорядковані змінні майстри. Майстер є керівником і організатором виробництва і праці на ділянці. Він підкоряється безпосередньо начальникові цеху, а в тих цехах, де є начальники ділянок або начальники змін, відповідно, начальникові ділянки або зміни.

Групою робочих, об'єднаних в бригаду, керує бригадир, який є старшим робочим і не звільняється від виробничої роботи, отримуючи доплату до тарифної ставки за виконання своїх обов'язків.

Всією діяльністю підприємства керує *директор* (президент, керівник), який може бути як власником майна, так і найнятим робітником, в останньому випадку з ним полягає контракт.

Для забезпечення стратегічного, поточного і оперативного керівництва підприємством у директора (президента) є безпосередньо підлеглий йому функціональний апарат управління і заступники. Кожний з них керує певною частиною роботи по управлінню виробничим процесом і має в своєму підпорядкуванні відповідні функціональні служби. У апараті заводу управління (управління фірмою) виділяються функціональні структурні підрозділи (відділи, служби), а в цехах, як правило, - бюро. Апарат управління включає наступні основні служби:

- оперативного керівництва підприємством;
- управління персоналом (соціальна служба);
- економічній і фінансовій діяльності;
- переробки інформації;
- адміністративного управління;
- маркетингу;
- зовнішніх економічних зв'язків;
- технічного розвитку і ін.

Кожна служба очолюється начальником і підкоряється безпосередньо директорові і одному з його заступників.

Структура апарату управління залежить від багатьох чинників: типу виробництва, спеціалізації, об'єму виробництва, конструктивної складності продукції, що виготовляється, і т.д., тому структура заводу управління (управління фірмою) на підприємствах різна.

(Вовків, Ськляренко)

1.4. Добровільні і інституційні об'єднання підприємств (організацій).

Відповідно до чинного законодавства в Україні можуть створюватися і функціонувати два типи об'єднань підприємств і організацій (інтеграційних утворень): 1) добровільні; 2) інституційні.

Підприємства (організації, фірми) мають право на добровільних засадах об'єднувати свою науково-технічну, виробничу, комерційну і інші види діяльності, якщо це не суперечить чинному антимонопольному законодавству.

Як свідчить світовий і вітчизняний досвід господарювання в умовах ринкової економіки, підприємства і інші первинні суб'єкти господарювання можуть створювати різні за принципами і цілями **добровільні** об'єднання:

- **асоціації** - проста форма договірної об'єднання підприємств (фірм, компаній, організацій) з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учасників (членів);

- **корпорації** - договірні об'єднання суб'єктів господарювання на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих і комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень для централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;

- **консорціуми** - тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети (наприклад здійснення загального великого

господарського проекту). Учасниками консорціуму можуть бути державні і приватні фірми, а також окремі держави (наприклад Міжнародний консорціум супутникового зв'язку);

концерни - форма статутних об'єднань підприємств (фірм), що характеризується єдністю власності і контролю; об'єднання відбувається часто за принципом диверсифікації, коли один концерн інтегрує підприємства (фірми) різних областей економіки (промисловість, транспорт, торгівля, наукові організації, банки, страхова справа). Після створення концерну суб'єкти господарювання втрачають свою самостійність, підкоряючись могутнім фінансовим структурам;

картели - договірне об'єднання підприємств (фірм) переважно однієї області для здійснення загальної комерційної діяльності - регулювання збуту виготовленої продукції;

синдикати - організаційна форма існування різновиду картельної угоди, яка передбачає реалізацію продукції учасників через створений загальний збутовою орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання. Так само може здійснюватися закупівля сировини для всіх учасників синдикату. Така форма об'єднання підприємств є характерною для областей з масовим виробництвом однорідної продукції;

трести - монополістичне об'єднання підприємств, які раніше належали різним підприємствам, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність, оскільки інтегруються всі напрями їх діяльності;

холдинги (холдингові компанії) - специфічна організаційна форма об'єднання капіталів: інтегроване суспільство, яке безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої засоби для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання. Завдяки цьому холдингова компанія здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднані в холдингу суб'єкти мають юридичну і господарську самостійність. Проте право рішення основних питань їх діяльності належить холдинговій компанії

- **фінансові групи** - об'єднання юридично і економічно самостійних підприємств (фірм) різних областей народного господарства. На відміну від концерну на чолі фінансових груп стають один або декілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств (фірм, компаній), які входять до складу фінансової групи, координують всі сфери їх діяльності.

Сьогодні основними формами добровільних об'єднань підприємств (фірм, організацій) все більше стають концерни, корпорації і фінансові (промислово-фінансові) групи.

У Україні разом з добровільними створюються і функціонують так звані **інституційні об'єднання**, діяльність яких визначається в директивному порядку міністерствами (відомствами) або безпосередньо Кабінетом Міністрів України. До таких належать виробничі, науково-виробничі (науково-технічні), виробничий-торгові та інші подібні об'єднання (комплекси, центри), які інтегрують стадії створення (проекування), продукування, реалізації і післяпродажного сервісного обслуговування виробів тривалого використання. У народному господарстві України функціонують могутні державні корпорації, створені на базі колишніх вузькогалузевих міністерств (наприклад державна корпорація «Укрбудматеріали»).

Інституційні міжгалузеві об'єднання підприємств і організацій створюються і діють під різноманітними офіційними назвами в агропромисловому комплексі, будівництві, житлово-комунальному господарстві і інших взаємозв'язаних секторах економіки України.

(Покропивній)

1.5. Ринкове середовище господарювання підприємств і організацій.

Ринок - це саморегульована, заснована на економічній свободі система відносин між продавцем і покупцем з приводу обміну, купівлі-продажу товарів (послуг), при якій забезпечується необхідний попит на товар.

Як функціонуюча система ринок припускає наявність відповідного механізму. Основними елементами ринкового механізму є ціна, попит і пропозиція. Співвідношення попиту і пропозиції визначає ціну товару на ринку шляхом реалізації закону попиту.

Закон попиту відображає залежність між відносною ціною на товар і величиною попиту на нього: зростання попиту впливає на зниження ціни, а скорочення попиту сприяє зростанню цін на ринку.

Ринок володіє складною структурою, будучи, по суті, системою безлічі різноманітних спеціалізованих ринків. Існує декілька різних методів їх класифікації залежно від вибраного критерію.

I. По характеру об'єкту товарообміну:

Ринок товарів і послуг

1 Ринок засобів виробництва

2 Ринок споживчих товарів - товарів тих, що поступають для кінцевого споживання населенням

3 Ринок послуг виробничого і невиробничого призначення

Фінансовий ринок

1. Ринок цінних паперів 2. Ринок грошей (капіталу) 3 Валютний і позиковий ринок

Ринок інтелектуальної продукції

1 Ринок технологій опитно- конструкторських розробок 2. Ринок фундаментальної наукової інформації 3 Ринок інформації

Ринок праці

1 Зайняті 2 Безробітні 3 Біржі праці 4 Система підготовки і перепідготовки кадрів

II. По відношенню до суб'єкта ринкових відносин:

ринок продавця;

ринок покупця;

ринок посередницьких операцій (ринок проміжних продавців).

III. За географічною ознакою:

внутрішній, такий, що підрозділяється на регіональний, місцевий, національний і т.д.;

зовнішній - світовий, прикордонний і т.д.

IV. По характеру продажів:

опт і роздрібний.

V. За галузевою ознакою:

ринок сировини - вугілля, нафта, газ, деревина і т.п.;

ринок продовольства - зерно, риба, м'ясо і т.п.;

ринок машинобудування - автомобілі, машини і т.п.;
інші галузеві ринки.

Через специфіку вироблюваних товарів (складність, тривалість виготовлення і ін.), віддаленість продавців і покупців один від одного, можливості затримки в оплаті відправлених товарів кожен ринок повинен мати в своєму розпорядженні відповідну **інфраструктуру** - систему спеціалізованих організацій, найважливішими з яких є товарна біржа, фондова біржа і банківська система.

Інфраструктура ринку включає: кредитну систему, систему біржової торгівлі, сукупність самостійних підприємств - оптової і роздрібною торгівлі

Кредитна система складається із страхових компаній, банківської системи, фондів профспілок і інших організацій.

Першим ярусом банківської системи є центральний банк, другим - комерційні, іпотечні, інноваційні, інвестиційні і інші банки.

Біржа - це організований оптовий ринок, що діє як аукціон по купівлі-продажу товарів, цінних паперів і валюти. Вона діє на основі статуту, під керівництвом біржового комітету. Клієнтами біржі можуть бути індивідуальні обличчя, торговельно-промислові корпорації і кредитно-фінансові інститути. Біржі бувають товарними (спеціалізованими по продуктах і універсальними), фондовими (по операціях з цінними паперами), валютними (для обміну національних валют).

Окрім біржової торгівлі, товарний ринок обслуговується мережею самостійних підприємств оптової і роздрібною торгівлі, що використовують різноманітні організаційні форми - ярмарки, аукціони, виставки-продажі і т.п.

Як будь-яка реально функціонуюча система ринок володіє перевагами і певними недоліками.

Основними перевагами ринкової економіки є:

ефективний розподіл і використання ресурсів для виробництва необхідних суспільству товарів і послуг;

високий ступінь гнучкості і адаптивності до умов виробництва, що змінюються;

швидке використання досягнень науки і техніки;

свобода вибору і дій підприємців і споживачів;

здібність до задоволення різноманітних потреб, підвищення якості продукції;

відносно швидке відновлення порушеної рівноваги

Основними недоліками ринку є:

відсутність стимулів для виробництва товарів і послуг колективного і суспільного користування;

відсутність механізму захисту навколишнього середовища від виробничої і інших видів діяльності;

нездатність збереження невідтворних ресурсів;

- відсутність гарантій на працю;

- нездатність сприяти розвитку фундаментальних і прикладних досліджень в науці;

- нестабільність розвитку і схильність рецесивним і інфляційним процесам.

Існування проблем, рішення яких в рамках стихійних ринкових відносин маловірогідно, обумовлює значущість державних інститутів в розвитку національних економік. Держава покликана всемірно сприяти створенню нормальних умов для функціонування ринкових механізмів і доповнювати їх елементами, що дозволяють вирішувати ті задачі, з якими ринок не справляється.

Сучасний ринок характеризується, з одного боку, концентрацією капіталів і розвитком корпоративних форм організації бізнесу, а з іншої - збереженням безлічі дрібних

товаровиробників з властивим ним духом підприємництва, гнучкістю і адаптивністю. Проте ринок ще не вичерпав повністю своїх можливостей, інтенсивно розвивається його найважливіша складова - ринок інформації. (Вовків)

Окрім спеціальної функції по забезпеченню руху товарів від виробника до споживача ринок виконує в економічній системі суспільства регулятивно-контрольну і стимулюючу функції. Світовий досвід свідчить, що ринок є найбільш довершеним інструментом саморегуляції суспільного виробництва. Через його посередництво визначається що, скільки, коли, як і для кого виробляти. Унаслідок дії закону вартості і закону попиту і пропозиції встановлюються необхідні відтворені пропорції, оптимізується розподіл інвестиційних, матеріальних і трудових ресурсів між сферами діяльності і областями виробництва, забезпечується діючий економічний контроль за раціональним суспільно-допустимим рівнем виробничих витрат.

Стимулююча функція ринку полягає в тому, що він ініціює виробництво саме тих товарів, які потрібні споживачам. Через механізм конкуренції ринкові відносини активно впливають на розширення асортименту і поліпшення якості продукції, зниження витрат виробництва і звернення, вилучення з виробництва і споживання застарілих видів продукції, які не мають перспективи розширення збуту.

Найбільший обхват суб'єктів ринку, групування їх з урахуванням специфічних особливостей ринкової поведінки досягається виділенням п'яти основних типів ринків:

- *ринка споживачів* - окремих осіб і домашніх господарств, які купують товари або отримують послуги для особистого споживання;

- *ринка виробників* - сукупності осіб і підприємств, які купують товари для використання їх у виробництві інших товарів і послуг;

- *ринку проміжних продавців (посередник)* - сукупності осіб і організацій, які стають власниками товарів для перепродажу або здачі їх в оренду іншим споживачам з вигодою для себе;

- *ринку суспільних установ*, які купують товари і послуги для забезпечення сфери комунального господарства або для забезпечення діяльності різних некомерційних організацій;

- *міжнародного ринку* - зарубіжних покупців, споживачів, виробників, проміжних продавців.

У підприємницькій діяльності використовуються широко принципи поведінки суб'єктів хозяйнування на ринку.

Особливе місце займає *принцип соціального партнерства*.

Цей принцип витікає з того, що підприємство як соціально-економічна цілісність разом з тим є складовою частиною свого зовнішнього оточення. Тому разом з суто економічними функціями по виробництву продукції і послуг і отримання завдяки цьому максимально можливого прибутку підприємство зобов'язане постійно займатися питаннями соціального розвитку не тільки свого трудового колективу, а і місцевого населення. Соціальна відповідальна поведінка всіх суб'єктів господарювання робить можливий необхідний суспільний консенсус, надійне партнерство підприємців і інших суверенних соціальних шарів і груп, державних і цивільних організацій.

Іншим важливим принципом поведінки на ринку є *принцип свободи підприємництва*. Останній забезпечується певними правами підприємства, а саме:

по-перше, можливістю ініціативною, самостійною, здійснюваною на свій ризик і під свою майнову відповідальність економічної діяльності будь-якого дієздатного громадянина держави, громадян інших держав у межах правових повноважень, а також будь-якої групи

громадян (партнерів), які об'єднуються для колективного підприємництва (акціонерні суспільства, орендні колективи, союзу, загальні підприємства і т.п.);

по-друге, самостійністю в організації виробництва (вибір напрямів діяльності, постачальників, посередників, споживачів продукції або послуг) і його ресурсному забезпеченні (використання з цією метою власного майна, залучення на добровільних засадах майна (засоби) юридичних осіб і громадян, а також будь-яких інших матеріальних, трудових, інтелектуальних і природних ресурсів за винятком тих, застосування яких заборонене або обмежене законодавством);

по-третє, самостійністю в ухваленні будь-яких господарських рішень, комерційною свободою ціноутворення, виходячи з економічної вигоди і ринкової кон'юнктури, правом визначення шляхів і способів реалізації продукції, зокрема експортованих товарів і послуг;

по-четверте, реальним правом розпорядження майном, а також прибутком, який залишається після сплати податків і інших платежів, встановлених законом.

Ці принципи конкретизуються через певні локальні основи саморегуляції господарської поведінки. Основними з них є:

- спільність комерційних інтересів і постійний пошук засобів максимального задоволення потреб споживачів;
- взаїмовигода ділових відносин, яке передбачає забезпечення достатнього прибутку партнерам за господарськими договорами;
- рівноправ'я у взаєминах, які означає однакову відповідальність за порушення умов операції, альтернативу у виборі контрагентів господарських зв'язків;
- відповідальність перед кінцевим споживачем продукції всіх суб'єктів господарювання (виробників, продавців, торгових посередників), які беруть участь у виробництві і зверненні товарів;
- самообмеження особистого споживання, добровільне прагнення постійного виробничого інвестування, якісного задоволення нових суспільних потреб, створення додаткових робочих місць;
- підпорядкування виробничій і комерційній діяльності не до досягнення короточасних успіхів, а забезпеченню стійкого економічного стану підприємства в тривалій перспективі;
- досягнення комерційної переваги тільки завдяки інноваційним перетворенням у всіх сферах діяльності.

З метою формування сприятливого економічного середовища треба розробити і дотримуватися також певних етичних норм поведінки суб'єктів господарювання на будь-якому ринку. Вони поряд із загальними етичними цінностями (взаємна довіра, порядність, сумлінність, чесність, пошана до людини, висока мотивація творчої роботи) включають також правила етичної поведінки в бізнесі: вірність слову, ділова чесність і партнерська надійність, збереження комерційної таємниці і інші правила, які відповідають вищим стандартам ділової честі. Все це разом сприяє як партнера, з яким можлива тривала, надійна і взаємовигідна співпраця, яка є життєво важливою в ринковому середовищі, формуванню іміджу фірми.

(Покропівний)

1.6 Підприємництво як сучасна форма господарювання.

Підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів і отримання прибутку.

Суб'єктами господарювання можуть бути як фізичні особи (підприємці), так і

юридичні особи (підприємства, організації).

Статус підприємця як юридичною осіб набувають тільки за допомогою державної реєстрації підприємства. У тих випадках, коли підприємницька діяльність ведеться без застосування найманої праці, вона реєструється як індивідуальна трудова діяльність, а із залученням найманої праці - як підприємство.

Підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом.

Залежно від змісту діяльності розрізняють наступні **види підприємництва:**

виробниче;

комерційне;

фінансове;

посередницьке;

страхове.

До **виробничого** підприємництва відноситься діяльність, направлена на виробництво продукції, проведення робіт і послуг, збір, обробку і представлення інформації, створення духовних цінностей і т.п., що підлягають подальшій реалізації споживачам. Функція виробництва в цьому виді підприємництва є основною.

Початковий елемент формування виробничого підприємництва - вибір основної області діяльності, що припускає проведення попереднього маркетингу, тобто вивчення того, наскільки пропонований товар або послуга необхідні споживачеві, чи стабільний попит на них, його величина і тенденції розвитку в майбутньому, яка можлива продажна ціна товару, витрати його виробництва і реалізації, передбачувані об'єми продажів.

Результат виробничий-підприємницької діяльності - виробництво продукту, який повинен бути реалізований. Заходи щодо його реалізації є завершальною стадією технології підприємництва.

Виробнича діяльність забезпечує, як правило, 10-12% рентабельності підприємства (фірми).

Суть **комерційного** підприємництва складають товарно-грошові відносини, торговий-обмінні операції, тобто перепродаж товарів і послуг. На відміну від виробничий-підприємницької діяльності тут немає необхідності забезпечення виробничими ресурсами для випуску продукції. Першою стадією технології є вибір - що купувати, що перепродувати і де. У рішенні цих питань перш за все слід виходити з положення, що ціна реалізації товару повинна бути значно вище за закупівельну ціну; попит на пропонований товар повинен бути достатнім, щоб реалізувати операцію намічаного масштабу.

Другу стадію технології комерційного підприємництва складає маркетинг, направлений на аналіз ринку ряду товарів і послуг і вироблення прогностичної оцінки кон'юнктури ринку (аналіз того, які товари і послуги матимуть найбільший попит, які будуть ціни покупки і реалізації).

Комерційна операція вважається за доцільне, якщо чистий прибуток складає не менше 20- 30% від витрат.

Фінансове підприємництво є різновидом комерційного підприємництва, оскільки тут об'єктом купівлі-продажу виступає специфічний товар: гроші, валюта, цінні папери (акції, облигації, векселі, ваучери і т.д.), тобто відбувається продаж одних грошей в прямій або непрямій формі.

Технологія фінансової підприємницької операції аналогічна технології комерційної операції з тією лише різницею, що товаром є фінансові активи. Підприємець, вступаючий в цей вид бізнесу, починає свою діяльність з аналізу ринку цінних паперів і маркетингової діяльності. Остання пов'язана з пошуком і залученням потенційних покупців грошей, валюти і цінних

паперів. Фінансова операція вважається за доцільне, якщо чистий прибуток складає не меншого 5% при тривалості операції менше року і 10-15% - для довготривалих операцій.

Посередницьке підприємництво виявляється в діяльності, що сполучає зацікавлені у взаємній операції сторони. За надання подібних послуг підприємець отримує дохід.

Страхове підприємництво - це особлива форма фінансового підприємництва, що полягає в тому, що підприємець отримує страховий внесок, який повертається тільки при настанні страхового випадку. Частина внесків, що залишилися, утворює підприємницький дохід.

Особливості здійснення окремих видів підприємництва встановлюються законодавчими актами.

(види підприємництва Вовків)

Перелік видів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню, а також перелік видів діяльності, підприємництво в яких забороняється, встановлюються виключно законом.

Здійснення підприємницької діяльності забороняється органам державної влади і органам місцевого самоврядування.

Підприємницька діяльність посадових і службових осіб органів державної влади і органів місцевого самоврядування обмежується законом у випадках, передбачених частиною другої статті 64 Конституції України.

Принципи підприємницької діяльності

1. Підприємництво здійснюється на основі:

вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;

самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, яка виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових і інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію і послуги відповідно закону;

вільного найму підприємцем працівників;

комерційного розрахунку і власного комерційного ризику;

вільного розпорядження прибутком, який залишається у підприємця після сплати податків, зборів і інших платежів, передбачених законом;

самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем частини валютної виручки, що належить йому, на свій розсуд.

Для подальшого розвитку підприємницької діяльності в Україні важливе значення має також Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12 травня 1998 року № 456/98. Відповідно до указу підтримка малого підприємництва може здійснюватися по таких напрямках:

- формування інфраструктури підтримки і розвиток малого підприємництва;

створення сприятливих умов для використання суб'єктами малого підприємництва державних фінансових, матеріально-технічних і інформаційних ресурсів, а також науково-технічних розробок і технологій;

65536 впровадження спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності;

65537 удосконалення підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;

65538 фінансова підтримка інноваційних проектів.

Важливою передумовою успішної підприємницької діяльності треба вважати вибір організаційно-правової форми її здійснення, яке звичайне **обумовлюється** поряд чинників (мірою відповідальності, системою оподаткування, потребою у фінансових коштах, можливістю зміни власника, управлінськими здібностями підприємця).

Фізичних або юридичних осіб, які репрезентують інтереси виробників або споживачів,

заведено називати посередниками. Виходячи з цього основною метою посередницької підприємницької діяльності є інтеграція економічних інтересів виробників і споживачів.

Однією з поширених форм посередництва є агентство, тобто форма господарювання, за якою агент (посередник) діє від особи і на користь відповідного виробника або споживача (принципала). Розрізняють декілька типів агентів. Агенти (представники) виробників втілюють інтереси декількох виробників однотипних товарів. Повноважні агенти по збуту взаємодіють з виробниками на договірних початках. Агенти по закупівлях зазвичай займаються підбором потрібного споживачам асортименту товарів. Причому всі агенти співробітничать з принципалами на довгостроковій (постійною) основі.

Посередницькі функції одноразового агента здійснює брокер - посередник по укладенню угоди, головним завданням якої є звести продавця з покупцем і допомогти в досягненні потрібної домовленості. Агенти можуть працювати як оптовіки-комісionері, які самостійно розпоряджаються товаром, приймаючи його на комісію від комітента (власника товару). До комісійних відносять також операції консигнації, за які посередник-консигнант реалізує товар з власного складу на підставі договору доручення.

Як суб'єкти торговий-комерційної діяльності, які виконують спеціалізовані функції, виступають: 1) роздрібна для опту фірма (база) - безпосередня реалізація продукції виробничого і споживчого призначення з використанням традиційних форм продажу товарів; 2) торговий дім - здійснення експортно-імпорتنих операцій, включаючи організацію виставок і реклами, з установою своїх представництв в інших країнах; 3) дистриб'ютер - придбання безпосередньо у виробників і реалізація (розподіл) товарів своїм постійним клієнтам; 4) ділер - перепродаж товарів від свого імені і за власний рахунок; 5) комівояжер - продаж товарів з доставкою покупцям.

Аукціони проводяться у формі прілюдного торгу з попереднім оголошенням стартової ціни (початкової ціни, з рівня якої починається торг) і лоту (неподільній партії товару). Внутрідержавна аукціонна торгівля здійснюється постійно щодо промислових товарів і нерухомості, а міждержавна - періодично і стосується тільки специфічних товарів (наприклад, скакових коней, хутряної сировини, предметів антикваріату, тютюну, сподіваючись, прянощі і т.п.).

Основою біржового підприємництва є біржі (форма постійно діючого оптового ринку), які виконують спеціалізовані функції: 1) товарні - оптова торгівля масовими товарами із стійкими якісними параметрами; 2) фондові - купівля-продаж цінних паперів; 3) валютні - купівля-продаж золота і інших дорогоцінних металів, іноземної валюти; 4) роботи (переважно у вигляді центрів зайнятості населення) - облік попиту і пропозиції робочої сили, сприяння працевлаштуванню з організацією перенавчання. Специфічними операціями при біржовому підприємстві, є: а) ф'ючерсний контракт - контракт на постачання обумовленої кількості певного товару за фіксованою ціною впродовж зазначеного в договорі терміну; б) опціон - договірне зобов'язання купити або продати товар (фінансові права) за свідомо певною ціною у межах узгодженого періоду. Опціони здійснюються щодо конкретних товарів, цінних паперів, ф'ючерсних контрактів.

Окрім двох основних типів підприємництва (виробничого і посередницького), існує підприємство фінансових установ. Як суб'єкти підприємства фінансового напрямку, який, з одного боку, є посередниками, а з іншої - надавачами послуг, виступають спеціалізовані банки і інвестиційні компанії (фонди). Спеціалізовані державні і комерційні банки акумулюють внески тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб, надають кредити, стають посередниками у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами (організаціями) і окремими фізичними особами. Інвестиційні компанії і фонди здійснюють постійний кругообіг власного і позикового капіталу у формі інвестування існуючих виробництв, нових технічних і організаційних проектів на галузевому або регіональному рівнях.

(Покропівний)

1.7 Суть і функції процесу управління.

Управління - це направлена з боку органу, що управляє, дія на об'єкт управління з метою отримання встановленого результату, узгодження і коректування дій виконавців. Воно включає передбачення, планування, організацію, контроль і регулювання процесів виконання робіт.

Сучасне виробниче підприємство є складний комплекс, динамізм і злагодженість роботи якого забезпечуються механізмом управління, що встановлює внутрішні зв'язки і що враховує діяльність всіх ланок і працівників підприємства, - від робочого до директора.

Управління, в строгому сенсі слова, є дія на працівників з метою досягнення мети, що стоїть перед підприємством і його членами. Воно базується, з одного боку, на багатьох областях знань, таких, як економіка і політологія, соціологія і психологія, інженерні дисципліни, статистика, а з іншої - на безпосередньому узагальненні досвіду управління різними підприємствами, організаціями і компаніями в ході тривалої історії розвитку людської діяльності.

Система управління включає наступні компоненти:

принципи і завдання управління;

організаційну структуру органів управління і його персоналу;

економічні і юридичні методи і обмеження; *Л*

• інформацію і технічні засоби її обробки.

Управління підприємством складається з ряду функціональних підсистем. Ними є:

стратегічне і поточне управління (підприємством);

планування;

управління персоналом;

управління виробництвом

управління маркетингом;

управління фінансами;

управління інвестиціями.

Завданнями **стратегічного управління** є забезпечення економічного зростання підприємства, підвищення його конкурентоспроможності. У своїй основі воно виходить з необхідності здійснення:

стратегічного аналізу змін зовнішнього середовища (на ринку, в політиці, законодавстві і т.д.), що відбуваються, і умові для формування цілей, потенційних можливостей підприємства (ресурси, проекти, ідеї, наявність команди і т.д.);

вибору стратегії розвитку підприємства і альтернативних варіантів;

реалізації вибраної стратегії розвитку.

До завдань **поточного управління** відноситься забезпечення безперервності і синхронності роботи всіх ланок підприємства, направлених на отримання встановленого поточного завдання.

У завдання **управління персоналом** відповідно до реалізації стратегії розвитку підприємства, прийнятої на рівні стратегічного управління і потреб поточного виробництва, входять:

забезпечення підприємства відповідними кадрами, що мають потрібну кваліфікацію, у необхідній кількості;

навчання працівників відповідно до прийнятої технології і організації виробництва продукції;

розстановка персоналу по робочих місцях;

проведення об'єктивної оцінки і оплати результатів діяльності кожного працівника як основи ефективної мотивації його праці;
забезпечення має рацію і соціального захисту;
65540 забезпечення безпеки і нормальних умов праці.

З метою реалізації вказаних завдань в систему управління персоналом на крупному підприємстві, як правило, входять відділи кадрів, навчання, оцінки персоналу і оплати праці, безпеки.

Основними завданнями підсистеми управління виробництвом є організація виготовлення і постачання продукції в заплановані терміни, з необхідною якістю і встановленою собівартістю. На практиці це означає, що органи даного управління повинні прагнути до дотримання технологічної дисципліни, ресурсозберігання, дотримання виробничого режиму шляхом відповідної організації виробництва і праці.

Управління комерційною діяльністю є однією з найважливіших служб підприємства. Від неї залежить, з одного боку, правильність визначення того, яку продукцію проводити, в якій кількості і в які терміни, а з іншої - ефективність постачання підприємства чинниками виробництва за цінами, не ведучими до зростання витрат виробництва, формування ринку збуту продукції в необхідному об'ємі і за цінами, що забезпечують доручення прибули.

Управління фінансами підприємства включає організацію і контроль надходження грошових коштів від реалізації продукції або стягування сум, що належать, по передуванням **согла шеніям** або за надані послуги, а також грошових надходжень від цінних паперів і ін.

Наступним найважливішим завданням управління фінансами є оплата постачань сировини і матеріалів, призначених для виробництва; платежі по рахунках, підметом оплаті за раніше придбані товари; платежі по експлуатаційних витратах (реклама, страхування і т.д.); виплата заробітної плати працівникам підприємства; оплата податків і здійснення інших платежів до бюджету і фонди.

Управління інвестиційною діяльністю включає:

постійне вдосконалення організації виробництва і праці на базі пошуку, відбору, розробки і впровадження інноваційних пропозицій;
формування банку інноваційних ідей і варіантів їх рішень;
організацію процесу виявлення проблем розвитку і їх рішення;
формування на підприємстві клімату новаторства, пошуку нових ідей.
(Вовків)

Перераховані підсистеми завдань управління реалізують, виконуючи наступні функції:

По-перше, він визначається **мета** функціонування. Оскільки тій самій меті можна досягти різними способами, повинен бути вибраний один з них. При цьому під способом досягнення мети розуміють розробку алгоритму процесу, тобто те, що повинні робити члени трудового колективу ради досягнення мети. Потім виконується функція **планування** - процесу визначення мети діяльності, передбачення майбутнього розвитку і об'єднання колективних (індивідуальних) завдань для отримання очікуваного загального результату.

По-друге, Реалізація трансформаційного процесу передбачає також визначення того, хто саме може виконувати чи ту конкретну операцію і як виконавці повинні взаємодіяти між собою. Ці процеси характеризують суть організації як функції управління. **Організація** - це процес формування структури системи, розподіл завдань, повноважень і відповідальності між працівниками фірми для досягнення загальної мети його діяльності.

По-третє, для досягнення поставленої мети керівник будь-якого рівня має не тільки спланувати і організувати роботу, а і примусити людей виконувати її. Для цього потрібно створити умови, за які виконавці відчували б, що вони можуть задовольнити свої потреби

тільки тоді, коли буде забезпечено досягнення мети підприємства. **Мотивація** - це, власне, причина, яка спонукає члени трудового колективу до загальних узгоджених дій, лише б забезпечити досягнення поставленої мети.

По-четверте, для того, щоб запобігти появі зовнішніх перешкод і можливих відхилень від очікуваних результатів діяльності системи, вимірюватимуться досягнуті результати роботи, порівнюються із запланованими об'ємом, при необхідності - коректується діяльність, **накапливаються** досвід для удосконалення планування. Саме цим пояснюється необхідність **контролюючих** функцій.

Ці чотири основні функції тісно зв'язані між собою в єдиному процесі управління. Неудовлетворительное планування або недосконала організація, так само як і слабка мотивація роботи або поганий контроль, негативно впливають на результати діяльності фірми в цілому.

З урахуванням цього важливо підкреслити, що *управління підприємством відображає сукупність взаємозв'язаних процесів планування, організації, мотивації і контролю, які забезпечують формування і досягнення мети підприємства.*

(Покропівний)

Методи управління діяльністю підприємств.

Методи управління - це способи впливу на окремих працівників і трудові колективи в цілому, які необхідні для досягнення мети фірми (підприємства, організації).

Управління фірмою (підприємством, організацією) направлено на людей, круг їх інтересів, перш за все матеріальних. Тому основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина в процесі виробничої або іншої діяльності. По своєму сенсу мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні і мотиви примусового характеру. Відповідно цьому розрізняють економічні, соціально-психологічні і організаційні методи управління діяльністю підприємств.

Економічні методи управління - це такі методи, які реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин. Ці методи мають два аспекти реалізації.

Перший аспект характеризує процес управління, зорієнтований на використання створеного на загальнодержавному рівні економічного сегменту зовнішнього середовища. Суть цього аспекту:

формування системи оподаткування суб'єктів господарювання;

65536 визначення діючої амортизаційної політики, яка сприяла б оновленню (відтворенню) матеріальних і нематеріальних активів підприємства;

65537 встановлення державою мінімального рівня заробітної плати і пенсій.

Другий аспект економічних методів управління пов'язаний з управлінським процесом, орієнтованим на використання різноманітних економічних важелів, таких як фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції і т.п..

Соціально-психологічні методи управління реалізують мотиви соціальної поведінки людини. Традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій пріоритетний стимулюючий вплив.

Всього більшого значення набувають такі чинники, як змістовність і творчий характер роботи, можливість прояву ініціативи, суспільне визнання, моральне заохочення і т.п. Тому розуміння закономірностей соціальної психології і індивідуальної психіки працівника є необхідною умовою ефективного управління виробництвом або будь-яким іншим видом діяльності.

Практична реалізація соціально-психологічних методів управління здійснюється за допомогою різноманітних засобів соціального орієнтування і регулювання, групової динаміки, рішення конфліктних ситуацій, гуманізації роботи і т.п..

Організаційні методи управління базуються на мотивах примусового характеру, їх існування і практичне застосування обумовлене зацікавленістю людей в загальній організації роботи. Організаційні методи управління - це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, заснованих на використанні організаційних відносин і адміністративної влади керівництва. Всі організаційні методи управління розділяють на регламентні і розпорядливі.

Зміст регламентних методів полягає у формуванні структури і ієрархії управління, делегуванні повноважень і відповідальності певним категоріям працівників фірми, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методично-інструктивної і іншої допомоги виконавцям. Розпорядливі методи управління охоплюють поточну (оперативну) організаційну роботу і базуються, як правило, на наказах керівників підприємств (організацій). Вони передбачають визначення конкретних завдань для виконавців, розподіл цих завдань між ними, контроль виконання, проведення нарад з питань поточної діяльності фірми (підприємства, організації).

Професійне уміле застосування економічних, соціально-психологічних і організаційних методів управління переважно забезпечує достатньо ефективне господарювання.

(Покропівний)

1.8 Організаційні структури управління підприємствами різних форм власності.

Організаційна структура управління визначає склад підрозділів апарату управління, їх взаємозалежності і взаємозв'язку. Група керівників і фахівців, на яку покладені відповідальність за здійснення процесу вироблення і реалізації управлінських рішень, *складає апарат управління* підприємством. Апарат управління включає управлінський персонал в масштабі всього підприємства, а також його структурних підрозділів. На практиці розрізняють структури двох типів:

механістичну, таку, що характеризується використанням формальних процедур і правил, жорсткою ієрархією влади в організації, централізацією ухвалення рішень. Сюди можна віднести лінійну, функціональну, лінійно-функціональну, продуктовою, дивізіональну структуру і др.;

2) органічну, таку, що характеризується помірним використанням формальних правил і процедур, децентралізацією, гнучкістю структури влади, участю в управлінні нижчих рівнів. До цього типу відносяться проектні, матричні, програмно-цільові структури.

Розглянемо деякі з перерахованих оргструктур.

Лінійна структура управління - структура, яка утворюється в результаті побудови апарату управління тільки з взаїмopодчинених органів у вигляді ієрархічних сходів. При такій побудові управлінські рішення утворюють лінійні зв'язки. Їх рішення включають адміністративні функції (організація) і процедури (ухвалення рішень). Дана схема управління будується на основі лінійних схем.

Керівник в такій структурі називається лінійним і замикає на собі як адміністративні, так і інші функції. Причому зворотний зв'язок, що інформує керівника про хід виконання робіт, може бути відсутнім. Адміністративні функції і процедури можуть делегуватися основним керівником на нижчі рівні ієрархії. Члени кожним з нижчих ступенів управління знаходяться в безпосередньому лінійному підпорядкуванні у керівника наступного, вищого

рівня. Застосування даної структури доцільне на підприємствах з невеликою чисельністю персоналу і незначними об'ємами і номенклатурою виробництва.

Перевага - однозначна система вказівок. Недолік - конфлікти в цій системі можуть вирішуватися не горизонтально, а тільки через начальство.

Функціональна структура управління - структура, при якій передбачається створення підрозділів для виконання певних функцій на всіх рівнях управління. Управлінські рішення при цьому розділяються на лінійні і функціональні, кожне з яких обов'язково для виконання. У даній структурі загальні і функціональні керівники не втручаються в справи один одного. Кожен керівник замикає на себе тільки частину функцій. Зворотний зв'язок може бути відсутнім.

Модифікація цієї структури - *функціонально-об'єктна структура управління*, де в рамках функціональних відділів виділяються найбільш кваліфіковані фахівці, відповідальні за виконання всіх робіт по конкретному об'єкту. Це підсилює персоніфікацію відповідальності за весь комплекс робіт по невиправданому підвищенню ролі окремих об'єктів в збиток інтересам підприємства в цілому.

Перевага - усунення довгого складного шляху розпоряджень. Недолік - багато начальників.

Лінійно-функціональна структура управління - структура, при якій управлінські дії розділяються на лінійні, - обов'язкові для виконання і функціональні - рекомендаційні.

Ця структура дає можливість організувати управління по лінійній схемі (директор-начальник цеха-мастер), а функціональні відділи апарату управління допомагають лінійним керівникам вирішувати управлінські задачі. При цьому лінійні керівники не підкоряються керівникам функціональних відділів.

Лінійно-штабна структура управління - структура, що припускає освіту в допомогу лінійним керівникам спеціалізованих функціональних підрозділів, - штабів для вирішення певних завдань (аналітичних, координаційних, мережевого планування і управління, спеціальних і т.д.) Штаби не наділяються розпорядливою функцією, а готують рекомендації, пропозиції і проекти для лінійних керівників.

«Продуктова» структура управління - структура, особливістю якої є відособлення функцій по продукту, що випускається, на виробничому і обслуговуючому рівні підприємства. Це дозволяє вести окремий облік, збут, постачання і т.д.

Інноваційно-виробнича структура управління - це структура, що передбачає чітке розділення керівництва підрозділами, що здійснюють інноваційні функції, - стратегічне планування, розробку і підготовку виробництва нової продукції і функції повсякденного оперативного управління налагодженим виробництвом і збутом освоєних виробів.

Виникнення такої структури - наслідок надмірного завантаження апарату управління поточною оперативною роботою, що позбавляє його співробітників можливості займатися систематичним оновленням продукції, техніки і технології виробництва. Застосування такої структури раціональне при значних масштабах виробництва періодично оновлюваної продукції.

Проектна структура управління - структура, орієнтована на забезпечення ефективного управління паралельним виконанням на підприємстві або в організації ряду крупних проектів. При цьому отримують автономію визначені сукупності підрозділів, що беруть участь в окремих проектах на чолі з керівниками цих проектів. Керівник проекту несе всю відповідальність за його своєчасну і якісну розробку і реалізацію. Він наділяється всіма правами по управлінню підлеглими йому підрозділами і не має в підпорядкуванні підрозділів, безпосередньо не пов'язаних з підготовкою проекту.

Дані структури можуть створюватися в централізованій і децентралізованій формах. При децентралізованій формі функціональні і допоміжні підрозділи розділяються по проектних підрозділах і підкоряються керівникам проектів, а при централізованій - вони стають загальними для всіх проектних підрозділів і підкоряються керівникові підприємства.

Матрична структура управління - структура, що поєднує вертикальні лінійні і функціональні зв'язки управління з горизонтальними. Персонал функціональних підрозділів, залишаючись в їх складі і підпорядкуванні, зобов'язаний також виконувати вказівки керівників проектів або спеціальних штабів, рад і т.п., утворених для керівництва окремими проектами і роботами. Керівники проектів встановлюють склад і черговість робіт, а керівники функціональних підрозділів несуть відповідальність за їх належне і своєчасне виконання. Ці структури можуть застосовуватися в окремих організаціях, а також для систем організацій.

Дивізійна структура управління характеризується виділенням у складі організації практично самостійних одиниць - «дивізіонів» - по продукту, інноваціям або ринкам збуту. Застосовується в практиці корпоративного управління, коли керована організація відноситься до розряду великих і найбільших по масштабах виробництва і чисельності що працюють, а також характеризується різноманітністю продукції, що випускається, широтою ринків збуту. (Вовків)

Для кожної групи товарів, обмеженої ринковою і технічною спорідненістю, утворюється дивізіон, який вирішує оперативні завдання. Перевага - можливість оглядати діяльність дуже крупних підприємств.

ТЕМА 2. Основні фонди і виробнича потужність підприємства.

2.1 Економічна суть виробничих фондів підприємства. Їх структура. Поняття основних і оборотних фондів.

2.2. Класифікація і структура основних фондів.

2.3 Облік і оцінка основних фондів підприємства.

2.4 Знос і відновлення основних фондів.

2.5 Амортизація основних фондів. Методи нарахування амортизації.

2.6 Показники використання основних фондів.

2.7 Виробнича потужність підприємства.

2.1 Економічна суть виробничих фондів підприємства. Їх структура. Поняття основних і оборотних фондів.

Підприємства в процесі своєї діяльності повинні використовувати певні ресурси: матеріальні, трудові, природні, інформаційні, грошові.

Сукупність всіх елементів, що беруть участь в процесі виготовлення продукції складають **засоби виробництва**. Вони діляться на засоби праці (будівлі, верстати і т.д.) і предмети праці (сировина, матеріали, що комплектують і т.д.).

Ці дві частини авансованих грошових коштів в економічній теорії заведено називати відповідно постійним і змінним капіталом. У свою чергу, постійний капітал розділяється на основний і оборотний.

Основний капітал - це частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці (будівель, споруд, машин, устаткування) і обертається впродовж декількох періодів виробництва. Він переносить свою вартість на готовий продукт частинами. Вартість основного капіталу відшкодовується виробникові у міру реалізації готових товарів (продукції, послуг).

Оборотний капітал - це та частина постійного капіталу, яка витрачається на придбання на ринку предметів праці (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів) і оплату роботи робочої сили.

Основні фонди - це та частина коштів виробництва, яка в процесі виробництва використовується поступово, протягом декількох циклів виробництва, і вартість якої переноситься на готовий продукт по частинах, поступово поступає в звернення і поступово відшкодовується з вартості реалізованої продукції.

Основні фонди розділяють на **основні виробничі фонди** - це ті, які беруть участь у виробничому процесі (**активні** безпосередньо беруть участь: робочі машини і механізми, транспортні засоби, інструменти і т.д.; **пасивні** як би забезпечують здійснення виробничої діяльності: будівлі, споруди, виробничий інвентар і т.д.) і **основні фонди не виробничого призначення**, - це ті, які не беруть участі у виробничому процесі і призначені для задоволення соціальних потреб (житлові будівлі, комунальні споруди, багаторічні насадження і т.д.).

Оборотні фонди - частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються в кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість продукції, яка виробляється (на вартість платних послуг).

Сукупність основних і оборотних фондів підприємства складають **виробничі фонди**. Іншими словами засоби виробництва, що включають засоби і предмети праці і є виробничі фонди.

2.2. Класифікація і структура основних фондів.

Необхідною умовою правильного обліку і планування відновлення основних фондів підприємств є їх класифікація. У практиці господарювання з метою спрощення обліку основних фондів до оборотних фондів відносять інструменти і інвентар з

терміном експлуатації до одного року і вартістю до 100 грн., а також всіх спеціальних інструментів і пристроїв, спеціального одягу і взуття незалежно від терміну використання і вартості.

Класифікація основних фондів підприємства:

1. За призначенням:

Відповідно до Положення бухобліку № 7 «Основні засоби» (затверджено Наказом Міністерства фінансів від 27.04.2000 р. № 92) основні фонди залежно від їх призначення і натурально-речовинних ознак підрозділяються на групи.

1. Основні засоби:

Земельні ділянки.

2. Капітальні витрати на поліпшення земель.

Будівлі (корпуси цехів, депо, гаражі, складські приміщення), споруди (естакади, резервуари, мости, автомобільні дороги і ін.) і передавальні пристрої (нафто- і газопроводи, водорозподільні мережі, електромережі, лінії зв'язку і ін.)

1.4. Машини і устаткування:

1.4.1 Силові машини і устаткування - (електромотори, двигуни внутрішнього згорання, електрогенератори, трансформатори, парові машини і устаткування, і т.п.);

Робочі машини і устаткування - (верстати, ковальсько-пресове устаткування, ливарне устаткування, підйомний-транспортні машини і т.п.);

3. Вимірювальні і регулюючі прилади і пристрої, лабораторне устаткування - це засоби праці, призначені для контролю, вимірювання і регулювання різних параметрів технологічних процесів, для проведення лабораторних дослідів;

4. Обчислювальна техніка - (автоматизовані системи управління і т.д.);

5. Автоматизоване устаткування (автоматизовані лінії, верстати з ЧПУ, автоматизовані ділянки, цехи і т.п.);

6. Інші машини і устаткування - (пожежні машини, механічні пожежні сходи, устаткування автоматичних телефонних станцій і т.п.);

Транспортні засоби (автомобілі, тепловози, електровози і т.д.);

6. Інструменти (ключі, кліщі, плоскогубці, штампи, пристосування і т.п.), прилади, інвентар (меблі);

7. Робоча і продуктивна худоба;

8. Багаторічні насадження (продуктивні сади, виноградники, декоративні багаторічні насадження на території підприємства);

9. Інші основні засоби (що належать підприємству і житлові будинки, що числяться на його балансі, дитячі сади і ясла, клуби, стадіони і їх устаткування).

2. Інші внеоборотні матеріальні активи:

Бібліотечні фонди.

2. Малоцінні внеоборотні матеріальні активи (предмети, термін корисного використання яких більше одного року: спеціальні інструменти і спеціальні пристосування, інвентар і т.п.).

3. Тимчасові (нетитульні) споруди.

Природні ресурси.

Інвентарна тара.

6. Предмети прокату.

7. Інші внеоборотні матеріальні активи.

2. По характеру використання:

Що діють;

2. Недіючі (законсервовані);
3. Здані в оренду.

3. За принципом приналежності:

Власні ОФ;
Орендовані ОФ.

4. По відношенню до процесу виробництва:

Виробничі ОФ;
2. Невиробничі ОФ.

5. По ступеню участі в процесі виробництва:

5.1 Активні ОФ (робочі машини, прилади, інструменти і т.п.);
5.2. Пасивні ОФ (будівлі, споруди, передавальні пристрої і т.п.).

6. По термінах служби (до 1 року, від 1 до 5 років, від 5 до 10 років і т.д.).

7. По нормах амортизації (до 5%, від 5% до 10%, від 10% до 12%, від 12% до 15% і т.п.).

По всіх класифікаціях розраховується структура основних виробничих фондів (ОПФ). Структура ОПФ характеризується питомими вагами різних груп ОФ загалом їх об'ємі за якою-небудь ознакою класифікації. Аналіз різних видів структури ОФ дозволяє визначити шлях поліпшення їх використання.

(Продіус)

Співвідношення окремих видів (груп) основних фондів, виражене у відсотках до їх загальної вартості на підприємстві, визначає *видову (технологічну) структуру використовуваних засобів праці*. За інших рівних умов технологічна структура основних фондів є прогресивнішою і ефективнішою, якщо в її складі питома вага активної частини більша.

(Закон про оподаткування).

2.3. Облік і оцінка основних фондів підприємства.

Оцінка основних *фондів* підприємства є грошовим виразом їх вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального об'єму основних фондів, їх динаміки і структури, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства за певний період.

Існує декілька видів оцінки основних фондів. За допомогою вартісної оцінки основних фондів визначають розмір амортизації, здійснюють калькуляцію собівартості продукції і т.д. Основні фонди підприємства оцінюються: за первинною (початковою або повною) вартістю, відновною, залишковою, ліквідаційною і т.д.

Первинна вартість основних фондів формується з фактичних витрат на їх придбання або виготовлення, включаючи витрати на доставку, монтаж, запуск в експлуатацію, навіть виплати комісійних посередникам.

$$C_p = C_{пр} + C_{д} + C_{м} + C_{з} + C_{др}$$

де Спр - витрати на придбання об'єкту основних фондів, грн.;

Сд- витрати на доставку об'єкту основних фондів, грн.;

См - витрати на монтаж об'єкту основних фондів, грн.;

Сз - витрати на запуск в дію об'єкту основних фондів, грн.;

Сдр - інші супутні витрати, пов'язані з придбанням або спорудою об'єкту основних фондів, грн.

До останніх відносять: реєстраційні збори, державне мито і аналогічні платежі, які здійснюються у зв'язку з придбанням або отриманням прав на об'єкт основних фондів; суми ввізного митного збору; суми непрямих податків (наприклад, суми акцизного збору), сплачених у зв'язку з придбанням (створенням) основних фондів (якщо вони не відшкодовуються підприємству) і т.п.

Початкова вартість визначається в цінах, які діють на момент придбання або споруди об'єкту основних фондів. За цією вартістю об'єкт основних фондів зараховується на баланс підприємства. Початкову вартість ще іноді називають *повною вартістю* об'єкту.

Приклад.

Підприємство сплатило зарубіжному партнерові вартість устаткування у розмірі 25 тис. грн. Витрати, пов'язані з доставкою устаткування на підприємство, склали 3 тис. грн., витрати, пов'язані з його оформленням на митниці і сплатою митного збору, - 8 тис. грн., витрати на страхування доставки - 1 тис. грн. Сума комісійних посередникові складала 1,5 тис. грн. Визначити первинну вартість устаткування для підприємства.

Рішення.

Початкова вартість устаткування включатиме всі витрати, пов'язані з його придбанням:
 $Сп = 25 + 3 + 8 + 1 + 1,5 = 38,5$ (тис. грн.).

Відновна вартість основних фондів - це вартість їх відтворення або відновлення в сучасних умовах виробництва. Вона враховує ті ж витрати, що і первинна вартість, але за сучасними цінами. Із зміною умов виробництва і цін на одні і ті ж елементи засобів праці між первинною (початковою) і відновленою вартістю основних фондів виникає розбіжність, яка приводить до ускладнення обліку і поточного регулювання процесу відтворення основних фондів, правильного розрахунку певних економічних показників діяльності підприємства. Тому для забезпечення порівнянності вартісної оцінки основних фондів періодично проводиться їх переоцінка.

гдесв - відновна вартість ОФ, грн.;

Дппр - річний приріст продуктивності праці в країні %;

Т - кількість років, які пройшли від часу створення ОФ.

Приклад.

Два роки тому підприємство ввело в експлуатацію устаткування вартістю 35000 грн. Середньорічний темп приросту продуктивності праці склав 0,9 %. Визначити відновну вартість устаткування.

Рішення.

$Св = 35000 / (1+0,9/100)^2 = 34378,4$ грн.

Т.ч. витрати, пов'язані з придбанням аналогічного устаткування в даних умовах будуть нижчий, ніж 2 року назад, оскільки унаслідок НТП (появою **производительного** устаткування) зросла продуктивність праці.

Повна (первинна і відновна) вартість основних фондів - це вартість в новому, не зношеному стані. Саме за цією вартістю основні фонди числяться на балансі підприємства впродовж всього періоду їх функціонування.

Залишкова вартість основних фондів характеризує реальну їх вартість, ще не перенесену на вартість виготовленої продукції (виконаної роботи, наданої послуги). Вона є розрахунковою величиною і визначається як різниця між повною первинною (відновною) вартістю і накопиченою на момент обчислення сумою зносу основних фондів.

$$З = Сп - Сизн.,$$

де З - залишкова вартість об'єкту ОФ, грн.;

Сизн. - сума зносу основних фондів, грн.

Залишкова вартість основних фондів під час їх вибуття (викликаного зносом) має назву ліквідаційної **вартості**. Ліквідаційна вартість основних фондів - це вартість реалізації зношених і знятих з виробництва основних фондів. У практиці господарювання її використовують для розрахунків норм амортизаційних відрахувань і визначення **слідствій** ліквідації зношених основних фондів.

Залишкова вартість ще називається балансовою вартістю основних фондів.

Балансова вартість групи основних фондів підприємства на початок розрахункового року (Сб) обчислюється по формулі:

$$Сб = БСо + Сноф + Скр + Срек - Св - Ао$$

де Бсо - балансова вартість групи основних фондів на початок року, який передував звітному;

Сноф - витрати на придбання нових основних фондів;

Скр - вартість здійснення капітального ремонту основних фондів;

Срек - витрати на реконструкцію виробничих приміщень і модернізацію устаткування;

Св - вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом року, який передував звітному;

Ао - сума амортизаційних відрахувань, нарахованих в році, який передував звітному.

Для забезпечення нормального відтворення основних фондів підприємству досить відшкодувати у вигляді амортизаційних відрахувань лише різницю між початковою (або переоціненою) і ліквідаційною вартістю об'єкту. Цю відмінність складає **вартість об'єкту основних фондів, який амортизується**.

(Покроп, Бондар)

2.4. Знос і відновлення основних фондів.

Втрати або зниження експлуатаційних характеристик основними фондами в процесі їх діяльності або бездіяльності називається **зносом** основних фондів.

Знос основних фондів визначається і враховується по будівлях і спорудах, передавальних пристроях, машинах і устаткуванні, транспортних засобах, виробничому і господарському інвентарі, робочій худобі, багаторічних насадженнях, що досягли експлуатаційного віку, нематеріальних активах.

Знос основних засобів визначається за повний календарний рік (незалежно від того, в якому місяці звітного року вони придбані або побудовані) відповідно до встановлених норм.

Нарахування зносу не проводиться понад 100% вартості основних засобів. Нарахований знос у розмірі 100% вартості на об'єкти (предмети), які придатні для подальшої експлуатації, не може служити підставою для списання їх унаслідок повного зносу.

Розрізняють два види зносу - фізичний і моральний.

Фізичний знос - це зміна механічних, фізичних, хімічних і інших властивостей матеріальних об'єктів під впливом процесів праці, сил природи і інших чинників. У економічних відносинах фізичний знос є втратою первинної споживчої вартості унаслідок зношення, ветхості і старіння.

Для визначення фізичного зносу основних фондів застосовують два методи розрахунку. Перший заснований на зіставності фізичних і нормативних термінів служби або об'ємів робіт. Другою - на даних про технічний стан основних фондів, що встановлюються в процесі обстеження.

Коефіцієнт фізичного зносу (Кфі) **за об'ємом робіт** можна встановити лише по тих об'єктах, які володіють певною продуктивністю (машини, верстати). Цей коефіцієнт можна визначити по формулі:

$$K_{\text{фi}} = (T_{\text{ф}} \times P_{\text{ф}}) / (T_{\text{н}} \times P_{\text{н}}),$$

де $T_{\text{ф}}$ - кількість років, фактично відпрацьованих машиною;

$P_{\text{ф}}$ - середня кількість продукції, фактично виробленої за рік;

$T_{\text{н}}$ - нормативний термін служби;

$P_{\text{н}}$ - річна виробнича потужність (або нормативна продуктивність) устаткування.

Фізичний знос **по терміну служби** можна застосувати до всіх видів основних фондів. Коефіцієнт фізичного зносу по терміну служби визначається по формулі:

$$K_{\text{фi}} = T_{\text{ф}} / T_{\text{н}}$$

де $T_{\text{ф}}$ - фактичний термін служби основних фондів;

$T_{\text{н}}$ - нормативний термін служби.

Моральний знос виявляється у втраті економічної ефективності і доцільності використання основних фондів до закінчення терміну повного фізичного зносу. Моральний знос буває двох видів. Перший вигляд - зменшення вартості машин або устаткування унаслідок здешевлення їх відтворення в сучасних умовах. Він відбувається тоді, коли **ОФ** з аналогічними властивостями з'являються на ринку за нижчою ціною. В цьому випадку відносна величина морального зносу ($K_{\text{мі}}$) розраховується по формулі:

$$K_{\text{мі}} = (C_{\text{п}} - C_{\text{в}}) / C_{\text{п}}$$

де $C_{\text{п}}$, $C_{\text{в}}$ - відповідно первинна і відновна вартості основних фондів.

Моральний знос другого вигляду обумовлений створенням і впровадженням у виробництво продуктивніших і економічніших видів машин і устаткування. Він з'являється тоді, коли на ринку з'являються **ОФ** за тією ж ціною з вищими споживчими властивостями. Моральний знос другого вигляду може бути частковим і повним, а також мати приховану форму. Він визначається по формулі:

$$C_{\text{у}} = (C_{\text{с}} * P_{\text{у}}) / P_{\text{с}}$$

де $C_{\text{с}}$, $C_{\text{у}}$ - відновна вартість сучасної і застарілої машин;

$P_{\text{с}}$, $P_{\text{у}}$ - продуктивність (або виробнича потужність) сучасної і застарілої машин.

Частковий моральний знос - це часткова втрата споживчої вартості і вартості машини. Його розміри, що постійно збільшуються, можуть послужити причиною використання цієї машини на інших операціях, де вона буде ще достатня ефективною.

Повний моральний знос є повне знецінення машини, при якому її подальше використання є збитковим.

Прихована форма морального зносу **подразумеває** загрозу знецінення машини унаслідок того, що затверджено завдання на розробку нової, продуктивнішої і економічнішої техніки.

(Вовків)

Відновлення об'єктів основних засобів може здійснюватися за допомогою ремонту, модернізації і реконструкції.

Існують дві форми **відтворення** основних фондів - просте і розширене. При **простому відтворенні** передбачається заміна застарілої техніки і капітальний ремонт устаткування, тоді як **розширене відтворення** - це, перш за все, нове будівництво, а також реконструкція, модернізація, технічне переозброєння діючих підприємств.

До **нового будівництва** відноситься будівництво підприємств, будівель і споруд, здійснюване на нових майданчиках і за спочатку затвердженим в установленому порядку проектом.

До **розширення** діючого підприємства відноситься здійснюване за затвердженим в установленому порядку новим проектом будівництво других і подальших черг діючого підприємства, додаткових виробничих комплексів і виробництв.

Реконструкція діючих підприємств є оновленням основних фондів діючого підприємства на основі більш довшершеної технології. До реконструкції діючих підприємств відноситься перевлаштування існуючих цехів і об'єктів основного, підсобного і обслуговуючого призначення, як правило, без розширення наявних будівель і споруд основного призначення і пов'язане з вдосконаленням виробництва і підвищенням його техніко-економічного рівня на основі досягнень НТП.

Метою реконструкції підприємств є:

збільшення виробничої потужності підприємства за рахунок усунення диспропорцій в технологічних ланках і впровадження безвідходних технологій і гнучких, екологічно чистих виробництв;

скорочення числа робочих місць;

підвищення продуктивності праці;

зниження матеріаломісткості виробництва і собівартості продукції;

підвищення фондівіддачі і поліпшення інших техніко-економічних показників діючого підприємства.

До **технічного переозброєння** діючих підприємств відноситься комплекс заходів щодо підвищення техніко-економічного рівня виробництва на основі впровадження передової техніки і технології, механізації, автоматизації, модернізації і заміни застарілого і фізично зношеного устаткування новим, продуктивнішим. В окремих випадках при технічному переозброєнні допускаються часткова перебудова (поширення несучих конструкцій, заміна перекриттів, зміна планування існуючих будівель і споруд і ін.) і розширення існуючих виробничих будівель і споруд, обумовлені габаритами розміщуваного устаткування. (Продіус)

2.5. Амортизація основних фондів. Методи нарахування амортизації.

Грошове відшкодування фізичного зносу основних фондів проводиться шляхом амортизації.

Амортизація - це поступове перенесення вартості ОФ на вироблювану продукцію в цілях накопичення грошових коштів для повного їх відновлення.

Грошовим виразом величини амортизації є амортизаційні відрахування, які відповідають ступеню зносу ОФ.

Норма амортизації (На) представляє частку вартості ОФ, яка повинна (може) бути перенесена на готову продукцію протягом року або відношення річної суми амортизації до первинної вартості основних фондів, виражене у відсотках.

Норма амортизації визначається по формулі:

$$Ha = ((Cп - Cл) / (Cп * Tн)) * 100\%$$

де Сп - первинна вартість ОФ, грн;

Сл - ліквідаційна вартість ОФ, грн.;

Tн - нормативний термін служби ОФ, років.

Нормативний термін служби устаткування (Tн) - це тривалість його експлуатації в літах, встановлена з урахуванням морального і фізичного зносу, в умовах планованого рівня використання устаткування, його виробництва і оновлення випуску:

$$Tн = 100 / Ha$$

Амортизаційні відрахування по основних засобах починаючи з першого місяця, наступного за місяцем ухвалення об'єкту на бухгалтерський облік нараховуються до повного погашення вартості об'єкту або його списання з бухгалтерського обліку у зв'язку з припиненням права власності.

У бухгалтерському обліку підприємства для кожного основного засобу можна використовувати "свій" вид амортизації. П(С) БУ 7 передбачає наступні методи амортизації:

- прямолінійний;
- процентний;
- прискорений;
- кумулятивний;
- виробничий;

Прямолінійний метод є визначення річної суми амортизації шляхом ділення вартості об'єкту на очікуваний термін корисного використання.

Наприклад, придбана будівля вартістю 2000000 грн., визначений очікуваний термін корисного використання - 50 років. Ліквідаційна вартість об'єкту рівна нулю. Річна норма амортизації складе: $2000000 : 50 = 40000$ грн. Відповідно, щомісячна норма - $40000 : 12 = 3333,33$ грн. Для зручності цю норму можна перевести у відсотки: $3333,33 : 2000000 \times 100 = 0,1667\%$ в місяць.

Нарахування амортизації у відсотках необхідно проводити до **первинної** вартості об'єкту. Даний метод найбільш прийнятний для нарахування амортизації по об'єктах, які опосередковано беруть участь у виробничому процесі, у випадках, коли достатньо точно визначити об'єм економічних вигод від їх використання неможливо. Це можуть бути адміністративні будівлі, меблі, службові автомобілі і ін.

Метод зменшення залишкової вартості (процентний метод). Нараховується шляхом множення річного відсотка амортизації на залишкову вартість об'єкту. Річний відсоток амортизації визначається по формулі:

$$HAг = 1 - \sqrt[n]{\text{лікв варт} / \text{первинна вартість}} \times 100\%$$

де: n - кількість років корисного використання об'єкту. Отриманий результат необхідно помножити на 100.

Наприклад, термін корисного використання стільця - 2 року, первинна вартість об'єкту - 200 грн., ліквідаційна вартість -1 грн. Річний відсоток амортизації складе 92,93%. Щомісячний - 7,74%.

Щомісячну амортизацію необхідно нараховувати на **залишкову** вартість об'єкту на початок року. Цей метод достатньо трудомісткий і найбільш підходить для амортизації об'єктів, які швидко знецінюються, оскільки на первинному етапі (перший рік експлуатації) знос значно перевищує подальші нарахування.

Прискорений метод. Відрізняється від прямолінійного (вираженого у відсотках) тільки тим, що нараховується на **залишкову** вартість об'єкту основних засобів і при цьому сума амортизації умножається на 2. В той же час з огляду на те, що амортизація нараховується на залишкову вартість об'єкту, прискорений метод має ті ж властивості, що і процентний, а саме: велику суму амортизації в перший рік і поступове її зменшення до кінця терміну експлуатації об'єкту.

$$НАг = 100\%/Тн*2$$

де НАг - річна норма амортизації, грн.;

Тн - термін корисного використання, років.

Кумулятивний метод. Суми амортизації визначаються за допомогою множення **первинної** вартості об'єкту (за мінусом ліквідаційної вартості) на кумулятивний коефіцієнт, який розраховується по формулі:

$Кк$ = кількість років до кінця терміну використ./ сума років полезного використання

Значення знаменника у формулі визначається таким чином: якщо, наприклад, термін служби об'єкту рівний 10 рокам, то сума років експлуатації: $10+9+8+7+6+5+4+3+2+1=55$.

Приклад.

1. Первинна вартість об'єкту - 7 млн. грн.

2. Ліквідаційна вартість - 700 тис. грн.

3. Сума чисел - років експлуатації при терміні служби 5 років, складає 15.

4. Вартість, що амортизується, складає 6,3 млн. грн. (7000 - 700).

Результати розрахунку амортизаційних відрахувань приведемо в табл 6.1:

Таблиця 6.1

Розрахунок сум амортизації кумулятивним методом

Роки	Річна сума амортизації, тис. грн.	Накопичений знос, тис. грн.	Залишкова вартість, тис. грн.
1	$6300*5/15=2100$	2100	4900 (7000-2100)
2	$6300*4/15=1680$	3780	3220 (7000-3780)
3	$6300*3/15=1260$	5040	1960 (7000-5040)
4	$6300*2/15=840$	5880	1120 (7000-5880)
5	$6300*1/15=420$	6300	700 (7000-6300)

Цей метод, так само, як **процентний і прискорений**, подразумеває зменшення амортизації, що нараховується, до кінця терміну експлуатації об'єкту, тобто чим менше залишається років експлуатації об'єкту, тим менше коефіцієнт і сума амортизації. Відповідно змінюються накопичений знос і залишкова вартість.

Виробничий метод. Це найпростіший і ефективніший метод нарахування амортизації. Суть його полягає в тому, що підприємство визначає об'єм продукції, який підприємство планує провести з використанням конкретного об'єкту ОС, і виходячи з цієї суми розраховує розмір амортизації на кожну гривну готової продукції.

$$НАед.пр. = Сп-Сл / ОП$$

де ОП - загальний передбачуваний об'єм виробництва за весь термін використання об'єкту ОФ, нат од.

Наприклад, очікуваний об'єм готової продукції по верстату Г-1 складає 2000000 грн., вартість верстата -100000 грн. Таким чином, на 1 гривну готової продукції доводиться знос верстата в сумі 5 копійок, або 5% ($100000 : 2000000 \times 100 = 0,5\%$).

Щомісячна сума амортизації визначатиметься як множення об'єму готової продукції на коефіцієнт. Наприклад, в травні 2001 року з використанням верстата Г-1 проведено продукції на 22433 грн., амортизація верстата складе $22433 \times 0,5\% = 112,17$ грн.

Значним недоліком виробничого методу можна вважати необхідність довгострокового планування ціни готової продукції підприємства, що в умовах нестабільної економіки зробити досить складно.

Застосування одного із способів для розрахунків по групі однорідних об'єктів основних засобів проводиться протягом всього терміну корисного використання.

Протягом звітної року амортизаційні відрахування нараховуються щомісячно незалежно від вживаного способу нарахування у розмірі 1/12 річної суми.

Амортизації **підлягають** витрати підприємства:

- на придбання **ОФ** для власного виробничого використання з моменту введення їх в експлуатацію (разом з тим, безоплатно отримані основні кошти амортизації не підлягають);
- на самостійне виготовлення **ОФ**, включаючи з/пл працівників, які були задіяні на виготовленні таких **ОФ**;
- на проведення всіх видів ремонту основних фондів впродовж звітної періоду, їх реконструкцію і модернізацію і ін. витрати для поліпшення **ОФ**, які перевищують 10% витрат щодо сукупної балансової вартості всіх груп **ОФ** за станом на початок звітної періоду. Витрати, які перевищують вказану суму, збільшують балансову вартість груп 2, 3, 4 або окремих об'єктів основних фондів 1 групи, пропорційно балансової вартості цих груп і окремих об'єктів 1 групи на початок розрахункового періоду.

Амортизації **не підлягають** і повністю відносяться до складу валових витрат при визначенні прибули, яка підлягає оподаткуванню, витрати на:

- придбання і зміст продуктивної худоби;
- вирощування багаторічних насаджень;
- придбання **ОФ** з метою їх подальшої реалізації (або як що комплектують інших **ОФ**, які призначені для подальшого продажу);
- зміст **ОФ**, який знаходиться на консервації.

Амортизації **не підлягають**, а проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування такі витрати:

- бюджетів на будівництво і зміст споруд впорядкування житлових будинків, придбання і зберігання бібліотечних і архівних фондів;
- бюджетів на будівництво і зміст автомобільних доріг загального користування;
- на придбання і зберігання Національного архівного фонду України, а також бібліотечного фонду, який формується і міститься за рахунок бюджетів, бібліотечних і архівних фондів;
- на придбання, ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних фондів.

2.6. Показники використання основних фондів.

Основні показники використання основних фондів можна об'єднати в чотири групи:

показники екстенсивного використання основних виробничих фондів, що відображають рівень їх використання за часом;

показники інтенсивного використання основних фондів, що відображають рівень використання по потужності (продуктивності);

показники інтегрального використання основних фондів, що враховують сукупний вплив всіх чинників, як екстенсивних, так і інтенсивних;

обобщающие показники використання основних виробничих фондів, що характеризують різні аспекти використання (стани) основних фондів в цілому по підприємству.

До показників **екстенсивного** використання основних виробничих фондів відносяться коефіцієнт екстенсивного використання устаткування, коефіцієнт змінності роботи устаткування, коефіцієнт завантаження устаткування.

Коефіцієнт екстенсивного використання (завантаження) устаткування (Кекст) визначається по кожній групі однотипного устаткування як відношення фактичної кількості годин роботи устаткування (Тобор.ф) до кількості годин його роботи по нормі (плановий фонд роботи устаткування) (Тобор.н)

$$\text{Кекст} = \text{Тобор ф} / \text{Тобор н}$$

Коефіцієнт змінності роботи устаткування (Ксм) визначається як відношення загальної кількості відпрацьованих устаткуванням станко-змін (у цеху або на підприємстві) за добу (Дстем) до кількості відпрацьованих станко-днів (Дстдн):

$$\text{Ксм} = \text{Дстем} / \text{Дстдн}$$

Наприклад, в цеху 15 верстатів працюють в одну зміну, 28 - у дві зміни, 20 - у три зміни. Визначити коефіцієнт змінності устаткування.

$$\text{Ксм} = (1 \cdot 15 + 2 \cdot 28 + 3 \cdot 20) / (1 \cdot 15 + 1 \cdot 28 + 1 \cdot 20) = 2,079 \text{ зміни.}$$

Коефіцієнт змінності працюючого устаткування можна визначити як відношення числа відпрацьованих у всіх змінах машинозмін до кількості машинозмін, відпрацьованих в найбільшу зміну.

У нашому прикладі в третю зміну працювало більше всього устаткування, а саме $15 + 28 + 20$, отже $\text{Ксм} = 131 / 63 = 2,079$ див.

Коефіцієнт завантаження устаткування (Кзагр) визначається (спрощено) як відношення коефіцієнта змінності роботи (Ксм) до планової змінності устаткування (Кпл):

$$\text{Кзагр} = \text{Ксм} / \text{Кпл}$$

Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування (Кинт) визначається як відношення фактичної продуктивності устаткування (Пф) до нормативної (Пн) або фактичного випуску продукції в одиницю часу до технічно обгрунтованого випуску продукції в одиницю часу:

$$\text{Кинт} = \text{Пф} / \text{Пн.}$$

Коефіцієнт інтегрального використання устаткування (Кинтегр) визначається як твір коефіцієнта екстенсивного і інтенсивного використання устаткування і комплексно характеризує експлуатацію його за часом і продуктивності (потужності):

$$\text{Кинтегр} = \text{Кекст} \cdot \text{Кинт}$$

Обобщаючими показниками використання основних фондів є фондодіддача, фондомісткість, фондоозброєність праці, рентабельність основних виробничих фондів.

Фондовіддача - показник випуску продукції на 1 крб. вартості основних фондів (Фотд) - визначається як відношення об'єму випуску продукції (ОП) до середньорічної вартості основних виробничих фондів (ОФ):

$$\text{Фотд} = \text{В} / \text{ОФсргод}$$

Середньорічна вартість основних виробничих фондів визначається як:

$$\text{ОФсргод} = \text{ОФн} + \text{ОФв} * \text{Тв} / 12 - \text{ОФвыб} * (12 - \text{Твыб}) / 12, \text{ де}$$

ОФн - балансова вартість ОФ на початок року, грн.;

ОФв - вартість основних фондів, що вводяться протягом року, грн.;

ОФвыб - вартість основних фондів, що виводяться протягом року, грн.;

Тв, Твыб - число місяців використання знов вводимих і вибуваючих фондів.

Фондовооруженность праці (Фв) визначається як відношення вартості основних фондів (ОФ) до робочих на підприємстві, що працювали в найбільшу зміну (Ч):

$$\text{Фв} = \text{ОФсргод} / \text{Ч}$$

Якщо чисельник і знаменник у формулі фондовіддачі розділити на середнеспісочную чисельність, то отримаємо ще одну формулу фондовіддачі:

$$\text{Фотд} = \text{ПТ} / \text{Фв}$$

де ПТ - продуктивність праці (вироблення)

Фондомісткість (Фемк) - величина, зворотна фондовіддачі, показує частку вартості основних фондів, що доводиться на кожен рубель продукції, що випускається:

$$\text{Фемк} = \text{Фсргод} / \text{ОП}$$

Рентабельність основних виробничих фондів (Р) характеризує величину прибули, що доводиться на 1 крб. фондів, і визначається як відношення прибули (П) до вартості фондів (ОФ):

$$\text{Р} = \text{П} / \text{ОФсргод}$$

Крім перерахованих є і інші показники використання основних фондів, зокрема показники технічного стану фондів, віку, структури фондів і т.п.

Продуктивність праці (ПТ) також можна визначати через показники використання фондів шляхом множення показника фондовіддачі на показник фондовооруженності.

$$\text{ПТ} = \text{Фотд} * \text{Фв}$$

(Вовків)

Найважливіші шляхи поліпшення використання ОПФ екстенсивного характеру (т.е. шляхи, які сприяють збільшенню загальної тривалості робочого часу ОПФ в даному періоді в порівнянні з попереднім):

підвищення коефіцієнта змінності роботи устаткування і підвищення рівня кваліфікації робочих;

скорочення витрат і витрат часу на підготовчо-заготовчі і допоміжні операції (підвищення коефіцієнта екстенсивного використання устаткування);

своєчасне усунення диспропорцій між окремими цехами, ділянками, робочими місцями;

ретельний догляд за устаткуванням;

забезпечення ритмічної роботи підприємств;

збільшення кількості і питомої ваги діючого устаткування у складі всього устаткування.

Головні шляхи поліпшення використання ОПФ інтенсивного характеру (т.е. шляхи, які сприяють збільшенню випуску продукції в середньому в одиницю часу на базі одних і тих же основних фондів):

- технічне вдосконалення і модернізація устаткування;
 - застосування більш довершених методів технології і організації виробництва;
 - забезпечення найбільшої відповідності виробничої програми складу устаткування і його технологічним можливостям (оптимізація);
 - совершенствование якості, надійності, довговічності, ремонтотрієдності ОПФ;
 - забезпечення високого організаційно-технічного рівня експлуатації і технічного обслуговування і ремонту ОПФ;
 - забезпечення збільшення разового завантаження устаткування (зростання коефіцієнта інтенсивного використання устаткування);
 - ретельна підготовка сировини, матеріалів відповідно до вимог технологічного процесу..
- (Продіус)

2.7. Виробнича потужність підприємства.

Найважливішою характеристикою потенційних можливостей і ступеня використання ОПФ є виробнича потужність ділянки, цеху, підприємства. Під **виробничою потужністю** розуміється максимально можливий річний (добовий) об'єм випуску продукції при заданій номенклатурі і асортименті з урахуванням якнайкращого використання всіх ресурсів, що є на підприємстві.

Виробнича потужність підприємства визначається, як правило, з розрахунку на рік по потужності основних (ведучих) цехів, ділянок або агрегатів, тобто тих з них, які виконують основні технологічні операції по виготовленню продукції.

У загальному вигляді виробнича потужність (М) підприємства (цехи) може бути визначена по формулі:

$$M = T_{\text{еф}} / T_{\text{ред.}}$$

де $T_{\text{еф}}$ - ефективний фонд часу роботи підприємства (цехи);

$T_{\text{ред.}}$ - трудомісткість виготовлення одиниці продукції.

Для визначення виробничої потужності приймається максимально можливий фонд часу роботи устаткування з урахуванням процесу виробництва - переривчастий або безперервний.

Виробнича потужність цеху (ділянки), оснащеного однотипним устаткуванням, може бути визначена по формулі

$$M = T_{\text{эф}} * K * \pi / T_{\text{ред.}}, \text{ где}$$

$T_{\text{эф}}$ - максимально можливий (ефективний) річний фонд часу однієї машини (агрегату, верстата), ч;

K - коефіцієнт, що враховує рівень використання виробничої потужності машини (устаткування, агрегату, верстата):

π - кількість однотипного устаткування (машин, верстатів)

$T_{\text{ред.}}$ - норма часу на обробку (виготовлення) одиниці продукції на даному устаткуванні.

Виробнича потужність цеху (ділянки), оснащеного різномірним устаткуванням, визначається так само, як і потужність підприємства, - виходячи з продуктивності парку провідних груп устаткування, що характеризують профіль даного підрозділу.

Розрахунок виробничої потужності підприємств різних галузей має свої особливості, які враховуються у кожному конкретному випадку.

Сергеев

Виробнича потужність підприємства, цехи, ділянки - це здатність закріплених за ними засобів праці (технологічній сукупності машин, устаткування і виробничих площ) до максимального випуску продукції за рік (добу, зміну) відповідно до встановленої спеціалізації, кооперації виробництва і режиму роботи.

Виробнича потужність підприємства, цехи, ділянки розраховується, як правило, в тих же натуральних (умовно-натуральних) одиницях, в яких планується об'єм випуску продукції, а іноді в станко-годиннику і, як виняток, у вартісному виразі.

Різниця між **виробничою потужністю** і **виробничою програмою** (об'ємом виробництва) є **резервами** підприємства, тобто виробнича програма показує ступінь використання виробничої потужності. Разом з терміном виробничої потужності застосовуються термін «**пропускна спроможність**», який характеризує максимальний випуск продукції стосовно роботи устаткування, верстата, агрегату, потокової лінії, групи верстатів, але тільки не ділянки, цеху, підприємства. Пропускна спроможність устаткування обчислюється за декаду, добу, зміну, годину, а виробнича потужність структурних одиниць виробництва - за рік, в деяких випадках - за квартал, місяць.

Для розрахунку виробничої потужності підприємства використовуються наступні початкові дані:

- **кількість, склад і технічний стан устаткування і дані про виробничі площі.** У розрахунку виробничої потужності підприємств включається все наявне устаткування основного виробництва (зокрема недіюче із-за ремонту, несправностей і модернізації, а також те, яке знаходиться на складі, але впродовж поточного періоду буде введено в експлуатацію) за винятком (в межах нормативу) резервного устаткування і устаткування дослідно-експериментальних і спеціалізованих ділянок для професійно-технічного навчання;

- **технічні норми продуктивності устаткування і трудомісткості продукції, що випускається.** При розрахунку виробничої потужності підприємства норми продуктивності устаткування для підприємств, що знов будуються, приймаються паспортні, а для діючих підприємств - технічно обґрунтовані показники продуктивності устаткування, але не нижче за паспортну продуктивність.

- **фонд часу роботи устаткування і режим роботи підприємства.** При розрахунку виробничої потужності підприємства приймається максимально можливий плановий (ефективний) річний фонд часу роботи устаткування.

Для агрегатів **безперервної** дії (доменні і мартенівські печі, хімічні агрегати і т.п.) плановий (ефективний) фонд часу (Тнепр) розраховується по формулі

$$T_{непр} = [365 - (T_r + T_{твх})] \times 24$$

де T_r - час, необхідне по нормативах для виконання капітальних і планово-запобіжних ремонтів;

$T_{твх}$ - час, необхідний для технологічних зупинок агрегатів і устаткування, якщо воно не включене в норми їх використання.

Для устаткування **переривчастої** дії плановий (ефективний) фонд часу (Тпер) визначається по формулі

$$T_{пер} = [(365 - T_v - T_{кр}) * K_{см} * T_{см}] \times [(100 - P_{пр})/100]$$

де T_v - кількість вихідних і святкових днів в році;

$T_{кр}$ - кількість днів капітального і планово-запобіжних ремонтів, якщо вони проводяться в робочий час

$K_{см}$ - кількість змін роботи устаткування в добу (для підприємств повинен застосовуватися **двух-** або **тризмінний** режим);

$T_{см}$ - тривалість зміни, ч;

$P_{пр}$ - відсоток планованих поточних простоїв.

- **номенклатура виробів, що випускаються, і їх кількісне співвідношення в програмі.** Номенклатура і кількісне співвідношення виробів, що випускаються, встановлюються виходячи з раціональної спеціалізації підприємства, цеху або ділянки.

При визначенні виробничої потужності підприємства приймаються планова номенклатура і асортимент (трудомісткість) продукції, що випускається. При численні середньорічної потужності об'єм збільшення (зменшення) потужності за рахунок зміни номенклатури продукції (зменшення або збільшення трудомісткості) враховується в повному розмірі.

Виробнича потужність підприємства визначається по потужності основних (ведучих) виробничих одиниць: цехів, ділянок. Виробнича потужність цехів, ділянок визначається по потужності основного технологічного устаткування: агрегатів, установок, груп устаткування і т.д.

Розрахунок виробничої потужності підприємства здійснюється по всіх його виробничих підрозділах - від групи технічно однотипного устаткування до виробничих ділянок, від цехів до виробничих одиниць, від виробничих одиниць до підприємства в цілому.

Потужність провідного підрозділу (наприклад, групи устаткування) визначає потужність підрозділу наступного ступеня (ділянки); по потужності провідної ділянки встановлюють потужність цеху і т.д.

За наявності на підприємстві декількох провідних виробництв, цехів ділянок, агрегатів і пі груп устаткування виробнича потужність визначається по тих з них, які виконують найбільший по трудомісткості об'єм робіт. Якщо є декількох виробництв або цехів із замкнутим циклом виробництва по випуску однотипної продукції, то виробнича потужність комплексу визначається як сума потужностей, що входять в його склад провідних виробництв або цехів.

Метод розрахунку виробничої потужності ділянки, цехи, заводу багато в чому визначається типом виробництва. На заводах серійного і одиничного виробництва розрахунок ведеться по групах устаткування і виробничих підрозділах. Визначення **прі-водственной** потужності починається зазвичай з розрахунку пропускної спроможності агрегатів або груп устаткування. Розрізняють агрегати періодичної дії, наочно-спеціалізовані і агрегати з технологічною спеціалізацією. Виробнича потужність цеху, **ділянки**, оснащеної однотипним наочно-спеціалізованим устаткуванням (Мц) (ткацькі верстати, прядильні машини і т.д.), визначається по формулі

$$M_{ц} = P_{ч} \times \Phi_{пл} \times H$$

де $P_{ч}$ - годинна продуктивність устаткування;

$\Phi_{пл}$ - плановий (ефективний) річний фонд часу роботи одиниці устаткування, ч;

H - середньорічний парк цього виду устаткування, врахований при розрахунку потужності.

Виробнича потужність ($M_{п}$) **підприємства** або цеху при однорідному устаткуванні (текстильна фабрика і ін.) розраховується по формулі

$$M_{п} = \Phi_{пл} / T_{ред} \cdot N$$

де $\Phi_{пл}$ - плановий фонд часу роботи устаткування, ч;

N - середньорічна кількість однотипного устаткування;

$T_{ред}$ - витрати часу на одиницю продукції (трудомісткість), н/ч.

Для **агреттов**, верстатів з технологічною спеціалізацією потужність розраховується шляхом визначення потреби в станко-годиннику по цих агрегатах або по групах верстатів і зіставлення результатів з фондом часу, що розташовується.

При розрахунку виробничої потужності підприємства необхідно одночасно з розрахунком виробничих потужностей провідних цехів визначити потужність устаткування інших цехів і служб з метою виявлення вузьких місць і намітити шляхи їх усунення. Під «вузьким місцем» слід розуміти ті цехи, ділянки, агрегати і групи устаткування основного і допоміжного виробництв, чия пропускна спроможність не відповідає потужності провідної ланки, по якій встановлюється виробнича потужність підприємства.

Відповідність пропускній спроможності провідних цехів, ділянок і решти ланок підприємств визначається шляхом розрахунку коефіцієнта зв'язаності (K_c) по формулі:

$$K_c = M_1 / (M_2 \times P_y)$$

де M_1 M_2 - потужність цехів, ділянок, агрегатів, для яких визначається коефіцієнт зв'язаності в прийнятих одиницях вимірювання;

P_y - питома витрата продукції першого цеху для виробництва продукції другого цеху.

Приклад.

Виробнича потужність механо-складального цеху 1400 верстатів, ливарного цеху - 1800 т, питома витрата литва на 1 верстат - 1,5 т:

$$K_c = 1800 / (1400 \times 1,5) = 0,86.$$

Коефіцієнт менше одиниці (0,86) показує, що даний цех (літейний) є «вузьким місцем».

Розрахунок виробничої потужності провідного цеху ($M_{ц}$) проводиться по формулі

$$M_{ц} = M_1 a_1, M_2 a_2, \dots, M_n a_n$$

де M_1 M_2 ..., M_n - виробнича річна потужність однотипного устаткування;

a_1 a_2 ..., a_n - кількість одиниць даного виду устаткування.

Розрахунок виробничої потужності підприємства в цілому не зводиться до простого підсумовування потужностей однорідних участків. Вона визначається по провідних ділянках і цехах на основі попереднього вирівнювання завантаження, тобто узгодження рівня використання устаткування по його групах і стадіях обробки з розширенням «вузьких місць».

Ступінь використання виробничої потужності підприємства характеризується коефіцієнтом використання потужності ($K_{им}$), який визначається по формулі:

$$K_{им} = \overline{M_{год}} / M_{факт}$$

де $\overline{M_{год}}$ - середньорічна виробнича потужність;

$M_{факт}$ - фактичний об'єм випуску продукції.

Розрізняють вхідну, вихідну, проектну і середньорічну виробничу потужності.

Під **вхідною** потужністю розуміють виробничу потужність підприємства, цехи, ділянки на 1 січня поточного року або на конкретну дату попереднього періоду.

Під **вихідною** потужністю ($M_{вих}$) розуміють виробничу потужність підприємства, цехи, ділянки на кінець планового періоду, яка визначається по формулі

$$M_{вих} = M_n + M_c + M_r + M_p + M_{із} - M_v$$

де M_n - виробнича потужність на початок періоду;

M_c - введення потужності в результаті будівництва;

M_r - приріст потужності унаслідок реконструкції підприємства;

M_p - збільшення потужності в результаті технічного переозброєння і інших заходів;

$M_{із}$ - збільшення (зменшення) потужності унаслідок зміни номенклатури (трудомісткості) продукції;

M_v - зменшення потужності унаслідок вибуття устаткування.

По підприємствах, цехах, ділянках, потужності яких введені в дію, але не освоєні, за

виробничу потужність береться введена в дію **проектна** потужність.

Середньорічна потужність ($M_{год}$) - це потужність, якій розташовуватиме підприємство, цех, ділянка в середньому за розрахунковий період або за рік, вона визначається балансовим методом:

$$M_{год} = M_{н} + H(M_{вв} * Ч_{вв}) / 12 - H(M_{в} * Ч_{в}) / 12$$

де $M_{н}$ - виробнича потужність на початок періоду;

$M_{вв}$ - потужності, введені в дію протягом року;

$M_{в}$ - вибулі протягом року потужності;

$Ч_{вв}$ - число місяців експлуатації введеної в дію потужності;

$Ч_{в}$ - число місяців з моменту вибуття потужності до кінця року.

Для агрегатів з технологічною спеціалізацією (більшість видів металообробного устаткування, деревообробних верстатів) розрахунок виробничої потужності зводиться до визначення пропускної спроможності устаткування і розрахунку коефіцієнта його завантаження, тобто до складання балансу завантаження устаткування.

Розрахунок балансу завантаження по групах однотипного устаткування проводиться в наступному порядку:

проводиться раціональний розподіл видів робіт по групах взаємозамінного устаткування;

2) розраховуються норми витрат часу на одиницю кожного виду виробів по групах устаткування і робочих місцях;

3) визначається завантаження устаткування виробничою програмою (Π) (**потрібний фонд в станко-годиннику**) як твір норми часу на виготовлення однієї деталі (Тред.) з урахуванням виконання норм і річної виробничої програми (ОП). Завантаження устаткування в станко-годиннику визначається по всій номенклатурі виробів, закріплених в річній виробничій програмі за даною групою устаткування, по формулі:

де m - число найменувань деталей, що обробляються на верстатах;

t - трудомісткість виготовлення деталей;

$K_{н}$ - коефіцієнт виконання норм на ділянці;

4) проводиться розрахунок пропускної спроможності устаткування (P) (**фонд, що розташовується, в станко-годиннику**) як твір планового (ефективного) фонду часу одного верстата ($\Phi_{пл}$) і числа верстатів в групі устаткування (H) по формулі

$$P = \Phi_{пл} \times H;$$

5) обчислюється **надлишок або дефіцит станко-годинника** по групах устаткування шляхом зіставлення завантаження устаткування (Π) (потрібний фонд) з пропускною спроможністю устаткування (P) (фонд, що розташовується);

б) визначається коефіцієнт завантаження устаткування ($K_{з}$) по формулі:

$$K_{зоб} = \Pi / P, \text{ за умови } P - \Pi \geq 0, K_{зоб} \leq 1$$

якщо баланс завантаження устаткування виявить надлишки станко-годинника по групах устаткування $P - \Pi \geq 0$, а $K_{з} \leq 1$, то величина виробничої програми повинна бути збільшена; якщо $P - \Pi < 0$, а $K_{з} > 1$, існує недолік станко-годинника по даній групі устаткування.

Подібні розрахунки виконуються по тих групах устаткування, які є такими, що ведуть для даного виробництва. По решті груп устаткування розрахунок потужності проводиться у випадках, якщо дана група може виявитися «вузьким місцем» і лімітувати виробництво. У цехах і на ділянках, де виробнича потужність визначається виробничою площею, проводиться розрахунок балансу виробничої площі в квадрато-метро-годиннику аналогічно розрахунку в станко-годиннику.

Об'єктивніше завантаження устаткування підприємств з переривчастим режимом роботи відображає коефіцієнт змінності, а для підприємств з безперервним процесом виробництва - коефіцієнт завантаження устаткування.

(Вовків)

Приклад.

Нора часу виготовлення одиниці виробу - 1,4 н/час. Підприємство працює 2 зміни. Тривалість зміни - 8 годин. Номінальний фонд робочого часу - 260 днів. Витрати робочого часу - 12%. Кількість одиниць устаткування - 12. Коефіцієнт використання виробничої потужності - 0,82. Визначити виробничу потужність і виробничу програму.

Рішення.

1. Визначуваний ефективний фонд часу роботи устаткування:

$$F_{\text{эф}} = 260 \cdot 2 \cdot 8 - 260 \cdot 2 \cdot 8 \cdot 0,12 = 3660,8 \text{ шт.}$$

2. Визначаємо виробничу потужність підрозділу:

$$M = (3660,8 \cdot 12) / 1,4 = 31378 \text{ шт.}$$

3. Визначаємо виробничу програму:

$$32378 \cdot 0,82 = 25730 \text{ шт.}$$

ТЕМА 3. Оборотні кошти підприємства (організації)

- 3.1 Загальна характеристика, склад, класифікація оборотних коштів. Джерела їх формування.
- 3.2 Нормування оборотних коштів підприємства.
- 3.3 Ефективність використання оборотних коштів підприємства.

3.1. Загальна характеристика, склад, класифікація оборотних коштів. Джерела їх формування.

Оборотні кошти - це грошові кошти підприємств, господарських організацій, використовувани для фінансування поточної діяльності, тобто для створення виробничих запасів сировини, матеріалів, палива, тари, інструменту, виробничого і побутового інвентаря, заділів незавершеного виробництва, запасів готової продукції, включаючи засоби в незавершених розрахунках (платежах), на розрахункових рахунках в банках і в касах підприємства.

Оборотні кошти постійно здійснюють кругообіг, проходячи при цьому **3 стадії**.

На першій стадії - стадії звернення - оборотні кошти міняють грошову форму, перетворюючись на виробничі запаси, і переходять з сфери звернення в сферу виробництва.

На другій стадії - стадії виробництва - **ОБС** беруть участь в процесі виробництва і зрештою приймають форму готової продукції.

На третій стадії - стадії звернення - готова продукція реалізується, і товарна форма знов змінюється грошовою.

На відміну від основних фондів, які не міняють своєї натурально-речовинної форми, беруть участь в багатьох виробничих циклах і переносять свою вартість частинами на готовий продукт, **ОБС** беруть участь тільки в одному виробничому циклі, повністю переносять свою вартість на готовий продукт і міняють свою натурально-речовинну форму.

Таким чином, оборотні кошти мають матеріально-речовинний і грошовий вираз. У матеріально-речовинному виразі оборотні кошти є грошовими коштами, авансовані в **запаси**, які обробляються в процесі праці. У грошовому виразі оборотні кошти є засобами в **касі, на розрахунковому рахунку, в розрахунках з постачальниками, покупцями, працівниками, в кредитах банку** і т.д.

Запаси забезпечують безперервність виробничого процесу, а грошові кошти - реалізацію проведеної продукції.

Оборотні кошти промислового підприємства складаються з оборотних виробничих фондів і фондів звернення.

Під оборотними фондами розуміється частина коштів виробництва, які одного разу беруть участь у виробничому процесі і свою вартість відразу і повністю переносять на вироблювану продукцію.

Оборотні фонди підприємства мають матеріально-речовинну і вартісну форму. До складу оборотних фондів включають: виробничі запаси; незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів.

1. Виробничі запаси, тобто предмети праці, підготовлені для запуску у виробничий процес, які складаються з сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, пального, купувальних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, тари і тарних матеріалів, запасних частин поточного ремонту машин і устаткування, малоцінних і **бістроїзнашиваючихся** предметів.

Виробничі запаси складають найбільшу частину оборотних фондів.

2. Незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення, тобто предмети праці, що вступили у виробничий процес: заготовки, деталі, вузли виробів, що знаходяться в процесі обробки або збірки, а також напівфабрикати власного виготовлення, не закінчені повністю виробництвом в одних цехах підприємства і що підлягають подальшій обробці в інших цехах того ж підприємства.

Незавершене виробництво - це продукція, що не пройшла передбачений технологією повний цикл виробництва, необхідний для того, щоб продукцію можна було відправити замовникові, надати на ринок для продажу, відвантажити на склад готової продукції. До незавершеного виробництва відносять:

- продукцію часткової готовності;
- готову продукцію, що не пройшла випробувань;
- не повністю укомплектовану продукцію;
- незавершені роботи;
- не прийняті замовником роботи або послуги;
- залишки замовлень допоміжного виробництва;
- матеріали, що піддалися змінам, і т.д.

Т.ч. незавершене виробництво - це предмети праці, обробка (переробку) яких не завершена підприємством. Вони знаходяться безпосередньо на робочих місцях або в процесі транспортування від одного робочого місця до іншого.

До **напівфабрикатів власного виготовлення** відносять ті предмети праці, які повністю оброблені в даному виробничому підрозділі підприємства, але які вимагають подальшої обробки в інших підрозділах (наприклад, **поковки**, штампування).

3. Витрати майбутніх періодів, тобто витрати на підготовку виробництва і освоєння випуску нової продукції, які проводяться в даному періоді (квартал, рік), але підлягають погашенню в майбутньому (витрати на конструювання і розробку технології нового вигляду виробів, витрати на перестановку устаткування, внески за оренду приміщень, витрати по підписці на періодичні видання, придбання науково-технічної і економічної інформації, витрати на зв'язок).

Фонди звернення включають:

Готова продукція на складах підприємства, чекаюча реалізації, тобто це вироби, закінчені виготовником на даному підприємстві, повністю укомплектовані, такі, що пройшли технічні випробування, прийняті технічним контролем і здані на склад.

Продукція відвантажена і знаходиться в дорозі до покупця.

Грошові кошти підприємства.

Грошові кошти, що знаходяться в незавершених розрахунках (зокрема, дебіторська заборгованість).

Дебіторська заборгованість є сумою боргів, що належать даному підприємству в результаті господарських взаємин з іншими підприємствами і організаціями.

Структура оборотних коштів - це питома вага вартості окремих елементів оборотних коштів в загальній їх вартості.

Класифікація ОБС:

1. **По місцю і ролі в процесі виробництва:**

засоби, що знаходяться у сфері виробництва або оборотні фонди (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів);

65536 засоби, що знаходяться у сфері звернення або фонди звернення (готова продукція на складах підприємства, продукція відвантажена і знаходиться в дорозі, грошові кошти, дебіторська заборгованість)

2. За джерелами формування:

власні ОБС - це засоби, що постійно знаходяться у розпорядженні підприємства і формовані за рахунок власних ресурсів (прибуток і ін.);

65536 позикові ОБС - кредити банку, кредиторська заборгованість (комерційний кредит) і інші пасиви.

3. За принципами організації:

нормовані ОБС - засоби, розміщені у сфері виробництва (виробничі товарно-матеріальні запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) частково у сфері звернення (готова продукція на складі, яка готується до відвантаження, але не оформлена документами для передачі їх в банк на оплату);

65536 ненормовані ОБС - продукція, що відвантажена і знаходиться в дорозі до покупця, грошові кошти, дебіторська заборгованість.

Джерелами формування ОБС є фінансові ресурси підприємства, призначені для створення запасів товарно-матеріальних цінностей і проведення розрахунків. Джерела формування ОБС підприємства можна підрозділити на два види - **власні і привернуті**.

До власних засобів відносяться: **прибуток, стійкі пасиви, бюджетні асигнування**.

Стойкі пасиви - це деякі постійні джерела засобів цільового призначення, підприємства, що є власністю, до їх перерахування одержувачам або витрачання. До стійким пасивам (прирівняним до власних засобів) відносяться:

перехідна заборгованість по заробітній платі і відрахуванням на соціальне страхування;

65536 резерв майбутніх платежів;

65537 винагорода за вислугу років;

- заборгованість по авансах і частковій оплаті замовлень.

Привернуті засоби - це засоби, які знаходяться в тимчасовому користуванні у даного підприємства, а потім повертаються їх власникам (власникам) або витрачаються за цільовим призначенням. До них відносяться: кредити **банків, кредиторська заборгованість і інші (внутрішні) фінансові ресурси**.

Кредиторська заборгованість утворюється в результаті того, що існує розрив в часі між постачанням товару і його оплатою. Постачальник поставив товар, а оплату не отримав - в цьому випадку споживач може користуватися товаром якийсь час, тобто виникає кредиторська заборгованість. У випадку, якщо споживач провів передоплату продукції, але її не отримав - також виникає кредиторська заборгованість.

Інші джерела - різні спеціальні фонди і резерви. Наприклад, фонди економічного стимулювання, до яких відносяться: фонд матеріального заохочення, фонд розвитку виробництва, фонд соціально-культурних заходів і житлового будівництва. (Продіус)

3.2 Нормування оборотних коштів підприємства.

Норма оборотних коштів - це відносна величина, яка характеризується відношенням матеріальних цінностей до їх добового споживання. Норма виражається в днях або відсотках. (Нд,Н%)

Норматив оборотних коштів - абсолютна величина, що характеризує планований мінімальний залишок ТМЦ в грошовому виразі або мінімальна сума грошових коштів, постійно необхідна підприємству для його виробничої діяльності.

Норматив власних оборотних коштів визначається як твір односторонньої потреби в матеріальних ресурсах в гривнях або натуральних одиницях (По) на норму запасу в днях (Нд) по кожному елементу оборотних коштів:

$$\text{Нобс} = \text{По} * \text{Нд}$$

Нобс - норматив оборотних коштів по конкретному елементу, грн.;
 По - середньодневної витрати по даному елементу витрат, грн.;
 Нд - середня норма запасу для даного елементу оборотних коштів, дні %.

При плануванні потреби в оборотних коштах застосовуються 3 методи: **аналітичний, коефіцієнтний і метод прямого рахунку.**

Аналітичний і коефіцієнтний методи застосовні на підприємствах, які стабільно працюють більш за один рік, мають статистичні дані за минулі періоди про зміну величини оборотних коштів і не мають в своєму розпорядженні достатньої кількості кваліфікованих економістів для детальної роботи в області планування оборотних коштів.

Аналітичний метод припускає визначення потреби в оборотних коштах у розмірі їх середніх фактичних залишків з урахуванням зростання об'єму виробництва. Для розрахунку беруться середні фактичні залишки оборотних коштів за останні 2-3 роки. Даний метод застосовується на тих підприємствах, де засоби, вкладені в матеріальні цінності і витрати, мають велику питому вагу в загальній сумі оборотних коштів.

При **коефіцієнтному** методі запаси і витрати підрозділяються на залежні безпосередньо від зміни об'ємів виробництва (сировина, матеріали, витрати на незавершене виробництво, готова продукція на складі) і не залежні від нього (запчастини, МБП, витрати майбутніх періодів). По першій групі потреба в оборотних коштах визначається виходячи з їх розміру в базисному році і темпів зростання виробництва продукції в майбутньому році. По другій групі оборотних коштів, що не мають пропорційної залежності від зростання об'єму виробництва, потреба планується на рівні їх **середнефактичних** залишків за ряд років. При необхідності можна використовувати аналітичний і коефіцієнтний методи в поєднанні. Спочатку аналітичним методом визначають потребу в оборотних коштах, залежних від об'єму виробництва, а потім за допомогою коефіцієнтного методу враховують зміну об'єму виробництва.

Метод прямого рахунку передбачає обґрунтований розрахунок запасів по кожному елементу оборотних коштів з урахуванням всіх змін в рівні організаційно-технічного розвитку підприємства, транспортуванні товарно-матеріальних цінностей, практиці розрахунків між підприємствами. Цей метод трудомісткий, він вимагає високої кваліфікації економістів, залучення до нормування працівників багатьох служб підприємства. Метод прямого рахунку використовується при організації нового підприємства і періодичному уточненні потреби в оборотних коштах діючих підприємств. У загальному вигляді його зміст передбачає наступні етапи робіт:

1. Розробка норм запасу по окремих найважливіших видах товарно-матеріальних цінностей всіх елементів нормованих оборотних коштів, виражених в днях запасу, відсотках, нормах запасу деталей, рублях на розрахункову одиницю і т.д.;

2. Розрахунок **середньодневної** витрати даного виду матеріальних цінностей на основі їх витрати по кошторису витрат на виробництво, який рівний приватному від ділення відповідних витрат на виробництво на 90, 180 або 360 днів;

3. Визначення нормативу власних оборотних коштів в грошовому виразі:

$$\text{Нобс} = \text{По} * \text{Нд}$$

Нобс - норматив оборотних коштів по конкретному елементу, грн.;
 По - середньодневної витрати по даному елементу витрат, грн.;
 Нд - середня норма запасу для даного елементу оборотних коштів, дні %.

Загальний норматив оборотних коштів, або сукупна потреба, в оборотних коштах підприємства визначається як сума приватних нормативів, розрахованих по окремих елементах оборотних коштів.

3.2.1 Нормування оборотних коштів у виробничих запасах.

1. Визначається **норма запасу** оборотних коштів.

Норма запасу оборотних коштів в днях (Нд) по кожному виду або однорідній групі матеріалів враховує час перебування в поточному (Тік), страховому (Стр), транспортному (Транс), технологічному (Техн) запасах, а також час, необхідний для вивантаження, доставки, приймання і складування матеріалів (підготовчий запас - Подг):

$$\text{Нд} = \text{Тік} + \text{Стр} + \text{Транс} + \text{Техн} + \text{Подг}.$$

Поточний запас (Тік) - основний вид запасу. На його розмір впливають періодичність постачань за договорами (цикл постачання), а також об'єм їх споживання у виробництві.

Середній інтервал між постачаннями (цикл постачання) визначається: при рівномірних постачаннях шляхом ділення 360 днів на число планованих постачань; при нерівномірних постачаннях шляхом ділення доцільної партії матеріалів на їх **среднедневное** споживання або на підставі фактичних даних про надходження матеріалів в черговому році.

Норма оборотних коштів в поточному запасі приймається, як правило, у розмірі 50% середнього циклу постачання.

Поточний запас забезпечує роботу підприємства між двома черговими постачаннями ресурсів.

Страховою, або гарантійний, запас (Стр) приймається, як правило, у розмірі 50% поточного запасу, але може бути і менше цієї величини залежно від місцеположення постачальників і вірогідності перебоїв в постачаннях. Створюється на випадок непередбачених відхилень, порушень планових термінів або партій постачань.

Транспортний запас (Транс) створюється лише у разі перевищення термінів вантажообігу порівняно з термінами документообігу, включаючи їх акцепт. При постачаннях матеріалів на дальні відстані термін оплати розрахункових документів випереджає термін прибуття матеріальних цінностей. На час знаходження матеріалів в дорозі після оплати розрахункових документів у покупця виникає потреба в засобах.

Наприклад, поштовий пробіг розрахункових документів - 8 днів. Обробка документів у постачальника і у відділеннях банку здійснюється впродовж 4 днів. Час знаходження матеріалів в дорозі - 20 днів. Транспортний запас в днях складе $20 - 8 - 4 = 8$ днів.

Технологічний запас (Техн) створюється в період підготовки матеріалів до виробництва, включаючи аналіз і лабораторні випробування. Він враховується в тому випадку, якщо не є частиною процесу виробництва.

Підготовчий запас (Подг) встановлюється на підставі технологічних розрахунків або за допомогою хронометражу. Він створюється в тих випадках, коли що поступають на підприємство сировина і матеріали потребують перед виробничим споживанням додаткової підготовки (сортування, розкрій, сушка.).

1. Розраховується **среднедневной** витрата даного виду матеріальних цінностей.
2. Визначається норматив оборотних коштів в грошовому виразі для кожного елементу оборотних коштів.

$$\text{Нобс пз} = \text{По} * \text{Нд}$$

3.2.2 Нормування оборотних коштів в незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів.

Крім того, розраховуються величини оборотних коштів в незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів. До витрат в незавершеному виробництві відносяться всі витрати, які включають вартість незавершеної продукції, напівфабрикатів власного виробництва, а також готових виробів, не прийнятих відділом технічного контролю.

Норматив оборотних коштів в незавершеному виробництві (Ннз) визначається по формулі

$$\text{Ннз} = (\text{ОП}/\text{Д}) \times \text{Т} \times \text{Кнз}, \text{ де}$$

ОП - об'єм валової продукції по кошторису витрат (IV кварталу), грн.;

Д - кількість днів в періоді (90);

Т - тривалість виробничого циклу, дні;

Кнз - коефіцієнт наростання витрат у виробництві.

При нерівномірному наростанні витрат коефіцієнт визначається по формулі

$$\text{Кнз} = \text{Снп}/\text{Сизд},$$

де

Снп - середня собівартість виробу в незавершеному виробництві, грн.;

Сизд - виробнича собівартість виробу, грн.

При рівномірному наростанні витрат коефіцієнт визначається по формулі

$$\text{Кнз} = (\text{См} + 0,5 * (\text{Сизд} - \text{См})) / \text{Сизд}$$

де

См - вартість матеріальних витрат в собівартості виробу, грн.

$$\text{або } \text{Кнз} = (\text{Снач} + 0,5 * \text{Сизд}) / (\text{Снач} + \text{Сизд})$$

де

Снач - одноразові витрати на початку виробничого циклу виробництва продукції.

Твір (Т x Кнз) утворює норму оборотних коштів в незавершеному виробництві в днях.

До витрат майбутніх періодів відносяться витрати по освоєнню нових видів продукції, вдосконаленню технології, підписки на періодичні видання, орендна плата, що вносяться авансом податки і збори і ін.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів (Нбп) визначається по формулі

$$\text{Нбп} = \text{Пбп} + \text{Рбп} - \text{Сбп}, \text{ где}$$

Пбп - перехідна сума витрат майбутніх періодів на початок планованого періоду;

Рбп - витрати майбутніх періодів в майбутньому році, передбачені відповідними кошторисами;

Сбп - витрати майбутніх періодів, що підлягають списанню на собівартість продукції майбутнього року відповідно до кошторису виробництва.

Якщо в процесі підготовки, освоєння і виготовлення нових видів продукції підприємство користується цільовим банківським кредитом, то при розрахунку нормативу оборотних коштів у витратах майбутніх періодів ці суми виключаються.

3.2.3 Норматив на запасні частини розраховується залежно від груп устаткування.

До першої групи відноситься устаткування, на яке розроблені типові норми оборотних коштів по запасних частинах; норматив визначається як твір типових норм і кількості даного устаткування з урахуванням коефіцієнтів пониження. До другої групи відноситься велике, унікальне, зокрема імпортне, устаткування, норматив для якого визначається методом прямого рахунку. До третьої групи устаткування відноситься дрібне одиничне устаткування, норматив по якому встановлюється методом укрупненого розрахунку. Норматив оборотних коштів на запасні частини в цілому рівний сумі нормативів по трьом

групам устаткування.

3.2.4 Норматив оборотних коштів в запасах малоцінних і бистроїзнашиваючихся предметів розраховується по кожному з предметів по запасу на складі і в експлуатації. По складському запасу норматив визначається так само, як по сировині, основним матеріалам; по експлуатаційному запасу норматив встановлюється, як правило, у розмірі 50% вартості предметів, інша половина їх вартості списується на собівартість продукції при передачі в експлуатацію.

Загальна потреба в оборотних коштах в запасах предметів визначається як сума нормативів на ці предмети на складі і в експлуатації.

3.2.5 Норматив оборотних коштів на залишки готової продукції визначається як твір вартості одноденного випуску готових виробів на норму запасу в днях. У свою чергу норма запасу складається з кількості днів, необхідних для підготовки продукції до реалізації, а також оформлення і передачу в банк платіжних документів.

Сукупний норматив оборотних коштів на підприємстві рівний сумі нормативів по всіх їх елементах і визначає загальну потребу підприємства в оборотних коштах. Загальна норма всіх оборотних коштів в днях встановлюється шляхом ділення сукупного нормативу оборотних коштів на одноденний випуск товарної продукції за виробничою собівартістю в IV кварталі року.

3.1 Ефективність використання оборотних коштів підприємства.

Ефективність використання оборотних коштів характеризується системою економічних показників. Швидкість оборотності оборотних коштів є найважливішим показником інтенсивності використання оборотних коштів і, у свою чергу, визначається за допомогою наступних взаємозв'язаних показників:

коефіцієнт оборотності або кількість оборотів за рік
 тривалість одного обороту в днях
 коефіцієнт завантаження
 матеріаломісткість
 матеріаловіддача.

Коефіцієнт оборотності (До) показує кількість оборотів, що здійснюються оборотними коштами за рік (півріччя, квартал), і визначається по формулі:

$$K_o = O\P / C_o$$

OП- об'єм товарної продукції (за собівартістю або в цінах), грн.;

З - залишки оборотних коштів (середньорічні або на кінець періоду), грн.

Тривалість одного обороту в днях (О) визначається по формулі:

$$\text{або } O = C_o * D / O\P \text{ або } O = D / K_o$$

де D - число днів в звітному періоді.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів (Кз) - показник, зворотний коефіцієнту оборотності Він характеризує величину оборотних коштів, що доводяться на одиницю (1 грн. 1 тис. грн., 1 млн. грн.) реалізованої продукції, і розраховується по формулі:

$$K_z = C_o / O\P$$

Матеріаломісткість відображає вартість матеріальних витрат на одиницю виробу або на одну гривню виготовленої продукції:

$$D_e ME = C_m / V$$

Cм - сума матеріальних витрат.

Зворотним показником матеріаломісткості є показник матеріаловіддачі.

Розрізняють абсолютне і відносне вивільнення оборотних коштів. Абсолютне вивільнення оборотних коштів відбувається, якщо фактичні залишки оборотних коштів менше нормативу або залишків оборотних коштів за попередній (базовий) період при збереженні або збільшенні об'єму реалізації за цей період. Відносне вивільнення оборотних коштів відбувається в тих випадках, коли оборотність оборотних коштів прискорюється за рахунок зростання об'єму виробництва на підприємстві.

Про ступінь використання оборотних коштів можна судити по показнику віддачу оборотних коштів (Від), який визначається як відношення прибули від реалізації (П) до залишків оборотних коштів (З):

$$\text{Від} = \text{П}/\text{Со.} \\ (\text{ВОВКІВ})$$

Для вимірювання ступеня ефективності використання оборотних фондів існує відповідна система техніко-економічних показників.

На підприємствах галузей, які переробляють первинну сировину, застосовують **показник (коефіцієнт) виходу або здобичі готової продукції з початкової сировини**. Наприклад, на підприємстві кольорової металургії таким показником служить коефіцієнт здобичі міді з руди, а на цукровому заводі - вихід цукру з буряка. На підприємствах окремих галузей народного господарства показником ефективності використання сировинних ресурсів є витрати сировини на одиницю готової продукції. Так, на комбінатах (заводах) чорної металургії застосовується показник витрат сировини (залізняку, вугільного коксу, флюсів) на одну тону чавуну, а на підприємстві по виробництву мінеральних добрив - витрати сірчаної кислоти на тону суперфосфату і т.п.

На підприємствах оброблювальної промисловості для цієї мети використовують **коефіцієнт використання матеріалів**, тобто відношення чистої ваги (маси) виробу до норми або фактичних витрат конструкційного матеріалу. Для окремих видів матеріалів розраховують такі показники, як **коефіцієнт використання площі матеріалу** (листовий прокат, тканина, шкіра), **коефіцієнт використання об'єму матеріалу** (деревина) і т.п.

Найбільші резерви підвищення рівня ефективного використання важливих видів матеріальних ресурсів пов'язані з **комплексною переробкою сировини** і широким застосуванням **вторинних ресурсів**.

Комплексна переробка сировини - це процес його промислової переробки, результатом якого є здобич з початкової сировини всіх корисних компонентів і їх повне використання, включаючи технологічні відходи.

Економічна доцільність комплексної переробки сировини обумовлене великою цінністю так званої попутної продукції, яка міститься в початковій сировині. Наприклад, при здобичі природного газу супутніми продуктами є конденсати, гелій, сіра; нафти - горючий газ, сіра, йод, бром; мідною, **медно-колчеданової** і **мідно-цинкової** руди - цинк (до 7%), залізо (понад 30%), сіра (до 45%), а також свинець, кобальт, молібден, золото, срібло і інші метали в кількості, які забезпечує їх рентабельну здобич.

Вторинні матеріальні ресурси - це залишки сировини (матеріалів), відходи виробництва і споживання, які можуть бути повторно використані для виготовлення продукції. За ознакою освіти вони діляться на дві основні групи - відходи виробництва і відходи споживання.

Відходи виробництва включають: залишки сировини і матеріалів, які значною мірою втратили свою первинну споживчу вартість (обрізання матеріалів, металева стружка, відпрацьовані каталізатори, технічне масло і т.п.); побічні і супутні технологічно немінучі

продукти переробки початкової сировини (різні види шлаку, супутні гази, порожня порода і т.п.).

Відходи споживання охоплюють відходи: виробничого споживання (разніє цілком зношені елементи засобів виробництва - лом, гума, тара і т.п.) і побутового споживання (непридатні речі домашнього вживання, зношене взуття і одяг, макулатура і т.п.).

(Покроп)

ТЕМА 4. Кадри (персонал) і продуктивність праці.

4.1. Поняття, класифікація і структура кадрів (персоналу) підприємства і інших суб'єктів господарювання.

4.2 Продуктивність праці і методи її вимірювання.

4.3 Визначення чисельності окремих категорій працівників, розрахунок бюджету робочого часу.

4.4 Сучасна система управління персоналом.

4.5 Показники стабільності і складу персоналу.

4.1. Поняття, класифікація і структура кадрів (персоналу) підприємства і інших суб'єктів господарювання.

До виробничих ресурсів підприємства разом з основними і оборотними коштами відносяться і трудові ресурси. На будь-якому підприємстві ключовим є людський чинник - працюючі на нім люди.

Під **кадрами** підприємства розуміється сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, що зайнятих на підприємстві і входять в його обліковий склад. У обліковий склад включаються всі працівники, прийняті на роботу, пов'язану як з основною, так і неосновною діяльністю. Тобто основний (штатний) склад постійних працівників називають виробничими кадрами.

Поняття персонал характеризує приналежність працівника до певної професійної групи (технічний персонал, обслуговуючий персонал і т.і.).

Персонал підприємства - це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку і (або) мають досвід практичної діяльності.

Слід розрізнити такі поняття, як «кадри», «персонал» і «трудові ресурси підприємства».

Трудові ресурси - це частина працездатного населення, яка за своїми віковими, фізичними, розумовими даними відповідає тій або іншій сфері діяльності. Реальні трудові ресурси - це ті, які вже працюють, а потенційні - ті, які будуть повернуті до праці в перспективі.

Склад і кількісні співвідношення окремих категорій і груп працівників підприємства характеризують **структуру** персоналу.

Працівники підприємства, безпосередньо пов'язані з процесом виробництва продукції (послуг), тобто зайняті основною виробничою діяльністю, представляють **промислово-виробничий** персонал. До нього відносяться всі працівники основних, допоміжних, підсобних і обслуговуючих цехів; науково-дослідних, конструкторських, технологічних організацій і лабораторій, що знаходяться на балансі підприємства; заводоуправління зі всіма відділами і службами, а також служб, зайнятих капітальним і поточним ремонтом устаткування і транспортних засобів свого підприємства.

Працівники торгівлі і громадського харчування, житлового господарства, медичних і оздоровчих установ, учбових закладів і курсів, а також установ дошкільного виховання і культури, що перебувають на балансі підприємства, відносяться до **непромислового** персоналу підприємства.

Працівники промислово-виробничого персоналу підрозділяються на дві основні групи - **робочі і службовці**.

Робочі - це працівники безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей, наданням послуг і виконанням робіт.

Робочі зазвичай підрозділяються на **основних і допоміжних**.

До **основних** робочих відносять тих, які зайняті в технологічних процесах і безпосередньо проводять продукцію підприємства.

До складу **допоміжних** робочих відносять працівників, зайнятих обслуговуванням устаткування, робочих місць, працівників допоміжних цехів і господарств. Допоміжні працівники можуть на підприємстві бути поділені по функціональних групах. Наприклад, транспортний, ремонтний, інструментальний, модельний, електроцех і т.д.

У групі службовців зазвичай виділяються такі категорії тих, що працюють, як **керівники, фахівці і власне службовці**. Віднесення працівників підприємства до тієї або іншої групи визначається класифікатором професій робочих, посад розрядів, що служать і тарифних.

До **керівників** відносяться особи, наділені повноваженнями ухвалювати управлінські рішення і організувати їх виконання. Вони підрозділяються на лінійних і функціональних. Лінійні очолюють відносно відособлені господарські системи, функціональні, - очолюють функціональні відділи або служби.

На державних підприємствах до керівників відносяться працівники, що посідають посади керівників підприємства і їх структурних підрозділів, заступники директора, начальника, керівника, завідувача і т.д., а також головні фахівці (головний бухгалтер, головний інженер, головний механік, головний технолог, головний економіст і ін.).

До **фахівців** відносяться працівники, зайняті інженерно-технічними, економічними, бухгалтерськими, юридичними і іншими аналогічними видами діяльності.

До **власне службовцем** відносяться працівники, що здійснюють підготовку і оформлення документації, облік і контроль, господарське обслуговування і діловодство (агенти, касири, контролери, діловоди, обліковці, креслярі і ін.).

Персонал класифікують по професіях, спеціальностях і рівні кваліфікації.

При цьому під **професією** розуміється особливий вид трудової діяльності, що вимагає певних теоретичних знань і практичних навиків, а під **спеціальністю** - вид діяльності в межах професії, який має специфічні особливості і вимагає від працівників додаткових спеціальних знань і навиків.

Спеціальність визначає вид трудової діяльності в рамках однієї і тієї ж професії. Наприклад, економісти (професія) підрозділяються на плановиків, маркетологів, фінансистів, трудовиків і т.д. Професія токаря підрозділяється по спеціальностях - токар-карусельник, токар-розточувальник і т.д.

Працівники кожної професії і спеціальності розрізняються по рівню **кваліфікації**. Кваліфікація - це сукупність спеціальних знань і практичних навиків, які визначають ступінь підготовки працівника до виконання професійних функцій певної складності.

Робочі по рівню кваліфікації розділяють на чотири групи:

висококваліфіковані - виконують складні і відповідальні роботи (наприклад, ремонт і наладка складного устаткування);

кваліфіковані - виконують складні роботи (наприклад, метало- і деревообробні, ремонтні, слюсарні, будівельні);

малокваліфіковані - виконують нескладні роботи (наприклад, технічний нагляд);

некваліфіковані - виконують допоміжні і обслуговуючі роботи (це, наприклад, вантажники, гардеробники, прибиральники і т.п.).

Рівень кваліфікації таких категорій, як керівники, фахівці і службовці характеризується рівнем освіти і досвідом роботи на певних посадах. Відповідно цьому розрізняють фахівців:

найвищій кваліфікації (це працівники, які мають наукові ступені і звання);

вищій кваліфікації (це працівники з вищою спеціальною освітою і значним практичним досвідом);

середній кваліфікації (це працівники з середньою спеціальною освітою і певним досвідом роботи);

практиків (це працівники, які посідають певні посади, але не мають спеціальної освіти).

Професійно-кваліфікаційна структура персоналу підприємства знаходить своє відображення в **штатному розкладі** - документі, який щорічно затверджується керівником підприємства. Він містить перелік згрупованих по відділах і службах посад працівників з вказівкою розряду (категорії) виконуваних робіт і посадового окладу.

Персонал підприємства характеризується також такими ознаками як підлога, вік працівників, стаж роботи і т.п.

4.2 Продуктивність праці і методи її вимірювання.

Основним економічним показником, який характеризує ефективність витрат праці персоналу підприємства, є продуктивність роботи.

Під продуктивністю праці розуміють ефективність витрат живої праці, яка визначається кількістю продукції, що виробляється в одиницю робочого часу, або витратами живої праці на виготовлення одиниці продукції. Рівень продуктивності праці характеризується показниками вироблення і трудомісткості продукції.

Вироблення (В) - це кількість продукції, яка виробляється в одиницю робочого часу або доводиться на одного середнеспісочного працівника промислово-виробничого персоналу підприємства.

Для кількісної оцінки вироблення застосовуються натуральні, вартісні і трудові показники.

Натуральні показники відображають вироблену продукцію в штуках, метрах, кубометрах і т.п. або в умовно-натуральних одиницях, які доводяться на одного середнеспісочного працівника за певний період. Натуральні показники вироблення застосовуються на підприємствах з невеликою номенклатурою продукції (наприклад, в паливній промисловості, електроенергетиці). На підприємствах з широкою номенклатурою продукції (у харчовій, текстильній і інших областях промисловості) використовуються умовно-натуральні показники (наприклад, умовна консервна банка).

Вироблення в натуральних вимірниках визначається діленням об'єму виробленої продукції на кількість витраченого часу, вираженого в нормо-годиннику або в середньоспісочковій чисельності промислово-виробничого персоналу.

Натуральні і умовно-натуральні показники об'єктивно відображають продуктивність праці (вироблення) на підприємстві, проте їх застосування обмежується підприємствами, які виробляють однорідну продукцію. На тих підприємствах, які виробляють різнорідну продукцію, показник вироблення може обчислюватися лише у вартісних вимірниках.

Вартісні показники продуктивності праці характеризують вартість продукції, випущеної підприємством впродовж певного періоду, який доводиться на одного середньоспісочного працівника промислово-виробничого персоналу.

Вироблення у вартісних вимірниках обчислюється діленням об'єму виробленої продукції у вартісному виразі на витрати часу, які виражені в середньоспісочковій чисельності промислово-виробничого персоналу або відпрацьованій ними кількості людино-дня, людино-годин.

На робочих місцях, в бригадах, ділянках і цехах, де знаходиться в обробці різнорідна і незавершена продукція, яку неможливо зміряти ні в натуральних, ні у вартісних одиницях, показник вироблення визначається в трудових показниках.

Трудові показники вироблення відображають витрати робочого часу на виготовлення одиниці продукції.

Вироблення в трудових вимірниках обчислюється діленням об'єму продукції, вираженої у витратах робочого часу (у нормо-годиннику) на середньоспискову чисельність промислово-виробничого персоналу.

Вироблення (В) обчислюється по формулах:

де $ОП$ - кількість продукції, виробленої за певний період (у натуральних або вартісних вимірниках);

T - робочий час, витрачений на виробництво продукції, нормо-години, дні, місяці і т.п.;

$\overline{Чсп}$ - середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу або основних робочих підприємства, осіб.

На підприємствах визначають годинне, денне, місячне і річне вироблення.

Годинне вироблення обчислюється діленням об'єму випущеної за певний період продукції на кількість годинника, відпрацьованого всіма працівниками впродовж цього самого періоду. Він характеризує продуктивність роботи за відпрацьовану годину робочого часу.

Денне вироблення визначається діленням об'єму випущеної за певний період продукції на кількість людино-дня, відпрацьованого за цей же час. Показник характеризує продуктивність використання робочого дня.

Місячне (річне) вироблення визначається діленням об'єму випущеної за місяць (рік) продукції на середньоспискову чисельність промислово-виробничого персоналу або основних робочих. Вона характеризує продуктивність використання робочого часу за місяць, рік.

Через наявність внутрішньозмінних, повноденних простоїв в роботі з різних причин (невчасне постачання сировини, зриви в енергопостачанні, вихід з ладу оснащення і т.п.) темпи зростання вартовий, денного і місячного (річного) вироблення не співпадають.

Приклад.

Обчислити середнечасову, середнеденну і річне вироблення робочих в звітному році за наступними даними: середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу - 1100 працівників, виготовлено продукції на 9 млн. грн. За рік працівниками відпрацьовано 235400 чел/дн або 1836120 чел/час. Визначите, як змінилися показники вироблення порівняно з минулим роком, якщо середнечасова вироблення в минулому році складав 4,3 грн., середнеденная - 36 грн., середньорічна - 7800 грн.

Рішення.

1. Обчислення годинного вироблення в звітному році:

$$V_{\text{час}} = 9000000 / 1836120 = 4,9 \text{ грн/година};$$

2. Обчислення денного вироблення в звітному році:

$$V_{\text{дн}} = 9000000 / 235400 = 38,23 \text{ грн/день};$$

3. Обчислення річного вироблення в звітному році:

$$V_{\text{год}} = 9000000 / 1100 = 8181,82 \text{ грн/чл.}$$

4. Приріст годинного вироблення:

5. Приріст денного вироблення:

6. Приріст річного вироблення:

Інший показник продуктивності роботи - **трудомісткість (ТР)** - є зворотним виробленню і відображає витрати робочого часу на виробництво одиниці продукції на даному підприємстві.

Трудомісткість обчислюється по формулі: $ТР = T/ОП$

де T - робочий час, витрачений на виробництво продукції за певний період, нормо-години, дні, місяці і т.п.;

$ОП$ - кількість продукції, виробленої за той же період (у натуральних або вартісних вимірниках).

Залежно від складу трудових витрат, які включають в трудомісткість, розрізняють:

- технологічну трудомісткість;
- трудомісткість обслуговування виробництва;
- виробничу трудомісткість;
- трудомісткість управління виробництвом;
- повну трудомісткість.

Технологічна трудомісткість (Тртех) відображає всі витрати праці основних робочих - відрядників і повременщиків:

$$Тртех = Трсд + Трпов$$

де Трсд - витрати роботи робочих-відрядників, нормо-годиннику;

Трпов - витрати роботи робочих- повременщиків, нормо-годиннику..

Трудомісткість обслуговування (Тробс) включає витрати праці допоміжних робочих, які обслуговують устаткування і робочі місця у виробничих цехах, а також працюють в допоміжних цехах і службах.

Виробнича трудомісткість (Трпр) включає всі витрати праці основних і допоміжних робочих:

$$Трпр = Тртех + Тробс$$

де Тробс - витрати праці допоміжних робочих.

Трудомісткість управління (Трупр) відображає витрати праці керівників, фахівців, службовців, учнів, працівників охорони підприємства.

Повна трудомісткість (Трпл) включає витрати праці всіх категорій промислово-виробничого персоналу підприємства:

$$Трпл = Трпр + Трупр$$

Трудомісткість обчислюють як на одиницю, так і на весь випуск продукції підприємства.

Розрізняють нормативну, фактичну і планову трудомісткість.

Нормативна трудомісткість - витрати праці на виготовлення продукції або на виконання певного об'єму робіт, які обчислюються по що діють на підприємстві нормам.

Планова трудомісткість - це витрати праці на виробництво продукції або на виконання певного об'єму робіт, які встановлені з урахуванням змін норм в плановому періоді в результаті впровадження організаційно-технічних заходів.

Фактична трудомісткість визначається, виходячи з фактичних витрат праці на підприємстві.

Приклад.

Впродовж місяця робочий за 164 ч виготовляє 400 деталей. При впровадженні заходів щодо поліпшення організації праці на робочих місцях трудомісткість виготовлення деталей знизилася на 0,1 н/час. Скільки деталей виготовить робочий в нових умовах організації праці і на скільки відсотків підвищиться його продуктивність праці?

Рішення.

1. Обчислення трудомісткості деталей до впровадження заходів щодо поліпшення організації праці:

$$t = T/V = 164/400 = 0,41 \text{ н/часа}$$

2. Визначення трудомісткості виготовлення, деталі після впровадження заходів щодо поліпшення організації праці:

$$t_1 = 0,41 - 0,1 = 0,31 \text{ н/час}$$

3. Обчислення кількості деталей, які вироблятимуться з новим рівнем трудомісткості деталі:

$$V = T/t_1 = 164/0,31 = 529 \text{ деталей.}$$

4. Продуктивність праці до впровадження заходів:

$$ПТ = V/T = 400/164 = 2,44 \text{ дет/год.}$$

Продуктивність праці після впровадження заходів:

$$ПТ_1 = 529/164 = 3,22 \text{ дет/год.}$$

Приріст продуктивності праці:

$$((3,22 - 2,44)/2,44) * 100 = 31,97\%.$$

4.3 Визначення чисельності окремих категорій працівників, розрахунок бюджету робочого часу.

Норма чисельності (Ч) - це встановлена чисельність працівників певного професійно-кваліфікаційного складу, необхідна для виконання конкретних виробничих, управлінських функцій або об'ємів робіт. По нормах чисельності визначаються витрати праці по професіях, спеціальностях, групах або видах робіт, окремих функціях, в цілому по підприємству, цеху або його структурному підрозділу.

Чисельність працівників є найважливішим кількісним показником, що характеризує трудові ресурси підприємства. Вона вимірюється такими показниками, як облікова, явочна і середньоспискова чисельність працівників.

Облікова чисельність працівників підприємства - це показник чисельності працівників облікового складу на певне число або дату, наприклад на 20 травня. Вона враховує чисельність всіх працівників підприємства, прийнятих на постійну, сезонну і тимчасову роботу відповідно до укладених трудових договорів (контрактами).

Явочний склад характеризує число працівників облікового складу, що з'явилися на роботу в даний день, включаючи тих, що знаходяться у відраджених. Це необхідна чисельність робочих для виконання виробничого змінного завдання по випуску продукції.

Середньоспискова чисельність - чисельність працівників в середньому за певний період (місяць, квартал, з початку року, за рік). Среднесписочная чисельність працівників за місяць визначається шляхом підсумовування чисельності працівників облікового складу за кожен календарний день місяця, включаючи святкові і вихідні дні, і ділення отриманої суми на число календарних днів місяця.

Приведемо декілька визначень:

Календарний фонд часу - це кількість календарних днів в плановому періоді (365 або 366 в році, 90 або 91 в кварталі і т.д.).

Номінальний фонд - це кількість днів в плановому періоді, окрім вихідних і святкових.

Корисний або ефективний фонд - це різниця між номінальним і кількістю планових невиходів працівника.

Визначення потреби в персоналі на підприємстві (фірмі) ведеться роздільно по групах промислово-виробничого і непромислового персоналу. Початковими даними для визначення

чисельності працівників є: виробнича програма; норми часу, вироблення і обслуговування; номінальний (реальний) бюджет робочого часу за рік; заходи щодо скорочення витрат праці і т.д. Основними методами розрахунку кількісної потреби в персоналі є розрахунки:

- по трудомісткості виробничої програми;
- нормам вироблення;
- нормам обслуговування;
- робочим місцям.

Норматив чисельності працівників (**основних робочих-відрядників**) (Ч_т) по **трудомісткості виробничої програми** визначається по формулі:

$$Ч_t = ТРПЛ / (Феф \times Квн),$$

де Трпл - планова трудомісткість виробничої програми, **нормо-ч**;

Феф - ефективний фонд робочого часу одного робочого в рік, ч;

Квн - коефіцієнт виконання норм часу робочими.

Трудомісткість продукції є витратами живої праці на виробництво одиниці продукції.

Планова трудомісткість виробничої програми визначається по плановому нормативу трудових витрат на одиницю продукції, помноженому на плановий випуск продукції. Метод розрахунку чисельності персоналу по трудомісткості виробничої програми є найбільш точним і достовірним, оскільки вимагає застосування норм праці.

Визначення чисельності робочих **по нормах вироблення** є спрощенішим і менш точнішим у зв'язку з ціноутворенням на продукцію (роботи, послуги).

Норма вироблення визначає кількість одиниць продукції, яка може бути виготовлена одним робочим за одиницю часу.

Вона визначається як: $Нв = 1/Нч$

де Нч - встановлена норма часу на одиницю продукції, в годиннику.

Наприклад, Нч = 2 годинам, тоді норма вироблення = 0,5.

При визначенні чисельності робочих по **нормах вироблення** може бути використана формула:

$$Ч_{нв} = Оплл / (Нвир \times Квн)$$

де Оппл - плановий об'єм продукції (виконуваних робіт) або виробнича програма у встановлених одиницях вимірювання за певний період часу;

Нвир - планова норма вироблення в тих же одиницях вимірювання і за той же період часу.

Наприклад, плановий об'єм випуску гумових чобіт в 1 кварталі складає 3000 шт., а планова норма вироблення 1 людини в 1 кварталі складає 1000 шт. Отже, чисельність робочих = 3, при коефіцієнті виконання норм = 1.

Планування чисельності **основних робочих в апаратурних процесах і допоміжних робочих**, що виконують роботи, на які є **норми обслуговування**, зводиться до визначення загальної кількості об'єктів обслуговування з урахуванням змінності робіт:

де До - кількість одиниць встановленого устаткування;

З - кількість робочих змін;

Ксп - коефіцієнт перекладу явочної чисельності робочих в облікову (визначається як відношення $100 / (100 - \%nr)$, гдн %nr - плановий відсоток невиходів на роботу);

Но - норма обслуговування (кількість одиниць устаткування, що обслуговується одним

робочим).

У переривчастих виробництвах Ксп визначається як відношення номінального фонду часу до корисного (ефективного), а в безперервних - як відношення календарного фонду часу до корисного (ефективного).

По робочих місцях зазвичай визначається чисельність **допоміжних працівників**, для яких не можуть бути встановлені ні об'єми робіт, ні норми обслуговування (наприклад, кранівники, стропальники і т.д.):

$$Ч_{рм} = М \times С \times К_{сп}$$

де М - число робочих місць.

Чисельність **обслуговуючого персоналу** може бути визначена і по укрупнених нормах обслуговування, наприклад, чисельність прибиральників можна визначити по кількості квадратних метрів площі приміщень, гардеробників - по кількості обслуговуваних людей і ін.

Чисельність **службовців** може бути визначена виходячи з аналізу **середнеотрасльових** даних, а при їх відсутності - по розробленим підприємством нормативам. Чисельність **керівників** можна визначити з урахуванням норм керованості і ряду інших чинників.

Окрім чисельності працівників кількісна характеристика трудового потенціалу підприємства і/або його внутрішніх підрозділів може бути представлена як **фонд ресурсів праці** в людино-дні або людино-годинах. Такий фонд (Фрт) можна визначити шляхом множення **середнеспісочної** чисельності працівників (Чсп) на середню тривалість робочого періоду в днях або годиннику (Трв):

$$Ф_{рт} = Ч_{сп} \times Т_{рв}$$

Тривалість робочого часу (Трв) в плановому періоді може бути визначена на основі бюджету робочого часу по наступній формулі:

$$Т_{рв} = (Т_{к} - т_{в} - т_{прз} - т_{о} - т_{б} - т_{у} - т_{г} - т_{пр}) * П_{см} - (Т_{км} + Т_{п} + Т_{с}),$$

-где Т_к - кількість календарних днів в році;

Т_в - кількість вихідних днів в році;

Т_{прз} - кількість святкових днів в році;

Т_о - тривалість чергових і додаткових відпусток, дні;

Т_б - невиходи на роботу по хворобі і пологам;

Т_у - тривалість учбових відпусток, дні;

Т_г - час на виконання державних і суспільних обов'язків, дні;

Т_{пр} - інші нез'явлення, дозволені законом, дні;

П_{см} - тривалість робочої зміни, ч

Т_{км} - втрати робочого часу у зв'язку з скороченням тривалості робочого дня годуючим матерям, ч;

Т_п - втрати робочого часу у зв'язку з скороченням тривалості робочого дня підліткам, ч;

Т_с - втрати робочого часу у зв'язку з скороченим робочим вдень в передсвяткові дні, ч.

(Вовків)

4.4 Сучасна система управління персоналом.

Результативність (ефективність) господарювання на підприємстві залежить від якості діючої системи управління персоналом. Під **системою управління** розуміють багатовекторну діяльність відповідних відділів (служб) підприємства, галузевих органів і органів центральної виконавчої влади; вона охоплює ряд функціональних підсистем.

Умови праці: охорона праці і техніка безпеки, охорона навколишнього середовища.

Трудові відносини: аналіз і регулювання взаємин, відносин керівництва, управління конфліктними ситуаціями.

Оформлення і облік кадрів: оформлення і облік прийому, звільнення і перекладу, інформаційне забезпечення, професійна орієнтація, забезпечення зайнятості.

Маркетинг прогнозування і планування персоналу: розробка стратегії управління персоналом, аналіз ринку праці, прогнозування потреби, зв'язок із зовнішніми джерелами забезпечення, оцінка персоналу.

Розвиток трудового потенціалу: техніко-економічне забезпечення, підвищення кваліфікації, робота з кадровим резервом, планування ділової кар'єри, адаптація нових працівників.

Стимулювання праці: нормування і тарифікація роботи, розробка системи оплати і морального заохочення роботи.

Надання юридичних послуг: рішення правових питань трудових відносин, правове регулювання господарської діяльності, узгодження розпорядливих документів по управлінню персоналом.

Створення необхідної соціальної інфраструктури: організація громадського харчування, управління житлово-комунальним обслуговуванням, забезпечення належних умов охорони здоров'я і відпочинку і т.п.

Вибір і застосування організаційних структур управління: аналіз тієї, що існує і проектування найбільш придатною для даного підприємства оргструктури управління, розробка штатного розкладу.

Найбільший успіх господарювання (діяльності) досягається тоді, коли всі функціональні підсистеми управління персоналом узгоджені в часі і просторі і застосовуються одночасно.

Одним з важливих етапів реалізації вибраної системи управління персоналом є практичне здійснення набору необхідних фірмі категорій працівників.

Розрізняють зовнішні і внутрішні джерела набору. До **зовнішніх** належать ті, які забезпечують поповнення персоналу через:

державні бюро по працевлаштуванню, регіональні біржі праці;

65536 комерційні (зокрема міжнародні) підприємства і організації по працевлаштуванню;

65537 систему контрактів підприємств з вищими, середніми спеціальними і професійно-технічними учбовими закладами;

65538 оголошення у пресі, на радіо, телебаченні, в афішах і т.п.

Слід вказати, що емпіричний підхід до набору персоналу, який значною мірою властивий використанню названих джерел найму, може стати причиною великих помилок, а також марних витрат часу і грошей. От чому підприємства все частіше використовують **внутрішні** джерела набору, а саме:

підготовку робочих через учнівство на підприємстві;

65536 просування по службі своїх працівників (можливо з перепідготовкою), що вимагає менших витрат, створює кращий моральний клімат на підприємстві;

65537 пряме звернення до своїх працівників з проханням рекомендувати на роботу їх друзів і знайомих;

регулярне інформування всього колективу працівників про наявні вакансії і т.п.

(Покроп)

Управління кадрами (персоналом) є частиною менеджменту, пов'язаною з трудовими

ресурсами підприємства. Його основними завданнями є: задоволення потреби підприємства в кадрах; забезпечення раціональної розстановки, професійно-кваліфікаційного і посадового просування кадрів; ефективно використання трудового потенціалу підприємства.

Управління кадрами пов'язане з розробкою і реалізацією кадрової політики, що включає планування, наймання і розміщення робочої сили; навчання, підготовку і перепідготовку працівників; просування по службі і організацію кар'єри; умови найму, праці і його оплати; забезпечення формальних і неформальних зв'язків, створення комфортного психологічного клімату в колективі.

Забезпечення потреби в кадрах діючого підприємства припускає не тільки визначення чисельності працівників підприємства, але і її зіставлення з наявною робочою силою, оцінкою обороту, текучістю кадрів, визначення додаткової потреби або надлишку кадрів.

(Вовків)

4.5 Показники стабільності і складу персоналу.

Для характеристики стабільності і складу персоналу використовують наступні показники:

Коефіцієнт обороту по прийому персоналу (Коп) - характеризує частку прийнятих на роботу впродовж відповідного періоду працівників до загальної середнеспісочной чисельності. Він розраховується по формулі:

$$K_{op} = Чп / Чссп$$

де Чп - чисельність прийнятих на роботу за відповідний період працівників, чіл;

Чссп - середньорічна облікова чисельність персоналу підприємства, чіл;

Коефіцієнт обороту по звільненню персоналу (Копу) або **коефіцієнт текучості** - характеризує частку працівників, які протягом року були звільнені з будь-якої причини (за власним бажанням, за прогули і інші порушення трудової дисципліни) до загальної середнеспісочной чисельності персоналу підприємства за той же період. Він обчислюється по формулі:

$$K_{opu} = Чу / Чссп$$

де Чу - чисельність працівників, звільнених з будь-якої причини на підприємстві протягом року, чіл;

Коефіцієнт стабільності персоналу (Кст.п) характеризує середній стаж роботи працівників на даному підприємстві. Він визначається по формулі:

$$K_{st.p} = \text{СУМ } CT_i / Чссп$$

де п - кількість працівників, які працюють на підприємстві, чіл;

СТ_i - стаж роботи на підприємстві і-го працівника, років;

Коефіцієнт невиходів працівників на роботу (Кнр) може бути застосований як характеристика рівня дисципліни на підприємстві. Обчислюється він по формулі:

$$K_{nr} = Чднр / Чдг$$

де Чднр - кількість людино-дня невиходів на роботу працівників протягом року;

Чдг - кількість відпрацьованих працівниками підприємства людино-дня протягом року;

Співвідношення чисельності основних і допоміжних робочих (Ко/в):

$$K_{o/v} = Чор / Чвр$$

де Чор - чисельність основних робочих, чіл;

Чвр - чисельність допоміжних робочих, чіл;

Розраховують також співвідношення чисельності робочих до чисельності працівників апарату управління і частку висококваліфікованих і кваліфікованих робочих в загальній чисельності робочих підприємства.

Бондар

ТЕМА 5. Нематеріальні ресурси і активи

5.1. Нематеріальні ресурси.

5.2. Нематеріальні активи.

5.1. Нематеріальні ресурси.

До виробничих ресурсів підприємства разом з основними, оборотними коштами і трудовими ресурсами відносяться нематеріальні ресурси.

Визначальною межею сучасного періоду розвитку всіх без виключення розвинених країн є зростання в суспільному виробництві ролі науково-технічних знань і інших результатів творчої діяльності людини. Використання накопиченого капіталу знань веде до істотних змін в характері функціонування підприємств і організацій.

Нематеріальні ресурси багато означають в підвищенні конкурентоспроможності діючих підприємств. За умов насиченості ринку різноманітними товарами підприємство-виробник повинне удосконалити можливості пропозиції, просування і реалізації своїх товарів або послуг. Дієвим інструментом конкуренції в цьому випадку може бути використання нематеріальних ресурсів. Наприклад, володіння ліцензією надає її власникові виняткове право використання певного технічного досягнення, а тому забезпечує йому відповідні конкурентні переваги. Зареєстрована вказівка походження товару завжди гарантує споживачеві особливі, елітарні, а іноді унікальні властивості товару, який також підвищує конкурентоспроможність останнього.

Необхідною умовою успішного функціонування будь-якого підприємства в ринковій економіці є ефективне використання його власних так званих нематеріальних ресурсів.

Нематеріальні ресурси - це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь впродовж відносного тривалого періоду.

Поняття «Нематеріальні ресурси» використовується для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність в широкому розумінні - це юридична категорія, яка застосовується для:

визначення результатів творчої роботи людини (творів науки, техніки, мистецтва і інших видів діяльності);

визначення приналежності таких результатів творчої роботи відповідним суб'єктам творчої діяльності;

закріплення за цими суб'єктами особистих немайнових і майнових прав, пов'язаних з розробкою і використанням створених ними інтелектуальних продуктів.

У складі об'єктів інтелектуальної власності виділяють:

об'єкти промислової власності (винаходи, знаки для товарів і послуг, фірмове найменування, вказівки походження товарів і т. д.);

2) **об'єкти, які охороняються авторськими і сумісними правами** (твори в області науки, літератури і культури; комп'ютерні програми, бази даних і т.д.)

3) **інші** (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності (раціоналізаторські пропозиції, «ноу-хау», комерційні таємниці).

Відповідно до Паризької конвенції по охороні **промислової власності** (1883 р.) до об'єктів цієї власності відносяться винаходи, моделі, промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування, вказівки походження товарів, а також способи захисту від недобросовісної конкуренції.

Стокгольмська конвенція (1967 р.) включає в поняття «Інтелектуальна власність» має рачію, які стосуються літературних, художніх і наукових творів, виконавчої діяльності артистів, звукозапису, радіо і телепередач, винаходів у всіх областях людської діяльності, наукових

відкриттів, промислових зразків, товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань і комерційних позначень, захисту проти недобросовісної конкуренції, а також всі інші права щодо інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній областях.

Поняття «Промислова власність» розуміють в широкому значенні і застосовують не тільки щодо промисловості і торгівлі, але також і щодо сільськогосподарського виробництва, добувної промисловості і всіх продуктів промислового або природного походження.

Об'єкти промислової власності.

З об'єктів промислової власності центральне місце належить винаходам. **Винахід** - це результат творчої діяльності людини в будь-якій області технології. Об'єктами винаходу можуть бути *продукт і спосіб*.

Виділяють декілька основних видів *продуктів*, які можуть стати об'єктом винаходу. До них, зокрема, відносять:

пристрої - машини, механізми, прилади і т.п., які **характеризуються** наявністю конструктивних елементів і зв'язків між ними, їх взаємним розташуванням, формою виконання, параметрами елементів і матеріалів, з яких їх виготовлений;

65536 речовини - індивідуальні хімічні сполуки, композиції (з'єднання, змішай, розчини, сплави і т.п.), продукти ядерного перетворення, які характеризуються якісними і кількісними ознаками;

65537 культура кліток рослин і тварин - спадково однорідні культури бактерій, мікроскопічні гриби, дріжджі, мікроорганізми, віруси і т.д.

До *способів* відносять процеси виконання дій над матеріальним об'єктом (об'єктами) за допомогою інших матеріальних об'єктів. Спосіб характеризується наявністю дій або сукупності дій, порядком їх виконання в часі.

Отже, винаходом може бути лише конкретний продукт або спосіб. Пропозиції, які їх формують у вигляді загальної постановки завдання або у вигляді ідеї, не можуть бути кваліфіковані як винахід. Зокрема, не визнаються винаходами відкриття, наукові теорії, математичні методи, методи організації і управління господарством, плани, умовні позначення, розклади, правила, програми для обчислювальних машин, топології інтегральних мікросхем, сорту рослин і породи тварин і т.п.

Для визначення патентоспроможності винаходу в Україні використовуються такі критерії:

новизна винаходу. Винахід визнається новим, якщо воно не є частиною рівня техніки, тобто коли з відомостей, які стали загальнодоступними в світі до дня подачі заявки на винахід, не виявлено способу з ознаками, ідентичними всім ознакам формули даного винаходу;

2) наявність винахідницького рівня. Винахід має винахідницький рівень, якщо для фахівця він не витікає сам собою з рівня техніки, тобто коли до цих пір не було виявлено рішень, які мають ознаки, які співпадають з головними ознаками даного винаходу;

3) промислова придатність винаходу. Винахід признається промислово-придатним, якщо його можна використовувати в промисловості або в іншій сфері діяльності. При цьому безпосередня корисність винаходу не є обов'язковою умовою (винахід не обов'язково повинен бути використаний).

Корисна модель - це результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне рішення пристрою або його складових частин.

Корисні моделі відрізняються від інших об'єктів промислової власності тим, що їх предметом є тільки конструктивне рішення пристрою (просторова композиція, взаємне розташування елементів пристрою, його форма). Це означає, що речовини, штами

мікроорганізмів, культури кліток рослин і тварин, а також способи не можуть бути визнані корисними моделями. По законах України корисна модель відповідає умовам патентоспроможності, якщо вона є новою (не є частиною рівня техніки) і промислово-придатною (тобто придатною для відтворення промисловими засобами).

Промисловим зразком називається результат творчої діяльності людини в області художнього конструювання. Об'єктом такої діяльності може бути форма, малюнок, кольори або їх об'єднання, яке визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних потреб. Промисловий зразок може бути об'ємним (модель), плоским (малюнок) або комбінованим.

Товарними знаками і знаками обслуговування (у українському законодавстві - знаки для товарів і послуг) вважаються оригінальні позначення, за допомогою яких товари і послуги одних осіб відрізняють від однорідних товарів і послуг інших осіб. Головне завдання товарного знаку полягає в ідентифікації товару і її виробника на ринку. Товарний знак при цьому виконує одночасно дві функції: рекламування товару і гарантування його якості.

Використання таких знаків дає можливість споживачеві швидко знайти і ідентифікувати потрібний йому товар. Тому товарний знак розміщують на самому товарі або його упаковці. Товарний знак використовують також в рекламі, друкарських виданнях, на офіційних бланках підприємств і т.п..

Елементи знаку для товарів і послуг можуть бути:
словесними (слова, з'єднання букв, лексичний образ);
зображеними (зображення живих істот, різноманітних предметів, фігур будь-яких форм, кольорових плям і т.п.);
об'ємними (тривимірні об'єкти, фігури і комбінації ліній і фігур);
з використанням інших позначень або їх комбінацій.

Основними вимогами до знаків для товарів і послуг є:

- 1) їх новизна (новизна товарного знаку розглядається щодо сфери його використання, тобто переліку товарів, які він визначає, і часу його дії, тобто терміну дії даного товарного знаку);
- 2) оригінальність (товарний знак може істотно відрізнитися від вже зареєстрованих і відомих позначень);
- 3) охоранопрігодність, тобто можливість їх офіційної реєстрації.

Правовій охороні підлягають знаки, які не порушують суспільних інтересів, принципів гуманності і моралі і на які не розповсюджуються обмеження щодо надання правової охорони. У українському законодавстві є достатньо широкий перелік знаків, які не підлягають реєстрації як знаки для товарів і послуг. Зокрема, до таких належать позначення, які:

зображають державні герби, прапори і емблеми, офіційні назви держав, скорочені або повні найменування міжнародних міжурядових організацій, офіційні контрольні, гарантійні клейма, друк, нагороди і інші відмінності;

2) не мають відмітної здатності (неспроможні породити у споживача асоціативні образи, достатні для ідентифікації товару і його виробника), які є загальноживаними, які є брехливими щодо товару (послуги) або персони, яка його виробляє (надає);

3) є тотожними або схожими настільки, що їх можна сплутати із знаками, раніше зареєстрованими, фірмовими найменуваннями, найменуваннями місця походження товару, які належать іншим особам;

4) відтворюють промислові зразки, назви відомих в Україні творів науки, літератури і мистецтва або цитати і персонажі з них без згоди власників авторського права, прізвища, імена, портрети відомих в Україні осіб без їх згоди.

Вказівки походження товару як об'єкт промислової власності може бути двох видів: просте і кваліфіковане.

Проста вказівка походження товару - це будь-яке словесне або образотворче (графічне) позначення, які прямо або опосередкований указує на географічне місце походження товару. При цьому під географічним місцем розуміють будь-який географічний об'єкт з офіційно певними межами: країна, регіон як частина країни, населений пункт, місцевість і т.п.

Поняття «Кваліфікована вказівка походження товару» охоплює (об'єднує) такі поняття:
назва місця походження товару;
географічна вказівка походження товару.

Назва місця походження товару - це назва географічного місця, яке уживається як позначення в назві товару, який виходить з вказаного географічного місця і має особливі властивості, обумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами з характерним для даного географічного місця людським чинником.

Географічна вказівка походження товару - це назва географічного місця, яке уживається як позначення в назві товару, який є схожим з цього географічного місця і має певні якості, репутацію або інші характеристики, в основному обумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами або людським чинником або об'єднанням таких.

Проста вказівка походження товару дає лише загальне уявлення про дійсне місце походження товару. Кваліфікована вказівка походження товару виділяє з великої кількості товарів такі, які мають особливі властивості, особливі якості, обумовлені географічною специфікою місця його виробництва, тобто воно указує на безпосередню залежність властивостей товару від місця його походження.

Метою реєстрації вказівки походження товару є захист такого найменування, запобігання його використанню для інших товарів. Тому основними ознаками вказівки походження товару поряд з назвою певної місцевості є:

- географічне середовище, яке охоплює специфічні природні умови і (або) людські чинники;
- наявність в товарі особливих властивостей, які відрізняють його від інших однорідних товарів;
- обов'язкова об'єктивна залежність особливих властивостей товару від географічного середовища.

Не визнається вказівкою походження товару позначення, яке, хоч і містить назву географічного об'єкту, але є загальнозживаним щодо товарів певного вигляду і не яке пов'язане з місцем його виготовлення. Забороняється використовувати вказівку походження товару в перекладі або в об'єднаннях із словами «рід», «тип», «імітація», оскільки це може ввести споживачів в оману щодо місця походження і особливих властивостей товару.

Фізична або юридична особа, яка зареєструвала вказівку походження товару, отримує право на його використання в рекламних цілях через розміщення на відповідному виробі, його упаковці, в проспектах і іншій товарно-супровідній документації.

Фірмове найменування - це постійне позначення підприємства (фірми, компанії, і т.п.) або окремої особи, що здійснює виробничу або іншу діяльність.

Фірмове найменування використовується для розпізнавання підприємств і віокремлювання їх з інших. На відміну від знаків для товарів і послуг, які роблять можливу ідентифікацію конкретних товарів і послуг даного підприємства, фірмове найменування указує на підприємство як таке, без будь-яких посилань на товари і послуги, які воно поставляє на ринок, і характеризує репутацію і положення підприємства в цілому.

Недобросовісною конкуренцією вважаються будь-які дії в конкуренцію, яка суперечить правилам, торговим і іншим чесним звичаям в підприємницькій діяльності. Недобросовісною конкуренцією вважаються дії, зв'язані:

з неправомірним використанням ділової репутації суб'єкта господарювання (використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки; товарів іншого виробника; копіювання зовнішнього вигляду виробу; порівняльна реклама);

2) із створенням перешкод суб'єктам господарювання в процесі конкуренції і використанням неправомірних переваг в конкуренції (дискредитація суб'єкта; купівля-продаж товарів, виконання робіт, надання послуг з примусовим асортиментом; підмови до бойкоту суб'єкта господарювання; дискримінація постачальника або покупця; підмови до розриву договору з конкурентом; підкуп працівника постачальника або покупця);

3) з неправомірним **сбором**, розголошуванням і використанням комерційної таємниці, включаючи і підмову до розголошенню комерційної таємниці.

Об'єкти, які охороняються авторським правом і суміжними правами.

До об'єктів, які охороняються авторським правом, відносяться як обнародовані так і необнародовані **твори в області науки, літератури і мистецтва** незалежно від їх призначення, жанру, гідності, об'єму, цілі (освіта, інформація, пропаганда, розваги і т.п.), які існують в наступних об'єктивних формах:

письмовою (рукопис, машинопис, нотний запис і т.п.);

усною (виступи, що оповістили, лекції, мови, проповіді і т.п.);

образотворчою (ілюстрації, картини, схеми, кино-, відео-, фотокадри і т.п.);

об'ємно-просторовою (скульптури, моделі, архітектурні форми і т.п.);

у інших формах.

Авторське право не розповсюджується на:

офіційні документи (закони, укази, ухвали, судові рішення, інструкції і т.п.);

2) державні символи і знаки (прапори, герби, ордени, дензнаки);

твори народної творчості;

повідомлення про новини дня, поточні події, які мають характер звичайної пресс-інформації;

5) ідеї, процедури, процеси, концепції, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, раціоналізаторські пропозиції;

твори, термін дії авторського права на які закінчився.

Під **комп'ютерною програмою** розуміють об'єктивну форму представлення сукупності даних і команд, призначених для забезпечення функціонування електронних обчислювальних машин. Конкретно - це набір інструкцій у вигляді слів, цифр, символів або в якому-небудь іншому вигляді, виражених у формі, яку читає машина і які приводять її в дію для досягнення певної мети або результату. Поняття «Комп'ютерна програма» охоплює операційні системи і прикладні програми, виражені в початковому або об'єктному коді, включаючи підготовчі матеріали і аудіовізуальні відображення, отримані унаслідок розробки комп'ютерної програми.

Авторське право розповсюджується на будь-які програми, представлені в об'єктивній формі, незалежно від їх матеріального носія, призначення або якості. Поняття «Комп'ютерна програма» не розповсюджується на бази даних.

Правовій охороні не підлягають ідеї і принципи, на які побудовані комп'ютерні програми, включаючи принципи організації інтерфейсу, алгоритму і мов програмування.

Базою даних називається сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина.

Авторське право розповсюджується на будь-які бази даних, представлені в об'єктивній формі, які є результатом творчої роботи з підбору і організації даних, незалежно від їх матеріального носія, призначення або гідності.

Бази даних охороняються незалежно від того, чи є відомості, які вони містять, об'єктами авторського права. Але авторське право на базу даних визнається тоді, коли кожний з творів, включених до складу цієї бази даних, є об'єктом авторського права.

Правова охорона не розповсюджується на ідеї і принципи, покладені в основу бази даних або будь-якої її частини.

Топологією інтегральної мікросхеми називається зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми і зв'язків між ними.

Умовою правової охорони топологій інтегральних мікросхем є їх оригінальність, тобто випадок, коли сукупність їх елементів не є загальновідомою розробникам і виробникам інтегральних мікросхем на дату створення цих конкретних схем, або коли сукупність загальновідомих елементів в цілому задовольняє умові оригінальності.

Правова охорона не розповсюджується на ідеї, способи, технологію або закодовану інформацію, які можуть бути втілені в топології.

Суміжні права - це має рацію, які примикають (прилягають) до авторського права, є похідними від нього. Суміжні права відносяться до нематеріальних об'єктів і діляться на три види:

- 1) права виконавців;
права виробників фонограм;
- 3) права організацій віщання.

Умови надання охорони суміжних прав відповідають їх видам. Права виконавців охороняються, якщо:

- виконання вперше мало місце на території України;
- виконання зафіксоване на фонограмі, яка охороняється законом;
- 3) виконання не зафіксовано на фонограмі, але включено в передачу організації віщання, яка оберігається законом.

Права виробників фонограм охороняються, якщо:
виробник є громадянином України або юридичною особою з офіційним місцезнаходженням на території України;

- фонограма вперше обнародувана на території України;
- 3) перша фіксація фонограми мала місце в Україні.

Права організацій віщання охороняються, якщо вони мають офіційне місцезнаходження на території України і здійснюють передачі з передавачів, розміщених на території України.

Інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності.

Результати творчої діяльності людини, які не відносяться до об'єктів промислової власності і об'єктів власності, які охороняються авторським і суміжними правами, утворюють групу так званих нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності.

Раціоналізаторська пропозиція - це технічне рішення, яке є новим і корисним для підприємства, яким воно представлено. Раціоналізаторськими вважаються пропозиції щодо удосконалення використовуваної техніки (машин, агрегатів, прибудував), продукції, яка виготовляється, способів контролю, спостереження і дослідження, техніки безпеки, а також

пропозиції, які сприяють підвищенню продуктивності роботи, ефективному використанню енергії, оснащення, матеріалів.

За своєю суттю раціоналізаторські пропозиції, як і винаходи, є технічними рішеннями, але відрізняються від останніх мірою новизни. Раціоналізаторська пропозиція має, сказати б, «місцеву» новизну, є новими щодо техніки і технології, які використовується на даному підприємстві, незалежно від того, відоме це технічне рішення ще десь чи ні.

Під «**ноу-хау**» заведено розуміти не захищені охоронними документами і знання, що не оповістили (повністю або частково), або досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового або іншого характеру, які можуть бути практично використані в наукових дослідженнях і розробках, у виготовленні, реалізації і експлуатації конкурентоздатної продукції, забезпечуючи певні переваги їх власників.

Поняття «ноу-хау» походить від англійського виразу «знати як зробити». До «ноу-хау» належат також не запатентовані з різної причини винаходи. Об'єктами «ноу-хау» можуть бути різноманітна допомога (керівництво), специфікації, формули, рецепти, знання і досвід у сфері маркетингу, оформленні упаковки продукції і т.п. Важливою ознакою «ноу-хау» є конфіденційний характер тих знань і досвіду, на здобуття яких підприємство, як правило, витрачає значні засоби і час.

Комерційна таємниця - це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які не є державними таємницями і розголошування яких може нанести збиток інтересам підприємства. У загальному розумінні комерційну таємницю складає сукупність виробничо-господарської, фінансово-економічної і науково-технічної інформації про діяльність підприємства, розголошування якої може привести до економічного збитку.

5.2. Нематеріальні активи.

Нематеріальні активи - це категорія, яка виникає унаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені ресурси і їх використання в господарській діяльності з отриманням доходу.

До складу нематеріальних активів включають:

1) має рацію, які з'являються унаслідок володіння підприємством:

патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки;

65536 свідоцтвами на знаки для товарів і послуг, найменування місця походження товару, фірмове найменування;

має рацію, які виникають унаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права (твори науки, літератури, мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних, топології інтегральних мікросхем) і суміжних прав (права виконавців, виробників фонограм і організацій віщання);

3) права на використання створених на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності (раціоналізаторських пропозицій, «ноу-хау», комерційних таємниць і т.п.);

4) права на користування земельними ділянками і природними ресурсами;

5) монопольні права і привілеї на використання рідкісних ресурсів, включаючи ліцензії на здійснення певних видів діяльності;

організаційні витрати на створення підприємства;

має рацію, які з'являються унаслідок укладених підприємством з іншими організаціями ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Принцип юридичного захисту об'єктів інтелектуальної власності досить простий: забороняється використання нематеріальних активів без дозволу їх власника, або їх підробка. Проте форми правового захисту дуже розрізняються між собою залежно від типу активів.

Право власності на винаходи, корисні моделі і промислові зразки упевняється патентами.

Патентом називається виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності. Патент забезпечує його власникові:

виняткове право використовувати винахід (корисну модель, промисловий зразок) на свій розсуд;

право забороняти третім особам використовувати винахід (корисну модель, промисловий зразок) без дозволу власника;

можливість передавати на підставі договору право власності на винахід (корисну модель, промисловий зразок) будь-якій особі, яка стає правонаступником власника патенту;

право дати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання винаходу (корисної моделі, промислового зразка) на підставі ліцензійного договору;

право подати в патентне відомство для офіційної публікації заяву про надання будь-якому обличчю дозволу на використання запатентованого винаходу (корисної моделі, промислового зразка).

У разі порушення прав патентовласника він може через суд примусово стягувати компенсацію збитків. Порушенням виняткового права вважається несанкціоноване виготовлення, використання, пропозиція продажу, продаж або інше введення в господарський обіг товарів або їх компонентів, створених по технічному рішенню, на яке розповсюджується дія патенту. Виняткове право, яке витікає з патенту, існує лише на території тієї країни, яка видала патент, і не може виходити за межі її меж.

Правова охорона **знаків для товарів і послуг, вказівки походження товару і фірмового найменування** здійснюється на підставі їх державної реєстрації. На зареєстрований знак для товарів і послуг (вказівки походження товару, фірмове найменування) видається **свідоцтво**, яке засвідчує його пріоритет.

Свідоцтво на знак для товарів і послуг і на фірмове найменування забезпечує його власникові: виняткове право користуватися і розпоряджатися знайомий на свій розсуд; право забороняти іншим особам використовувати знак без дозволу власника; право дати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання знаку на підставі ліцензійного договору. Власник такого свідоцтва має також право проставляти поряд із знаком попереджувальну маркіровку, яка указує на те, що цей знак зареєстрований в Україні.

Правова охорона вказівки походження товару має певні особливості, які полягають в її колективному характері. Це означає, що власник свідоцтва на вказівку походження товару не має виняткового має рацію на його використання і не може давати дозволу іншим особам на його використання.

Такий дозвіл будь-якій іншій фізичній або юридичній особі, яка веде господарство на тій самій території і виробляє товари з тотожними властивостями, надає патентне відомство.

Виникнення і здійснення авторського права не вимагає виконання будь-яких формальностей. Обличчя, яке має авторське має рацію:

для сповіщення про свої права на твори в області науки, літературі, мистецтва, на комп'ютерні програми і бази даних може використовувати знак охорони авторського права, яке уміщається на кожному екземплярі твору і складається з латинської букви Z в куклі, імені (найменування) особи, яка має авторське має рацію, і року першої публікації твору. Сповіщення про право на топологію інтегральної мікросхеми

складається з букви Т в крузі, дає початок терміну дії виняткового права на використання цієї топології і інформації, яке дає можливість ідентифікувати право власника топології;

2) для засвідчення авторства на обнародований або необнародований твір, факту і дати публікації твору або наявності договорів, які стосуються права автора на твір, у будь-який час впродовж терміну охорони авторського права може зареєструвати своє право і інші вказані відомості в офіційних державних реєстрах. Про реєстрацію прав автора видається свідоцтво.

Авторові належать як особисті (немайнові) права, так і виняткового майнового права на використання твору в будь-якій формі і будь-яким способом. Автор також має право вирішувати (на підставі авторського договору) або забороняти використовувати свій твір іншим особам.

Виникнення і здійснення суміжних прав також не вимагають виконання будь-яких формальностей. Виробники фонограм і виконавці для сповіщення про свої права можуть на всіх екземплярах фонограм або їх упаковках використовувати знак охорони суміжних прав, яке складається з латинської букви R в крузі, імені (найменування) особи, яка має суміжного має рацію, і року першої публікації фонограми.

«Ноу-хау», раціоналізаторські пропозиції, гудвіл, які є власністю підприємства, не мають спеціального правового захисту. Порядок їх захисту визначається керівництвом підприємства. За розголошення інформації про «ноу-хау» і комерційні таємниці передбачається строга (аж до кримінальної) відповідальність.

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива при їх використанні самим власником, або наданням з його дозволу такого права іншій зацікавленій стороні. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди.

Ліцензією називається дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс впродовж певного терміну за обумовлену винагороду. Ліцензійна угода - це договір, згідно якому власник винаходу, промислового зразка, корисної моделі і т.п. (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, «ноу-хау», товарні знаки і т.п..

Залежно від підстави видачі дозволу використовувати технічне досягнення, ліцензії розділяють на добровільні і примусові. З добровільною ліцензією ліцензіар передає дозвіл використовувати об'єкт має рацію ліцензіату на підставі договору, в якому регламентуються обов'язки кожної сторони, об'єм користування, термін, розміри і порядок виплати винагороди. Примусова ліцензія видається на підставі рішення компетентного державного органу проти волі власника патенту. В цьому випадку розміри винагороди встановлює цей державний орган. На практиці примусові ліцензії видають дуже рідко. Залежно від об'єму прав на використання розрізняють звичайні, виняткові і повні ліцензії. Звичайна ліцензія залишає ліцензіару право особистої експлуатації технічного рішення і можливість укладати аналогічні ліцензійні угоди з іншими ліцензіатами. Примусова ліцензія передає ліцензіату права виняткового користування об'єктом ліцензії, але зберігає за ліцензіаром право користування технічним рішенням. Повна ліцензія передбачає перехід до ліцензіата всіх прав, які витікають з патенту. Унаслідок такої угоди ліцензіар сам позбавляється права користування об'єктом ліцензії впродовж вказаного в договорі періоду.

Залежно від характеру об'єкту, який передається за договором, ліцензії діляться на **патентні і безпатентні**. Об'єктом патентної ліцензії є технічне досягнення, захищене патентом. Умови ліцензійної операції щодо об'єму має рацію і терміну дії в цьому випадку визначаються правилами, які регулюють експлуатацію патенту. Нині всього більшого розповсюдження набувають безпатентні ліцензії, об'єктом яких є не захищені патентами технічні досягнення, «ноу-хау», виробничий досвід і т.п.

За використання об'єкту ліцензійної угоди ліцензіат платить ліцензіару певну винагороду. На практиці використовують декілька видів розрахунків за ліцензії. Найбільш поширено періодичні відрахування впродовж дії ліцензійної угоди і одноразові виплати. *Періодичні відрахування* (роялті) встановлюються у вигляді фінансових ставок до об'єму чистого продажу, до собівартості виробництва або з розрахунку на одиницю ліцензійної продукції. *Одноразова* винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди називається *пашуальною* виплатою. Пашуальній платіж є, по суті, фактичною ціною ліцензії. Він здійснюється одноразово і не залежить від майбутніх об'ємів виробництва або збуту ліцензійної продукції.

Розрахунки за ліцензії можуть також вестися передачею ліцензіару частинки цінних паперів (акцій, облігацій) ліцензіата. Має місце і такий вид розрахунків, як стрічна передача технічній документації, яка передбачає взаємний обмін ліцензіями, технологічними знаннями, досвідом.

(Покроп)

Франчайзинг.

Важливою формою підприємницької діяльності є франчайзинг. Він є наступним: незалежна фірма (*франчайзодатель*), яка проводить продукцію (надає послуги) передає право використовувати свій товарний знак іншому підприємству (*франчайзополучателю*) в обмін на зобов'язання виготовляти або продавати продукцію цієї незалежної фірми. За право господарювання від імені і під торговою маркою *франчайзодателя* *франчайзополучатель* виплачує певний відсоток від свого доходу як матеріальна винагорода.

ТЕМА 6. Інвестиційні ресурси. Інноваційні процеси.

6.1 Поняття, склад і структура інвестицій.

6.2 Характеристика капітальних вкладень підприємства.

6.3 Визначення необхідного об'єму і джерел фінансування виробничих інвестицій.

6.4 Характеристика фінансових інвестицій і оцінка їх ефективності.

6.5 Оцінка ефективності технічних і організаційних нововведень.

6.1. Поняття, склад і структура інвестицій.

ЗАКОН України «О інвестиційній діяльності» говорить, що **інвестиціями** є всі види майнових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницькою і інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

засоби, цільові банківські внески, паї, акції і інші цінні папери;

рухоме і нерухоме майно (удоба, споруди, устаткування і інші матеріальні цінності);

майнові права інтелектуальної власності;

сукупність технічних, технологічних, комерційних і інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків і виробничого досвіду, необхідних для організації того або іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау");

права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, оснащенням, а також інші майнові права;

інші цінності.

Інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень.

(Закон про інв деят-ті)

Інвестиції - це довгострокові вкладення капіталу (грошей) в підприємницьку діяльність (для отримання прибули).

Той, хто має капітал (гроші) і вкладає його (їх) в ту або іншу комерційну операцію, називається **інвестором**, а сам процес вкладення капіталу - **інвестуванням** (довгостроковим фінансуванням). У будь-якій підприємницькій діяльності інвесторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, тобто як підприємства, так і окремі власники капіталу.

Класифікують інвестиції за наступними ознаками.

1. По об'єкту вкладення засобів:

Реальні інвестиції - це вкладення капіталу (грошей) в різні сфери і області народного господарства (суспільного виробництва) з метою оновлення тих, що існують і створення нових «капітальних» (матеріальних) благ, а як слідство - отримання набагато більшого прибутку. Такі реальні інвестиції ще називають **виробничими**. У практиці господарювання за ними закріпилася інша назва - **капітальні вкладення**.

Реальні інвестиції є вкладення капіталу в різні сфери діяльності і області господарства з метою відтворення реальних матеріальних і нематеріальних активів підприємства.

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій і інших цінних паперів, які випускають підприємства або державу. У літературі капітал у вигляді цінних паперів називається ще фондовим, або фіктивним, оскільки він не є реальним багатством і не має реальної вартості (на відміну від капіталу, вкладеного в різні сфери і області суспільного виробництва).

Фінансові інвестиції - це вкладення капіталу для придбання різних цінних паперів, які випускаються підприємствами або державними і місцевими органами влади з метою отримання прибутку у вигляді дивідендів або відсотків.

2. **По характеру участі в інвестуванні** розрізняють прямі і непрямі інвестиції.

Прямі інвестиції - це вкладення засобів в певні об'єкти інвестування безпосередньо інвестором, без залучення фінансових посередників (інвестиційних компаній і фондів).

Непрямі (непрямі) інвестиції - це вкладення індивідуальними інвесторами засобів в об'єкти інвестування із залученням фінансових посередників. В цьому випадку фінансові посередники шляхом випуску і розміщення своїх цінних паперів **об'єднують** засобу індивідуальних інвесторів, які надалі використовують для здійснення масштабних інвестицій. Отриманий від них дохід посередники розподіляють між індивідуальними інвесторами пропорційно вкладеним ними засобів.

По термінах інвестування розрізняють коротко- і довгострокові інвестиції.

3. **За формою власності** інвестиційних ресурсів розрізняють приватні, державні, іноземні і загальні інвестиції.

Приватними інвестиціями називаються інвестиції, які здійснюються громадянами і підприємствами недержавної форми власності.

Державними називаються інвестиції, які здійснюються державою в особі уряду і державних підприємств.

Іноземними інвестиціями називаються всі види цінностей, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестування на території України.

Загальні інвестиції здійснюються інвестиційними фондами і компаніями. Джерелом загальних інвестицій є засоби індивідуальних інвесторів, які придбали інвестиційні сертифікати, випущені інвестиційними фондами і компаніями.

5. **За регіональними ознаками** розрізняють внутрішні і зовнішні інвестиції.

Внутрішні інвестиції - це вкладення інвесторами капіталу усередині країни, **зовнішні** - за її межами.

6.2 Характеристика капітальних вкладень підприємства.

Капітальні вкладення - ці періодично здійснювані довгострокові витрати капіталу на відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

Розрізняють валові і чисті капітальні вкладення.

Валові капітальні вкладення - це загальна сума одноразових витрат капіталу **на просте і розширене** відтворення виробничих основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури, а **чисті** - витрати лише **на розширене відтворення**. Величину чистих капіталовкладень неважко розрахувати; для цього із загального об'єму капітальних вкладень треба виключити розмір амортизаційних відрахувань, які використовуються, як відомо, на просте відтворення основних фондів і іншого майна підприємства.

По діючих на підприємствах системах планування і обліку до складу капітальних вкладень включають: 1) вартість будівельно-монтажних робіт; 2) вартість всіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних фондів інструментів і інвентаря; 3) інші капітальні роботи і витрати. До останніх належать: вартість земельних ділянок; проектні роботи; науково-дослідні роботи; вартість придбаних патентів і ліцензій; витрати на підготовку

експлуатаційних кадрів для підприємств, які будуються, вартість нетитульних тимчасових споруд, необхідних для будівництва виробничих об'єктів і т.п.

Співвідношення між перерахованими видами капітальних витрат характеризує **елементно-технологічну структуру капітальних вкладень**

За наслідками спеціальних досліджень і оцінкам фахівців, оптимальним (або близьким до нього) можна рахувати співвідношення витрат на просте і розширене відтворення основних фондів, яке дорівнює відповідно 35 і 65% від загального об'єму валових капітальних вкладень. Співвідношення окремих частин загальної суми чистих капітальних вкладень складає орієнтування: технічне переозброєння і реконструкція діючих промислових підприємств - 50-60; розширення підприємств - 15-20; нове будівництво - 20-35%.

(Покроп)

6.3 Визначення необхідного об'єму і джерел фінансування виробничих інвестицій.

Процес прогнозування (планування) капітальних вкладень на підприємствах охоплює два послідовно здійснюваних етапу: перший - обчислення необхідного об'єму реальних (виробничих) інвестицій на розрахунковий період (рік, декілька років); інший - визначення конкретних джерел їх фінансування.

Масштабність і складність розрахунків на першому етапі залежать від можливих варіантів об'єму конкретної економічної ситуації на ринку і на підприємстві: 1) по кількісних і якісних характеристиках попит ринку задовольняється повністю, а, значить, немає потреби в збільшенні об'єму виробництва певної продукції на відповідному підприємстві; 2) попит на продукцію підприємства постійно зростає, а значить, виробник зацікавлений у відповідному збільшенні об'єму виробництва за допомогою введення в дію додаткових виробничих потужностей; 3) має місце різке зменшення попиту ринку на пропоновану для продажу продукцію, із-за чого підприємство повинне модернізувати її або терміново організувати виробництво нової, конкурентоздатної продукції.

У **першому варіанті** може здійснюватися лише **просте** відтворення основних фондів, переважно, за рахунок **амортизаційних відрахувань**. В цьому випадку розрахункова процедура обмежується визначенням закумуляованої суми амортизаційних відрахувань на реновацію (відновлення) основних фондів і її порівнянням з потребою капіталу для заміни застарілих видів устаткування сучасними моделями. Необхідний для цієї мети **розмір капіталу** (грошових коштів) обчислюється на підставі інформації про **потребу в новому устаткуванні у фізичних одиницях і про реальні ціни на нього**. При цьому повинні бути враховані вартість монтажу (встановлення) нової техніки і капітальний дохід від реалізації машин і інших засобів роботи, які вибувають з експлуатації.

Другий варіант передбачає здійснення **розширеного** відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури. Наслідком цього процесу може бути нарощування до необхідних розмірів виробничої потужності підприємства переважно через його технічне переозброєння, реконструкцію або розширення за задалегідь розробленими проектами.

Такий варіант збільшення виробничих можливостей підприємства зумовлює необхідність ретельного складання **програми (плану) його технічного переозброєння і реконструкції (розширення)**. Розробці програм (плану) повинні передувати аналіз і оцінка техніко-економічного і організаційного рівня виробництва за системою показників, які охоплює такі основні групи: технічна оснащеність виробництва і технічний рівень устаткування; відповідність вживаних технологій сучасним вимогам; технічний рівень і якість продукції; рівень організації виробництва.

Для визначення необхідного об'єму капітальних вкладень по цьому варіанту використовують два методи: перший - заздалегідь-приблизних розрахунків (на підставі показника питомих капітальних вкладень на одиницю приросту виробничої потужності); другою -- прямих розрахунків (за даними кошторису технічного переозброєння і реконструкції або розширення підприємства).

Третій можливий варіант економічної ситуації на ринку і підприємстві зумовлює вже **не просто розширене відтворення основних фондів, а вимагає корінної перебудови техніко-технологічної бази виробництва.** По цьому варіанту розрахунки необхідного об'єму капітальних вкладень здійснюють по схемі другого варіанту. Проте при цьому треба додатково враховувати значні капітальні витрати, пов'язані з маркетинговими дослідженнями і проектуванням нових виробів, які винні по своїх техніко-економічних характеристиках повністю задовольняти вимоги покупців. За таких умов підприємству слід бути готовим також і до необхідної диверсифікації виробництва, яка може зумовити мобілізацію значних інвестиційних ресурсів.

Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства важливим є обгрунтоване визначення конкретних **джерел фінансування** виробничих інвестицій.

Приклад.

Пропонується оцінити ефективність двох альтернативних інвестиційних проектів. Перший проект передбачає початкові інвестиції в об'ємі 130 тис. грн., другої, - 175 тис. грн. Від реалізації першого проекту можна чекати отримання таких грошових потоків: 1-й рік - 34 тис. грн., 2-й рік - 65 тис. грн., 3-й рік - 80 тис. грн., 4-й рік - 48 тис. грн.

Від реалізації другого проекту впродовж шести років можна чекати надходження постійних річних грошових потоків у розмірі 52 тис. грн.

Виходячи із ступеня ризику для обчислення грошових потоків від реалізації першого проекту застосовується облікова ставка у розмірі 10%, для другого проекту - 12%.

Визначити найбільш ефективний проект на підставі показника чистої справжньої вартості проекту.

Рішення.

1. Обчислення справжньої вартості майбутніх грошових потоків від реалізації проектів:

$$\text{ДПдиск} = \sum_{i=1}^T \frac{\text{ДП}_i}{(1+r)^i} \quad \text{НС} = \text{СУМ ДПдиск } i$$

Проект А.

$$1 \text{ рік: } \text{ДПдиск}_1 = \frac{\text{ДП}_1}{(1+r)^1} = \frac{34}{(1+0,1)^1} = 30,91 \text{ тис. грн.}$$

$$2 \text{ рік: } \text{ДПдиск}_2 = \frac{\text{ДП}_2}{(1+r)^2} = \frac{65}{(1+0,1)^2} = 53,72 \text{ тис. грн.}$$

$$3 \text{ рік: } \text{ДПдиск}_3 = \frac{\text{ДП}_3}{(1+r)^3} = \frac{80}{(1+0,1)^3} = 60,11 \text{ тис. грн.}$$

$$4 \text{ рік: } \text{ДПдиск}_4 = \frac{\text{ДП}_4}{(1+r)^4} = \frac{48}{(1+0,1)^4} = 32,78 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{НС} = 30,91 + 53,72 + 60,11 + 32,78 = 177,52$$

Проект Б.

$$1 \text{ рік: } \text{ДПдиск}_1 = \frac{\text{ДП}_1}{(1+r)^1} = \frac{52}{(1+0,12)^1} = 46,43 \text{ тис. грн.}$$

$$2 \text{ рік: } \text{ДПдиск}_2 = \frac{\text{ДП}_2}{(1+r)^2} = \frac{52}{(1+0,12)^2} = 41,45 \text{ тис. грн.}$$

$$3 \text{ рік: } \text{ДПдиск}_3 = \frac{\text{ДП}_3}{(1+r)^3} = \frac{52}{(1+0,12)^3} = 37,01 \text{ тис. грн.}$$

$$4 \text{ рік: } \text{ДПдиск}_4 = \frac{\text{ДП}_4}{(1+r)^4} = \frac{52}{(1+0,12)^4} = 33,05 \text{ тис. грн.}$$

$$5 \text{ рік: } \text{ДПдиск}_5 = \frac{\text{ДП}_5}{(1+r)^5} = \frac{52}{(1+0,12)^5} = 29,51 \text{ тис. грн.}$$

6 рік: $ДП_{диск6} = ДП_6 / (1+r)^6 = 52 / (1+0,12)^6 = 26,34$ тис. грн.

$НС = 46,43 + 41,45 + 37,01 + 33,05 + 29,51 + 26,34 = 213,79$ тис. грн.

Обчислення чистої справжньої вартості проектів:

$ЧНС = НС - НИ$.

Проект А: $ЧНС = 177,52 - 130,0 = 47,52$ тис. грн.

Проект Б: $ЧНС = 213,79 - 175,0 = 38,79$ тис. грн.

Від реалізації як першого, так і другого проекту підприємство матиме ефект, оскільки їх чиста справжня вартість має позитивне значення. Проте, при порівнянні цього ефекту видно, що для підприємства реалізація першого проекту **вігоднее**, оскільки він має велику чисту справжню вартість.

Інша характеристика інвестиційного проекту - **індекс прибутковості** - в цілому є дуже близьким до показника чистої справжньої вартості. Індекс прибутковості порівнює справжню вартість майбутніх грошових потоків з початковими інвестиціями:

$$ИП = НС/НИ$$

Проект, який має індекс прибутковості, більше одиниці, схвалюється як прибутковий, а менше одиниці - відкидається.

Приклад.

Виходячи з умови попереднього прикладу, розрахувати індекс прибутковості проектів і вибрати **наївигіднейший**.

Рішення

Розрахунок показника індексу прибутковості: $ИП = НС/НИ$

Проект А: $ИП = 177,52/130 = 1,37$

Проект Б: $ИП = 213,79/175 = 1,22$

Порівняння проектів по значенню індексу прибутковості свідчить, що проект А є ефективнішим.

Показник **період окупності** інвестицій дає можливість визначити кількість років, за які будуть відшкодовані початкові інвестиції. Період окупності визначається як відношення початкових інвестицій до середньорічної величини **дисконтованих** грошових потоків:

$$Ток = НИ/ГП_{диск}$$

де *Ток* - період окупності, роки;

НИ - початкові інвестиції, грн.;

$\overline{ДП}_{диск}$ - середньорічна величина дисконтованих грошових потоків, грн.

Середньорічну величину **дисконтованих** грошових потоків можна визначити так:

$$\overline{ДП}_{диск} = НС/Т$$

де *НС* - справжня вартість проекту, грн.;

Т - кількість років експлуатації об'єкту інвестування, впродовж яких можна чекати надходження грошових потоків.

Приклад.

З умови попереднього прикладу визначити період окупності проектів.

Рішення.

1. Визначення середньорічної величини дисконтованих грошових потоків:

Проект А: $ГП_{диск} = 177,52/4 = 44,38$ тис. грн.

Проект Би: $\overline{ДП}_{диск} = 213,79/6 = 35,63$ тис. грн.

2. Визначення періоду окупності: $Струм = НИ/\overline{ДП}_{диск}$:

Проект А: $Струм = 130/44,38 = 2,93$ року

Проект Би: $Т0к = 175/35,63 = 4,91$ року

Порівняння проектів по періодах окупності свідчить, що засоби, вкладені в проект А, будуть відшкодовані швидше і ризик першого проекту менший.

Внутрішня ставка доходу характеризує рівень прибутковості здійснених інвестицій. Внутрішня ставка доходу дорівнює обліковій ставці, при якій чиста справжня вартість проекту дорівнює нулю. Це може бути записано так:

$$\text{СУМ } ДП_t * (1/(1+d)^{t-1}) - НИ = 0$$

де $ДП_t$ - грошові потоки за t -й рік, грн.;

d - облікова (дисконт) ставка (внутрішня ставка доходу) (у вигляді десяткового дробу);

t - період, роки;

$НИ$ - початкові інвестиції, грн.

Для схвалення рішення про прийнятність проекту внутрішню ставку доходу порівнюють з необхідною ставкою прибутковості діяльності підприємства, яку визначають, виходячи з вартості залучення капіталу і ступеня ризику проекту. Якщо значення внутрішньої ставки доходу буде вищий за необхідну ставку, то проект схвалюють як прибутковий.

Приклад.

На основі даних попереднього прикладу вибрати найпривабливіший проект за характеристикою "внутрішня ставка доходу", якщо необхідна ставка доходу складає 6%.

Рішення.

Обчислимо облікову ставку, при якій сума дисконтованих проектів дорівнюватиме сумі початкових інвестицій:

Проект А:

Проект Б:

Таким чином, внутрішня ставка проекту Б нижче за необхідне її рівня ($3\% < 6\%$). Це означає, що його реалізація не дасть можливості підприємству покрити всі витрати, пов'язані з фінансуванням його реалізації, тобто порушить фінансову стійкість і незалежність підприємства. Проект А не тільки дасть можливість покрити всі необхідні витрати, пов'язані з фінансуванням його реалізації, але і отримати прибуток.

(Бондар)

6.4 Характеристика фінансових інвестицій і оцінка їх ефективності.

Спочатку деякі визначення.

Формування фінансових інвестицій регулюється ЗУ «Про цінні папери і фондову біржу» від 18 червня 1991 долі N 1201-ХІІ.

Цінні папери - це грошові документи, які підтверджують право володіння або кредитні відносини, визначають взаємини між особою, яка їх випустило (емітентом), і їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а

також можливість передачі грошових прав іншим особам. Цінні папери можуть бути **іменними** або на пред'явника. **Іменні** цінні папери передаються переважно способом повного індосамента (передавальному напису, який засвідчує перехід має рацію по цінному паперу до іншої особи), а цінні папери **на пред'явника** оглядаються вільно. Дуже важливо знати, що цінні папери можна використовувати для здійснення розрахунків між суб'єктами господарювання або як застава для забезпечення платежів і кредитів.

За класифікаційними ознаками розрізняють види цінних паперів.

Акція - цінний папір без встановленого терміну звернення, яке засвідчує пайову участь в статутному фонді акціонерного суспільства, підтверджує членство в нім і гарантує участь в управлінні їм, дає право його власникові на отримання частини прибули у вигляді дивідендів, а також на участь в розподілі майна при ліквідації акціонерного суспільства.

Акції можуть бути **іменними і на пред'явника, привілейованими і простими**. Громадяни мають право бути власниками, як правило, **іменних** акцій. Звернення останніх фіксується в книзі реєстрації акцій відповідних суспільств. У неї вносяться зведення про утримувача акцій, час їх придбання і кількість у кожного акціонера. Щодо акцій **на пред'явника**, то реєструється лише їх загальна кількість.

Привілейовані акції дають власникові переважаче право на отримання дивідендів, а також на першочергову участь в розподілі майна акціонерного суспільства у разі його ліквідації. Вони можуть випускатися з фіксованим у відсотках від їх номінальної вартості розміром щорічного дивіденду. Тоді дивіденди суспільство повинне виплачувати у вказаному розмірі, незалежно від абсолютної величини отриманого прибутку у відповідному році. У тому випадку, коли прибуток відповідного року буде недостатнім, виплату дивідендів на такі акції треба проводити за рахунок резервного фонду акціонерного суспільства.

Випуск всіх видів акцій акціонерним суспільством здійснюється у розмірі його статутного фонду або на всю вартість майна державного підприємства у разі перетворення останнього в акціонерне суспільство. До цього треба додати, що привілейовані акції можуть бути випущені на суму, яка не перевищує 10% статутного фонду акціонерного суспільства.

Додатковий випуск акцій можливий у тому випадку, коли попередні випуски акцій були зареєстровані і всі раніше випущені акції повністю сплачені за вартістю не нижче номінальною.

Забороняється випуск акцій для покриття збитків, пов'язаних з господарською діяльністю акціонерного суспільства.

Дивіденди по акціях виплачуються один раз в рік за підсумками календарного року в порядку, передбаченому статутом акціонерного суспільства, за рахунок прибутку, який залишається в її розпорядженні після сплати встановлених законодавством податків, інших платежів до бюджету і відсотків за банківський кредит.

Облігацією є цінний папір, який засвідчує внесення її власником певної суми грошових коштів і підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації в обумовлений термін номінальну її вартість з виплатою фіксованого відсотка. Облігації всіх видів розповсюджуються серед юридичних і фізичних осіб на добровільних засадах. Випускаються облігації двох видів: 1) **облігації внутрішнього державної і місцевої позик**; 2) **облігації підприємств**. Вони можуть бути іменними і на пред'явника, процентними і безпроцентними (цільовими), такими, що вільно-обертаються або з обмеженим зверненням.

Облігації внутрішнього державної і місцевої позик випускаються на пред'явника. Обов'язковим реквізитом цільових облігацій повинна бути вказівка товару (послуги), під який (яке) вони випускаються. Облігації, які призначаються для відкритого продажу з наступним вільним зверненням (окрім безпроцентних облігацій), повинні мати купонні листки на виплату відсотків.

Рішення про випуск облігацій внутрішнього державної і місцевої позик ухвалюють відповідно Кабінет Міністрів України і місцеві органи влади, а облігації підприємств - емітент з оформленням відповідного протоколу. Підприємства (акціонерні суспільства) можуть випускати облігації не більше 25% від розміру статутного фонду і за умови повної оплати всіх раніше випущених акцій.

Засоби, отримані від реалізації облігацій позикового характеру, прямують відповідно до державного і місцевого бюджетів, а також до позабюджетних фондів місцевих адміністрацій. Виплата доходу на придбані облігації здійснюється відповідно до умов їх випуску. Проте дохід на облігації цільової позики (біс процентні облігації) не виплачується. Власникам таких облігацій надається лише право придбати відповідні товари або послуги, під які випущений цей вид цінних паперів. Якщо ціна товару на момент його отримання перевищуватиме вартість облігації, то власник отримує товар за ціною, вказаною в облігації, а коли товар стане дешевшим, власникові виплачується відмінність між вартістю облігації і ціною товару.

Випуск облігацій підприємств для формування і поповнення статутного фонду емітентів, а також для покриття збитків, пов'язаних з їх господарською діяльністю, не допускається.

Казначейські зобов'язання України - вид цінних паперів на пред'явника, які розповсюджуються тільки на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення власниками грошових коштів до бюджету і дають право на отримання фінансового доходу. Випускаються три різновиди казначейських зобов'язань: а) довгострокові - з терміном дії від 5 до 10 років; б) середньо-термінові - від 1 до 5 років; у) короткострокові - до одного року. Рішення про емісію долго- і середньострокових казначейських зобов'язань ухвалює Кабінет Міністрів, а короткострокових - Міністерство фінансів України. Ціна продажу казначейських зобов'язань встановлюється залежно від часу їх придбання у межах терміну дії. Засоби від реалізації казначейських зобов'язань прямують на покриття поточних витрат державного бюджету.

Ощадний сертифікат за формою і змістом - це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, які засвідчують право вкладника на отримання після закінчення встановленого терміну як самого депозиту, так і відсотків на нього.

Ощадні сертифікати можуть бути терміновими (під певний договірний відсоток на певний термін) або до запитання, іменними і на пред'явника. Іменні ощадні сертифікати зверненню не підлягають, їх відчуження іншим особам не допускається. Цей вид цінних паперів (як і облігації) фізичні особи можуть придбати тільки за рахунок особистих засобів, а підприємства (організації) - за рахунок чистого прибутку, який залишається в їх розпорядженні.

Виплата доходу на ощадні сертифікати здійснюється за умови пред'явлення їх для оплати в банк-емітент. Якщо власник ощадного сертифікату вимагає повернення депонуючих на певний термін засобів раніше обумовленого терміну, то йому виплачується менший відсоток, який узгоджується з власником у момент внесення засобів на депозитний рахунок.

Вексель є окремим видом цінних паперів, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) заплатити після настання терміну певну суму грошей власникові векселя (векселедержателю). Розрізняють простий і перевідний вексель. **Простий** вексель містить просте і нічим не обумовлена обіцянка векселедавця заплатити власникові векселя після зазначеного терміну відповідну суму. **Перевідний** вексель (тратта) - це письмовий наказ векселедержателя (трасанта), адресований платникові (трасатові), заплатити третій особі (ремітенту) певну суму грошей в певний термін. При цьому трасат стає боржником тільки після того, як акцептує вексель, тобто дасть згоду на його оплату, поставивши на нім свій підпис.

В процесі звернення вексель передається одним утримувачем іншому за допомогою напису, що передає, - індосамента. Кожен індосант, як і векселедавець, несе відповідальність за акцепт і платіж по векселю. Вексельні зобов'язання можуть бути додатково гарантовані за допомогою авалю - вексельного поручительства. Своєчасна сплата по векселю погашає всі вексельні зобов'язання. У разі відмови від платежу векселедержатель може зробити судовий позов проти акцептанта. Крім того, якщо вексель не акцептується або не сплачений, він має право вимагати сплати векселя способом регресу (зворотної вимоги) від інших відповідальних осіб (векселедавця, індосанта, авалю), солідарно зобов'язаних перед векселедержателем.

У Україні до недавнього часу в обігу знаходився особливий вид державних цінних паперів, що засвідчував право власника на безвідплатне отримання в процесі приватизації певної частини майна державних підприємств, - **приватизаційні папери** (майнові сертифікати). Їх емісію здійснював Національний банк України, а видачу громадянам України організували місцеві відділення Ощадного банку України. Відповідно до чинного законодавства України видані громадянам приватизаційні майнові сертифікати підлягали обміну на акції вітчизняних підприємств, які приватизовувалися.

Сукупність різних видів цінних паперів, які випускаються і знаходяться в обігу в Україні, розділяють на три групи. До першої з них відносять **пайові цінні папери**, по якими емітент не несе зобов'язання повернути засоби, інвестовані в його діяльність, але які засвідчують участь в статутному фонді, надають їх власникам право на участь в управлінні справами емітента і отримання частини майна при ліквідації емітента. Друга група охоплює **боргові цінні папери**, за якими емітент бере на себе зобов'язання повернути в певний термін засіб, інвестовані в його діяльність, але які не дають їх власникам права на участь в управлінні справами емітента. Третю групу складають **похідні цінні папери**, механізм звернення яких пов'язаний з пайовими і борговими цінними паперами і іншими фінансовими інструментами або правами відносно них.

(Покроп) (ЗУ «Про цінні папери і фондову біржу»)

В процесі господарювання у одних суб'єктів часом виникає потреба в додаткових засобах для розширення їх діяльності, і вони згодні за них платити. Одночасно у інших накопичуються певні заощадження, які можуть бути використані для інвестицій. Обидві сторони зустрічаються на фінансовому ринку, де і відбувається переливання капіталів. Інакше кажучи, **фінансовий ринок** можна розуміти як грошові відносини, які складаються в процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту і пропозиції на позиковий капітал, рух якого утілюється в цінних паперах.

Фінансовий ринок охоплює грошовий ринок і ринок капіталу.

На грошовому ринку відбувається звернення наявних засобів і короткострокових цінних паперів (векселів, чеків і т.п.).

Ринок капіталу включає ринок позикового капіталу (коротко- і довгострокових банківських кредитів) і ринок цінних паперів.

Основними напрямками фінансових інвестицій підприємства є:

вкладення в статутній капітал загальних підприємств;

2) вкладення капіталу в цінні папери ринку капіталу;

3) вкладення капіталу на грошовому ринку.

Вкладення засобів в статутній капітал загальних підприємств дає можливість підприємству укріпити господарські зв'язки з постачальниками сировини і матеріалів (із-за участі в їх статутному капіталі), розвинути свою виробничу інфраструктуру, розширити збут продукції, проникнути на інші регіональні ринки і т.п.

Вкладення капіталу підприємства в цінні папери ринку капіталу - найбільш поширено в практиці фінансових інвестицій. Такі цінні папери розподіляють на окремі групи:

- корпоративні - підтверджують право власності утримувачів цінних паперів. До них відносять прості (або звичайні) і привілейовані акції;
- боргові - підтверджують право кредитора на отримання від боржника певної суми довга (довгострокові векселі, облігації);
- похідні цінні папери - це інші інструменти фінансового ринку. До них відносять опціони, ф'ючерси, конвертовані облігації і конвертовані привілейовані акції.

Вкладення засобів підприємства на грошовому ринку має місце при їх розміщенні на банківських депозитних рахунках. Метою такого розміщення тимчасово вільних засобів підприємства є отримання додаткового прибутку, який надалі може прямувати для інвестиційних потреб.

Оцінка ефективності здійснення фінансових інвестицій базується на одних і тих же принципах, що і оцінка ефективності реальних інвестицій. Проте при цьому необхідно враховувати і певні відмінності, а саме:

- у грошових потоках від фінансових інвестицій відсутні амортизаційні відрахування. Тому в основі обчислення грошових потоків від таких інвестицій розглядаються суми періодично виплачуваних за них відсотків (для внесків в статутні капітали інших підприємств; для внесків на депозитних рахунках в банках; для облігацій і інших боргових цінних паперів) і дивідендів (по придбаних акціях інших підприємств);

- фінансові активи (цінні папери) можуть бути продані на ринку за ціною, яка склалася на них у момент продажу. Таким чином, до складу грошових потоків від фінансових інвестицій може включатися і вартість їх можливої реалізації після закінчення терміну їх використання. Для боргових цінних паперів ця вартість фіксована (вона є основною сумою довга), а для корпоративних вартість реалізації визначається їх поточною курсовою ціною;

- норма прибули від таких інвестицій визначається рівнем ризику фінансового інструменту. Інвестиціям у фінансові активи з незначним рівнем ризику властива невисока норма прибули. До таких активів відносять цінні папери, які випускаються державою (облігації, державні казначейські зобов'язання і т.п.). Вони вважаються надійними цінними паперами. Інвестори, які схиляються переважно до подібних інвестицій, називаються *консервативними*.

Цінні папери, які приносять велику норму прибули, володіють більшою мірою ризику. Якщо інвестор формує свій *портфель інвестицій* переважно з таких фінансових інструментів, він вважається *агресивним*.

Потенційного інвестора, перш за все, цікавить реальна вартість фінансового інструменту, яка склалася на ринку, виходячи з очікуваної по ньому норми прибули і ступені ризику, яким обтяжений цей папір. Якщо його фактичні інвестиційні витрати будуть більші, ніж реальна вартість фінансового активу, то інвестор не отримає очікуваної суми прибули, а значить, і ефективність інвестування знизиться. І навпаки, якщо фактичні інвестиційні витрати будуть нижчі, ніж реальна вартість фінансового активу, то інвестор отримає прибуток більше, ніж чекав, а ефективність інвестування в цьому випадку зросте.

Таким чином, оцінити ефективність вкладення засобів у фінансовий актив можна, визначивши його реальну або ринкову вартість.

Реальна вартість фінансового інструменту визначається по формулі:

де PC - реальна вартість фінансового активу, грн.;

ДПі - очікуваний грошовий потік за Т-й період користування фінансовим активом, грн.;

г - очікувана норма прибутку фінансового активу (у вигляді десяткового дробу);

T - кількість періодів користування фінансовим активом.

Під час оцінки реальної вартості різних фінансових інструментів необхідно враховувати особливості формування їх грошових потоків. Розглянемо, як визначається реальна вартість облігацій.

Облігація - це борговий цінний папір, який підтверджує право його власника на отримання через певний проміжок часу суми основного боргу, наданого особі, яка здійснила випуск цієї облігації (емітенту), і доходів по ній у вигляді відсотків. Характеристиками облігації є: її номінальна вартість (визначає основну суму довга або вартість, по якій вона гаситься); величина річної процентної або облікової ставки по облігації; сума відсотків, які нараховуються по ній; очікувана норма прибутковості облігації; кількість періодів виплат відсотків до терміну її погашення.

Реальна вартість облігації, по якій відсотки сплачуються щорічно, визначається так:

де $P_{\text{сobl}}$ - реальна вартість облігації з щорічною виплатою по ній відсотків, грн.;

$ПТ$ - сума відсотків, яка сплачується по облігації кожен T -й рік, грн.:

$$P = r * HC$$

де r - річна процентна ставка, що сплачується по облігації (у вигляді десяткового дробу);

HC - номінальна вартість облігації, грн.;

d - дисконтна ставка, яка враховує інфляцію, ризик і невпевненість, пов'язані з чинником часу (у вигляді десяткового дробу);

T - кількість періодів виплати відсотків;

N - термін, через який гаситься облігація, роки.

Приклад.

По облігації номінальною вартістю 1000 грн. щорічно одноразово сплачуються відсотки у розмірі 10% від номінала. Визначити реальну вартість і прибутковість цієї облігації, якщо вона буде погашена через три роки, а дисконтна ставка складає: а) 9%.

Рішення.

1. Обчислення щорічного доходу від облігації:

$$P = r * HC; \quad P = 0,1 * 1000 = 100 \text{ грн.}$$

2. Визначення реальної вартості облігації:

3. Визначення доходу від інвестицій: $D = PC - HC$.

$$a) \quad D = 1025,31 - 1000 = 25,31 \text{ грн.}$$

Якщо ж щорічний темп інфляції буде на рівні 9%, то інвестор матиме дохід у розмірі 25,31 грн. Прибутковість здійснених вкладень складатиме $D/HC * 100\% = 25,31/1000 * 100\% = 2,531\%$

Акція - цінний папір, який засвідчує право її власника на частину майна акціонерного суспільства і надає йому право на отримання частини прибули у вигляді дивідендів. Визначення реальної оцінки акцій здійснюється з урахуванням їх вигляду [38, 64].

Розрізняють привілейовані і звичайні (прості) акції.

По привілейованим акціям сплачуються фіксовані дивіденди. Оскільки по акціях не існує терміну погашення, то їх реальна вартість визначається по формулі:

$$P_{\text{спр}} = D/(1+d)^1 + D/(1+d)^2 + \dots + D/(1+d)^n$$

Де D - постійний дивіденд;

d - ставка дисконту.

Ця формула може бути спрощена:

$$P_{\text{спр}} = D/d$$

Приклад.

По привілейованій акції щорічно сплачується дивіденд 1,4 грн. Визначите реальну ціну акції, якщо облікова ставка для аналогічних акцій на ринку: а) 10%; б) 13%.

Рішення.

Визначення реальної вартості акції: $PC_{пр1} = 1,4/0,1 = 14$ грн.

$PC_{пр2} = 1,4/0,13 = 10,76$ грн.

Таким чином, не дивлячись на те, що річні дивіденди по привілейованих акціях постійні, реальна вартість таких акцій може змінюватися. Це пояснюється дією чинників ризику, які враховує дисконтна ставка. Якщо дисконтна ставка зменшується (відбувається при зменшенні ризиків), то зростає реальна вартість привілейованої акції. І, навпаки, чим вище дисконтна ставка (свідчить про високий ризик), тим нижче реальна вартість привілейованої акції.

На ціну звичайних акцій переважно впливають три чинники: річні дивіденди, темпи приросту дивідендів, ставка дисконту. Ставку, по якій дисконтуються майбутні дивіденди, називають *необхідною ставкою доходу*. Якщо **ОБЩЕСТВО**- емітент таких акцій має високий рівень ризику, інвестори сподіваються на високу необхідну ставку доходу, яка може компенсувати цей ризик.

Реальна вартість звичайних акцій з постійними дивідендами визначається по формулі:

$$P_{соб} = D/d1$$

де D - постійний річний дивіденд, грн.;

$d1$ - необхідна ставка доходу, яка залежить від ризикованої саме цих акцій (у вигляді десяткового дробу).

Приклад.

Величина постійного річного дивіденду по звичайних акціях акціонерного суспільства складає 2,5 грн. на акцію, приріст майбутніх дивідендів не очікується, а необхідна ставка доходу від цих акцій 12%. Визначити її реальну вартість.

Рішення.

Розрахунок реальної вартості звичайної акції з постійними дивідендами:

$$P_{соб} = 2,5/0,12 = 20,83 \text{ грн.}$$

Реєстрація випуску цінних паперів

Емітент має право на випуск акцій, облігацій підприємств з моменту реєстрації цього випуску Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку.

Загальний реєстр випуску цінних паперів ведеться Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку.

Інформація про випуск акцій, облігацій підприємств, які пропонуються для відкритого продажу

Акції, облігації підприємств, які пропонуються для відкритого продажу, допускаються для розміщення не раніше як через 30 днів після публікації оголошення про їх випуск.

Торговці цінними паперами можуть здійснювати наступні види діяльності по випуску і зверненню цінних паперів:

- а) діяльність по випуску цінних паперів;
- б) комісійну діяльність по цінних паперах;
- в) комерційну діяльність по цінних паперах.

Діяльністю по випуску цінних паперів визнається виконання торговцем цінними паперами за дорученням, від особи і за рахунок емітента обов'язків по організації підписки на цінні папери або їх реалізації іншим способом. При цьому торговець цінними паперами за

домовленістю з емітентом може брати на себе зобов'язання у разі неповного розміщення цінних паперів викупити у емітента нереалізовані цінні папери.

Комісійною діяльністю по цінних паперах визнається купівля-продаж цінних паперів, яка здійснюється торговцем цінними паперами від свого імені, за дорученням і за рахунок іншої особи.

Комерційною діяльністю по цінних паперах визнається купівля-продаж цінних паперів, яка здійснюється торговцем цінними паперами від свого імені і за свій рахунок.

6.5 Оцінка ефективності технічних і організаційних нововведень.

Єдиним обобщающим показателем экономической эффективности любой группы технических нововведений служит **экономический эффект**, который характеризует абсолютную величину превышения стоимостной оценки ожидаемых (фактических) результатов над суммарными затратами ресурсов за определенный расчетный период. В зависимости от круга решаемых задач величину экономического эффекта можно и должно вычислять в одной из двух форм - народнохозяйственной (общий эффект при условиях использования нововведений) и внутрихозяйственной (эффект, получаемый в отдельности разработчиком, производителем и потребителем технических новшеств или нововведений).

Народнохозяйственный экономический эффект определяется как сравнение результатов от применения технических нововведений и всех затрат на их разработку, производство и потребление; он определяет эффективность той или иной группы технических нововведений с точки зрения их влияния на конечные показатели развития экономики страны.

Внутрихозяйственный (коммерческий) экономический эффект, который вычисляется на отдельных стадиях воспроизводственного цикла «наука-производство-эксплуатация (потребление)», дает возможность оценивать эффективность определенных технических новшеств и нововведений, учитывая рыночные экономические интересы отдельных научно-исследовательских (проектно-конструкторских) организаций, предприятий-производителей и предприятий-потребителей. Первая форма экономического эффекта как оценочный показатель используется на стадиях обоснования целесообразности разработки и следующей реализации новых технических решений и выбора наилучшего их варианта, а вторая - в процессе реализации новшеств (нововведений), когда уже известны цены на новую научно-техническую продукцию и объемы ее производства. Несмотря на отличия между двумя формами выражения экономического, способы их вычисления являются идентичными; они определяются как разница между результатами (продукцией, работой, услугами в стоимостной оценке) и затратами на достижение за определенный расчетный период, то есть

$$Эт = Рт - Зт, \text{ где}$$

Рт - результат работы (продукция, работы, услуги в стоимостной оценке) за определенный период, грн.;

Зт - затраты на достижение за определенный период т, грн.

Поскольку расчетный период имеет значительную продолжительность, то результаты и затраты на каждый его год надо определять с учетом фактора времени, то есть приводить к одному моменту времени - расчетному году с помощью специального коэффициента приведения a_t , который исчисляется по формуле

$$a_t = (1 + E_n)^{TP-t}$$

где E_n - норматив приведения разновременных затрат и результатов ($E_n=0,1$);
 ТР- расчетный год;
 т- год, за который затраты и результаты приводятся к расчетному году.

С учетом фактора времени народнохозяйственный экономический эффект от технических нововведений равняется: $тк$

$$ЭТ = \textcircled{R} (P_t - Z_t) * ат$$

$$т = тн$$

где P_t , Z_t - стоимостная оценка соответственно результатов и затрат в т-м году расчетного периода;

$тн$, $тк$ - соответственно начальный и конечный года расчетного периода.

При условиях функционирования рыночных экономических отношений между контрагентами производства для оценки внутрихозяйственного (коммерческого) экономического эффекта от создаваемых технических новшеств и используемых технических нововведений можно применять показатель прибыли, которая остается в распоряжении предприятия (научной организации); его вычисляют по формуле:

$$П_t = P_t - C_t - B_t,$$

где $П_t$ - прибыль, которая остается в распоряжении предприятия (научной организации) в году t ;

P_t - выручка от реализации продукции научно-технического или производственно-технического (потребительского) назначения в году t по рыночным (другими применяемыми) ценам;

C_t - себестоимость продукции в году t ;

B_t - общая сумма выплат из балансовой прибыли предприятия (научной организации) и налогов в году t .

С целью более глубокого экономического анализа эффективности технических новшеств (нововведений) следует вычислять и оценивать также другие производные измерители - коэффициент эффективности одновременных затрат (внутреннюю норму эффективности), срок их окупаемости и т.п.

В современных условиях развития социально- ориентированной экономики становится возможным и необходимым принципиально новый подход к определению эффективности технических новшеств и нововведений. Его суть состоит в признании безусловной приоритетности критериев социальной эффективности и экологической безопасности объектов технических новшеств и нововведений относительно критерия экономической эффективности. Процедурный механизм сравнения и выбора наилучшего из возможных вариантов технических новшеств (нововведений) осуществляется в определенной последовательности.

0Во-первых, проводится ранжирование целей разработки, производства и использования объектов технических новшеств; к высшему рангу относят социальные цели и требования экологической безопасности, к низшему - максимизацию экономической эффективности.

1Во-вторых, возможные варианты технических новшеств одинакового функционального назначения проходят проверку на соответствие социальным целям и требованиям экологической безопасности, которые зафиксированы в государственных и международных стандартах, а также в целевых нормативах социального характера, - если новшества не отвечают таким целям и требованиям, то они должны быть отклонены независимо от уровня их экономической эффективности.

2В-третьих, на конечной стадии процесса сравнения и выбора надо рассматривать

только социальные и экологически допустимые варианты технических новшеств или нововведений; наилучший из них определяется уже по экономическому критерию.

Например:

Определить экономический эффект от освоения машиностроительным заводом новых автопогрузчиков, которые планируется выпускать на протяжении 5 лет, если:

Годовой объем выпуска продукции, в шт. - 1120;

Себестоимость автопогрузчика, грн. - 9240;

Оптовая цена автопогрузчика, в грн. - 10120;

Ставка налогообложения прибыли, % - 30;

Другие платежи, % - 4.

Решение:

Годовая прибыль на 1 автопогрузчик $10120 - 9240 = 880$ грн.

Годовая прибыль общая $880 * 1120 = 985,6$ т. грн.

Налоги $985,6 * 0,3 = 295,68$ т.грн.

Другие платежи $985,6 * 0,04 = 39,42$ т. грн.

Годовая чистая прибыль $985,6 - 295,68 - 39,42 = 650,49$ т. грн.

Эффект за 5 лет $650,49 * 5 = 3252,48$ т. грн.

ТЕМА 7. Оплата праці

7.1. Оплата праці: суть, функції, державна політика і загальна організація.

7.2. Форми оплати праці.

7.4. Доплата і надбавки до заробітної плати.

7.5. Планування фонду оплати праці на підприємстві.

7.1 Оплата праці: суть, функції, державна політика і загальна організація.

Заробітна плата є винагородою, вираженою, як правило, в грошовому еквіваленті, яке відповідно до трудового договору власник або уповноважений їм орган виплачує працівникові за виконану роботу.

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата - це сума грошових коштів, яку отримує працівник за виконання певного об'єму робіт відповідно кількості і якості витраченої ним праці.

Проте на одну і одну і ту ж суму заробітної плати в різні періоди часу можна отримати різну кількість товарів і послуг. Це пояснюється інфляцією - знеціненням грошової маси, яка знаходиться в зверненні. Тому точнішою характеристикою грошових коштів отримуваних працівником за свою роботу, є **реальна заробітна плата**, яка відображає купівельну спроможність отриманих їм зараз грошових коштів.

Розмір реальної заробітної плати залежить від величини номінальної заробітної плати і рівня цін на товари і послуги. Цю залежність можна представити так:

$$I_{рзп} = I_{нзп} / I_{ц}$$

$I_{рзп}$, $I_{нзп}$ - індекси реальної і номінальної заробітної плати відповідно;

$I_{ц}$ - індекс споживчих цін.

По своїй структурі заробітна плата складається з основної і додаткової заробітної плати, інших заохочувальних і компенсаційних виплат.

Основна заробітна плата - це винагорода за виконану роботу відповідно встановленим нормам праці (норми часу, вироблення, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів), відрядних розцінок для робочих і посадових окладів для службовців. На деяких підприємствах основна заробітна плата може встановлюватися у вигляді сум процентних або комісійних нарахувань залежно від об'єму доходів (прибули), отриманих від реалізації продукції (робіт, послуг).

Додаткова заробітна плата - це винагорода за роботу зверху встановлених норм, за трудові досягнення і винахідливість, а також, за особливі умови праці. Вона включає: доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій. Наприклад, надбавки і доплати за класність водіям, за те, що бригадирствує, за поєднання професій, оплата праці у вихідні і святкові дні, премії за виконання і перевиконання виробничих завдань, економію сировини і матеріалів і т.п.

До **інших заохочувальних і компенсаційних виплат** належат винагороди за підсумками роботи за рік, премії по спеціальних системах і положеннях, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені чинним законодавством або здійснюються зверху встановлені ним норми. До таких виплат відносять: оплата простоїв не по провині працівника, винагороди за відкриття і винахідництво, матеріальна допомога на оздоровлення, оплата за навчання в учбових закладах дітей працівників підприємства та інші.

Ефективність оплати праці на підприємстві визначається тим, наскільки повно вона виконує свої функції, а саме: відтворювальну, стимулюючу, регулюючу і соціальну.

Відтворювальна функція заробітної плати полягає в необхідності встановлення норм оплати праці на рівні, який забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації і разом з тим дає можливість працедавцеві застосувати обґрунтовані норми праці, які гарантують йому отримання необхідного результату господарської діяльності.

Стимулююча функція відтворюється в ступені залежності величини заробітної плати працівника від кількості і якості результатів його праці в конкретних умовах діяльності.

Регулююча функція оплати праці реалізує принцип диференціації рівня оплати праці працівника певної спеціальності і кваліфікації відповідно відповідальності і складності його трудових завдань.

Соціальна функція заробітної плати утілює принцип соціальної справедливості і передбачає однакову оплату за однакову роботу.

В умовах існування різних форм власності регулювання оплати праці здійснюється з допомогою:

державного регулювання;

договірного регулювання за допомогою укладення генеральних, галузевих, регіональних тарифних угод і колективних договорів на рівні підприємств, трудових договорів з найманими працівниками;

механізму визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві.

Державу здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств всіх форм власності і господарювання: встановленням розміру мінімальної заробітної плати і інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати роботи в бюджетних організаціях і установах, оподаткування доходів працівників і т.п.

Мінімальна заробітна плата є гранично допустимою величиною оплати праці, нижче за яку не можна платити працівникові за виконану ним норму робочого часу. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств всіх форм власності і господарювання.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється державою з обліком: вартісної величини мінімального споживчого бюджету; загального рівня середньої заробітної плати; продуктивності праці, рівня зайнятості і інших економічних умов в країні. Він переглядається залежно від зростання індексу цін на споживчі товари і тарифів на послуги.

Держава встановлює **мінімальні норми і гарантії в оплаті праці**. До встановленою державою нормам оплати праці відносять оплату: за роботу в позаурочний час; у святкові, неробочі і вихідні дні, в нічний час; за час простою не по провині працівника; при виготовленні бракованої продукції не по провині працівника; працівникам, яким не виповнилося вісімнадцять років, при скороченій тривалості їх щоденної роботи та інші.

До державних гарантій в оплаті праці відносять оплату: щорічних відпусток; часу виконання державних обов'язків; часу підвищення кваліфікації працівника; службових відряджень і т.п.

Держава, враховуючи форми власності і господарювання суб'єктів, визначає **джерела грошових коштів на оплату праці**.

Для госпрозрахункових підприємств таким джерелом є частина доходу і інші грошові кошти, отримані в результаті їх господарської діяльності. У бюджетних установах і організаціях джерелом виплати заробітної плати є грошові кошти, які надаються з відповідних бюджетів, а також частина доходу, отриманого в результаті їх господарської діяльності і інших джерел. Об'єднання громадян оплачують працю найманих працівників з грошових коштів, які формуються відповідно статуту їх діяльності.

На підставі законодавчих і нормативних актів, які визначають порядок укладення генеральної угоди на державному рівні, галузевих і регіональних угод, держава бере участь у **встановленні міжгалузевих співвідношень в оплаті праці**.

Враховуючи законодавчі і нормативні акти України, умови генеральної, галузевої і регіональної угод і колективних договорів, держава встановлює у межах бюджетних асигнувань і інших позабюджетних доходів **умови і розміри оплати праці в бюджетних установах і організаціях**. Об'єми витрат на оплату праці працівників бюджетних установ і організацій затверджуються одночасно з відповідним бюджетом.

Регулюванням **величини витрат на оплату роботи працівників підприємств-монополістів** державу обмежує і контролює середній рівень заробітної плати в господарстві країни, чим впливає на соціально-економічне полягання в країні.

Оподаткування доходів підприємств і працівників здійснюється як з фіскальною метою (формування фінансових ресурсів держави для забезпечення виконання нею своїх функцій), так і соціально-економічною (регулювання середнього рівня споживання в країні, яка визначає ділову активність її суб'єктів господарювання).

До основних законодавчих і нормативних актів, які регулюють оплату праці, відносять: Кодекс законів про працю України, Закони України "О оплаті праці", "О відпустках" та інші.

Договірне регулювання оплати праці здійснюється на підставі висновку системи тарифних угод на рівнях:

міжгалузевому - генеральна тарифна угода;

галузевому - галузева тарифна угода;

регіональному - регіональна тарифна угода;

виробничому - тарифна угода як складена колективного договору.

Тарифна угода - це договір, який складається між представниками сторін переговорів з питань оплати праці і соціальних гарантій.

Сторонами *генеральної тарифної угоди* виступають:

профспілки, які об'єдналися для ведення колективних переговорів від імені більшості членів профспілок - найманих працівників країни;

власники або уповноважені ними органи, на підприємствах яких зайнята більшість найманих працівників країни.

У генеральній тарифній угоді визначаються:

- розмір мінімальної оплати праці у відсотках до величини мінімальної споживчої корзини;

- співвідношення в оплаті по кваліфікаційно-посадових групах;

- співвідношення в оплаті праці робочих середньої кваліфікації і фахівців з професій, характерними для тієї або іншої області;

- перелік кризних професій і посад, які вимагають єдиних умов оплати праці незалежно від галузевої приналежності підприємства.

Сторонами *галузевої тарифної угоди* є:

- профспілки, які об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладення галузевої тарифної угоди від імені працівників більшості підприємств області;

власники, на підприємствах яких зайнята більшість найманих працівників області;

профспілки, які виражають інтереси працівників окремих професійних груп.

Предметом галузевої тарифної угоди є:

- єдині для підприємств відповідної області тарифна сітка для робочих і шкали співвідношень мінімальних посадових окладів;

- особливості оплати окремих груп працівників;
- оплата за скрутні або шкідливі умови роботи.

Сторонами *регіональної тарифної угоди* є:

профспілки від трудових колективів підприємств, які є комунальною власністю; місцеві органи самоврядування або ті, що уповноважені - управляти комунальною власністю.

Регіональні тарифні угоди визначають:

- один і той же круг питань, що і генеральна тарифна угода, якщо існує можливість і необхідність встановити вищі гарантії щодо оплати праці;
- умови оплати роботи по кризних професіях і посадах;
- перелік підприємств і організацій, яким рекомендується з метою збалансованого розвитку території уповільнити (або прискорити) темпи зростання заробітної плати;
- розміри надбавок і умови їх виплат, які стимулюють притоку робочої сили на дану територію і тривалий стаж роботи на ній.

Предметом *тарифної угоди, яка виступає складовою частиною колективного договору* підприємства, є

форми і системи оплати праці, які застосовуються для різних категорій і груп працівників;

норми праці, розцінки, тарифні сітки, схеми посадових окладів з урахуванням галузевих і територіальних угод;

конкретні розміри гарантійних і компенсаційних виплат;

основні розміри і умови отримання стимулюючих виплат (доплат, надбавок, премій, винагород);

круг працівників, якому умови оплати роботи встановлюватимуться індивідуально;

терміни виплати заробітної плати і розміри штрафів за затримку заробітної плати.

Норми колективного договору, які допускають оплату роботи нижче, ніж норми, визначені генеральною, галузевою або регіональною угодами, можуть застосовуватися лише тимчасово, на період подолання підприємством фінансової труднощі на строк до 6 місяців.

Оплата праці працівників підприємства здійснюється в першочерговому порядку після сплати обов'язкових платежів.

Під *організацією оплати праці* слід розуміти правильне використання основних положень законодавства про працю, які направлені на забезпечення взаємозв'язку кількості і якості праці з розмірами її оплати.

Найбільш поширеним інструментом обґрунтування на підприємствах диференціації заробітної плати є застосування *тарифної системи*. Тарифна система дає можливість порівнювати між собою складність різних видів роботи і умов їх виконання і диференціювати заробітну плату працівників різних категорій і кваліфікацій.

Основними елементами тарифної системи оплати праці є:

тарифно-кваліфікаційні довідники;

65536 тарифні сітки;

65537 тарифні ставки;

65538 схеми посадових окладів.

Тарифно-кваліфікаційні довідники - це нормативні документи, які містять кваліфікаційні характеристики робіт і професій, згруповані по виробництвах і видах робіт. У Україні застосовується *Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій робочих (ЕТКС)*. Він призначений для визначення складності різних видів робіт і їх тарифікації,

надання кваліфікаційних розрядів робочим, а також для формування учбових програм підвищення кваліфікації робочих.

ЕТКС містить по кожному розряду даної професії відповідні характеристики, які складаються з трьох розділів: "Характеристика робіт", "Повинен знати", "Приклади робіт".

Розробляються тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники) Міністерством праці і соціальної політики України.

Тарифна сітка призначена для визначення співвідношення в оплаті праці робочих різної кваліфікації, які виконують роботи різної складності. Тарифна сітка є сукупністю тарифних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів.

Тарифний розряд характеризує рівень кваліфікації робочого і складності роботи. Кількість розрядів і величини відповідних їм тарифних коефіцієнтів визначаються відповідно до колективного договору, який складається на підприємстві між адміністрацією підприємства і його працівниками в особі профспілок. У більшості галузей промисловості рівень кваліфікації робочих і складність робіт тарифікуються по шести розрядах.

Певний розряд привласнюють робочому за наслідками складеного ним екзамена із знання техніки і виконанню робіт відповідного розряду.

Другий елемент тарифної сітки - **тарифний коефіцієнт** - показує, в скільки разів тарифна ставка кожного розряду кваліфікованих робочих перевищує тарифну ставку робочого першого розряду, яким тарифікується робота некваліфікованого робочого. Тарифний коефіцієнт першого розряду завжди дорівнює одиниці.

Тарифна ставка визначає абсолютний розмір заробітку за годину, день або місяць роботи. Вона встановлюється урядом для кожної області окремо, як правило, для робочих, роботу яких по складності відносять до першого розряду.

Тарифні ставки наступних розрядів обчислюються множенням тарифної ставки першого розряду на відповідний тарифний коефіцієнт:

$$C_{ci} = C_1 * k_i$$

де C_{ci} , C_1 - годинна тарифна ставка i -го і першого тарифних розрядів відповідно, грн./ч;

k_i - тарифний коефіцієнт i -го розряду.

Тарифна ставка є базовою величиною для встановлення рівня оплати роботи робочих незалежно від того, які форми і системи оплати праці застосовуються на підприємстві.

Розмір заробітку працівника найбільш низької кваліфікації (першого розряду) за відпрацьовану місячну норму часу не може бути нижче встановленого державою розміру мінімальної заробітної плати. Мінімальна годинна ставка некваліфікованого робочого ($C_{чмін}$) визначається так:

$$C_{чмін} = ЗП_{мін} / ФРВ_{норм.мес}$$

де $C_{чмін}$ - годинна тарифна ставка робочого першого розряду, грн./ч;

$ЗП_{мін}$ - встановлена законодавством мінімальна заробітна плата, грн.;

$ФРВ_{норм.час}$ - нормативна тривалість робочого часу за місяць, ч.

Середній розряд робочих ($R_{ср}$) підрозділу підприємства обчислюють за формулою:

$$R_{ср} = R_m + (k_c - k_m) / (k_b - k_c)$$

де R_m ~ нижчий з двох суміжних тарифних розрядів;

k_c, k_b - відповідно менший і більший з двох суміжних тарифних коефіцієнтів, в інтервалі яких міститься середній тарифний коефіцієнт;

k_c - середній тарифний коефіцієнт, який можна обчислити за формулою:

де k_i , - тарифний коефіцієнт i -го розряду робочих;
 $Ч_{ri}$, - чисельність робочих i -го розряду.

Приклад.

У бригаді працює п'ять робочих. Двоє з них мають V розряд, один - IV, один - III і один - I розряд. Годинна тарифна ставка робочого першого розряду складає 1,35 грн. Обчислити середній тарифний коефіцієнт робочих ділянки і середню годинну тарифну ставку, враховуючи на дані тарифної сітки:

Тарифний розряд 123456

Тарифний коефіцієнт 1,01,111,251,331,451,54

Рішення.

$$k_{ср} = (1 \cdot 1,0 + 1 \cdot 1,25 + 1 \cdot 1,33 + 2 \cdot 1,45) / 5 = 1,296$$

Звідси середня годинна тарифна ставка, яка нараховується робочим бригади, складає: $С_{ср} = 1,35 \cdot 1,296 = 1,75$ грн.

Приклад.

На підставі умови попереднього прикладу визначити середній тарифний розряд робочих бригади.

Середній тарифний коефіцієнт (1,296) знаходиться між суміжними тарифними розрядами 3 і 4. Отже

$$Р_{ср} = 3 + (1,296 - 1,25) / (1,33 - 1,25) = 4,35 \text{ разр.}$$

Т.ч. середній тарифний розряд працівників бригади - 4,35.

Підприємства оплачують працю інженерно-технічних працівників відповідно **схеми посадових окладів**. Розподіл таких працівників по посадах здійснюється за допомогою Єдиної номенклатури посад службовців і Кваліфікаційного довідника посад керівників, фахівців і службовців.

Відповідно чинному законодавству суб'єкти господарювання мають повну самостійність в питаннях організації оплати праці всіх категорій персоналу. Підприємство самостійно встановлює форми, системи, розміри ставок, причому державні тарифні ставки є орієнтиром.

7.2 Форми оплати праці

На основі тарифної системи підприємства можна використовувати дві форми оплати праці: відрядну і почасову (почасовую).

При відрядній формі платні праці (Зпсд) величина заробітку працівника визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виготовленої за певний проміжок часу (зазвичай за місяць), і відрядною розцінкою за її одиницю:

$$З_{псд} = Q_{ф} \cdot Р_{сд}$$

Де $Q_{ф}$ - фактична кількість виготовленої продукції за певний проміжок часу, шт;

$Р_{сд}$ - відрядна розцінка за виготовлення одиниці виробу, грн./шт.

Ця форма заробітної плати стимулює поліпшення кількісних показників праці, наприклад продуктивність. Чим більше продуктивність, тим більшу з/пл отримає працівник, причому витрати на з/пл, які припадають на одиницю продукції залишаються незмінними (на рівні відрядної розцінки).

Разом з тим, при застосуванні відрядної форми оплати роботи існує небезпека зниження якості продукції за допомогою порушення робочими режимів технологічних процесів, погіршення обслуговування устаткування і його передчасного виходу з ладу, недотримання вимог техніки безпеки, перевитрати матеріальних ресурсів, яка вводить в додаткові витрати підприємства.

Системи відрядної форми оплати роботи

Пряма відрядна

Відрядно-преміальна

Відрядно-прогресивна

Непряма відрядна

Акордна

Колективна

Системи почасової форми оплати праці

Пряма почасова

Почасовий-преміальна

Почасовий-преміальна з нормованим завданням

Система посадових окладів

При **прямій відрядній формі оплати праці** заробіток робочого визначається кількістю виробленої ним продукції і відповідної відрядної розцінки.

Відрядна розцінка (Рсд) на виготовлення одиниці продукції обчислюється по нормі часу на його виготовлення і відповідній годинній тарифній ставці робочого і-го розряду:

$$Рсд = Счі \cdot Нвр$$

де Счі, - годинна тарифна ставка робочого і-го розряду, грн.;

Нвр - норма часу на виготовлення одиниці продукції, ч.

Приклад.

Робочий IV розряду виготовив за місяць 65 виробів. Визначити його відрядну заробітну плату, якщо норма часу на виготовлення одного виробу 2,7 ч., годинна тарифна ставка робочого першого розряду 2,5 грн., тарифний коефіцієнт робочого IV розряду - 1,3.

Рішення.

1. Обчислюємо годинну тарифну ставку робочого IV розряду:

$$С4р = С1р \cdot К4р = 2,5 \cdot 1,3 = 3,25 \text{ грн.}$$

2. Визначаємо відрядну розцінку виготовлення одного виробу:

$$Рсд = С4р \cdot Нвр = 3,25 \cdot 2,7 = 8,77 \text{ грн.}$$

3. Розрахунок тарифної заробітної плати відрядника:

$$Зпсд = Qф \cdot Рсд = 65 \cdot 8,77 = 570,05 \text{ грн.}$$

При **відрядно-преміальній системі оплати праці** робочому, окрім заробітку за прямими відрядними розцінками (або, інакше кажучи, тарифної заробітної плати), виплачується премія за виконання і перевиконання встановлених кількісних і якісних показників праці.

$$Зпсд. Ін. = Qф \cdot Рсд + П$$

де П - сума преміальних доплат

Преміальні доплати обчислюють за формулою:

де П1 - відсоток доплат за виконання плану, %;

П2 - відсоток доплат за кожен відсоток перевиконання плану, %;

Ппп - відсоток перевиконання плану, який визначають так:

$$\text{Ппп} = (\text{Qф} - \text{Qп})/\text{Qп} * 100\%$$

де Qф, Qп - фактичний і плановий об'єм випуску продукції за місяць, шт/мес.

Найбільш поширеними умовами преміювання робочих на підприємстві є: виконання і перевиконання виробничих завдань по випуску продукції без погіршення її якості; підвищення продуктивності праці; дотримання трудової дисципліни; економія матеріальних ресурсів і т.п.

Приклад.

За місяць робочий відпрацював 186 ч і виготовив 432 вироби. Норма часу на один виріб - 28 мін, годинна тарифна ставка робочого, який відповідає його розряду, - 3,4 грн. За виконання місячної норми нараховується премія у розмірі 12% відрядного заробітку і 0,9% за кожен відсоток перевиконання норми. Визначити місячний заробіток робочого за відрядно-преміальною системою оплати роботи.

Рішення.

1. Визначаємо відрядну розцінку за один виріб:

$$\text{Рсд} = \text{Счі} * \text{Нвр} = 3,4 * (28/60) = 3,4 * 0,47 = 1,598 - 1,6 \text{ грн./шт.}$$

2. Обчислення тарифного заробітку:

$$\text{Зпсд} = 432 - 1,6 = 691,2 \text{ грн.}$$

3. Обчислюємо кількість виробів, які робочий повинен був виготовити по встановлених нормах впродовж фактично відпрацьованого часу:

$$\text{Qпл} = 186 / (28/60) = 399 \text{ виробів}$$

4. Визначуємо відсоток перевиконання плану:

$$\text{Ппп} = (\text{Qф} - \text{Qп})/\text{Qп} * 100\% = (432 - 399)/399 * 100\% = 8,27\%$$

5. Обчислюємо суму преміальних доплат:

$$\text{П} = 691,2 * ((12 + 0,9 * 8,27)/100) = 134,39 \text{ грн.}$$

6. Визначаємо суму заробітної плати робочого за місяць:

$$\text{ЗП} = 691,2 + 134,39 = 825,59 \text{ грн.}$$

При **відрядно-прогресивній системі** продукція, виготовлена робочим у межах встановленої норми, оплачується за звичайними розцінками, а зверху цієї норми - по підвищених. Сума заробітної плати робочого по цій системі (ЗПсд.пр.) обчислюється по формулі

$$\text{ЗПсд.пр.} = \text{Qн} * \text{Рсд} + \text{Q}^* * \text{Р}'\text{сд}$$

де Qн - кількість продукції, виготовленої у межах встановленої норми, шт.;

Q* - кількість продукції, виготовленої робочим зверху встановленої норми, шт.;

Рсд, Р'сд - відрядна розцінка за одиницю продукції, виготовленої у межах встановленої норми і зверху цієї норми відповідно, грн./шт.

Підвищену розцінку за один виріб можна обчислити за формулою:

Де Я - відсоток зростання розцінки %.

Ця система застосовується переважно в умовах відсутності стимулюючих чинників підвищення якості продукції або послуг для оплати роботи робочих, які зайняті на ділянках, робота яких впливає на ритмічність роботи всього підприємства.

Приклад.

Робочий V розряду за місяць виготовив 150 виробів при плановому завданні 130 шт. Трудомісткість виготовлення виробу складає 1,26 н-година. Тарифна ставка робочого I розряду складає 1,35 грн., тарифний коефіцієнт робочого V розряду - 1,4. Прогресивна оплата праці застосовується при перевищенні планового завдання на 7%, відрядна розцінка при

цьому зростає на 25%. Обчислити заробітну плату робочого по відрядно-прогресивній системі.

Рішення.

1. Обчислюємо годинну тарифну ставку робочого:

$$C_{ч} = C_{I} * K_{\nu} = 1,35 * 1,4 = 1,89 \text{ грн./ч.}$$

2. Обчислюємо відрядну розцінку за одиницю виробу:

$$P_{cd} = C_{ч} * H_{ч} = 1,89 * 1,26 = 2,38 \text{ грн./шт.}$$

3. Обчислюємо підвищену відрядну розцінку:

$$P'_{cd} = P_{cd} * (1 + Я/100) = 2,38 * (1 + 25/100) = 2,98 \text{ грн./шт.}$$

Обчислюємо кількість продукції, яка оплачується за звичайними відрядними розцінками:

$$Q_{H} = 130 * 1,07 = 139 \text{ виробів.}$$

Обчислюємо кількість виробів, які оплачуються по підвищеній відрядній розцінці:

$$5. \quad Q'_{cd} = Q_{ф} - Q_{H} = 150 - 139 = 11 \text{ виробів.}$$

6. Розрахунок заробітної плати робочого:

$$ЗП_{cd.пр.} = Q_{H} * P_{cd} + Q'_{cd} * C'_{cd} = 139 * 2,38 + 11 * 2,98 = 363,6 \text{ грн.}$$

При побічно-відрядній системі оплати праці заробіток робочого залежить не від його особистого вироблення, а від результатів роботи інших робочих, яких він обслуговує. Ця система застосовується для оплати роботи допоміжних робочих (налагоджують, ремонтників, кранівників і т.п.) і підсобних робочих, робота яких не піддається нормуванню і обліку, проте значною мірою впливає на рівень вироблення основних робочих.

Заробіток допоміжного робочого (*ЗП_{коsv.сд.всп}*) по побічно-відрядній системі оплати праці обчислюється по формулі:

де Z - годинна тарифна ставка робочого i -го розряду, грн.;

$F_{рвф}$ - фактичний фонд робочого часу робочого, ч;

$K_{в.н.}$ - середній коефіцієнт виконання норм вироблення на ділянці, яка обслуговується допоміжним робочим.

Заробіток підсобного робочого (*ЗП_{коsv.сд.подс.}*) обчислюють:

$$ЗП_{коsv.сд.подс.} = eQ_i * P_{коsv.сд.i}$$

де Q_{fi} - фактично виготовлена кількість продукції i -м основним робочим за зміну, шт./см.;

$P_{коsv.сд.i}$ - непряма відрядна розцінка при обслуговуванні i -го робочого, грн./шт., яка визначається по формулі:

$$P_{коsv.сд.i} = C_{см} / Q_{плі}$$

тут $C_{см}$, - змінна тарифна ставка підсобного робочого, грн./зм.;

$Q_{плі}$ - плановий випуск продукції i -м основним робочим за зміну, шт./см.;

n - кількість основних робочих, які обслуговуються одним підсобним робочим, осіб.

Приклад.

Змінна тарифна ставка підсобного робочого складає 15 грн., він обслуговує два основні робочі, змінні норми вироблення яких 36 шт. і 24 шт. виробів відповідно. Фактично, за зміну основні робочі виготовили 42 шт. і 28 шт. виробів відповідно. Обчислити по побічно-відрядній системі заробіток підсобного робочого за зміну.

Рішення.

1. Обчислюємо побічно-відрядну розцінку підсобного робочого:

$$P_{коsv.сд.i} = C_{см} / Q_{плі} = 15 / (36 + 24) = 0,25 \text{ грн./шт.}$$

Обчислюємо заробітну плату підсобного робочого за зміну:

$$ЗП_{коsv.сд.подс.} = BQ_i * P_{коsv.сд.i} = 42 * 0,25 + 28 * 0,25 = 17,5 \text{ грн./см.}$$

Почасова форма оплати роботи (Зппов) передбачає залежність заробітної плати працівника від встановленої тарифної ставки за одиницю часу роботи (година) і тривалості відпрацьованого ним часу в розрахунковому періоді (місяці).

$$\text{Зппов} = \text{ФРВф} * \text{Счі}$$

де Фрвф- фактичний фонд робочого часу працівника, ч;

Счі, - годинна тарифна ставка працівника і-го розряду (кваліфікації), грн./ч.

Оскільки тарифна ставка визначається складністю виконуваної роботи і рівнем кваліфікації працівника, то вона перш за все стимулює підвищення кваліфікації і дисципліни (за умов належного обліку часу роботи).

При цій формі оплати праці при зростанні продуктивності праці величина витрат підприємства на заробітну плату, що доводиться на одиницю продукції, зменшуватиметься, і навпаки. Тому виникає потреба в створенні належних умов для підтримки нормальної інтенсивності роботи. У іншому випадку існує ризик підвищення собівартості продукції (робіт, послуг) унаслідок низької продуктивності праці.

Застосування почасової форми оплати праці найдоцільніше за умов:

- на ділянці або на робочих місцях, де забезпечення високої якості праці є головним показником роботи;
- при виконанні робіт по обслуговуванню устаткування, а також на конвейєрних лініях з регламентованим ритмом;
- на роботах, де облік і нормування роботи вимагають значних витрат і недоцільно, а також де праця працівника не піддається точному нормуванню;

Розрізняють системи почасової форми оплати праці: пряма почасовая, почасовий-преміальна і почасовий-преміальна з нормованим завданням.

Пряма почасова форма оплати праці передбачає нарахування грошової винагороди працівникові за фактично відпрацьований ним час помножене на тарифну ставку.

При **почасовий-преміальній** системі заробітна плата робочого (ЗПпов.прем) складається з тарифного заробітку і суми преміальних доплат і визначається так:

$$\text{ЗП пов.прем.} = \text{ФРВф} * \text{Счі} + \text{П}$$

де Фрвф - фактичний фонд робочого часу працівника за місяць, ч;

Счі, - годинна тарифна ставка працівника і-го розряду (кваліфікації), грн./ч;

П - сума преміальних доплат за досягнення певних якісних або кількісних показників, грн.

Сума преміальних доплат враховує встановлений тарифний заробіток працівника і відсоток преміювання (% премії):

$$\text{П} = (\text{ФРВф} * \text{Счі} * \% \text{премии}) / 100$$

Різновидом почасовий-преміальної системи оплати роботи є система оплати по посадових окладах.

Приклад.

Місячний оклад працівника 480 грн. Впродовж місяця він повинен був відпрацювати 165 ч. Фактично працівник відпрацював 18 днів по 8 ч. В кінці місяця за високу якість роботи йому нарахували премію у розмірі 15% тарифного заробітку. Визначити по почасовий-преміальній системі суму заробітної плати працівника за місяць.

Рішення.

1. Обчислюємо годинну тарифну ставку працівника:

$$Сч = ЗП \text{ пов}/ФРВф = 480/165 = 2,91 \text{ грн.}$$

$$2. \quad \text{Визначуваний тарифний заробіток:}$$

$$Зп\text{пов} = ФРВф * Сч = 18 * 8 * 2,91 = 419,04 \text{ грн.}$$

$$3. \quad \text{Обчислюємо суму премії:}$$

$$П = 419,04 * 15 / 100 = 62,86 \text{ грн.}$$

$$4. \quad \text{Визначаємо заробітну плату робочого:}$$

$$ЗП\text{пов.прем.} = 419,04 + 62,86 = 481,9 \text{ грн.}$$

Досить популярною в практиці господарювання є **почасовий-преміальна система оплати роботи з нормованим завданням**. Вона застосовується тоді, коли результат діяльності робочого, який працює по **почасової** формі оплати роботи, можна виразити кількісно (тобто, є можливість нормування і обліку його роботи). Це, наприклад, робота на машинних автоматизованих системах, апаратних процесах, обслуговування і ремонт устаткування і т.п.

При даній системі оплати праці заробіток працівника складається з трьох частин: тарифного заробітку, додаткової оплати за виконання нормованих завдань, які нараховуються у відсотках до тарифного заробітку, премії за зниження трудомісткості виробів або робіт. Воно встановлюється для окремого робочого або бригади на основі норм часу на виконання певних робіт (операцій).

Безтарифні моделі організації оплати роботи на підприємстві.

В умовах ринкової економіки значна кількість підприємств перейшла на безтарифну систему оплати роботи, яка має багато моделей.

Для розуміння суті безтарифної системи оплати роботи розглянемо одну з її моделей, розроблену відомим економістом Волгиным М.А. Вона знайшла своє застосування на підприємстві МНТК "Мікрохірургія ока".

Заробітна плата робочого згідно цій системі визначається:

- Зпш - розмір заробітної плати ш-го робочого, грн.;
- n- загальна чисельність працівників підприємства, осіб;
- Кі - коефіцієнт, який показує, в скільки разів оплата праці і-го працівника вища за мінімальну заробітну плату;
- ∑Кі- сума значень коефіцієнтів Кі по всіх працівниках підприємства;
- ФЗП - фонд заробітної плати, яка є об'ємом засобів, призначених на заробітну плату працівникам підприємства, грн.

Приклад.

Колектив з чотирьох осіб заробив 3300 грн. Співвідношення в оплаті їх роботи - 1:2:2,5:3. Обчислимо заробітну плату кожного працівника.

Рішення.

$$ЗП1\text{р-ка} = 1 / (1 + 2 + 2,5 + 3) * 3300 = 388,24 \text{ грн.}$$

$$ЗП2\text{р-ка} = 2 / (1 + 2 + 2,5 + 3) * 3300 = 776,47 \text{ грн.}$$

$$ЗП3\text{р-ка} = 2,5 / (1 + 2 + 2,5 + 3) * 3300 = 970,59 \text{ грн.}$$

$$ЗП4\text{р-ка} = 3 / (1 + 2 + 2,5 + 3) * 3300 = 1164,7 \text{ грн.}$$

7.3 Доплата і надбавки до заробітної плати.

Самостійними елементами заробітної плати є надбавки і доплати, які призначаються для компенсації умов праці або стимулювання виконання певних обов'язків, які не враховані в тарифних ставках і посадових окладах. Згідно закону України "О оплаті роботи" умови застосування і розміри надбавок, доплат, винагород і інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються в колективному договорі з

дотриманням норм і гарантій чинного законодавства і відповідно до генеральної і галузевими (регіональними) тарифними угодами.

Всі види доплат і надбавок, які застосовуються в практиці, можна розподілити на дві групи:

- доплати і надбавки, які не мають обмежень у сфері трудової діяльності;
- доплати і надбавки, які застосовуються лише в певних сферах застосування праці.

До першої групи відносять такі доплати, як:

- за роботу в наднормовий час;
- обличчям, які не досягли вісімнадцятирічного віку і мають скорочену тривалість робочого часу;
- робочим, які по виробничій необхідності виконують роботи, які тарифікуються нижче, ніж їх тарифні розряди;
- за час простою, а також у випадках невиконання норм вироблення і виготовлення бракованої продукції, яка мали місце не по провині робочого.

Всі інші види доплат і надбавок мають обмежену сферу застосування. Вони встановлюються:

- з метою компенсації додаткової роботи;
- як компенсація в сферах діяльності з несприятливими умовами роботи;
- як стимулювання за особливий характер праці.

До доплат, пов'язаних з компенсацією працівникам додаткової роботи, не пов'язаної безпосередньо з їх основними функціями, відносять:

- за поєднання професій;
- за розширення зони обслуговування або збільшення об'єму виконуваних робіт;
- на період освоєння нових норм трудових витрат;
- бригадирам, яких не звільнені від основної роботи;
- за ведення діловодства і бухгалтерського обліку;
- за обслуговування комп'ютерної техніки.

До компенсаційних доплат в сферах діяльності з несприятливими умовами роботи відносять:

- за роботу в скрутних, шкідливих умовах;
- за інтенсивність роботи;
- за роботу в нічний час;
- за перевезення небезпечних вантажів.

Доплатами, пов'язаними з особливостями характеру виконуваних робіт, є:

а а

- за роботу по вихідних днях, які по графіку роботи підприємства є робочими;
- за багатозмінний режим роботи;
- водіям автомобілів, які працюють ненормований робочий день;
- за роз'їзний характер роботи;
- за дні відпочинку (відгулу), які надаються за роботу зверху нормальної тривалості робочого часу за вахтовим методом організації робіт;
- за роботу в наднормовий час в період масового прийому і закладки на зберігання сільськогосподарської продукції.

7.4 Планування фонду оплати праці на підприємстві

Основним джерелом виплати заробітної плати всім категоріям працівників є **фонд заробітної плати**. Він визначає загальні витрати підприємства на оплату праці і включається в собівартість продукції, робіт, послуг.

Фонд заробітної плати підприємства складається з фонду основної заробітної плати (ОЗП), який визначається розміром тарифної заробітної плати відрядників, повременщиків, у тому числі і осіб, робота яких оплачується по посадових окладах, а також фонду додаткової заробітної плати (ЦЗП), до якого відносять надбавки і доплати згідно чинному законодавству:

$$ФЗП = ОЗП + ЦЗП.$$

Планування фонду заробітної плати працівників підприємства передбачає проведення відповідних розрахунків фонду оплати праці по окремих категоріях тих, що працюють.

З метою **планування витрат на оплату праці робочих** розрізняють годинний, денний і місячний фонди заробітної плати.

Годинний фонд заробітної плати пов'язаний з оплатою за відпрацьований час. Він включає:

- прямий фонд заробітної плати, котрій складається з:
 - оплати виконання планового об'єму робіт за відрядними розцінками;
 - оплати планового часу роботи за почасовими розцінками;
- премії, які передбачені системами оплати праці, прийнятими на підприємстві;
- оплату праці в нічний час, передбачений за планом;
- доплати за керівництво бригадою;
- доплати за сумісницю;
- доплати за навчання учнів.

Денний фонд заробітної плати складається з:

- годинного фонду оплати роботи;
- доплат за скорочений робочий день підліткам;
- оплати перерв в роботі годуючих матерів.

Місячний фонд заробітної плати складається з:

- денного фонду заробітної плати;
- оплати чергових і додаткових відпусток;
- доплати за виконання державних і суспільних обов'язків;
- винагороди за вислугу років;
- виплати вихідної допомоги;
- заробітної плати робочих, відряджених на інші підприємства або на навчання.

Фонд прямої заробітної плати робочих обчислюється на основі відрядних розцінок і тарифних ставок, тобто є фондом їх основної заробітної плати.

Фонд прямої заробітної плати робочих-відрядників (Озпсд) визначається по формулі:

$$ОЗП\ сд = Q_{пл\ i}$$

де $Q_{пл\ i}$ - планова кількість виробів і-го вигляду, шт.;

$R_{cd\ i}$ - відрядна розцінка за і-е виріб, грн./шт.;

m - кількість видів виробів.

У дрібносерійному виробництві, коли відбувається часта зміна асортименту продукції, фонд прямої відрядної заробітної плати робочих може бути обчислений як:

$$ОЗП\ сд = C1 * K_{ср} * плі),$$

де t_i - трудомісткість виробництва одиниці і-го виду продукції, н/ч;

$C1$ - годинна тарифна ставка робочого першого розряду, грн./час;

$K_{ср}$ - середній тарифний коефіцієнт робочих-відрядників.

Фонд прямої заробітної плати робочих (основних і допоміжних), які працюють на почасовій оплаті праці (Озптов), обчислюється по формулі:

$$ОЗП\ пов = C_{ч\ i} * Ч_{р\ i} * ФРВ_{пл}$$

де n - кількість груп повременщиків різних розрядів;

$C_{ч\ i}$ - годинна тарифна ставка робочого і-го розряду, грн./час;

$Ч_{ri}$, - планова чисельність робочих і-го розряду, чіл;

$Ф_{рвпл}$ - плановий річний фонд робочого часу одного робочого, ч.

До складу **годинного фонду заробітної плати** робочих, окрім їх фонду прямої заробітної плати, належат премії і доплати, які нараховуються за відпрацьований час.

Сума премій, які виплачуються відповідно до діючих на підприємстві преміальних положень за виконання планових показників, обчислюється по групах робочих, виходячи з їх основної заробітної плати і відсотка преміювання по формулі:

$$П =$$

де n - кількість груп робочих, для яких встановлюються різні розміри премій;

$ОЗП_i$ - основна заробітна плата і-й групи робочих, грн.;

$бі$ - відсоток преміювання до основної заробітної плати і-й групи робочих %.

Доплати за **роботу в нічний час** нараховують робочим за кожну годину, яка відпрацьована з 22-х до 6-ти годинників ранку в розмірі не менше чим 20% годинної тарифної ставки або відповідно до умов колективного договору.

Суму доплат за роботу в нічний час ($Дн\ вр$) обчислюють як:

$$Дн\ вр = Ч_{пл\ н\ вр} * КЧ\ н\ вр * С_{ср\ ч} *$$

Де $Ч_{пл\ н\ вр}$ - планова кількість робочих, зайнятих на роботах в нічний час;

$КЧ\ н\ вр$ - планова кількість годин роботи одного робочого в нічний час, ч;

$Я$ - відсоток доплат до тарифної ставки за кожну годину нічної роботи %;

$С_{ср\ ч}$ - середнечасова тарифна ставка робочих, грн./ч.

Щомісячні доплати за керівництво бригадою надаються бригадирам, які не звільнені від основної роботи. Розміри цих доплат залежать від кількості робочих в бригаді. Так, за керівництво бригадою в складі від 5 до 10 осіб розмір доплат бригадирові складає 10% його тарифного заробітку, якщо ж кількість робочих в бригаді перевищує 10 чоловік, то 15%. Розміри доплат за керівництво бригадою визначаються в колективному договорі і можуть бути встановлені на більш високому рівні.

Сума доплат за керівництво бригадою не звільненим від основної роботи бригадирам обчислюється по формулі:

$$Д_{бр} = Ч_{бр} * Ф_{рвпл} * С_{ср\ ч} *$$

де $Ч_{бр}$ - кількість не звільнених від основної роботи бригадирів, чіл;

$Ф_{рвпл}$ - плановий фонд робочого часу одного працівника, ч;

$С_{ср\ ч}$ - середня годинна тарифна ставка бригадира, грн/година;

$Я$ - відсоток доплат до тарифного заробітку за керівництво бригадою %.

Розміри доплат за **поєднання професій**, багатостататне обслуговування устаткування встановлюються в колективному договорі.

Доплати робочим за **наднормовий час** роботи і за внутрішньозмінні простої не по провині підприємства не плануються.

До **денного фонду заробітної плати** робочих включаються годинний фонд і доплати за невідпрацьований час в межах робочого дня (доплати за перерви в роботі годуючих матерів, доплати за скорочений день підліткам).

Місячний фонд заробітної плати робочих складається з денного фонду і доплат за повні невідпрацьовані дні (чергові і додаткові відпустки, відпустки на навчання і т.п.).

Розміри оплати чергових і додаткових відпусток обчислюють множенням середньої денної заробітної плати на загальну кількість днів відпустки всіх робочих по формулі:

$$\text{Дотп} = \text{ЗП ср дн} * \text{Дотп} * \text{Чссп}$$

де Зпср дн - середнедневная заробітна плата робочих, грн./день;

Дотп - середня тривалість відпустки одного робочого, дні;

Чр - середнеспісочная чисельність робочих, чіл.

Среднедневная заробітна плата робочих обчислюється по формулі:

$$\text{ЗП ср дн} = \text{ФЗП дн} / (\text{Чссп} * \text{ФРВпл})$$

де Фзпдн - денний фонд заробітної плати, грн.;

Фрвпл - плановий фонд робочого часу, дні.

Робота в **святкові дні** відповідно до трудового законодавства оплачується за подвійним тарифом.

Фонд заробітної плати керівників, фахівців і службовців обчислюється на основі штатного розкладу і схеми посадових окладів.

Загальний річний фонд заробітної плати цих категорій працівників по кожній посаді обчислюється по формулі:

$$\text{ФЗП ауп} =$$

де O_i - сума окладу, який відповідає s-й категорії посад, грн.;

p - кількість видів посад за штатним розкладом;

N_i - сума надбавок і доплат i-й категорії персоналу, грн.

Загальний фонд заробітної плати на підприємстві визначається як сума фондів заробітної плати всіх категорій його працівників.

ТЕМА 8. Валові витрати. Кошторис витрат. Калькуляція собівартості.

8.1 Поточні витрати на виробництво виробів (послуг), їх класифікація і структура.

8.2 Калькуляція собівартості окремих виробів

8.3 Кошторис витрат виробництва і собівартість товарної продукції.

8.4 Шляхи зниження собівартості продукції.

8.1 Поточні витрати на виробництво виробів (послуг), їх класифікація і структура.

Підприємства будь-якої форми власності в процесі своєї діяльності здійснює різноманітні види витрат матеріальних, нематеріальних, грошових, трудових ресурсів. Вони пов'язані з простим і розширеним відтворенням основних і оборотних коштів, виробництвом і реалізацією продукції, наданням послуг, виконанням робіт, вкладенням засобів в ринкові фінансові інструменти, залученням зовнішніх джерел фінансування.

Залежно від виду здійснюваної діяльності всі витрати підприємства прийнято **класифікувати на операційні, фінансові і інвестиційні.**

Операційні витрати пов'язані з основним видом діяльності підприємства. Вони складають найбільшу питому вагу у всіх витратах підприємства. По функціональному призначенню їх розділяють на наступні види витрат:

на виробництво;

адміністративні (витрати управління);

на збут;

інші операційні витрати.

Витрати на виробництво включають витрати матеріальних і трудових ресурсів, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції (робіт, послуг).

До **адміністративних** витрат підприємства відносять витрати на заробітну плату адміністративно-управлінського персоналу і нарахування на неї, витрати на утримання і амортизаційні відрахування по основних засобах і нематеріальних активах загальногосподарського призначення, витрати на комунальні послуги і послуги зв'язку, на охорону, юридичні, аудиторські послуги і т.п.

Витрати на **збут** включають витрати підприємства на заробітну плату працівників відділу збуту з нарахуваннями на неї, утримання і амортизацію основних фондів і нематеріальних активів, які безпосередньо пов'язані з реалізацією продукції, витрати на обслуговування готової продукції, зміст фірмових магазинів, комісійні торговим агентам, витрати на рекламу, маркетинг і т.п.

До **інших операційних витрат** відносять витрати підприємства на оплату за орендоване майно, собівартість реалізованих виробничих запасів, витрати на покриття сумнівних і безнадійних боргів дебіторів підприємства, суми втрат від знецінення запасів, недостачі і псування матеріальних цінностей і т.п.

По економічних елементах операційні витрати підприємства групуються таким чином:

матеріальні витрати;

витрати на оплату праці;

відрахування на соціальні потреби;

амортизаційні відрахування;

інші витрати.

У елементі "**Матеріальні витрати**" відображається вартість витрачених у виробництві сировини і матеріалів, які були придбані на стороні, вартість палива і енергії всіх видів, які були витрачені як на технологічні цілі, так і на обслуговування виробництва (опалювання, освітлення і т.п.). З суми витрат матеріальних ресурсів вимикається вартість

повернених з виробництва відходів (залишків сировини, матеріалів, які втратили повністю або частково свої споживчі якості початкового продукту і внаслідок цього не можуть бути використані по прямим призначенню).

До **"Витрат на оплату праці"** відносяться витрати на оплату роботи основного виробничого персоналу підприємства, включаючи премії робочим і службовцям за виробничі результати, стимулюючі і компенсаційні виплати, а також витрати на оплату роботи позаштатних робочих, зайнятих в основній діяльності.

У елементі **"Відрахування на соціальні потреби"** відбиваються обов'язкові відрахування на соціальне страхування (до Пенсійного фонду, Фонд страхування на випадок безробіття, Фонд страхування від нещасних випадків на виробництві і т.п.). Величина цих відрахувань встановлюється в законодавчому порядку і визначається у відсотках від суми витрат підприємства на оплату праці.

До елементу **"Амортизація основних фондів"** відносять суму амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих фондів підприємства.

Всі інші витрати, які не увійшли до приведених вище елементи витрат, відображаються в елементі **"Інші витрати"**. Це витрати на страхування майна, винагорода за винахідництво, оплата робіт по сертифікації продукції, оплата послуг зв'язку, послуг аудиторської і консалтингової фірм, митні збори і платежі, комунальний податок, податок на власників транспортних засобів, плата за використання природних ресурсів і т.п..

Розглянемо на прикладі взаємозв'язок операційних витрат підприємства по статтями і елементам.

Приклад.

Протягом року загальний об'єм операційних витрат підприємства склав 420 тис. грн. З них 280 тис. грн. складають витрати, пов'язані з виробництвом продукції (матеріальні витрати - 185 тис. грн., витрати на оплату праці - 62 тис. грн., відрахування на соціальні заходи - 21 тис. грн., амортизаційні відрахування - 11 тис. грн., інші операційні витрати - 1 тис. грн.).

Адміністративні витрати на звітний період складають 75 тис. грн. (матеріальні витрати - 22 тис. грн., витрати на оплату праці - 32,8 тис. грн., відрахування на соціальні заходи - 11 тис. грн., амортизаційні відрахування - 8 тис. грн., інші операційні витрати - 1,2 тис. грн.).

Витрати на збут склали 63 тис. грн. (матеріальні витрати - 31 тис. грн., витрати на оплату праці - 19,5 тис. грн., відрахування на соціальні заходи - 7,2 тис. грн., амортизація - 4,8 тис. грн., інші операційні витрати - 0,5 тис. грн.).

Інші операційні витрати в цілому по підприємству склали 2 тис. грн.

Здійснити розподіл операційних витрат за звітний період по елементах, визначити структуру витрат підприємства.

Рішення.

Розподіл операційних витрат по статтях і елементах.

Економічні елементи витрат Статті операційних витрат

Витрати на виробництво реалізованої продукції Адміністративні Витрати на збут Інші операційні витрати Всього

тис. грн.%тис. грн.%тис. грн.%тис. грн.%тис. грн.%

1. Матеріальні витрати 185 66,07 22 29,33 31 49,21 - - 238 56,67

2. Витрати на оплату праці 62 22,14 32,8 43,73 19,5 30,95 - - 114,3 27,21

3. Відрахування на соціальні заходи 21 7,5 11 14,67 7,2 11,43 - - 39,2 9,34

4. Амортизація 11 3,94 8 10,67 4,8 7,61 - - 23,8 5,67

5. Інші операційні витрати 1 0,35 1,2 1,6 0,5 0,8 2 100 4,7 1,11

Всього 280 100 75 100 63 100 2 100 420 100

Як видно, найбільшу питому вагу складають витрати, пов'язані з виробництвом продукції (66,67%), адміністративні витрати і витрати на збут складають відповідно 17,86% і 15%, інші операційні витрати в цілому по підприємству - 0,47%.

Інформація про витрати підприємства необхідна для визначення фінансового результату діяльності підприємства, планування, аналізу, обґрунтування ухвалення економічного рішення, контролю за рівнем витрат. Для вирішення цих завдань витрати підприємства класифікуються за певними ознаками.

З метою **визначення фінансового результату** діяльності підприємства операційні витрати класифікуються на наступні:

- завершені (спожиті) і незавершені;
- витрати на продукцію і витрати періоду;
- прямі і непрямі;
- основні і накладні.

Фінансовий результат діяльності підприємства визначається як різниця між його доходами і витратами звітного періоду. Виникає питання: які витрати підприємства відносяться до витрат звітного періоду? Розглянемо умовний приклад.

Приклад.

Підприємство впродовж звітного періоду витратило гроші на придбання сировини (172 тис. грн.) і устаткування (130 тис. грн.). У виробництво впродовж звітного періоду було відпущено сировини на суму 145 тис. грн. устаткування введено в експлуатацію і по ньому нарахована амортизація, у розмірі 23 тис. грн. Визначити завершені витрати звітного періоду.

Рішення.

Під час придбання сировини і устаткування мав місце простий обмін грошових коштів в сумі $172 + 130 = 302$ тис. грн. на таку ж суму інших видів ресурсів (оборотних і основних фондів), від використання яких очікується отримання певного доходу. Таким чином, витрачені грошові кошти в даному випадку - це незавершені витрати підприємства, які принесуть йому вигоду в майбутньому.

Від споживання придбаних ресурсів підприємство отримує певний дохід. Вартість спожитих за звітний період ресурсів (вартість спожитої сировини - 145 тис. грн. і амортизація оснащення - 23 тис. грн.) складатиме **завершені** витрати (всього $-145 + 23 = 168$ тис. грн.).

Витрати на продукцію - це витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції: витрачена сировина і матеріали, заробітна плата з нарахуваннями на неї, амортизація виробничого устаткування.

До витрат періоду відносяться витрати, які безпосередньо не стосуються виробництва і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. До таких витрат відносяться витрати на управління, маркетинг, дослідження і т.п., тобто всі операційні витрати, окрім витрат на виробництво.

Розгляд витрат з такої точки зору є повністю обґрунтованим, оскільки, наприклад, витрати на оренду приміщення або оснащення необхідно платити незалежно від кількості виготовленої і реалізованої продукції.

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на одиницю продукції. Якщо на підприємстві проводиться один вид продукції, то всі витрати на його виробництво є прямими. Коли ж виробляється декілька видів продукції, то з'являються такі витрати, які неможливо прямо віднести до виробництва якого-небудь одного виду продукції. Ці витрати називають **непрямими**. Наприклад, під час пошиття плащів і курток в різних цехах прямими витратами є такі: витрачена сировина

(тканина, фурнітура), заробітна плата шваль і закрійників, амортизація швейного оснащення відповідних цехів. До непрямих витрат відносять витрати на заробітну плату адміністративно-управлінського і обслуговуючого персоналу, амортизацію і витрати на експлуатацію основних фондів загальногосподарського призначення, витрати на страхування майна і т.п.

З метою визначення собівартості продукції виробничі витрати традиційно розділяють на основні і накладні.

Основні витрати - це сукупність прямих витрат на виробництво продукції. Основні витрати включають три групи витрат:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати.

До **прямих матеріальних витрат** відноситься вартість витрачених матеріалів, які стали частиною готової продукції і можуть бути прямо віднесені до певного виробу.

Прямі витрати на оплату праці включають заробітну плату робочих, безпосередньо зайнятих у виробництві продукції. Витрати на оплату роботи інших категорій працівників, які забезпечують або обслуговують виробничий процес, входять до складу виробничих накладних витрат.

Інші прямі витрати - це все інші прямі витрати, окрім прямих матеріальних витрат і прямих витрат на оплату праці. Наприклад, амортизація або платежі за оренду спеціального виробничого устаткування, нарахування на заробітну плату робочих, безпосередньо зайнятих у виробництві продукції (відрахування на соціальні потреби).

Виробничі накладні витрати - це витрати, пов'язані з процесом виробництва, які не можуть бути віднесені прямо до певного виду виробу. До таких витрат відносять витрати матеріалів, витрати на зміст, ремонт і амортизацію приміщень виробничих цехів, вартість енергії, спожитої під час технологічних процесів, та інші.

Виробничі накладні витрати розподіляються між видами виробів пропорційно показнику, вибраного як базовий.

Базою для розподілу виробничих накладних витрат можуть бути: кількість продукції, кількість годин роботи основних робочих, машино-годинник, прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, основні витрати. На основі вибраної бази розраховується ставка розподілу накладних витрат.

Ставка розподілу накладних витрат - це відношення суми накладних витрат до загальної величини бази їх розподілу.

Сума накладних витрат, яка відноситься на певний вид продукції, визначається шляхом множення величини базового показника даного виду продукції на ставку розподілу накладних витрат.

З метою планування, аналізу і обґрунтування ухвалення економічних рішень операційні витрати ділять на:

- релевантні і нерелевантні;
- одноелементні і комплексні;
- постійні і змінні;
- маржинальні і середні.

Релевантні - це витрати, які можуть бути змінені унаслідок ухвалення певних рішень.

Нерелевантні витрати - це витрати, які не залежать від ухвалення того або іншого варіанту рішень. Прикладом релевантних витрат можуть бути витрати на придбання або оренду комп'ютера. Залежно від ухваленого рішення (купувати або орендувати комп'ютер)

величина цих витрат буде різною. Проте, і у разі покупки, і у разі оренди комп'ютера матимуть місце нерелевантні витрати, а саме: витрати на придбання програмного забезпечення. Ці витрати не залежать від ухваленого рішення щодо придбання комп'ютера.

Однорічні (або прості) витрати мають єдиний економічний зміст і є первинними. Наприклад, витрати сировини і матеріалів, заробітна плата, амортизаційні відрахування і т.п..

Комплексні витрати різноманітні по складу і охоплюють декілька елементних витрат. Наприклад, витрати на зміст і експлуатацію устаткування містять декілька елементів витрат: витрати сировини і матеріалів, заробітна плата робочих, обслуговуючих устаткування, відрахування на соціальні заходи і т.п. До комплексних витрат також відносять загальновиробничі, загальногосподарські витрати, витрати від браку і інші витрати.

Змінні витрати - це витрати, загальна сума яких змінюється із зміною об'єму виробництва продукції. Вони діляться на пропорційні і непропорційні.

Пропорційні витрати змінюються прямо пропорційно із зміною об'єму виробництва. До них відносять витрати сировини, матеріалів, що комплектують, відрядну заробітну плату робочих.

Непропорційні витрати ділять на ті, що прогресують і дегресують. **Прогресуючі** витрати зростають в більшій мірі, чим об'єм виробництва.

До таких витрат відносять витрати на відрядно-прогресивну заробітну плату, додаткові рекламні витрати і т.п. **Дегресуючі** витрати також змінюються, проте в меншій мірі, чим зміна об'єму виробництва. Це витрати на зміст і експлуатацію устаткування, його ремонт, витрати на інструмент і т.п..

До **постійних** витрат відносять такі, загальна сума яких не залежить від кількості виготовленої продукції, їх об'єм змінюється лише **з часом**. Наприклад, сума витрат на орендну плату за приміщення зростатиме не із збільшенням об'єму виробництва, а із збільшенням тривалості оренди. До постійних витрат також можна віднести такі: витрати на зміст і експлуатацію будівель і споруд загальногосподарського призначення, адміністративно-управлінські витрати і т.п..

У складі постійних витрат розрізняють **умовно-постійні** витрати, які неістотно змінюються при зміні об'єму виробництва, наприклад, витрати на оплату роботи адміністративно-управлінського персоналу з відрахуваннями на соціальні заходи при нарахуванні працівникам премій змінюються, але неістотно.

Для зручності обчислень на практиці загальну поведінку змінних витрат спрощують, вважаючи їх сукупність пропорційною зміні об'ємів виробництва, а умовно-постійні витрати розглядають як постійні.

Співвідношення постійних і змінних витрат називають **структурою витрат підприємства**.

Критичний об'єм виробництва - об'єм в натуральних одиницях вимірювання, при якому у підприємства немає ні прибули, ні збитків.

Маржинальніє - це витрати підприємства на виробництво однієї додаткової одиниці продукції.

Середні витрати визначають, скільки в середньому витрат доводиться на виготовлення одиниці продукції.

Наприклад, загальні витрати на виробництво одній шафи 280 грн. На виробництво двох шаф витрати склали 550 грн. Таким чином, маржинальніє витрати складають 270 грн. (550 грн. - 280 грн.). Виникає питання: чому загальна сума витрат на виробництво двох шаф 350 грн., а не 360 грн.? Це пояснюється тим, що окрім прямих витрат, які залишаються незмінними на одиницю продукції незалежно від об'ємів виробництва, необхідно враховувати

і поведінку постійних витрат. Із зростанням об'ємів виробництва питома вага постійних витрат, що доводяться на одиницю продукції, зменшується. Таким чином, зменшуються і витрати на виробництво однієї додаткової одиниці продукції. Проте, таке зменшення витрат при випуску кожної додаткової одиниці продукції обмежене потужністю діючого оснащення підприємства, яка визначає максимально можливий об'єм виробництва.

Таким чином, середні витрати на виробництво одній шафи складають $550/2 = 275$ грн., хоча фактичні витрати на його виготовлення різні.

Контрольовані - це витрати, які керівництво підприємства може безпосередньо контролювати або на які може істотно впливати.

Неконтрольовані витрати - це витрати, які підприємство не може контролювати або істотно впливати на них.

До контрольованих витрат можна віднести ступінь корисного використання матеріалів, робочого часу і т.п. Витрати, викликані дією руху ринкових цін на сировині, тарифів на енергію і т.п., є неконтрольованими, оскільки підприємство не може впливати на них.

8.2 Калькуляція собівартості окремих виробів

Операційні витрати формують **собівартість продукції** - це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на підготовку виробництва, виготовлення і збут продукції.

Для забезпечення беззбиткової виробничо-господарської діяльності підприємства ці витрати повинні відшкодовуватися за рахунок доходу від продажу виготовленої продукції (наданих послуг, виконаних робіт).

Показник собівартості продукції використовується для обґрунтування багатьох економічних рішень, зокрема:

для встановлення ціни на продукцію;

для контролю за використанням матеріальних, нематеріальних, грошових і трудових ресурсів;

як показник доцільності впровадження організаційно-технічного заходу.

З метою проведення економічного аналізу рівня витрат підприємства **собівартість продукції класифікують** по ряду ознак.

Залежно від часу формування витрат розрізняють **нормативну, планову, фактичну і кошторисну собівартості продукції**.

Нормативна собівартість продукції формується з витрат на виробництво і реалізацію продукції, визначених на основі діючих норм витрат ресурсів.

Планова собівартість визначається перед початком планового періоду на основі прогресивних норм витрат ресурсів і діючих цін на ресурси у момент складання плану. Вона приймається нижче або на рівні нормативної собівартості.

Фактична собівартість відображає фактичні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції за даними бухгалтерського обліку. Вона може бути нижче від планової собівартості або перевищувати її.

Кошторисна собівартість відображає витрати підприємства на виріб або замовлення, які виконуються в одиничному (індивідуальному) виробництві або в разовому порядку.

Залежно від послідовності формування витрат на виробництво і збут продукції розрізняють **цехову, виробничу і повну собівартості продукції**.

Цехова собівартість продукції включає всі прямі поточні витрати, пов'язані з виробництвом продукції в межах цеху.

Виробнича собівартість продукції охоплює витрати на виробництво продукції в межах всього підприємства, тобто як прямі, так і накладні виробничі витрати (витрати на енергію, спожиту в технологічних цілях, витрати на зміст і експлуатацію устаткування, амортизація будівлі виробничого корпусу і т.п.).

Повна собівартість продукції - це сукупність витрат, які складаються з виробничої собівартості і позавиробничих витрат підприємства (адміністративних витрат, витрат на збут і інших операційних витрат).

Приклад.

Визначити цехову, виробничу і повну собівартості продукції, виготовленої підприємством у вересні, якщо:

вартість витраченої сировини і матеріалів - 25 тис. грн.;

заробітна плата основних робочих - 10 тис. грн.;

- нарахування на заробітну плату основних робочих - 3,75 тис. грн.;

витрати на зміст оснащення всіх цехів підприємства - 2,8 тис. грн.;

амортизація будівлі виробничого корпусу - 2,1 тис. грн.;

витрати на оренду приміщення офісу - 1,2 тис. грн.;

заробітна плата адміністративно-управлінського персоналу - 4,5 тис. грн.;

нарахування на заробітну плату адміністративно-управленческого персоналу - 1,69 тис. грн.;

витрати, пов'язані з дослідженням ринку, - 2,2 тис. грн.;

витрати на оплату енергії, спожитої підприємством під час виготовлення продукції - 1,5 тис. грн.

Рішення.

Цехова собівартість: $25 + 10 + 3,75 = 38,75$ тис. грн.

Виробнича собівартість: $38,75 + 2,8 + 2,1 + 1,5 = 45,15$ тис. грн.

Повна собівартість: $45,15 + 1,2 + 4,5 + 1,69 + 2,2 = 54,74$ тис. грн.

Не всі витрати підприємства включаються в собівартість продукції. Через собівартість відшкодовуються лише ті витрати, які забезпечують просте відтворення всіх чинників виробництва: предметів, засобів праці, природних ресурсів і робочої сили. Ці витрати пов'язані з:

дослідженням ринку і виявленням потреби в продукції;

підготовкою і освоєнням нової продукції;

виробництвом продукції (витрати сировини, матеріалів, енергії, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, оплата праці виробничого персоналу з нарахуваннями на неї);

обслуговуванням виробничого процесу і управління їм;

збутом продукції (пакування, транспортування, реклама, комісійні витрати і т.п.);

пошуком, використанням і охороною природних ресурсів (витрати на геологорозвідувальні роботи, плата за використання водних, лісових ресурсів, витрати на рекультивацию земель, охорону повітря, водного басейнів і т.п.);

набором і підготовкою кадрів;

поточною раціоналізацією виробництва (удосконаленням технології, організації виробництва і праці, підвищенням якості продукції), окрім капітальних витрат.

Окрім вказаних витрат, підприємство здійснює та інші, які не включаються в собівартість виготовленої ним продукції, а відносяться на витрати періоду. Так, підприємство може реалізовувати свою продукцію як на умовах її передоплати покупцями, так і оплатою рахунків після відвантаження продукції. У останньому випадку виникає дебіторська

заборгованість покупця перед підприємством. Практика свідчить, що не всі дебітори розраховуються з підприємством своєчасно і в повному об'ємі, а деякі і взагалі не платять виставлені ним рахунки за відвантажену ним продукцію. В цьому випадку підприємство втрачає і продукцію, і засоби, які могло б отримати від її реалізації. Для відшкодування подібних втрат підприємство здійснює витрати на створення резерву сумнівних боргів дебіторів підприємства. Цей резерв використовується для покриття збитків від безнадійної дебіторської заборгованості. Зрозуміло, що такі витрати не можуть входити в собівартість продукції підприємства. Вони відносяться до інших операційних витрат і відшкодовуються під час визначення фінансового результату від операційної діяльності підприємства.

Процес розрахунку собівартості одиниці продукції називається **калькуляцією собівартості продукції**.

Калькуляція собівартості продукції передбачає встановлення об'єкту калькуляції, вибір калькуляційних одиниць, визначення калькуляційних статей витрат.

Об'єкт калькуляції - це і продукція або робота (послуга), собівартість яких розраховується. До об'єктів калькуляції на підприємстві відносяться основна і допоміжна продукція, послуги і роботи, які призначені для споживання як за межами, так і усередині підприємства.

Для кожного об'єкту калькуляції вибирається **калькуляційна одиниця** - одиниця його кількісного вимірювання (маса, площа, об'єм, кількість в штуках і т.п.).

При калькуляції витрати підприємства групують відповідно калькуляційним статтям. **Статті калькуляції** включають витрати, які відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі і місцем виникнення. Перелік статей витрат може бути різним, що обумовлений особливостями галузевої приналежності підприємства. Для визначення повної собівартості окремих видів продукції застосовують таку номенклатуру статей калькуляції:

- сировина і матеріали (за винятком зворотних відходів);
- 2) купувальні напівфабрикати, що комплектують вироби;
- 3) паливо і енергія, спожита на технологічні цілі;
- заробітна плата виробничих робочих (основна і додаткова);
- відрахування на соціальні заходи;
- б) підготовка і освоєння виробництва;
- знос інструментів і пристосувань цільового призначення, інші спеціальні витрати;
- зміст і експлуатація машин і устаткування;
- 9) цехові витрати;
- загальновиробничі витрати;
- 11) загальногосподарські витрати;
- 12) втрати від браку;
- 13) інші виробничі витрати;
- 14) позавиробничі витрати.

Відмінність статей калькуляції від аналогічних елементів витрат кошторису виробництва полягає в тому, що в статтях калькуляції враховуються тільки витрати на одиницю певного виду продукції, а в кошторисі - всі витрати підприємства, пов'язані з її основною діяльністю за певний період.

Розрізняють такі методи калькуляції повної собівартості:

Нормативний метод. Цей метод передбачає встановлення витрат на одиницю продукції відповідно діючим нормам.

Параметричний метод. Витрати на проєктований виріб встановлюють, виходячи із ступеня залежності рівня витрат від зміни техніко-економічних параметрів виробу.

Розрахунковий-аналітичний метод. Передбачає розподіл прямих витрат на виробництво одиниці продукції на основі діючих норм, а непрямих - пропорційно до заробітної плати основних робочих.

Стаття "**Сировина і матеріали**" включає витрати на сировину і допоміжні матеріали, купувальні вироби, напівфабрикати, їх можна безпосередньо обчислити на одиницю продукції, виходячи з норм витрат і цін їх придбання. Сума витрат по цій статті зменшується на вартість поворотних відходів.

Стаття "**Енергія, спожита на технологічні цілі**" включає витрати на енергію (паливо, електроенергію, пара, газ і т.п.), яка використовується безпосередньо в технологічному процесі для зміни фізичного або хімічного стану, або форми предметів праці (під час плавлення, нагрівання, сушки, зварки і інших операцій).

Стаття "**Заробітна плата виробничих робочих (основна і додаткова)**" включає витрати на оплату роботи робочих, які безпосередньо зайняті виготовленням продукції. Основна заробітна плата обчислюється відповідно до норм витрат часу на виконання технологічних операцій і тарифних ставок або відрядних розцінок на операції, деталі, вузли, виготовлення одиниці продукції. До витрат на основну заробітну плату включаються доплати і надбавки працівникам за кваліфікацію, за роботу в наднормовий час, за перевиконання плану і т.п.. Сюди ж включається додаткова заробітна плата за невідпрацьований час: оплата відпусток, часу виконання державних обов'язків і т.п..

У статтю "**Відрахування на соціальні заходи**" включаються обов'язкові нарахування на заробітну плату основних робочих.

Стаття "**Зміст і експлуатація машин і устаткування**" є комплексним, оскільки охоплює такі витрати, як енергію, паливо, стисле повітря, які необхідні безпосередньо для експлуатації устаткування, амортизаційні відрахування по машинах і устаткуванні, оплата праці і відрахування на соціальні потреби робочих, обслуговуючих машини, витрати на ремонт устаткування і т.п.

Оскільки такі витрати неможливо обчислити безпосередньо на одиницю продукції, тобто вони є накладними виробничими витратами, їх розподіляють між загальною кількістю продукції відповідно вибраній базі розподілу.

Приклад.

Підприємство впродовж кварталу виробляє два види продукції: А - в об'ємі 300 одиниць, Б - 410 одиниць. Заробітна плата основних робочих, зайнятих у виробництві продукції А, складає 1200 грн., Б - 1845 грн. Витрати на зміст машин і устаткування склали 1300 грн. Визначити витрати на зміст машин і устаткування, які доводяться на одиницю виробленої продукції А і Б.

Рішення

1-й спосіб - застосування ставки розподілу накладних витрат.

1. Обчислення ставки розподілу:

$$1300 / (1200 + 1845) = 0,4269.$$

2. Обчислення накладних витрат, які доводяться на виготовлення окремих видів продукції:

$$А - 1200 * 0,4269 = 512,3 \text{ грн.}; \quad Б - 1845 * 0,4269 = 787,7 \text{ грн.}$$

3. Визначення накладних витрат, які доводяться на виготовлення одиниці продукції:

$$А - 512,3 / 300 = 1,71 \text{ грн.}; \quad Б - 787,7 / 410 = 1,92 \text{ грн.}$$

2-й спосіб - виходячи з базових витрат на одиницю продукції.

1. Обчислення заробітної плати основних робочих, яка припадає на одиницю продукції:

А- $1200/300 = 4$ грн.; Б- $1845/410 = 4,5$ грн.

2. Визначення ставки розподілу накладних витрат:

$1300/(1200 + 1845) = 0,4269$.

3. Обчислення накладних витрат, які доводяться на виготовлення одиниці продукції:

А - $4 \cdot 0,4269 = 1,71$ грн.; Би - $4,5 \cdot 0,4269 = 1,92$ грн.

Стаття "**Загальний виробничі витрати**" також є комплексною. Вона включає витрати на наступні потреби: управління, виробниче і господарське обслуговування. Сюди включаються витрати на заробітну плату з відрахуваннями на соціальні потреби працівників управління цеху, фахівців, обслуговуючого персоналу, на охорону праці, амортизацію будівель і споруд виробничого призначення і т.п.

Комплексною є і стаття "**Загальногосподарські витрати**". Вона містить витрати на управління підприємством в цілому. Сюди відносять витрати на заробітну плату з відрахуваннями на соціальні потреби адміністративно-управлінського персоналу підприємства, витрати на послуги зв'язку, на зміст будівлі адміністративного корпусу, амортизаційні відрахування по основних фондах загальногосподарського призначення, витрати на послуги юридичних і аудиторських фірм, страхування майна, витрати на дослідження, випробування, винахідництво та інші.

"**Загальний виробничі витрати**" і "**Загальногосподарські витрати**" є також накладними витратами підприємства і розподіляються на одиницю продукції аналогічно витратам на зміст машин і устаткування.

8.3. Кошторис витрат виробництва і собівартість товарної продукції

Існує **три способи планування** собівартості продукції підприємства.

Перший спосіб планування собівартості продукції базується на **використанні кошторису виробництва, який розраховується** на основі елементів витрат (матеріальні витрати, оплата **праці, відрахування** на соціальні потреби, амортизація основних фондів, інші витрати).

Кошторис витрат виробництва - це витрати підприємства, пов'язані з його основною діяльністю за певний період, незалежно від того, включаються вони в собівартість продукції в цьому періоді чи ні (наприклад, сплачена за рік вперед орендна плата за приміщення офісу). Кошторис і собівартість продукції не співпадають. Тому, з метою встановлення собівартості продукції кошторис витрат виробництва необхідно коригувати.

На першому етапі необхідно відняти витрати, які з різної причини не включаються у виробничу собівартість (наприклад, позавиробничі витрати, втрати від браку і т.п.). Далі віднімається приріст і додається зменшення залишків витрат майбутніх періодів (наприклад, витрати на підписку періодичних видань, на сплачені наперед орендні платежі і т.п.) -

На наступному етапі необхідного відняти приріст і додати зменшення залишків незавершеного виробництва. Останнім кроком є додавання позавиробничих витрат. В результаті отримана повна собівартість продукції підприємства.

Приклад.

У таблиці 3 представлений місячний кошторис витрат підприємства за планом. Передбачається, що до складу інших витрат входять: втрати від браку - 0,6 тис. грн.; сплачена за рік вперед орендна плата за приміщення офісу - 44,4 тис. грн., з якої на витрати поточного місяця буде віднесено 3,7 тис. грн. (44,4 тис. грн./12 міс.); сплачені працівникам відпусткові в сумі 3,6

тис. грн. Крім того, в результаті впровадження нової технологічної лінії планується зменшити залишки незавершеного виробництва на 20 тис. грн.

Загальний об'єм невиробничих витрат (адміністративних і пов'язаних із збутом) можна чекати на рівні 32 тис. грн. Обчислити повну планову собівартість продукції підприємства, виготовленої за місяць.

Таблиця 3. Плановий місячний кошторис витрат виробництва

№ п/п Елементи витрат Сума, тис. грн.

1	2	3	4	5	Матеріальні витрати	Заробітна плата	Відрахування на соціальні заходи
Амортизація основних фондів	Інші витрати	467	178	66,8	76	48,6	

Витрати на виробництво - всього 827,8

Рішення.

Для обчислення собівартості продукції підприємства в плановому місяці необхідно відкоректувати суму витрат, визначену в кошторисі (табл. 4).

Таблиця 4. Обчислення собівартості продукції підприємства на основі даних кошторису

№.п/п Показник Сума, тис. грн.

Витрати на виробництво - всього 827,8

Коректування:

1 Витрати, які не включаються у виробничу собівартість продукції (невиробничі витрати: - 32 тис. грн., втрати від браку: -0,6 тис. грн.)-32,6

2 Зміна залишків витрат майбутніх періодів (приріст: -44,4 тис. грн., зменшення: +3,7 тис. грн.)- -44,4 +3,7

3 Зміна залишків резерву майбутніх платежів (зменшення: -3,6 тис. грн.)-3,6

4 Зміна залишків незавершеного виробництва (зменшення: +20 тис. грн.)+20

5 Невиробничі витрати +32

Повна собівартість продукції 802,9

Таким чином, повна собівартість продукції за планом складе 802,9 тис. грн.

Другий спосіб розрахунку собівартості продукції підприємства передбачає визначення суми попереднє розрахованих собівартостей окремих виробів:

Приклад.

Підприємство виробляє за рік три види продукції в таких об'ємах: продукції А - 200 тис. шт., Би - 90 тис. шт., В - 140 тис. шт. Собівартість виготовлення одиниці продукції А - 42 грн., Би -61 грн., В - 43 грн. Обчислити річну собівартість товарної продукції підприємства.

Рішення.

$C_{\text{р}} = 200 \cdot 42 + 90 \cdot 61 + 140 \cdot 43 = 39\,826,91$ тис. грн.

Третій спосіб розрахунку собівартості продукції підприємства базується на застосуванні пофакторного методу. Він дає можливість визначити собівартість продукції з урахуванням впливу на неї різноманітних чинників, які діють безпосередньо на рівні підприємства.

Приклад.

Об'єм товарної продукції в минулому році складав 13 500 тис. грн. Частка витрат на виробництво в 1 грн. товарної продукції складає 0,89 грн. У плановому році передбачається збільшення об'єму виробництва на 11% за рахунок впровадження нової техніки. При цьому буде досягнута економія в 125 тис. грн. Умовно-постійні витрати в минулому році склали 3100 тис. грн., а у зв'язку із зростанням об'єму виробництва вони збільшаться на 4,5%. З'ясувати вплив чинників на собівартість товарної продукції і зміну рівня витрат на виробництво 1 грн. товарної продукції.

Рішення.

1. Визначення планового об'єму виробництва товарної продукції здійснюється по формулі:

$$Q_{пл} = Q_{баз} \cdot IQ$$

де $Q_{пл}$, $Q_{баз}$ - плановий і базовий об'єми товарної продукції відповідно, у вартісному виразі, грн.;

IQ - індекс приросту планового об'єму товарної продукції.

$$Q_{пл} = 13\,500 \cdot 1,11 = 14\,985 \text{ тис. грн.}$$

2. Обчислення собівартості товарної продукції по рівню витрат на її виробництво минулого року:

$$C_{пл(баз)} = Q_{пл} \cdot \alpha_{баз},$$

де $Q_{баз}$ - частинка витрат в 1 грн. товарної продукції.

$$C_{пл(баз)} = 14985 \cdot 0,89 = 13336,65 \text{ тис. грн.}$$

3. Обчислення зміни умовно-постійних витрат в плановому році:

$$\Delta C_{v,n} = C_{y,n.баз} \cdot \frac{\Delta C_{y,n\%} - \Delta Q_{y\%}}{100} = 3100 \cdot \frac{4,5 - 11}{100} = -201,5 \text{ тис. грн.}$$

4. Обчислення собівартості товарної продукції з урахуванням дії чинників:

$$C_{п} = 13\,336,65 - 125 - 201,5 = 13\,010,15 \text{ тис. грн.}$$

5. Визначення рівня витрат на виробництво 1 грн. товарної продукції в плановому періоді:

$$бпл = C_{п} / Q = 13010,15 / 14985 = 0,868$$

6. Визначення зміни загального рівня витрат на виробництво грн. товарної продукції:

$$Д = ((бпл - ббаз) / ббаз) \cdot 100\% = ((0,868 - 0,89) / 0,89) \cdot 100\% = -2,47\%$$

Таким чином, плановані витрати на виробництво 1 грн. товарної продукції знизяться порівняно з минулим роком на 2,47%.

8.4. Шляхи зниження собівартості продукції

Зниження собівартості продукції підприємства може здійснюватися шляхом скорочення:

витрат упредметненої праці, що досягається поліпшенням використання засобів і предметів праці;

витрат живої праці, які можуть бути понижені за умови зростання продуктивності праці;

адміністративно-управлінських витрат, зниження яких досягається шляхом розумної економії.

Основним шляхом зниження рівня собівартості продукції підприємства є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу в її структурі. Зменшення цих витрат може відбуватися під впливом наступних чинників:

підвищення технічного рівня виробництва;

удосконалення організації виробництва і праці;

зміна структури і об'єму продукції;

галузевих і інших чинників.

Підвищення технічного рівня виробництва може послужити основою економії витрат унаслідок дії двох чинників:

зниження норм витрат матеріалів;

збільшення об'єму випуску продукції після здійснення заходів унаслідок зростання продуктивності праці, тобто зниження трудомісткості продукції.

1) зниження норм витрат матеріалів. В цьому випадку економія обчислюється по формулі:

$$E_m = (H_{m0} - H_{m1}) \cdot C_m \cdot Q_1,$$

де E_m - економія за рахунок зниження норм витрат матеріалів, грн.;

H_{m0} і H_{m1} - норма витрат матеріалів до і після здійснення заходу відповідно, нат. ед.;

C_m - ціна матеріального ресурсу, грн.;

Q_1 - об'єм випуску продукції після здійснення заходів, нат. ед.

2) зростання продуктивності праці, тобто зниження трудомісткості продукції:

$$E_{np} = ((t_0 \cdot \bar{C}_{r0} - t_1 \cdot \bar{C}_{r1}) \cdot (1 + \frac{\%_{дзп}}{100\%}) \cdot (1 + \frac{\%_{всз}}{100\%})) \cdot Q_1, \quad (7.16)$$

де E_{np} - економія витрат на рахунок зниження трудомісткості продукції, грн.;

t_0 і t_1 - трудомісткість одиниці продукції до і після здійснення заходу відповідно, н/ч;

C_{r0} і C_{r1} - середнечасова ставка робочих до і після здійснення заходу відповідно, грн./ч;

$\%_{дзп}$ - середній відсоток додаткової заробітної плати для певної категорії робочих %;

$\%_{всз}$ - встановлений законодавством відсоток відрахувань на соціальні заходи %.

Удосконалення організації виробництва і праці на підприємстві зумовлює економію витрат на рахунок поглиблення спеціалізації і розширення кооперації, яка визначається так:

$$E_{cn} = (C_n^{cn} - (C_{опт}^{cn} + B_{тзв}^{cn})) \cdot Q^{cn},$$

де E_{cn} - економія витрат унаслідок поглиблення спеціалізації і розширення кооперації, грн.;

C_n^{cn} - собівартість одиниці виробів, виробництво яких планується розмістити на спеціалізованих підприємствах, грн./ед.;

$C_{опт}^{cn}$ - оптова ціна виробу, виготовленого на спеціалізованому підприємстві, грн.;

$B_{тзв}^{cn}$ - транспортний-заготовчі витрати на одиницю виробу, грн./ед.;

Q^{cn} - кількість виробів, отриманих по кооперації від спеціалізованих підприємств з моменту проведення спеціалізації до кінця року, нат. ед.

Зміну структури і об'єму продукції зумовлює відносне зниження умовно-постійних витрат підприємства, яке можна обчислити так:

$$E_{yn} = \frac{\Delta Q_{\%} \cdot C_{yn}}{100\%},$$

де E_{yn} - економія витрат в результаті зниження умовно-постійних витрат підприємства, грн.;

$\Delta Q_{\%}$ - приріст об'єму випуску продукції в плановому році %;

C_{yn} - сума умовно-постійних витрат в базисному році, грн. Загальний вплив вказаних чинників на собівартість продукції визначається так:

$$E_{заг} = E_m + E_{np} + E_{cn} + E_{yn}.$$

Приклад.

Визначити, як впливає збільшення випуску продукції на 30% на її собівартість, якщо загальна сума умовно-постійних витрат складає 11 тис. грн., а собівартість товарної продукції до збільшення випуску складала 29 тис. грн.

Рішення.

1. Обчислення економії за рахунок зміни об'єму виробництва: л/→, г1

280

$$E_{1, n} = \frac{\Delta \Psi \cdot C_{\text{пл}}}{100\%}; \quad E_{1, n} = \frac{+30\% \cdot 11}{100\%} = +3,3 \text{ тис. грн.}$$

2. Собівартість товарної продукції після збільшення її випуску складатиме:

$$C_{\text{внI}} = C_{\text{в,о}} + E_{\text{у,н}}; \quad C_{\text{в,нI}} = 29 + 3,3 = 32,3 \text{ тис. грн.}$$

Це означає, що при збільшенні об'єму виробництва на 30% собівартість продукції за рахунок відносного зниження умовно-постійних витрат зросте лише на $((32,3-29)/29) \cdot 100\% = 11,38\%$.

Зниження собівартості продукції по приведених вище чинниках обчислюють в такій послідовності.

1. Визначають витрати на 1 грн. товарної продукції в базисному році:

$$B_{1 \text{ грн. тп}}^{\text{баз}} = \frac{C_{\text{мп}}^{\text{баз}}}{Q_{\text{мп}}^{\text{баз}}},$$

де $C_{\text{мп}}^{\text{баз}}$ - собівартість товарної продукції в базисному році, грн.;

$Q_{\text{мп}}^{\text{баз}}$ - об'єм товарної продукції в базисному році, грн.

Обчислюють собівартість товарної продукції в плановому році на рівні витрат базисного року ($C_{\text{мп}}^{\text{пл(баз)}}$):

$$C_{\text{мп}}^{\text{пл(баз)}} = B_{\text{баз}} \cdot 1 \text{ грн. тп} \cdot Q_{\text{мп}}^{\text{пл}}$$

де $Q_{\text{мп}}^{\text{пл}}$ - об'єм товарної продукції підприємства в плановому році, грн.

3. Визначають економію витрат, викликану техніко-економічними чинниками, методом прямого рахунку.

4. Обчислюють планову собівартість продукції ($C_{\text{пл тп}}$):

$$C_{\text{мп}}^{\text{пл}} = C_{\text{мп}}^{\text{пл(баз)}} + E_{\text{общ}}$$

5. Визначають рівень витрат на 1 грн. товарної продукції в планованому році:

$$B_{1 \text{ грн. тп}}^{\text{баз}} = C_{\text{мп}}^{\text{пл}} / Q_{\text{мп}}^{\text{пл}}$$

6. Обчислюють відсоток зниження витрат на 1 грн. товарної продукції в плановому році порівняно з базовим:

$$\Delta = \frac{B_{1 \text{ грн. тп}}^{\text{пл}} - B_{1 \text{ грн. тп}}^{\text{баз}}}{B_{1 \text{ грн. тп}}^{\text{баз}}} \cdot 100\%.$$

Приклад.

Визначити витрати на 1 грн. товарної продукції і відсоток зниження собівартості продукції за даними таблиці:

Изделие	Годовой выпуск, шт.		Себестоимость единицы, грн / ед.		Оптовая цена за единицу, грн.
	базовый период	плановый период	базовый период	плановый период	
A	2500	2800	60	58	65

Рішення.

1. Визначення витрат на 1 грн. товарної продукції в базовому і плановому періодах:

$$B_{1\text{грн тп}}^{\text{баз}} = \frac{C_{\text{тп}}^{\text{баз}}}{Q_{\text{тп}}^{\text{баз}}}; \quad B_{1\text{грн тп}}^{\text{баз}} = \frac{2500 \cdot 60}{2500 \cdot 65} = 0,92 \text{ грн.};$$

$$B_{1\text{грн тп}}^{\text{пл}} = \frac{C_{\text{тп}}^{\text{пл}}}{Q_{\text{тп}}^{\text{пл}}}; \quad B_{1\text{грн тп}}^{\text{пл}} = \frac{2800 \cdot 58}{2800 \cdot 65} = 0,89 \text{ грн.}$$

2. Обчислення відсотка зниження собівартості продукції в плановому періоді порівняно з базовим:

$$\Delta = \frac{B_{1\text{грн тп}}^{\text{пл}} - B_{1\text{грн тп}}^{\text{баз}}}{B_{1\text{грн тп}}^{\text{баз}}} \cdot 100\%; \quad \Delta = \frac{0,89 - 0,92}{0,92} \cdot 100\% = -3,26\%.$$

виробу зменшилося на 3,26%

Тобто,
собівартість одиниці

Тема 9. Цінова політика фірми.

9.1 Характеристика ціни на продукцію (послуги), її види.

9.2 Функції ціни. Методи ціноутворення.

9.1 Характеристика ціни на продукцію (послуги), її види.

Ціна - це грошовий вираз вартості одиниці товару (продукції, виробу і т.п.).

Вартість - це економічна категорія, що є упредметненою в товарі суспільною працею; виражена в грошах цінність чого-небудь (ціна) або величина витрат на що-небудь.

Залежно від сфери обороту, виділяють **внутрішні ціни** підприємства (фірми) і відпускні (**опт**) ціни, по яких підприємство реалізує продукцію споживачам.

Внутрішні ціни використовуються для обороту засобів усередині підприємств, є основним інструментом внутрішньогосподарчих відносин.

Внутрішні ціни підприємства діляться на наступні види:

Внутрішньогосподарча ціна - це сума змінних витрат і прибутку підрозділу. Ціни, по яких здійснюють внутрішні постачання цеху, ділянки, виробництва усередині одного підприємства.

Внутрішньофірмова ціна включає змінні витрати і дохід, який йде на покриття постійних витрат підрозділу і фірми. За такими цінами самостійні підприємства (юридичні особи) здійснюють постачання усередині об'єднання.

Трансфертна ціна включає внутрішньофірмову ціну з урахуванням чинників регіонального характеру.

Використовуються трансфертні ціни для врегулювання економічних відносин між виробничими підрозділами підприємства, що мають зв'язки виробничої кооперації (дочірніх підприємств, філіалів, відділень і ін.) **Трансфертна ціна** - це ціна, по якій один економічно самостійний підрозділ підприємства (центр відповідальності) передає свою продукцію або послугу іншому економічно самостійному структурному підрозділу. Інакше кажучи, трансфертна ціна - це внутрішня розрахункова ціна усередині однієї організації. Це може стосуватися передачі готовій продукції, напівфабрикатів деталей вузлів агрегатів комплектуючих виробів або сировини для подальшого переділу, а також виконання робіт і надання послуг, у тому числі і управлінських. Внутрішні розрахункові ціни встановлюються як на продукцію (роботи, послуги) основних цехів так і на послуги обслуговуючих підрозділів.

Трансфертна ціна покриває не тільки витрати на виробництво продукції (виконання послуги) даного структурного підрозділу, але і включає прибуток необхідну для його нормального функціонування і розвитку.

Найбільш часто використовуваними методами формування трансфертної ціни є наступні:

неконтрольованої (ринковою) ціни;

ціноутворення на основі собівартості (змінною або повною) за принципом «собівартість плюс»;

ціноутворення на основі договірних трансфертних цін, сформованих під впливом ринкової кон'юнктури і витрат на виробництво продукції.

*Особливу популярність в країнах з ринковою економікою отримав **перший метод**. Цей метод застосовується в умовах високого ступеня децентралізації організації коли центри відповідальності (прибули або інвестицій) вільні у виборі внутрішніх або зовнішніх покупців і продавців, коли напівфабрикат разом з його передачею в наступний підрозділ, може реалізовуватися на сторону.*

Проте застосування першого методу має свої обмеження необхідна наявність розвиненого ринку продукції і послуг, вироблюваних центром відповідальності. Крім того, підприємство несе додаткові витрати по збору інформації про рівень ринкових цін на них.

При формуванні трансфертних цін на основі ринкових цін обом сторонам надано право взаємодії із зовнішніми продавцями і покупцями. При цьому повинні дотримуватися наступні **умови**:

підрозділ, що набуває продукції, набуває її усередині фірми до тих пір, поки продаючий підрозділ не починає завищувати існуючі ринкові ціни;

якщо продаючий підрозділ завищує існуючі ринкові ціни, то купуючий продукцію підрозділ може придбати її на стороні.

В тому випадку, якщо яке-небудь з умов встановлення ринкових цін нездійснено, то застосовується **другий метод** на основі собівартості. Відповідно до цього методу в основу трансфертної ціни можуть бути покладені:

повна фактична собівартість;

нормативна собівартість;

змінна вартість.

У будь-якому випадку, ціна розраховується по формулі «собівартість плюс», тобто в трансфертну ціну на продукцію підрозділу, що передає, закладається вибраний показник собівартості і фіксований у вигляді відсотка розмір прибули.

Перевагою першого варіанту розрахунку є об'єктивність і ясність розрахунків. Розрахована цим методом ціна наближається до ринкової, що сприяє ухваленню грамотних управлінських рішень. Проте тут є і свої недоліки.

По-перше, що передає підрозділ не зацікавлено в зниженні своїх фактичних витрат, оскільки наперед упевнено, що трансфертна ціна їх не тільки покриє, але і перевищить на суму встановленої націнки.

По-друге, за трансфертними цінами, розрахованими по цьому методу, не можна судити про ступінь ефективності роботи підрозділу, що передає, оскільки постійні витрати спотворюють реальну картину.

По-третє, очевидно, що система трансфертного ціноутворення ефективна лише у тому випадку, коли цілі керівників різних підрозділів співпадають із завданнями підприємства в цілому. Проте з позицій організації придбання виробу підрозділом усередині підприємства за трансфертною ціною, розрахованою на основі повної собівартості, вигідніше, ніж за ринковою ціною. З погляду підрозділу, що передає, використання ринкової ціни як трансфертна дає великий прибуток, чим ціни, визначені на базі повних витрат.

Відмічені недоліки усуваються розрахунком трансфертних цін по другому варіанту - на базі нормативних витрат. По суті, в цьому випадку розраховується нормативна трансфертна ціна. Перевищення фактичної трансфертної ціни над нормативною свідчить про збитковість роботи підрозділу, що передає, зворотне співвідношення про її ефективність.

Проте нормування витрат можливе не для всіх виробництв і не у всяких економічних умовах. Наприклад, при високому рівні інфляції цей процес взагалі перестає бути ефективним.

У цих випадках може бути використаний **третій варіант** розрахунку трансфертної ціни - на основі змінної собівартості, інформація про яку акумулюється в системі «дірект-костінг». Постійні витрати підрозділів покриватимуться при цьому з виручки від продажів продукції підприємства. Цей варіант дозволяє розробляти цінову політику, оптимальну не тільки для підприємства, але і для її структурних підрозділів, а також знаходити

оптимальні поєднання об'ємів виробництва і продажних цін. Крім того, такий варіант розрахунку дозволяє аналізувати і контролювати діяльність центрів відповідальності.

Третій метод трансфертного ціноутворення припускає розрахунок договірної трансфертної ціни.

Відпускна (опт) ціна виступає верхньою межею внутрішньої ціни, визначається виходячи з впливу як внутрішніх чинників, так і зовнішніх, таких, що характеризують кон'юнктуру ринку.

Оптова ціна - це відпускна ціна, по якій підприємства (фірми) і інші господарючі суб'єкти, незалежно від підлеглості і форм власності, реалізують (відпускають, продають) продукцію виробничо-технічного призначення і товари народного споживання крупними партіями (оптом). Вона включає: повну собівартість продукції (з податками і неподатковими платежами), прибуток і непрямі податки (наприклад, акцизи, податок на паливо, на додану вартість, на експорт і ін.). Повинна забезпечувати нормально працюючому підприємству відшкодування витрат виробництва, внесення платежів до бюджету і позабюджетні фонди, фінансування інших витрат і отримання прибули. До переходу до ринкових відносин використовувалися два її вигляду: оптові ціни підприємств, по якій виготівник реалізовував свою продукцію безпосередньо споживачеві або збутовим організаціям, і оптові ціни промисловості, по якій оптові (постачальницький-збутові і ін.) організації продавали її споживачеві. Оптова ціна промисловості включала ціну підприємства, податок з обороту і націнку постачальницький-збутових організацій. В даний час вона встановлюється за угодою сторін (покупця і продавця) з урахуванням попиту і пропозиції або декларується в органи ціноутворення, реєструючи її. Порядок декларування цін встановлюється урядом, виходячи з економічної і соціальної значущості товару. Можуть встановлюватися граничні коефіцієнти підвищення цін або граничні рівні рентабельності.

Разом з оптовими цінами до реалізаційних відносять і **роздрібні**. Оптові ціни встановлюються між підприємствами-виробниками продукції і підприємствами-споживачами або збутовими організаціями, оптовими і роздрібними торговими підприємствами. Оптова ціна, по якій підприємства-виробники реалізують продукцію, включає собівартість одиниці виробу і прибуток, тобто дорівнює ціні виробництва. Якщо реалізацію продукції здійснюють збутові, посередницькі та інші торгові підприємства, то до оптової ціни додаються постачальницький-збутові націнки і надбавки, які є джерелом покриття їх витрат, пов'язаних з організацією постачання і збуту продукції.

Оптові ціни можуть включати також транспортні і страхові витрати, які пов'язані з доставкою продукції споживачам. В цьому випадку вони називаються цінами "франка". Поняття "франко" визначає, до якого пункту транспортні і страхові витрати покриваються за рахунок постачальника при вказаній оптовій ціні. У практиці застосовують такі ціни: франко-склад постачальника, франко-станція призначення.

Роздрібні ціни застосовуються при реалізації товарів і послуг населенню через підприємства торгівлі, громадського харчування і фірми послуг. Нарівні з оптовою ціною вони включають торгові націнки (надбавки), які служать джерелом покриття витрат роздрібною торговою організацією.

Згідно закону УКРАЇНИ «Про ціни і ціноутворення» від 3 грудня 1990 року N 507-ХІІ України відповідно до Декларації про державний суверенітет України самостійно здійснює політику цін. Закон визначає основні принципи встановлення і застосування цін і тарифів і організацію контролю за їх дотриманням на території республіки.

Цей Закон розповсюджується на всі підприємства і організації незалежно від форм власності, підлеглості і методів організації праці і виробництва.

Кабінет Міністрів України:
забезпечує здійснення в республіці державної політики цін;
визначає перелік продукції, товарів і послуг на які розповсюджується державні фіксовані і регульовані ціни і тарифи;
визначає повноваження органів державного управління в області встановлення цін (тарифів).

У народному господарстві застосовуються **вільні ціни і тарифи, державні фіксовані і регульовані ціни і тарифи.**

Вільні ціни і тарифи встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за винятком тих, по які здійснюється державне регулювання цін і тарифів.

Державне регулювання цін і тарифів здійснюється шляхом встановлення:
державних фіксованих цін (тарифів);

граничних рівнів цін (тарифів) або граничних відхилень від державних фіксованих цін і тарифів.

Державні фіксовані і регульовані ціни і тарифи встановлюються на ресурси, які роблять визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, на товари і послуги, які мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію (товари і послуги) підприємств-монополістів.

Ціни і тарифи на житлово-комунальні послуги (зокрема на електроенергію і природний газ для комунально-побутових потреб населення України), послуги суспільного транспорту і зв'язку встановлюються Кабінетом Міністрів України за узгодженням з Верховною Радою України.

При здійсненні експортних і імпорتنних операцій безпосередньо або через зовнішньоторговельного посередника в розрахунках із зарубіжними партнерами застосовуються **контрактні (зовнішньоторговельні)** ціни, які формуються відповідно цінам і умовам світового ринку.

Основою формування експортної ціни є національні витрати, які визначають подальший механізм ціноутворення відповідно до внутрішнього законодавства. Структура експортної ціни складається з національної собівартості і експортних витрат. До складу національної собівартості включаються витрати виробництва і прибуток.

Експортна собівартість до відправки товару включає повну національну собівартість, вартість упаковки і маркіровки, а також частину витрат на функціонування експортного відділу фірми.

Собівартість товару, доставленого в країну-імпортер включає експортну собівартість до відправки товару, вартість навантажувально-розвантажувальних робіт в країні-експортерів, транспортні витрати в країні-експортерів, витрати на страхування, витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, зберігання, експортна ліцензія).

Повна собівартість в країні-імпортерів складається з собівартості товару, доставленого в країну-імпортер, витрат на збут, фінансових витрат, вартість відшкодування фінансового, політичного і комерційного ризику.

Регулювання внутрішнього ціноутворення на експортну і імпорتنу продукцію (послуги) визначається Кабінетом Міністрів України.

Міжреспубліканський обмін продукцією здійснюється за **договірними** цінами.

Державні органи, які здійснюють контроль за цінами, і їх посадовці мають права, виконують обов'язки і несуть відповідальність, передбачені Законом України "Про державну податкову службу в Україні", окрім повноважень, передбачених пунктами 6-9 статті 11 вказаного Закону.

Відповідальність за порушення державної дисципліни цін

Вся необгрунтовано отримана підприємством, організацією сума виручки в результаті порушення державної дисципліни цін підлягає вилученню в дохід відповідного бюджету залежно від підлеглості підприємства, організації. Крім того, до позабюджетних фондів місцевих Рад стягується штраф в двократному розмірі необгрунтовано отриманої суми виручки. Вказані суми списуються з рахунків підприємств і організацій в банківських установах за рішенням суду.

Підприємства, організації і інші юридичні і фізичні особи мають право оскаржити в суді порушення встановлення цін з боку державних органів, підприємств, організацій, кооперативів і інших юридичних і фізичних осіб і вимагати відшкодування заподіяних ним збитків у випадках реалізації їм товарів і послуг з порушених вимог чинного законодавства.

Особи, винні в порушенні порядку встановлення і застосування цін і тарифів, несуть адміністративну або кримінальну відповідальність.

(ЗУ Про ціни і ціноутворення)

Реалізаційні ціни можуть бути фіксованими, регульованими і вільними.

За ознакою ступеня регулювання ціни діляться на наступні групи:

а) жорстко фіксовані, **тверді ціни** (у законі державні фіксовані ціни), встановлювані органами ціноутворення або іншими державними органами. Зміна величини такої ціни в яку-небудь сторону виробником або продавцем товару переслідується згідно із законом. У централізованій керованій економіці ціни, що призначаються, мають широке розповсюдження і називаються державними;

Фіксовані ціни встановлюються в адміністративному порядку на державному рівні. Такі ціни застосовуються до товарів і послуг першої необхідності, а також енергетичних ресурсів (газу, електроенергії і т.п.).

б) **регульовані** ціни, величина яких регулюється державними органами, за допомогою встановлення *верхньої межі величини цін* на певні групи товарів. Регулювання цін по величині може також проводитися шляхом встановлення державними органами *граничного рівня прибутковості* (рентабельності). Регулювання державними органами цін здійснюється не тільки в централізованій керованій, але і в ринковій економіці і найчастіше поширює сферу дії на товари і послуги, що мають життєве значення для держави і суспільства (земля, стратегічна сировина, паливо і енергія, суспільний транспорт, споживчі товари першої необхідності). Доводиться спостерігати «регулювання» цін і з боку мафіозних структур, що підпорядкували собі ринок;

Регульовані ціни встановлюються державою шляхом регулювання рівня рентабельності (прибутковості) товарів першої необхідності (хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування і т.п.). Основними формами регулювання цін є:

встановлення граничних рівнів (максимальних або мінімальних) цін і тарифів;

затвердження граничних рівнів рентабельності (тобто частини прибули в ціні, тарифі);

встановлення граничних рівнів торгових надбавок і постачальницький-збутових націнок при реалізації товарів, робіт, послуг.

в) **ринкові** ціни, **вільні** від безпосереднього цінового втручання державних органів. Перехід від фіксованих державних до вільних ринкових цін називають **лібералізацією цін**.

Ці ціни складаються на ринку під впливом попиту і пропозиції або за домовленістю постачальників і споживачів (в цьому випадку їх називають договірними).

Базою для встановлення вільної ціни на продукцію служить собівартість і прибуток, який підприємство може отримати з урахуванням рівня існуючих ринкових цін на аналогічну

продукцію. Собівартість виготовлення продукції і прибуток, який доводиться на одиницю продукції, формують її ціну.

Під час реалізації продукції, відповідно до чинного в Україні законодавства, до складу реалізаційної ціни необхідно включити непрямі податки: акцизний збір (для підакцизних товарів) і податок на додану вартість.

На монопольному ринку, представленому одним продавцем товару або групою продавців, що вступили в монополю змову, складаються диктовані продавцем **монопольні ціни**, що встановлюються на рівні, що забезпечує йому найбільший прибуток.

9.2 Функції ціни. Методи ціноутворення.

Ціна як регулятор економіки виконує безліч функцій. Первинною функцією ціни слід вважати **вимірника**. Завдяки ціні вдається зміряти, визначити вартість товару, інакше кажучи, визначити, яку кількість грошей покупець повинен заплатити, а продавець отримати за проданий товар. Ціни дають можливість грошам як платіжному засобу знайти кількісну визначеність в акті купівлі-продажу. Знаючи ціну вагової, об'ємної, штучної одиниці товару і умножаючи її на кількість що продаються продавцем і набуваючих покупцем одиниць, ми встановлюємо величину грошового платежу за товари і послуги. Виходячи з ціни робочої сили, праці, вимірюється заробітна плата.

З вимірною функцією ціни є сусідами **соізмерительная**, що полягає в зіставленні цінностей різних товарів. Порівнюючи ціни, ми дістаємо можливість розрізняти більш менш дорогі товари, дорогі і дешеві. Якщо ціна адекватно відображає корисність, то вона може використовуватися і при зіставленні не тільки грошової цінності, але і корисності товарів.

Завдяки вимірній функції ціна знаходить **облікову** функцію. Переводячи показники кількості і якості товарів в матеріально-речовинному виразі, зміряні у фізичних одиницях, в адекватні показники, зміряні в грошових одиницях, ціна стає допоміжним інструментом обліку.

Разом з обліком ціна як вимірник може бути одним з важливих інструментів аналізу, прогнозування, планування, при яких використовуються економічні показники в грошовому виразі.

З перерахованих функцій цін витікає можливість їх використання як інструмент регулювання економічних процесів. Так, в ринковій економіці ціни - це основний інструмент урівноваження попиту і пропозиції, що пов'язує грошовий запит виробника або продавця товарів на їх оплату з у відповідь реакцією споживача, покупця. При цьому характерний, що сама регулююча ціна народжується в процесі регулювання і є в цьому сенсі регульованою. Тому точніше було б говорити про функцію саморегулювання товарно-грошових процесів за допомогою рівноважних, тобто цін, що самовстановлюються, рівень яких відповідає вирівнюванню величин попиту і пропозиції. У неринковій економіці такі функції нав'язуються цінам, які самі нав'язуються економіці. Така штучність робить встановлювані державою ціни малоефективним засобом балансування доходів і витрат, а в ширшому плані - регулювання економіки.

Ціна може виконувати **розподільну** функцію, що полягає в можливості за рахунок перерозподілу попиту на той або інший продукт, пов'язаного з його ціною, впливати на пропозицію товару, на розширення виробництва бракуючого (дефіцитного) товару і скорочення виробництва надмірного товару. У результаті інвестиції прямують переважно в малорозвинені галузі і області виробництва за рахунок відтоку засобів із застарілих галузей. В умовах централізованої економіки така функція використовувалася державою для дії на структуру виробництва і отримувани доходи. Підвищуючи або знижуючи оптові або роздрібні

ціни, держава тим самим перерозподіляла доходи і прибуток регіонів, галузей, підприємств, соціальних груп, сімей, окремих людей.

В умовах ринкової економіки держава сприяє певним верствам населення, господарюючим суб'єктам не шляхом прямої дії на ціни, що цікавлять їх, а за допомогою податкових пільг або акцизів, дотацій, надання пільгових кредитів, введення цінових обмежень, що непрямим чином робить вплив на ціни. Наприклад, держава здатна вводити дотацію на хліб, доплачувавши його виробникам компенсацію у вигляді різниці між ціною хліба, по якій могли б продати його виробники, і нижчою ціною, встановленою державними або місцевими органами управління.

Ціна виконує дуже важливу **соціальну** функцію. З цінами і їх зміною пов'язані структура і об'єми споживання благ і послуг, витрати, рівень життя, прожитковий мінімум, споживчий бюджет сім'ї. Соціальна реакція людей на рівень цін і його зміну чутлива і висока. У побутовому сприйнятті роздрібних цін на споживчі товари і послуги люди вважають, що зростання цін знижує рівень життя, тоді як зниження цін свідомо покращує життя. При цьому зазвичай не приймаються до уваги інші, нецінові чинники, такі, як доходи, наявність товарів на ринку, структура споживання.

Разом з внутрішніми функціями, що реалізуються в межах народного господарства країни, ціни виконують **зовнішньоекономічні** функції, виступаючи в ролі інструменту торгових операцій, зовнішніх платежів, взаємних розрахунків між країнами.

Ценообразование- процес формування і зміни цін, їх структури, рівнів і співвідношень.

Методи ціноутворення - способи встановлення цін на товари (вироби, послуги і т.п.). Найбільш поширені з них: нормативний, адміністративний, витратний (по витратах), ринковий, контрактний, параметричний (з урахуванням, наприклад, якісних параметрів) і ін.

Методи встановлення ціни називаються **механізмом ціноутворення**.

У економіці держави можуть бути присутніми як регульовані, так і нерегульовані ціни. Значна частина цін в розвинених країнах світу належить до категорії регульованих.

Так, в Швейцарії державний контроль за цінами розповсюджується майже на 50% об'єму товарної продукції, у Франції держава регулює ціни на сільськогосподарську продукцію, газ, електроенергію, транспорт, деякі інші товари і послуги. В період економічної кризи державний контроль за цінами посилюється. Наприклад, в Швейцарії під час кризи 1990-1991 рр. держава контролювала всі ціни.

До найбільш значущих чинників, що впливають на формування ціни товару, відносять:

- величини попиту і пропозиції на товар;
- витрати виробництва і звернення товару;
- конкуренцію між продавцями;
- наявність на ринку товарів-замінників і ціни на них;
- корисність товару, його якість, моду;
- податки на виробництво і продаж товару;
- сезонність продажів, прибутковість продажу, інфляцію;
- наявність грошових коштів у покупців;
- доступність товару для продавців і покупців;
- ціни на аналогічні товари;
- післяпродажне обслуговування;
- інформованість покупців про товар і його продаж, рекламу товару;
- психологію поведінки продавців і покупців на ринку.

Найпоширенішим механізмом ціноутворення є витратний метод.

Суть витратного способу встановлення цін полягає в тому, що величина ціни товару ставиться в залежність від витрат виробництва і звернення, що представляють витрати в грошовій формі на виробництво і реалізацію одиниці товару, в які включаються і податки.

Витратний ціновий механізм представляє спосіб встановлення ціни на конкретний вироблюваний товар, що продається. Тому такий механізм діє в основному на рівні виробничого і торгового підприємства і формує, по суті, ціну з позицій виробника і продавця товару.

Якщо держава не зацікавлена в розширенні продажу і споживання певних товарів, а самі товари не є соціально значущими (предметами першої необхідності), і представляють скорішим предметами розкоші або задовольняють шкідливі потреби, на їх продаж вводяться податки. Це приводить, природно, до зростання цін, унаслідок чого вони можуть істотно перевищити витратний рівень.

Якщо ж виявляється, що витратна ціна на товари першої необхідності стає недоступною для багатьох споживачів, державні органи забезпечують **знижки з ціни** за допомогою вже згадуваних грошових дотацій (добавок) з державного або місцевого бюджетів. В цьому випадку товар продається споживачеві за ціною нижче витратною. Але виробники і продавці не несуть при цьому втрат, оскільки бракуючу частину ціни товару їм оплачує державу з свого бюджету.

У економіці ринкового типу застосування витратного способу ціноутворення обмежується формуванням **ціни пропозиції**. Це виявляється в тому, що продавець на ринку пропонує свій товар за ціною не нижче за величину сукупних витрат виробництва і звернення плюс деякий прибуток. Але там, де діють закони ринку, продавці вимушені одночасно реагувати на попит з боку покупця, а не тільки на свої витрати. У результаті витратний підхід виявляється явно недостатнім для формування ринкової ціни.

На конкурентному ринку, в умовах, коли величина попиту на товар і пропозиції товару залежать тільки від ціни, встановлюється рівноважна ринкова ціна, відповідна точці перетину кривих попиту і пропозиції.

Проте окрім ціни на ринку діють і **нецінові чинники**, що впливають на попит і пропозицію в цілому, приводять до зсуву кривих попиту і пропозиції, що викликає, у свою чергу, зміну рівноважних цін. Спочатку розглянемо випадок, коли крива пропозиції фіксована, тобто пропозиція залишається незмінною, тоді як крива попиту переміщається під впливом нецінових чинників. На конкурентному ринку ціни не призначаються, а як би виникають самі під впливом попиту і пропозиції. Тому їх називають **вільними ринковими цінами**. Проте, слово «вільні» не слід розуміти і сприймати буквально. Адже криві попиту і пропозиції несуть на собі відбиток інтересів продавців і покупців. Ринкова ціна вільна від зовнішнього диктату, але не вільна від законів ринку, від психологічних установок його учасників.

Метод встановлення ціни на основі документальної зафіксованої вартості об'єкту застосовний до існуючих діючих об'єктів (майну), дані про вартість яких відображені в обліковій документації. Так, дані про вартість будівель, споруд, устаткування, що належать організаціям, містяться в бухгалтерських звітах, де вказана як **первинна балансова вартість** придбання, створення цих об'єктів, так і **залишкова вартість** майна, що зменшується у зв'язку з **амортизацією**, обумовленою його зносом. Дані про вартість фіксуються в балансових звітах організації і періодично переглядаються з урахуванням амортизації і інфляції. Дані про вартість житлових будов фіксуються в документах, *бюро технічної інвентаризації*, що складаються (БТІ). Зведення про вартість земельних ділянок містяться в

спеціальних майнових **реєстрах, земельних кадастрах**. При продажі державної власності вказані вище дані про вартість кладуться в основу формування ціни пропозиції товару на ринку, що використовувалося, наприклад, в ході приватизації.

Метод розрахунку ціни товару виходячи з відомої ціни базового зразка застосовний в тих випадках, коли існує схожий з об'єктом, що продається, типовий зразок того ж виду товару, ціна на який вже встановилася на ринку або наперед визначена, достатньо загальнопрізнана.

Вказаний метод застосовний для визначення розрахункової ціни будинків, квартир, будівель, нежилых приміщень, земельних ділянок. Зазвичай базова ціна встановлюється за допомогою множення площі або іншого об'ємного показника об'єкту на стандартну ціну одиниці площі. Коефіцієнти враховують розташування об'єкту, його вік, зручність використання, початковий стан, відповідність призначенню, наявність комунікацій і інші властивості.

Метод визначення ціни об'єкту з урахуванням його прибутковості застосовний до об'єктів, використання яких приносить прибуток. Цей простий на перший погляд метод насправді досить складний, оскільки розрахувати майбутній дохід, приносимий об'єктом, дуже важко. До того ж дохід може змінюватися в різні роки застосування об'єкту, що необхідно враховувати при розрахунку ціни. **Термін окупності** об'єкту також представляє умовну величину. В той же час метод володіє тією перевагою, що він застосовний навіть до таких складних об'єктів, як підприємство, фірма.

Визначення ціни товару в ході аукціону належить до давно відомих ефективних методів ціноутворення, але вимагає високого рівня організації, значних витрат і зусиль по залученню покупців. Інакше, аукціонна ціна не відобразить потенційні можливості свого зростання. Для *англійського аукціону* характерний рух ціни від спочатку низького рівня, який називає аукціоніст, вгору до максимального значення, з яким погодиться покупець. *Голландському аукціону* властивий рух ціни вниз від найвищого названого аукціоністом рівня до тієї величини, з якою погодиться покупець. І у тому, і в іншому випадку вплив на процес аукціонного продажу роблять стартова ціна і мистецтво аукціоніста. Складність використання аукціону обумовлена необхідністю попереднього ознайомлення його учасників з об'єктами продажу. Аукціони здатні бути засобом встановлення цін на порівняно невеликі об'єкти. Основна їх особливість в тому, що одночасно з визначенням ціни здійснюється і продаж об'єкту. Область постійного застосування аукціонів - **біржова торгівля**.

Конкурентний метод встановлення ціни, що іменується також **тендером**, застосовується в основному при продажі крупних об'єктів, таких, як будівлі, споруди, підприємства, пакетів акцій акціонерних суспільств. Він заснований на розгляді конкурсною комісією відкритих або закритих заявок-пропозицій у письмовій формі, що містять величину ціни, по якій потенційний покупець готовий придбати об'єкт продажу, а також згоду виконати додаткові умови продавця.

Основний недолік конкурентного методу - можливість попередньої змови його учасників на користь одного з них, що особливо небезпечно при невеликому числі учасників. В цьому випадку ціна продажу виявиться свідомо заниженою.

ТЕМА 10. Фінансово-економічні результати і ефективність діяльності

- 10.1 Загальна характеристика фінансової діяльності підприємства (організації).
 Формування доходу підприємства.
- 10.2 Визначення фінансового результату діяльності підприємства.
- 10.3 Формування і використання прибули на підприємствах України.
- 10.4 Рентабельність ресурсів і продукції.
- 10.5 Оцінка фінансово-економічного стану підприємства.

**10.1 Загальна характеристика фінансової діяльності підприємства (організації).
 Формування доходу підприємства.**

Фінансова діяльність - це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств і досягнення ними поставлених цілей.

Фінансова діяльність підприємства направлена на рішення таких основних *задач*:

Фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;
 пошук резервів, збільшення доходів, прибули, підвищення рентабельності і платоспроможності;

виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;

мобілізація фінансових ресурсів в об'ємі, необхідному для фінансування виробничого і соціального розвитку, збільшення власного капіталу;

контроль за ефективним, цільовим розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Фінансова діяльність підприємств може бути організована трьома *методами*, а саме:

комерційний розрахунок;

неприбуткова діяльність;

кошторисне фінансування.

У основу організації фінансів більшості промислових підприємств України на сучасному етапі покладений комерційний розрахунок. Це означає, що фінансові відносини підприємств регламентуються державою в основному економічними методами (за допомогою важелів відповідної податкової, амортизаційної, валютної політики).

Фінансові ресурси - це сума грошових коштів, направлених в основні і оборотні кошти підприємства.

Загальна сума фінансових ресурсів *складається* у кожного підприємства з таких елементів:

статутний фонд (капітал);

додатковий капітал (зокрема капітальний дохід у вигляді фонду індексації основних засобів і нематеріальних активів);

резервний капітал;

централізовані засоби для фінансування капітальних вкладень;

спеціальні фонди і цільове фінансування;

амортизаційний фонд на повне відновлення основних засобів і фонду зносу нематеріальних активів;

відстрочена податкова заборгованість;

резерви майбутніх витрат і платежів;

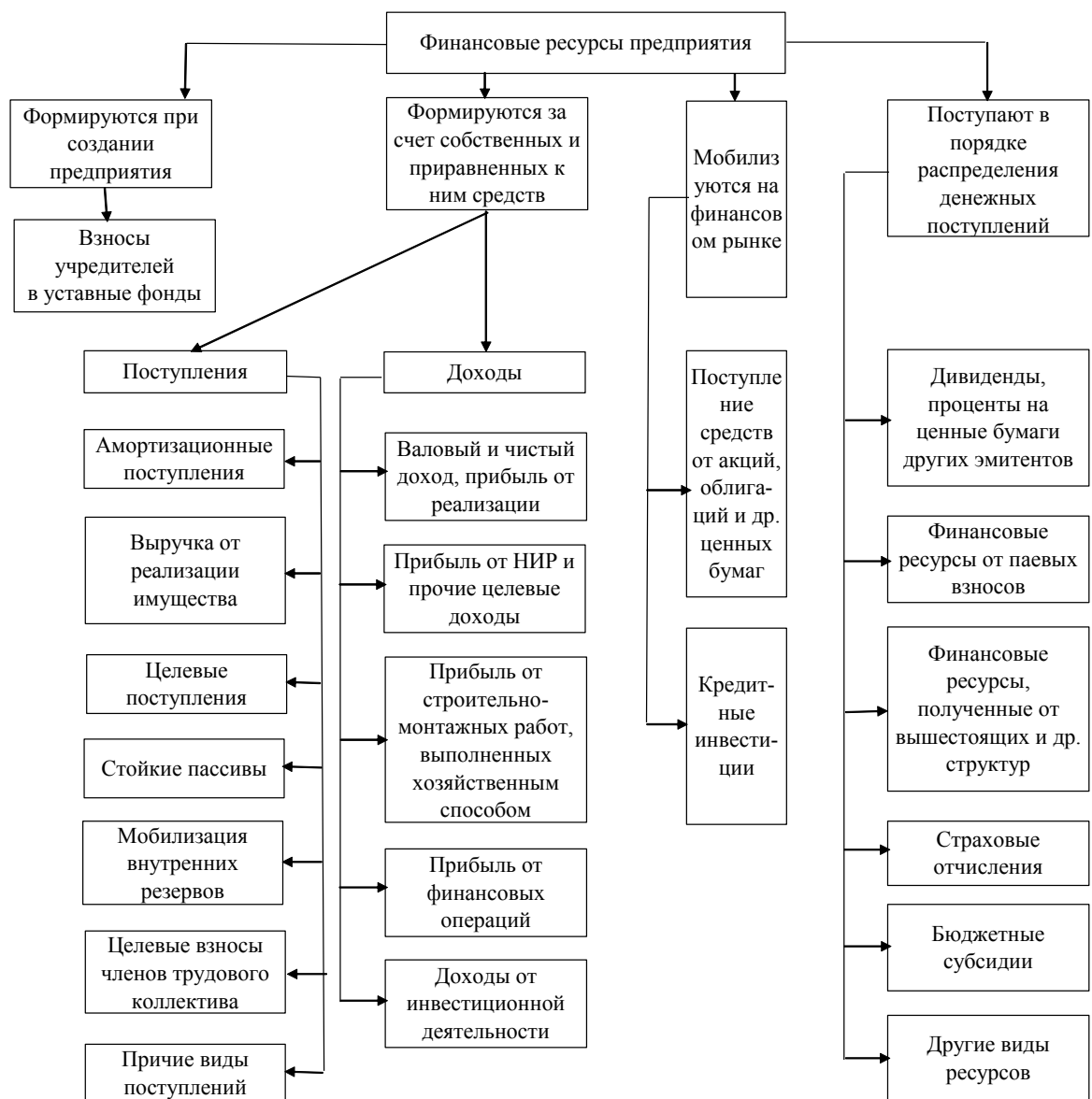
нерозподілений (тимчасово невикористана) прибуток в господарському обігу;

довгострокові і короткострокові кредити комерційних банків;
 позикові засоби від реалізації власних цінних паперів (облігацій і інших, окрім акцій, оскільки виручка від їх продажу включається до статутних фондів акціонерних суспільств);

кредиторська заборгованість всіх видів, включаючи заборгованість по бюджетних платежах, відрахуваннях на соціальні заходи держави, по оплаті праці, по виданих векселях, по отриманих авансах;

інші грошові кошти, які знаходять віддзеркалення в пасиві бухгалтерського балансу підприємства.

Виходячи із структури бізнесу, джерела фінансування засобів розділяють на внутрішні і зовнішні, або, відповідно, власні і привернуті. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства приведені на мал.



Мал. - Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

Дохід є основним джерелом покриття понесених підприємством витрат і формування прибутку. Це один з найголовніших показників, який впливає на фінансовий стан підприємства.

Підприємство отримує доходи як від звичайної діяльності так і в результаті надзвичайних подій.

Під **звичайною діяльністю** розуміють будь-яку діяльність підприємства, а також операції, які її забезпечують або виникають унаслідок здійснення такої діяльності. Прикладами звичайної діяльності може бути виробництво і реалізація продукції, розрахунки з постачальниками, покупцями і замовниками, працівниками, податковими органами, банківськими установами і т.п. До звичайної діяльності також відносять такі операції як переоцінка вартості майна підприємства, списання знецінених запасів матеріальних цінностей, економічні санкції за порушення договірних зобов'язань або податкового законодавства та інші.

До **надзвичайної діяльності** підприємства відносять операції, які не відбуваються часто або регулярно і відрізняються від звичайних операцій, наприклад пожежа, стихійне лихо, аварії і т.п.

Звичайну діяльність підприємства розділяють на **операційну і іншу** (зокрема фінансову і інвестиційну).

Розглянемо порядок формування доходу від операційної діяльності підприємства.

Дохід підприємства від операційної діяльності складається з доходу від його **основної діяльності і інших операційних доходів**.

Основна діяльність підприємства пов'язана з виробництвом і збутом продукції (наданням послуг, виконанням робіт) і повинна забезпечувати отримання доходів, достатніх для відшкодування витрат виробництва і звернення і отримання певного прибутку.

У світовій практиці для визначення доходу підприємства від реалізації продукції застосовують касовий метод і метод нарахувань.

При касовому методі доходом або виручкою підприємства за певний період вважається сума грошових коштів, які поступили від покупців впродовж цього періоду в його касу або на розрахунковий рахунок за фактично відвантаженою продукцією (або за фактично здійснені і надані роботи і послуги).

При методі нарахувань доходом або виручкою підприємства за певний період визнається вартість продукції (наданих послуг, виконаних робіт), відвантажена покупцям впродовж цього періоду, незалежно від того, сплачена вона ними в цьому періоді чи ні.

Розглянемо на прикладі визначення виручки підприємства по обох методах.

Приклад.

У січні підприємство отримало передоплату у розмірі 50 тис грн. за продукцію, яка буде відвантажена в лютому. Також від покупців поступило 28 тис. грн. за продукцію, яка була відвантажена в грудні минулого року.

Впродовж січня покупцям була відвантажена продукція на 60 тис. грн., за яку в січні сплачено 40 тис. грн.

Визначите по касовому методу і методом нарахувань операційний дохід підприємства в січні.

Рішення.

По касовому методу дохід підприємства в січні включає:

28 тис. грн., що поступили від покупців за продукцію, відвантаженою в грудні минулого року;

40 тис. грн., отримані від покупців за продукцію, відвантаженою в січні.

Всього: $28 + 40 = 68$ тис. грн.

50 тис. грн., як передплата за продукцію, яка може бути відвантажена в лютому, буде

включена до складу доходу за лютий після фактичного відвантаження продукції покупцям. У січні ця сума вважається доходом майбутніх періодів і не може бути включена у виручку за цей місяць.

По методу нарахувань доходом підприємства в січні буде:

60 тис. грн. - вартість відвантаженою в січні поточного року продукції.

Всього: 60 тис. грн.

18 тис. грн., що поступили за грудень минулого року, були враховані у складі виручки того ж періоду під час відвантаження продукції покупцям.

Як видимий, сума доходу підприємства, яка визначена по этим методах різна.

У Україні визначення доходів підприємств здійснюється по методу нарахувань.

Під час операційної діяльності підприємство, окрім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), отримує і інші **операційні доходи**. До таких доходів відносять: отриману орендну плату за майно, надане в тимчасове користування іншим особам; дооцінка вартості запасів матеріальних цінностей, які знаходяться на складі підприємства; дохід від зростання курсу валюти, якою володіє підприємство на банківських рахунках.

Доходи підприємства **від іншої діяльності** включають: **дохід від участі в капіталі, інші фінансові та інші доходи**.

До **доходів від участі в капіталі** відносять дохід, отриманий підприємством від здійснених ним інвестицій в асоційовані, дочірні або загальні підприємства, облік яких ведеться по методу участі в капіталі. Цей дохід має місце, коли прибуток, отриманий підприємством-об'єктом інвестування, не прямує на виплату дивідендів інвесторам, а залишається на його ж подальший розвиток. У такому разі відбувається зростання вартості інвестицій, здійснених підприємствами інвесторами, пропорційно до їх долей в капіталі цього підприємства. Відповідна величина зростання вартості інвестицій, здійснених підприємством-інвестором, і є його доходом від участі в капіталі.

Дохід від участі в капіталі визначається як твір чистого прибутку, отриманого асоційованим, дочернім або загальним підприємством, на долю підприємства-інвестора в її статутному капіталі.

Якщо ж асоційоване (дочернє, загальне) підприємство зазнало збиток, вартість інвестицій, здійснених підприємствами-інвесторами, зменшиться пропорційно їх внескам в його статутній капітал.

При цьому підприємство-інвестор матиме *втрати від участі в капіталі*.

Приклад.

Підприємство "Балтіка" є співзасновником загального підприємства "Весту" і асоціації "Київ". Частка внесків "Балтіки" до статутних капіталів цих підприємств складає 40 і 34 відсотки відповідно.

За показниками року загальне підприємство "Весту" отримало прибуток у розмірі 130 тис. грн. Асоціація "Київ" понесла збитки у розмірі 60 тис. грн. Визначити доходи і втрати підприємства "Балтіка" від фінансово-інвестиційної діяльності по методу участі в капіталі.

Рішення.

1. Визначення доходу від участі в капіталі:

$D_{ук} = 0,4 \cdot 130 = 52$ тис. грн.

2. Обчислення втрат від участі в капіталі: $V_{ук} = 0,34 \cdot 60 = 20,4$ тис. грн., де $V_{ук}$ - збитки асоційованого підприємства, грн.

Якщо ж частка інвестицій підприємства до статутного капіталу іншого підприємства складає менше ніж 20% його об'єму, то доходи, отримані від таких інвестицій, відносять до **інших фінансових доходів**. До складу інших фінансових доходів включають: отримані дивіденди, відсотки, доходи від фінансової оренди (від наданих в оренду майнових об'єктів з правом їх викупу орендарями) і інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (окрім доходів, отриманих

по методу участі в капіталі).

До **інших доходів** відносять доходи, отримані підприємством від:

реалізації необоротних активів і майнових комплексів, фінансових інвестицій;

65536 зростання курсу валюти, якою володіє підприємство на банківських рахунках (якщо валютні операції не пов'язані з основною діяльністю підприємства);

65537 безоплатно отриманих матеріальних і нематеріальних цінностей;

65538 дооцінки вартості основних фондів і т.п.

10.2 Визначення фінансового результату діяльності підприємства.

Порядок визначення фінансового результату від звичайної діяльності підприємства представлений в таблиці. Він складається з **двох етапів**: на першому обчислюється прибуток (збитки) від операційної діяльності, на другому - фінансові результати з урахуванням фінансової і інвестиційної діяльності.

Визначення фінансового результату від операційної діяльності підприємства передбачає здійснення трьох кроків:

1) обчислення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

2) визначення валового прибутку;

3) обчислення прибули (збитків) від операційної діяльності.

Розглянемо послідовність здійснення розрахунків.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - це загальний дохід підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням сум непрямих податків (акцизного збору, податку на додану вартість) і без урахування наданих покупцям знижок, вартості повернутих ними товарів.

Він зменшується на такі податки, збори і відрахування.

Податок на додану вартість - це сума податку на додану вартість, яка була включена до складу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, послуг).

Акцизний збір - це сума, врахована у складі доходу (виручки) від реалізації підакцизної продукції (товарів).

Інші відрахування з доходу - це сума наданих покупцям знижок, вартість повернутих ними товарів і інші суми, які підлягають вилученню з доходу від реалізації.

Зменшення доходу підприємства на суму вказаних податків, зборів і відрахувань дає можливість отримати **чистий дохід (виручку)** від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства.

Визначимо **валовий прибуток (збиток)** підприємства. Для цього необхідно від чистого доходу підприємства відняти виробничу собівартість реалізованої ним продукції.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) -- (мінус) Податок на додану вартість Акцизний збір Інші збори або податки з обороту Інші відрахування з доходу = (дорівнює) Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - (мінус) Собівартість (виробнича) реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) = (дорівнює) Валовий прибуток (збиток) + (плюс) Інші операційні доходи - (мінус) Адміністративні витрати Витрати на збут Інші операційні витрати = (дорівнює) Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток або збиток) + (плюс) Дохід від участі в капіталі Інші фінансові доходи Інші доходи - (мінус) Фінансові витрати Витрати від участі в капіталі Інші витрати = (дорівнює) Фінансовий результат - прибуток або збиток - від звичайної діяльності до оподаткування - (мінус) Податок на прибуток = (дорівнює) Фінансовий результат від звичайної діяльності

Мал. 9.2. Визначення фінансового результату звичайної діяльності підприємства

До валового прибутку (збитку) додаються отримані підприємством **інші операційні доходи**. До них відносять доходи від реалізації іноземної валюти, інших оборотних активів (окрім фінансових інвестицій), доходи від надання в оренду майна і т.п.

Для обчислення фінансового результату операційної діяльності підприємства валовий прибуток зменшується на:

адміністративні витрати - загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням і обслуговуванням підприємства: витрати на зміст адміністративно-управлінського персоналу; витрати на утримання основних засобів загальногосподарського призначення (орендні платежі, амортизація, страхування, поточний ремонт, комунальні послуги, охорона і т.п.); витрати на зв'язок; оплата послуг аудиторських і консалтингових фірм; інші витрати загальногосподарського призначення;

витрати на збут - це витрати, пов'язані з реалізацією продукції, товарів; витрати на пакувальні матеріали і ремонт тари; оплата роботи і комісійні продавцям, торговим агентам, робочим відділу збуту і складів, водіям і т.п.; витрати на рекламу і дослідження ринку; інші витрати, пов'язані із збутом (відрядження, транспортування продукції підприємства покупцям, страхування доставки і т.п.);

інші операційні витрати включають: собівартість реалізованих виробничих запасів; витрати на формування резерву для покриття сумнівних (безнадійних) боргів дебіторів (боржників) підприємства; втрати від знецінення запасів; інші витрати, які виникають в процесі операційної діяльності підприємства, окрім тих, які включаються в собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Різниця між валовим прибутком (збитком) і вказаними витратами складає **фінансовий результат від операційної діяльності підприємства**. Він коригується на суми таких доходів (збільшується) і витрат (зменшується), які пов'язані з інвестиційною і фінансовою діяльністю:

дохід від участі в капіталі - це дохід, отриманий підприємством від здійснених ним інвестицій в асоційовані, дочірні або загальні підприємства, облік яких здійснюється по методу участі в капіталі;

інші фінансові доходи включають: отримані підприємством дивіденді і інші доходи від здійснених їм фінансових операцій;

інші доходи - це дохід від реалізації фінансових інвестицій, оборотних активів і майнових комплексів; інші доходи, не в'язані з операційною діяльністю підприємства;

фінансові витрати включають витрати на погашення відсотків і інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу;

втрати від участі в капіталі - це збиток підприємства, викликане його інвестиціями в асоційовані, дочірні або загальні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі.

Інші витрати підприємства включають: собівартість реалізованих фінансових інвестицій; балансову вартість **внеоборотних** активів, майнових комплексів; втрати від зниження курсу валюти, яким підприємство володіє на банківських рахунках (і яка не використовується їм під час операційної діяльності); втрати від зниження ціни фінансових інвестицій і необоротних активів; інші витрати, які виникають в процесі нормального функціонування підприємства, але які не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Таким чином, отримуємо **фінансовий результат (прибуток або збиток) від звичайної діяльності підприємства до оподаткування**.

Якщо підприємство отримало прибуток, вона підлягає оподаткуванню. Різниця між отриманим підприємством прибутком і сумою податку на прибуток складає **чистий**

прибуток підприємства або фінансовий результат його діяльності.

Приклад.

У березні підприємство відвантажило продукцію і виставило покупцям рахунку на суму 54 тис. грн., в т.ч. податок на додану вартість - 9 тис. грн. Виробнича собівартість відвантаженої продукції складала 25 тис. грн. Дохід підприємства від здачі в оренду приміщення під офіс іншій фірмі - 2,1 тис. грн., сума дооцінки вартості запасів сировини 3 тис. грн. Витрати, пов'язані із змістом адміністративно-управлінського персоналу і іншими загальногосподарськими потребами складала 10,5 тис. грн. Витрати, викликані реалізацією продукції через фірмові магазини підприємства і проведенням рекламної кампанії, - 7 тис. грн. Витрати, пов'язані із створенням резерву для покриття сумнівних (безнадійних) боргів боржників підприємства, - 1 тис. грн.

За користування банківською позикою підприємство налічило до сплати відсотки у розмірі 1,5 тис. грн., по внесках на депозитні рахунки банків отримані відсотки у розмірі 0,7 тис. грн. Визначити чистий дохід, валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування і фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства в першому кварталі.

Рішення.

Дохід від реалізації продукції	54 тис. грн.				
Податок на додану вартість	- 9 тис. грн.				
<u>Чистий дохід</u>	= 45 тис. грн.				
Собівартість реалізованої продукції	-25 тис. грн.				
<i>Валовий прибуток</i>	= 20 тис. грн.				
Інші операційні доходи	(2,1+3) = +5,1 тис. грн.				
Адміністративні витрати	-10,5 тис. грн.				
Витрати на збут	- 7 тис. грн.				
Інші операційні витрати	- 1 тис. грн.				
<i>Фінансовий результат від операційної діяльності</i>	= 6,6 тис. грн.				
інші фінансові доходи	+ 0,7 тис. грн.				
Фінансові витрати	-1,5 тис. грн.				
<i>Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування</i>	= 5,8 тис. грн.				
Податок на прибуток	(5,8 • 30%) /100%			-1,74 тис. грн.	
<i>Фінансовий результат підприємства (прибуток) від звичайної діяльності</i>	= 4,06 тис. грн.				

10.3 Формування і використання прибули на підприємствах України

Прибуток - це перевищення доходів над витратами, а протилежна ситуація називається збитком.

З економічної точки зору прибуток - це різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами.

З господарської точки зору прибуток - це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду.

Прибуток, розрахований в бухгалтерському обліку, не відображає дійсного результату господарської діяльності. Це привело до чіткого розмежування таких понять, як бухгалтерський і економічний прибуток. У першому випадку розуміють результат реалізації товарів і послуг, в другому - результат функціонування капіталу.

В процесі виробничо-господарської діяльності підприємство створює додану вартість, яка включає витрати живої праці і накопичення. Прибутком може вважатися тільки та частина доданої вартості, яка створена в результаті реалізації продукції (товарів), виконання

робіт, надання послуг.

Реалізація інших активів, надходження від **внереалізаційних** операцій та інші формують дохід.

Прибуток як найважливіша економічна категорія ринкових відносин виконує ряд **функцій**:

- є критерієм і показником ефективності;
- виконує стимулюючу функцію, оскільки виступає кінцевим фінансово-економічним результатом діяльності підприємств;
- є основним джерелом приросту власного капіталу;
- є рушійною силою і джерелом безперервності процесу виробництва і відтворення;
- є джерелом соціальних благ для членів трудового колективу, оскільки з її залишку здійснюється матеріальне заохочення, надання соціальних пільг, містяться об'єкти соціальної сфери;
- є джерелом формування бюджетів різних рівнів.

Вона поступає до бюджетів у вигляді податків, а також економічних санкцій і використовується для різних цілей, визначених витратною частиною бюджету і затверджених в законодавчому порядку.

Таким чином, прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі об'єднання чинників виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної виробничої діяльності. Результат цього - проведена продукція (послуги), яка стає товаром за умов її реалізації.

На стадії продажу у вартість товару включають витрати минулої (упредметнені) і живої праці. Встановивши ціну на продукцію, продавець отримує виручку від реалізації. Для отримання фінансового результату треба зіставити виручку від продажу з витратами на виробництво - собівартістю виробництва продукції (робіт, послуг).

Метою аналізу і забезпечення ефективного управління розрізняють бач прибутки:

1. Маржинальний прибуток - це різниця між чистим доходом підприємства і змінними витратами, пов'язаними з виробництвом реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Вона є джерелом покриття всіх постійних витрат підприємства.

2. Валовий прибуток, який обчислюється як різниця між чистим доходом підприємства і виробничою собівартістю реалізованої продукції, яка, окрім змінних витрат, включає ще і накладні виробничі витрати (амортизацію виробничого оснащення, опалювання приміщення виробничого цеху і т.п.).

3. Операційний прибуток, або прибуток від операційної діяльності підприємства є різницею між валовим прибутком і постійними витратами підприємства, пов'язаними з її операційною діяльністю в звітному періоді. Він визначається як сума алгебри валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут і інших операційних витрат. (витрати з мінусом)

4. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування визначається як сума алгебри загального прибутку від операційної діяльності і доходів (витрат) від іншої діяльності (доходи підприємства від участі в капіталі, інші фінансові доходи, інші доходи підприємства, витрати від участі в капіталі, інші фінансові витрати, інші витрати підприємства).

5. Прибуток від звичайної діяльності підприємства визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування і сумою податку на прибуток. Величину податку на прибуток визначають виходячи з суми прибули від звичайної діяльності до оподаткування і діючої ставки податку на прибуток (вираженою у вигляді десяткового дробу).

6. Чистий прибуток підприємства визначається як сума алгебри прибули від звичайної

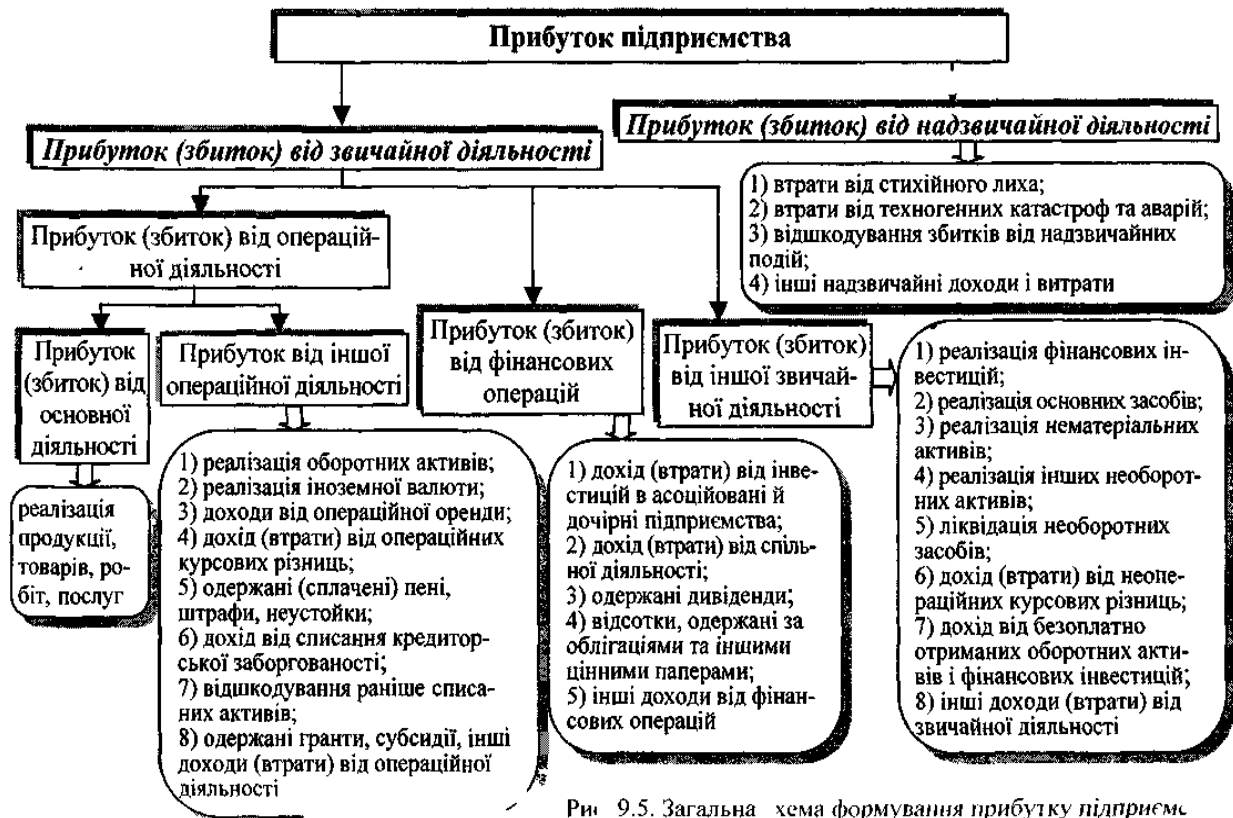
діяльності, доходу, витрат і податку на прибуток від надзвичайної діяльності.

Формування прибутку підприємства відповідно діючих в Україні положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого підприємством від звичайної діяльності і від надзвичайних подій. Прибуток від звичайної діяльності складає приблизно 95% загальної суми отриманою підприємством прибули. Велика частина прибули від звичайної діяльності доводиться на прибуток від операційної діяльності, зокрема від здійснення основної діяльності підприємства (реалізації продукції, робіт, послуг). Прибуток від іншої операційної діяльності складається з прибутку від реалізації оборотних активів (запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, залишків незавершеного виробництва і т.д.) реалізації іноземної валюти, якою підприємство володіє з метою забезпечення операційної діяльності (наприклад, імпортування сировини, що комплектують), прибули від операційної оренди і інших операцій підприємства, які не відносяться до фінансової або інвестиційної діяльності.

Важливе місце у фінансовій політиці підприємства займає розподіл і використання прибули як основного джерела фінансування його інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників. Основними принципами розподілу прибутку є:

- прибуток, отриманий підприємством в результаті його господарської діяльності розподіляється між державою і підприємством; частина прибули, яка поступає в державу, визначається встановленими законодавством ставками податку;
- визначення напрямів використання прибули, яка залишається у розпорядженні підприємства, знаходиться в його компетенції.



В умовах ринкових відносин велике значення має обґрунтування співвідношень у напрямі прибутку на меті виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, формування фінансового резерву, на виплати засновникам (власникам), дивіденди акціонерам і т.п. Разом з тим, прибуток є джерелом сплати підприємством штрафних санкцій, здійснення відрахувань на добродійні цілі, а також використовується для погашення кредитів, отриманих на інвестиційні цілі.

Схема напрямів можливого використання прибули, яка залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків виглядає таким чином:

Прибуток підприємства після оподаткування:

- фонди спеціального призначення:
 - Резервний фонд;
 - Фонд розвитку виробництва;
 - Фонд виплат засновникам або фонд виплати дивідендів акціонерам;
 - Фонд споживання;
- оплата штрафних санкцій;
- відрахування на добродійні заходи;
- погашення цільового кредиту.

Фонд розвитку виробництва є власним джерелом підприємства, яке застосовується для фінансування витрат, пов'язаних із зростанням виробництва, технічним переозброєнням,

удосконаленням технології виробництва і інших потреб, які забезпечують розвиток і зміцнення матеріально-технічної бази підприємства.

Формування власного резервного (страхового) фонду здійснюється на випадок різкого погіршення фінансового положення в результаті тимчасової зміни ринкової кон'юнктури, стихійних лих і т.п.

Чистий прибуток також є джерелом виплат доходів засновникам (власникам) підприємства, а для акціонерних підприємств - виплат дивідендів акціонерам.

Для стимулювання зацікавленості працівників в досягненні високих результатів роботи на підприємстві може створюватися фонд споживання. За рахунок засобів цього фонду здійснюються виплата винагород за підсумками року, одноразові преміювання окремих працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань, виплата премій за інші досягнення в роботі, а також надання одноразовій матеріальній допомозі працівникам підприємства.

На прибуток підприємства впливають різноманітні чинники, які можна розподілити на дві великі групи: зовнішні і внутрішні.

До **зовнішніх** чинників відносять природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій і т.п.

Ці чинники не залежать від діяльності підприємства, але впливають на його прибуток.

Внутрішні чинники розділяють на виробничі і невиробничі. **Виробничі чинники** характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів. Ці чинники, у свою чергу, розділяють на екстенсивні і інтенсивні.

Екстенсивні чинники впливають на процес отримання прибули за допомогою кількісних змін: об'єму засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи устаткування, чисельності персоналу, фонду робочого часу і т.п.

Інтенсивні чинники впливають на процес отримання прибули за допомогою "якісної" зміни: підвищення продуктивності оснащення і його якості, використання прогресивних видів матеріалів і удосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу. Зниження трудомісткості і матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці і **ефективного** використання фінансових ресурсів.

До **невиробничих чинників** відносять постачальницький-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці і побуту і т.п.

Таким чином, основними шляхами збільшення величини прибутку підприємства в умовах ринкової конкуренції є зростання доходу за рахунок збільшення обороту продукції, зниження собівартості продукції, зменшення інших витрат.

10.4 Рентабельність ресурсів і продукції.

Показники рентабельності є відносними характеристиками ефективності діяльності підприємства. До них відносять:

1) рентабельність ресурсів (активів) підприємства по прибутку від звичайної діяльності показує, скільки **прибутку** від звичайної діяльності (ф.№2с.190) доводиться на одиницю засобів, інвестованих в активи підприємства (середня вартість активів підприємства, грн. (ф.№1 з. 280));

2) рентабельність ресурсів (активів) по чистому прибутку показує, скільки чистого прибутку (ф.№2 г.220) доводиться на одиницю засобів, інвестованих в активи підприємства;

3) рентабельність власного капіталу показує, скільки чистого прибутку доводиться на одиницю власного капіталу підприємства (ф.№1 з.(380+430+630));

4) рентабельність виробничих фондів характеризує, скільки чистого прибутку доводиться на одиницю вартості виробничих фондів підприємства (ф.№1с.(030+100+120));

5) рентабельність реалізованої продукції по прибутку від операційної діяльності (ф.№2с.100) характеризує, скільки прибутку доводиться на грошову одиницю повної собівартості реалізованої продукції підприємства (ф.№2 с.280).

(Бондар)

Поняття *рентабельності* означає прибутковість або прибутковість виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) або окремих її видів; прибутковість підприємств, організацій, установ в цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективної діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій і групуються відповідно інтересам учасників економічного процесу, ринкового обміну.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

показники рентабельності продукції (витратні);

показники рентабельності капіталу, активів (ресурсні);

показники, розраховані на основі потоків наявних засобів (прибуткові).

Перша група показників формується на основі розрахунку рівнів рентабельності (прибутковості) за показниками прибули (доходу), які відображаються в звітності підприємства (у відсотках).

Друга група показників формується на основі розрахунку рівня рентабельності залежно від розміру і характеру авансованих засобів.

Третя група показників формується на базі розрахунків рівнів рентабельності, аналогічно показникам першої і другої груп, але замість прибутку до розрахунку береться чистий потік грошових засоби (ЧПДС).

Порядок розрахунку показників рентабельності приведений в табл. 17.1

Таблица 17.1

Порядок расчета относительных показателей эффективности деятельности

п/п	Показатель	Порядок расчета / позитивная тенденция	Характеристика
Затратные показатели			
	Рентабельность продукции (товаров, работ, услуг)	Ф050/Ф040 (рост)	Рассчитывается как отношение валовой прибыли от продажи в себестоимость реализованного продукции (товаров, работ, услуг).

	Рентабельность операционной деятельности	$\frac{\Phi 100 / \Phi 040 + \Phi 070 + \Phi 080 + \Phi 090}{\text{(рост)}}$	Рассчитывается как отношение финансового результата от операционной деятельности к операционным расходам
	Рентабельность от обычной деятельности	$\frac{\Phi 170}{\Phi 040 + \Phi 070 + \Phi 080 + \Phi 090 + \Phi 140 + \Phi 150 + \Phi 160}$ (рост)	Рассчитывается как отношение финансового результата от обычной деятельности к затратам от обычной деятельности
	Рентабельность хозяйственной деятельности	$\frac{(\Phi 170 + \Phi 200 - \Phi 205)}{\Phi 040 + \Phi 070 + \Phi 080 + \Phi 090 + \Phi 140 + \Phi 150 + \Phi 160 + \Phi 205}$ (рост)	Рассчитывается как отношение общего финансового результата от обычной деятельности к затратам предприятия
	Коэффициент покрытие производственных затрат	$\frac{\Phi 035}{\Phi 040}$ (рост)	Рассчитывается как отношение чистого дохода к себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг)
	Коэффициент окупаемости производственных затрат	$\frac{\Phi 040}{\Phi 035}$ (уменьшение)	Рассчитывается как отношение себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг) к чистому доходу
Ресурсные показатели			
	Рентабельность предприятия (активов, производство, производственного капитала, общая экономическая рентабельность)	$\frac{\Phi 220}{A280Г3 + A280Г4} * 0,5$ (рост)	Рассчитывается как отношение чистого дохода предприятия к среднегодовой стоимости активов предприятия
	Рентабельность собственного капитала	$\frac{\Phi 170}{П380Г3 + П380Г4} * 0,5$ (рост)	Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости собственного капитала

	Рентабельность привлеченного капитала	$\frac{\Phi 170}{П480} (\Gamma 3 + \Gamma 4) * 0,5$ (рост)	Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости привлеченного капитала
0	Рентабельность перманентного капитала	$\frac{\Phi 170}{П380} (\Gamma 3 + \Gamma 4) * 0,5 + \frac{\Phi 170}{П480} (\Gamma 3 + \Gamma 4) * 0,5$ (рост)	Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости собственного капитала и долгосрочных обязательств
1	Рентабельность необоротных активов (фондорента-бельность)	$\frac{\Phi 170}{А080} (\Gamma 3 + \Gamma 4) * 0,5$ (рост)	Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости необоротных активов
2	Рентабельность оборотных активов	$\frac{\Phi 170}{А260} (\Gamma 3 + \Gamma 4) * 0,5$ (рост)	Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости оборотных активов
3	Коэффициент покрытия активов	$\frac{\Phi 035}{А280} (\Gamma 3 + \Gamma 4) * 0,5$ (рост)	Рассчитывается как отношение чистого дохода к среднегодовой стоимости активов предприятия
4	Коэффициент окупаемости активов	$\frac{А280 (\Gamma 3 + \Gamma 4) * 0,5}{\Phi 035}$ (уменьшение)	Рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости активов к чистому доходу
5	Коэффициент покрытие собственного капитала	$\frac{\Phi 035}{П380} (\Gamma 3 + \Gamma 4) * 0,5$ (рост)	Рассчитывается как отношение чистого дохода к среднегодовой стоимости собственного капитала предприятия

6	Коэффициент окупаемости собственного капитала	$\frac{\Phi 380 (\Gamma 3 + \Gamma 4)}{\Phi 035}$ * 0,5 / $\Phi 035$ (уменьшение)	Рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости собственного капитала к чистому доходу
Доходные показатели			
7	Валовая рентабельность продаж продукции (товаров, работ, услуг)	$\frac{\Phi 050}{\Phi 035}$ / $\Phi 035$ (рост)	Показывает размер валовой прибыли с 1 грн. дохода
8	Чистая рентабельность продаж продукции (товаров, работ, услуг)	$\frac{\Phi 220}{\Phi 035}$ / $\Phi 035$ (рост)	Показывает размер чистой прибыли с 1 грн. чистого дохода
9	Рентабельность дохода от операционной деятельности	$\frac{\Phi 100}{\Phi 060}$ / $(\Phi 035 + \Phi 060)$ (рост)	Показывает размер прибыли с 1 грн. дохода от операционной деятельности

10.5. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства

Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю параметрів, які відображають наявність, доцільність розміщення і ефективність використання фінансових ресурсів, реальні і потенційні фінансові можливості. Він є синтетичним показником, який впливає на ефективність господарської діяльності підприємства і, у свою чергу, прямо залежить від результатів його діяльності.

Фінансовий стан може бути *стійким*, *нестійким* і *кризовим*. Стійкий фінансовий стан припускає здатність підприємства функціонувати і розвиватися, відповідний рівень ліквідності і фінансової стійкості; забезпеченість власними оборотними коштами і ефективно використання наявних ресурсів.

Основні завдання *фінансового аналізу*:

оцінка динаміки, складу і структури активів і пасивів;

аналіз структурної динаміки балансу;

виявлення динаміки негативних статей балансу;

оцінка різких змін окремих статей балансу;

аналіз ліквідності і платоспроможності;

оцінка фінансової стійкості;

оцінка руху грошових коштів;

аналіз ділової активності;

пошук резервів поліпшення фінансового стану підприємства.

Об'єктами фінансового аналізу є активи і їх складові; зобов'язання і їх складові; грошові потоки.

Аналіз складається з наступних основних *етапів*:

експрес-аналіз;

аналіз структури і динаміки активів і пасивів (загальне ознайомлення з даними балансу; аналіз структури і динаміки активів; аналіз структури і динаміки пасивів);

оцінка ліквідності і платоспроможності (аналіз активів по рівню ліквідності; аналіз зобов'язань по термінах погашення: комплексна оцінка ліквідності):

аналіз руху грошових коштів;

аналіз фінансової стійкості (загальна оцінка фінансової стійкості; визначення типу фінансової стійкості; комплексна оцінка фінансової стійкості);

оцінка ділової активності (загальна характеристика ділової активності; комплексна оцінка ділової активності; аналіз кредиторської і дебіторської заборгованості; аналіз стійкості економічного зростання).

Аналіз фінансового стану може здійснюватися як управлінським персоналом підприємства, так і будь-яким зовнішнім аналітиком, оскільки такий аналіз базується на загальнодоступній інформації. Відповідно виділяють два види аналізу фінансового стану: **внутрішній і зовнішній.**

Метою внутрішнього аналізу є забезпечення надходження грошових коштів, розміщення власних і повернутих джерел так, щоб отримати максимальний прибуток і уникнути банкрутства. Результати аналізу використовуються для визначення, контролю і прогнозування фінансового стану підприємства.

Метою зовнішнього аналізу є прогнозування ступеня ризику вкладення інвестицій і рівня їх прибутковості. Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність.

Прийоми фінансового аналізу: аналіз абсолютних показників; горизонтальний; вертикальний; аналіз коефіцієнтів.

ТЕМА 11. Економічна безпека і антикризова діяльність підприємства

11.1 Рівень економічної безпеки і кризовий стан підприємства.

11.2 Санація підприємств.

11.3 Банкрутство і ліквідація підприємств.

11.1. Рівень економічної безпеки і кризовий стан підприємства.

Економічна безпека фірми (підприємства, організації) - це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки і устаткування, має рацію) і підприємницьких можливостей, який гарантує найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (погрозам).

Рівень економічної безпеки підприємства оцінюється по сукупному критерію, який є сумою окремих функціональних критеріїв, кожний з яких скоректований на відповідний ваговий коефіцієнт. Окремі критерії розраховуються на підставі оцінки можливої величини шкоди підприємству і ефективності заходів щодо запобігання цьому шкоди.

$$K = \sum_{i=1}^n K_i d_i$$

де K_i - величина окремого (одиночного) критерію функціональної складової; d - питома вага значущості i -ої функціональної складової; n - кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Конкретна оцінка ефективності роботи структурних підрозділів чи того того суб'єкта господарювання щодо економічної безпеки здійснюється з використанням таких показників:

витрати на здійснення заходу;

розмір шкоди, що запобігла;

розмір заподіяної шкоди;

ефективність здійсненого заходу (як різниця шкоди, що запобігла і заподіяного, діленою на витрати на здійснення заходу).

Для більшої наочності і зручності користування вказані показники доцільно представляти у формі таблиці.

Виявлення кризового фінансово-економічного стану підприємства заснований на визначенні 3 видів неплатоспроможності (або рівня платоспроможності):

поточного;

критичного;

надкритичного.

З'ясувавши, в якому стані знаходиться підприємство, можна встановити, чи підпадає підприємство під юрисдикцію Закону про банкрутство, а також, виходячи з поставленої мети, приймати заходи по виведенню підприємства із стану неплатоспроможності.

Рівень платоспроможності визначається на підставі даних балансу і звіту про фінансові результати.

Поточна неплатоспроможність визначається по формулі:

$$T_{\text{п}} = A040 + A045 + A220 + A230 + A240 - П620$$

де $A040$, $A045$, $A220$, $A230$, $A240$ - відповідні рядки активу балансу:

$A040$, $A045$ - довгострокові фінансові інвестиції;

$A220$ - поточні фінансові інвестиції;

$A230 + A240$ - грошові кошти і їх еквіваленти;

П620 - підсумок розділу IV пасиву балансу - «Поточні зобов'язання».

Якщо підприємство має позитивне значення Тп, то воно вважається повністю платоспроможним. Негативне ж значення свідчить про наявність поточної неплатоспроможності. Якщо підприємство на початок або кінець аналізованого кварталу має позитивне значення Тп, воно не є боржником в розумінні Закону про банкрутство і, природно, не підпадає під його дію.

Разом з тим, якщо стан поточної неплатоспроможності має місце на початок і кінець кварталу, то фінансовий стан підприємства відповідає законодавчому визначенню боржника, який не в змозі розрахуватися за своїми зобов'язаннями протягом трьох місяців з моменту їх виникнення.

Для визначення стану неплатоспроможності як критичною і/або надкритичною розраховують коефіцієнт покриття (Кп) і коефіцієнт забезпеченості власними засобами (Кo):

$$K_{п} = A_{260} : П_{620}$$

$$K_{o} = (П_{380} - A_{080}) : A_{260}$$

де A_{260} - підсумок розділу II активу балансу;

$П_{620}$ - підсумок розділу I пасиву балансу;

A_{080} - підсумок розділу I активу балансу. Нормативне значення коефіцієнта Кп встановлене в розмірі не меншого 1,5; До - не меншого 0,1.

Якщо на кінець кварталу коефіцієнти Кп і До менше нормативного значення, то за наявності на початок і кінець кварталу ознак поточної неплатоспроможності фінансовий стан підприємства визначається як критична **неплатоспроможність**, що подразумеває стан потенційного банкрута.

Наявність ознак **надкритичної неплатоспроможності** (за підсумками року $K_{п} < 1$ за відсутності прибутку) відповідає фінансовому стану боржника, коли він відповідно до Закону про банкрутство зобов'язаний звернутися в місячний термін до арбітражного суду із заявою про збудження справи про банкрутство, тобто коли задоволення вимог одного або декількох кредиторів приведе до неможливості виконання його грошових зобов'язань в повному об'ємі перед іншими кредиторами». В даному випадку йдеться про банкрутство, що спочатку передбачає ліквідаційну процедуру.

Для прогнозування банкрутства використовуються наступні показники, розроблені зарубіжними ученими:

Коефіцієнт Бівера (КБ). Розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань:

$$КБ = \Phi 2 (P220 - P260) / \Phi 1 (P480 + P 620)$$

Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, у якого впродовж тривалого періоду (1,5-2 року) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частини прибули, що направляється на розвиток виробництва.

Методичні рекомендації припускають необхідність регулярного аналізу фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнта Бівера. Проте:

він підходить виключно підприємствам, одержуючим прибуток;

цей коефіцієнт є наслідком математично некоректно складеної формули.

Коефіцієнт Бівера, що розраховується на підставі даних приведеною, навіть у прибуткового підприємства може бути нижче нормативного, а то і мати негативне значення.

Причина полягає в наступному: формула складена таким чином, що слід зменшувати дохід двічі на суму амортизації (один раз - у складі собівартості продукції (робіт, послуг), другої, - шляхом віднімання її з суми чистого прибутку). Ну, а якщо все ж таки виникло бажання скористатися цим коефіцієнтом, то слід позбавитися від повторного рахунку.

Z-рахунок Альтмана.

Розрізняють двух- і п'ятичинник моделі Z-рахунку Альтмана.

Модель двохчинника вірогідності банкрутства (індекс Z) визначається по допомозі коефіцієнта покриття (Кп) і коефіцієнта автономії (Кавт):

$$Z = - 0,3877 - 1,0736 Kп + 0,0579 Kавт$$

Для підприємств, в яких $Z=0$, вірогідність банкрутства складає 50%. Негативні значення Z свідчать об зменшення вірогідності банкрутства. Якщо $Z>0$, то вірогідність банкрутства перевищує 50% і підвищується із збільшенням значення Z.

Ця модель не вимагає значного об'єму початкової інформації, але її недоліком є недостатня точність прогнозування вірогідності банкрутства.

Для того, щоб прогноз був точнішим, в західній практиці застосовують і модель п'ятичинника Z-рахунку:

$$Z = 1,2 \times K1 + 1,4 \times K2 + 3,3 \times K3 + 0,6 \times K4 + 0,999 \times K5$$

де K1, K2, K3, K4, K5- коефіцієнти:

K1=Оборотні кошти=Ф1(С260-С620)

Всього активівФ1С280

K2=Чистий прибуток=Ф2С220

Всього активівФ1С280

K3=Прибуток=Ф2С170

Всього активівФ1С280

K4=Власний капітал=Ф1С380

Привернутий капіталФ1С620

K5=Чистий дохід від реалізації=Ф2С035

Всього активівФ1С280

У даній моделі перший чинник характеризує платоспроможність підприємства; другий і четвертий - відображають структуру капіталу; третій - рентабельність активів; п'ятий - оборотність засобів.

Коефіцієнти 1,2; 1,4; 3,3; 0,6; 0,999 - вибрані емпірично на підставі статистичних даних про банкрутство підприємств за 22-річний період.

Значення $Z < 2,70$ означає можливість банкрутства підприємства в майбутньому, а $Z > 2,71$ - достатню стійкість фінансового стану економічного суб'єкта.

Залежно від фактичного значення Z-рахунку ступінь можливості банкрутства підприємства ділиться на декілька рівнів (табл. 18.1).

Таблиця 18.1
 Рівень вірогідності банкрутства
 Значення Z-рахунку Вірогідність банкрутства
 1,80 і менше дуже висока
 від 1.81 до 2,70 висока
 від 2,71 до 2,90 існує можливість
 2.91 і вище дуже низька

Якщо отримане в результаті виконаних розрахунків значення Z-рахунку складає менше 1,80, то це свідчить про нераціональне розміщення капіталу підприємства.

Точність прогнозу в цій моделі впродовж одного року складає 95 %, двох років - 83 %. Ця досить висока точність, але недолік моделі полягає в тому, що її доцільно використовувати лише щодо великих компаній-емітентів, акції яких котируються на фондових біржах.

11.2 Санація підприємств.

Найбільш дієвим способом запобігання банкрутству підприємств в антикризовому управлінні є **санація**. Санація - це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, направлених на досягнення або відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді (визначення дане провідними зарубіжними економістами - Н. Здравомислов, Би. Бекенферде, М. Гелінг). Таким чином, санація - це сукупність всіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», прийнятий в 1999 році, розмежує поняття «санація» і «досудова санація». Санація розглядається як система заходів, яка здійснюється під час ведення справи про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом з подальшою його ліквідацією. Вона направлена на оздоровлення фінансово-господарського стану боржника, а також задоволення в повному об'ємі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу і (або) зміну організаційно -правової і виробничої структури боржника.

Досудова санація - система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутству шляхом, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів реорганізацій відповідно до законодавства до збудження ведення справи про банкрутство.

Економічний зміст поняття «санація» з погляду її цілей і типів санаційних заходів.

Особливе місце в процесі санації займають заходи фінансово-економічного характеру, що відображають фінансові відносини, які виникають в процесі мобілізації і використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств.

Джерелами фінансування санації можуть бути засоби, повернуті на умовах кредиту або на умовах власності; на поворотній або безповоротній основі.

Метою **фінансової санації** є покриття поточних збитків і усунення причин їх виникнення, відновлення або збереження ліквідності і платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу і

формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Виробничо-технічні санаційні заходи пов'язані з модернізацією і оновленням виробничих фондів на інвестиційній основі, зниженням трудомісткості і собівартості продукції, підвищенням ритмічності виробництва, поліпшенням якості (екологічності) продукції, розширенням її асортименту.

Організаційно-правові заходи направлені на вдосконалення організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу і господарювання, підвищення якості менеджменту, зміцнення дисципліни.

Санаційні заходи соціального характеру пов'язані в першу чергу з процесами звільнення тих, що працюють. Соціальний план проекту санації повинен передбачати зважену політику звільнення, систему перепідготовки кадрів, пошук і пропозицію альтернативних робочих місць, додаткові виплати по безробіттю, робочим, що працюють в шкідливих умовах виробництва, надання звільненим допомоги.

Процес організації санації підприємств можна представити у вигляді основних функціональних блоків:

Розробка санаційної концепції і плану санації.

2. Проведення санаційного аудиту.

3. Менеджмент санації.

План санації може включати наступні розділи:

Загальна характеристика підприємства (правова форма, організаційна структура, сфера діяльності і т.п.).

2. Аналіз початкової ситуації (аналіз фінансово-господарської ситуації, оцінка потенціалу і т.п.).

Стратегія санації, оперативна програма.

4. План санаційних заходів.

5. Оцінка ефективності санації.

Санаційний аудит проводиться на підприємствах, які знаходяться у фінансовій кризі. Головна його мета - оцінити санаційну здатність підприємства на основі фінансово-економічного аналізу і наявної санаційної концепції. Менеджмент санації - це система антикризового управління, яка полягає в ефективному використанні організаційно-економічного і фінансово-кредитного механізмів з метою запобігання банкрутству і фінансовому оздоровленню підприємства.

11.3 Банкрутство і ліквідація підприємств.

Антикризове управління на підприємстві може вводитися у разі кризи і визнання підприємства банкрутом. Інститут банкрутства є найважливішим елементом механізму ринкової економіки. Його призначення полягає в добровільній або примусовій ліквідації настійних юридичних осіб, індивідуальних підприємців, коли проведення заходів по запобіганню банкрутству, здійснення досудової санації, або спостереження, або зовнішнього управління не забезпечили необхідного рівня платоспроможності підприємства.

Суть банкрутства (англ. bankruptcy) визначає Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Закон дає таке визначення банкрутства: банкрутство - це визнана арбітражним судом неплатоспроможність боржника і неможливість відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів без застосування ліквідаційної процедури.

Суб'єктами банкрутства можуть бути лише зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності юридичні особи, зокрема державні підприємства, підприємства з часткою державної власності в статутному фонді. Не можуть бути суб'єктами банкрутства відособлені підрозділи юридичних осіб (філіали, представництва, відділення).

Цифри і факти

У Україні близько 10-15% поданих позовів про банкрутство стосується підприємств з державною формою власності. Кількість неплатоспроможних підприємств безперервно зростає і досягає більше 50% всіх підприємств. Багато підприємств різних форм власності, не приймаючи статусу банкрутства, по суті такими є, припиняючи або не представляючи своєї діяльності.

Головною метою банкрутства є реструктуризація економіки відповідно до потреб ринку, а саме: запобігання; санація; ліквідація.

Справа про банкрутство збуджується за наявності формальних ознак фінансової неспроможності боржника. Вітчизняне законодавство виділяє два таких ознаки:

- неплатоспроможність;
- загроза неплатоспроможності.

Зовнішньою ознакою неплатоспроможності боржника є припинення їм яких-небудь платежів.

Підприємство вважається банкрутом після визнання факту про його фінансову неспроможність арбітражним судом або після його офіційного оголошення боржником при добровільній ліквідації підприємства.

Справа про банкрутство збуджується арбітражним судом, якщо безперечні вимоги кредиторів до боржника складають не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати і не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановлення терміну для їх погашення.

Після визнання підприємства банкрутом по відношенню до нього застосовуються наступні процедури:

- реорганізації;
- ліквідаційні;
- світові угоди.

Процедури **реорганізацій і ліквідаційних** припускають:

- введення зовнішнього антикризового управління майном і його санацію;
- примусову ліквідацію підприємства-боржника за рішенням арбітражного суду;
- добровільну ліквідацію неспроможного підприємства під контролем кредиторів.

Процес здійснення **ліквідаційних** процедур при банкрутстві включає:

Оцінку майна підприємства-банкрота. Така оцінка проводиться на основі повної інвентаризації майна підприємства. Майно підприємства-банкрота підлягає реалізації з метою задоволення вимог кредиторів.

2. Визначення ліквідаційної маси. Основу для формування ліквідаційної маси складають майнові активи (майна і майнові права).

Вибір найбільш ефективних форм продажу майна.

4. Забезпечення задоволення претензій кредиторів.

5. Розробку ліквідаційного балансу ліквідаційною комісією після повного задоволення всіх вимог кредиторів і подачу його до арбітражного суду. Якщо за наслідками ліквідаційного балансу не залишалося майна після задоволення вимог кредиторів, арбітражний суд виносить ухвали про ліквідацію юридичної особи - банкрута. Якщо ж у

підприємства-банкрота достатньо майна для задоволення всіх вимог кредиторів (достатньо з позиції законодавства для його функціонування в даній організаційно-правовій формі), воно вважається

вільним від боргів і може продовжити свою підприємницьку діяльність.

Світова угода полягає переважно в тих випадках, коли боржник, якому загрожує неплатоспроможність, поводить із заявою в арбітражний суд про порушення справи про своє банкрутство. В цьому випадку боржник розраховує скласти світову угоду в ході проведення справи про банкрутство, щоб виграти час для здійснення санації підприємства.

Світова угода - це процедура досягнення домовленості між боржником і кредиторами про пролонгацію термінів оплати що належать кредиторам платежів або зменшення сум боргів.

Головна дійова особа в антикризовому управлінні підприємством-банкротом - арбітражний керівник, якого законодавець наділив відповідними правами і обов'язками.

Зокрема, він має право:

керувати підприємством-боржником і виконувати обов'язки, визначені законодавчими актами України для керівника підприємства;

відчужувати у разі потреби керівника підприємства від виконання обов'язків по управлінню підприємством-боржником, приймати на роботу і звільняти працівників відповідно до законодавства про працю;

розробляти план проведення зовнішнього антикризового управління майном боржника і організувати його виконання;

Орозпоряджатися майном боржника;

скликати збори кредиторів (комітет), які беруть участь в антикризовому управлінні; виконувати інші передбачені законом функції.

Збори кредиторів мають право вносити зміни в затверджений план управління майном боржника і пропозиції по його реалізації, які після затвердження їх арбітражним судом повинні прийматися арбітражним керівникам до виконання.