

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО**

**Лисак О.І.
Андрєєва Л.О.,
Болтянська Л.О.**

**ЕКОНОМІКА
ПІДПРИЄМСТВА**

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

УДК 658(072)

Рекомендовано Вченою радою Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного як навчальний посібник для здобувачів вищої освіти у закладах вищої освіти III-IV рівнів акредитації

(Протокол №10. від 28.05.2020 р.)

Рецензенти:

Карпенко А.В. – д.е.н., доцент, професор кафедри економіки та митної справи (Національний університет «Запорізька політехніка»).

Легеза Д.Г – д.е.н., доцент кафедри маркетингу (Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного).

Економіка підприємства: навчальний посібник / О.І. Лисак, Л.О. Андреева, Л.О.Болтянська .- Мелітополь: Люкс, 2020. – 272 с.

Даний навчальний продукт рекомендується для використання у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації для здобувачів вищої освіти всіх форм навчання. Структура даного навчального посібника побудована відповідно до навчальної програми курсу «Економіка підприємства», складається з тем навчального курсу, що об'єднуються у розділи, які можуть бути взяті за основу при визначенні окремого модульного курсу. Для поглибленого засвоєння навчального матеріалу посібник вміщує значний обсяг теоретичних положень, прикладів розв'язання типових задач, завдань для самостійного розв'язання, питань для перевірки засвоєного матеріалу та список рекомендованої літератури.

ISBN 978-966-289-064-8
УДК 658(072)

© О.І. Лисак, Л.О. Андреева,
Л.О. Болтянська, 2020
© Люкс, 2020

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	8
ТЕМА 1. ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА	8
1.1 Підприємництво як сучасна форма господарювання	8
1.2 Принципи здійснення, форми і моделі підприємницької діяльності	12
1.3 Соціально-економічна роль і значення підприємництва в структурі ринкової економіки	13
1.4 Мале підприємництво в ринковій економіці	17
ТЕМА 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ТА НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	21
2.1 Правові основи функціонування підприємств	21
2.2 Організаційно-правові форми підприємств	24
2.3 Головні види та напрями діяльності підприємств	39
РОЗДІЛ 2. ОБСЯГИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ЦІНОВА ПОЛІТИКА	47
ТЕМА 3. ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА	47
3.1 Сутність виробничої програми та її формування	47
3.4 Ефективність використання виробничої потужності	53
ТЕМА 4. ТОВАРНА ТА ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА	58
4.1 Сутність та складові товарної політики підприємств	58
4.2 Загальна характеристика цін, функції цін та їх види	61
4.3 Основні методи ціноутворення на продукцію	64
4.4 Сутність цілі та особливості формування цінової стратегії та цінової політики підприємств	72
РОЗДІЛ 3. ВИТРАТИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	80
ТЕМА 5. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ	80
5.1 Загальна характеристика витрат	80
5.2 Поняття собівартості продукції та її види	83
5.3 Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції	85
5.4 Планування та аналіз витрат на виробництво	89
ТЕМА 6. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	101
6.1 Загальна характеристика фінансової діяльності підприємства	101
6.3 Сутність, види, формування та розподіл прибутку підприємства	108
6.4 Система показників рентабельності діяльності підприємства	113
РОЗДІЛ 4. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	122
ТЕМА 7. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ, МОТИВАЦІЯ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ	122

7.1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства та інших суб'єктів господарювання	122
7.2. Визначення чисельності окремих категорій працівників	125
7.3. Продуктивність праці персоналу	129
7.4. Мотивація трудової діяльності працівників	132
7.5. Оплата праці: сутність, функції, державна політика і загальна організація	136
7.6. Форми і системи оплати праці робітників	140
ТЕМА 8. ОСНОВНІ ВИРОБНИЧІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА	151
8.3. Спрацювання основних фондів та форми його усунення	151
8.2. Види вартості основних фондів	154
8.3. Спрацювання основних фондів та форми його усунення	157
8.4. Амортизація основного капіталу	160
8.5. Система показників відтворення та ефективності використання основного капіталу підприємства	163
ТЕМА 9. ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА	175
9.2. Характеристика структури оборотних коштів в процесі кругообігу	177
9.3. Визначення потреби в оборотному капіталі та джерела фінансування	179
9.4. Оцінка ефективності використання оборотного капіталу та шляхи прискорення його оборотності	183
ТЕМА 10. ІНВЕСТИЦІЇ	190
10.1. Сутність, структура та класифікація інвестицій	190
10.2. Джерела формування реальних інвестицій	193
10.3. Методичні підходи до оцінки ефективності реальних інвестицій	194
10.4. Сутність і форми фінансового інвестування	196
10.5. Методичні підходи до оцінки ефективності фінансового інвестування	199
ТЕМА 11. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	206
11.1. Загальна характеристика інноваційних процесів	206
11.2. Науково-технічний прогрес (поступ), його загальні та пріоритетні напрями	209
11.3. Методичні підходи до оцінки ефективності інновацій	211
РОЗДІЛ 5. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	218
ТЕМА 12. СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ (ПОСЛУГ)	218
12.1. Якість продукції (послуг) як економічна категорія. Показники та методи її оцінювання	218
12.2. Конкурентоспроможність продукції підприємства	221
12.3. Стандартизація та сертифікація продукції	225
12.4. Державний нагляд за якістю та внутрішньовиробничий технічний контроль	230
ТЕМА 13. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	237
13.1. Сутнісна характеристика і вимірювання ефективності виробництва	237

13.2 Оцінка ефективності діяльності підприємств	239
13.3 Чинники підвищення ефективності виробництва	243
ТЕМА 14. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА, РЕСТРУКТОРИЗАЦІЯ ТА ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ) ТА ОБ'ЄДНАНЬ	251
14.1 Економічна безпека підприємства: сутність і передумови формування	251
14.2 Методичні підходи до конструювання аналітичних показників оцінки рівня економічної безпеки підприємства	254
14.3 Управління економічною безпекою підприємства	256
14.4 Структурна перебудова економіки і трансформація підприємств (організацій), об'єднань	257
14.5. Практика здійснення та ефективність трансформації і реструктуризації суб'єктів господарювання	259
14.7 Банкрутство і ліквідація підприємств (організацій)	263
14.8 Методичні основи визначення ймовірності банкрутства	266
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	268

ПЕРЕДМОВА

Економіка підприємства як навчальний курс є системою знань про закони, закономірності і правила взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами ринку, використання на підприємстві різних форм господарювання певних, суворо обмежених ресурсів для випуску корисної продукції (робіт і послуг) і розподілу її серед споживача.

Наука економіка підприємства вивчає середовище господарювання підприємств, основи управління підприємством, поведінку підприємства на ринку, ресурсне забезпечення підприємства, визначає напрями підвищення якості продукції, шляхи впливу на результативність виробництва. Формулює направленість інновацій та їх економічну оцінку, а також ефективність реалізації нових інвестиційних проектів, впровадження нової техніки і обладнання, маючи за мету – критерій максимізації доходу. Вказана наука, розкриває сутність прибутку як економічної категорії, методика його визначення на різних стадіях формування, а також процес розподілу доходу підприємства, дає можливість оцінити конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах.

Метою курсу виступає формування уявлення про економічні засади функціонування підприємств різних форм господарювання в сучасних умовах.

Предметом є економічний механізм формування підприємства, його функціонування в ринкових умовах з максимально можливим використання наявного ресурсного потенціалу з метою оптимізації економічних результатів діяльності.

Завданням курсу є засвоєння основних понять та категорій; оволодіння навичками дослідження взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання, формування здатності до здійснення розрахунків результативності використання ресурсного забезпечення підприємства, економічних показників ефективності його діяльності в ринкових умовах.

В процесі засвоєння дисципліни здобувачі набувають загальні та фахові **компетентності** щодо здатності застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях, виявляти ініціативу та підприємливість, діяти відповідно і свідомо в умовах, що склались, критично осмислювати теоретичні засади підприємницької діяльності, обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення та функціонування підприємницьких структур.

Відповідно до встановлених компетентностей в процесі засвоєння дисципліни «Економіка підприємства» здобувачі отримують **програмні результати навчання**, а саме демонстрування базових й структурованих знань у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці; володіння методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур; вміння вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язання проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів; наявність знань щодо вимог до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.

Даний навчальний посібник призначений для здобувачів всіх економічних спеціальностей у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації всіх форм

навчання, в навчальних планах яких передбачено вивчення курсу «Економіка підприємства».

Посібник складається з 14 тем навчального курсу, що об'єднуються у розділи, які можуть бути взяті за основу при визначенні окремого модульного курсу. Для поглибленого засвоєння навчального матеріалу посібник вміщує значний обсяг теоретичних положень, прикладів розв'язання типових задач, завдань для самостійного розв'язання, питань для перевірки засвоєного матеріалу та список рекомендованої літератури.

Навчальний посібник підготовлений авторським колективом у складі: кандидата економічних наук, доцента Лисак О.І. (теми 7,10,11,14), кандидата економічних наук, доцента Андрєєвої Л.О. (теми 1,2,3,4,12), кандидата економічних наук, доцента Болтянської Л.О. (теми 5,6,8,9,13).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ТЕМА 1

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 1.1 Підприємництво як сучасна форма господарювання.
- 1.2 Принципи здійснення, форми і моделі підприємницької діяльності.
- 1.3 Соціально-економічна роль і значення підприємництва в структурі ринкової економіки.
- 1.4 Мале підприємництво в ринковій економіці.

• Підприємництво, функції, принципи, форми, моделі підприємництва, ринкова економіка, малий бізнес

Ключові терміни

1.1 Підприємництво як сучасна форма господарювання

Щоб розв'язати вузол економічних проблем нашої країни, необхідні радикальні заходи для створення механізму ринкових відносин, за допомогою якого реалізуються вимоги економічних законів.

Підприємництво – це ініціативна самостійна діяльність окремих фізичних або юридичних осіб, що спрямована на отримання прибутку і здійснюється на власний ризик з майновою відповідальністю. *Основні складові підприємницької діяльності:*

- творча – генерування й активне використання новаторських ідей, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати в бізнесі;
- ресурсна – формування й продуктивне використання власного капіталу, а також інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів;
- організаційно-супровідна – практична організація маркетингу виробництва, продажу, реклами тощо.

Необхідно і важливо також відрізнити підприємництво від менеджменту, а підприємця від управляючого (керівника). *Підприємець* – це самостійний агент ринку, який діє на свій страх і ризик, під особисту відповідальність за результати бізнесової діяльності. *Менеджер* – найманий працівник, який організовує реалізацію завдань, поставлених підприємцем. Він, як правило, не несе майнової відповідальності за свої дії.

Підприємець завжди є власником капіталу (хоча б у тій частині, в якій він отриманий прибуток інвестує як власний капітал), а також у тій або іншій мірі менеджером. При цьому важливо зазначити, що підприємництво можна вважати особливою сферою професійної діяльності, сутність якої полягає у постійному перетворенні ресурсів і майна в реальний капітал, тобто в те, що приносить прибуток.

Підприємницьке законодавство України складають регулюючі підприємство закони України та постанови Кабінету Міністрів, нормативні акти міністерств і відомств, органів місцевого самоврядування, у тому числі тих державних органів, що здійснюють державне регулювання підприємництва, контроль і нагляд за ним. У підприємницькому законодавстві України можна виділити три блоки нормативно-правових актів:

1. Конституція України, відповідно до ст. 42 якої кожен громадянин має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Це право базується на свободі підприємницької діяльності, яка полягає в здійсненні на власний розсуд і ризик особою господарської діяльності, не забороненої законом, з метою одержання прибутку.

2. Блок спеціальних нормативних актів, що регулюють виключно підприємницьку діяльність: Закони України «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства», «Про фермерське господарство», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» та інші.

3. Нормативно-правові акти, що містять окремі норми або їх сукупність, які регулюють підприємництво: Господарський Кодекс України, Цивільний Кодекс України, Податковий Кодекс України, закони України «Про власність», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», «Про захист прав споживачів», «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та інші.

Підприємництво – один з важливих факторів соціально-економічного прогресу. Тому суспільство зацікавлене в цивілізованому підприємстві, яке повинне мати розвинуту систему підтримки. Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його *основні функції*:

- інноваційну (творчу);
- ресурсну;
- організаційну;
- стимулювальну (мотиваційну).

Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути:

- громадяни України та інших держав;
- юридичні особи – підприємства (організації) усіх форм власності.

Законодавство України передбачає певні обмеження щодо підприємництва. Зокрема, не дозволяється займатися підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян: військовослужбовцям, посадовим особам органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади й управління, які здійснюють контроль за діяльністю підприємств і організацій.

Об'єктами підприємницької діяльності можуть бути:

- товар;
- продукт;
- послуга.

Підприємницька діяльність здійснюється згідно з чинним законодавством:

- без використання найманої праці;
- з використанням найманої праці;

- без утворення юридичної особи;
- з утворенням юридичної особи.

Існує два основних види підприємницької діяльності – виробнича і посередницька.

Виробнича підприємницька діяльність може мати характер основної (створюються вироби, готові до кінцевого споживання) і допоміжної (надаються послуги консалтингові, лізингові, маркетингові, проектні та ін.).

Фізичні або юридичні особи, які репрезентують інтереси виробників або споживачів, називаються *посередниками*. Основна їх мета – інтегрувати економічні інтереси виробника і споживача.

Агентування в *посередницькій підприємницькій діяльності* відбувається за участю агентів, брокерів, комісіонерів та консигнантів. *Агент* діє від імені й на користь виробника або споживача і працює на довготерміновій основі. *Брокер* виконує функції одноразового агента. *Комісіонер* приймає товар на комісію від виробника і в подальшому діє на власний розсуд. *Консигнант* реалізує продукцію з власного складу на підставі договору-доручення.

Суб'єктами торгово-комерційної діяльності можуть бути оптово-роздрібні фірми, торгові дома, дилери, дистриб'ютори та комівояжери. *Оптово-роздрібна фірма* безпосередньо реалізує продукцію традиційним способом. *Торговий дім* здійснює експортно-імпорتنі операції, включаючи організацію виставок, презентацій, реклами, заснування своїх представництв в інших країнах. *Дилер* перепродає товар від свого імені й за власний рахунок. *Дистриб'ютор* купує товар безпосередньо у виробника і реалізує постійним клієнтам. *Комівояжер* перепродує товар з доставкою його покупцям.

Аукціонна торгівля за специфікою об'єктів поділяється на торгівлю промисловими товарами, нерухомістю та майновими сертифікатами. Аукціонна торгівля за формою поділяється на внутрішньо- та міждержавну. *Аукціони* – це прилюдний торг з попереднім оголошенням стартової ціни й лоту (неподільної партії товару). *Внутрішньодержавні аукціонні торги* відбуваються постійно і стосуються промислових товарів та нерухомості. *Міждержавна аукціонна торгівля* відбувається періодично і стосується тільки специфічних товарів (хутро, антикваріат, дорогоцінне каміння, коні тощо).

Біржове підприємництво здійснюється на біржах: праці, фондовій, валютній та товарній. *Біржа* – це постійно діючий оптовий ринок, який виконує спеціалізовані функції. На *товарній біржі* відбувається торгівля товарами масового вжитку, на *фондовій* – купівля-продаж цінних паперів, на *валютній* – купівля-продаж валюти, золота, інших дорогоцінних металів. На біржі *праці* відбувається облік попиту і пропозиції робочої сили.

Структура виробництва в будь-якому суспільстві формується під впливом *суспільного поділу праці*. Розрізняють три види поділу праці: загальний, частковий і одиничний.

Загальний поділ праці призвів до виокремлення таких галузей народного господарства, як промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво та ін.

Частковий поділ праці спричинив виокремлення галузей всередині промисловості, сільського господарства тощо.

Одиничний поділ праці спостерігається безпосередньо на підприємствах і впливає на структуру промислового виробництва.

Важливими рушійними силами підприємництва є також економічний інтерес та економічна конкуренція.

Економічний інтерес – це форма реалізації потреби, це користь, вигода, яка досягається в процесі реалізації економічних відносин. Якщо економічні відносини не реалізують економічних інтересів, то суб'єкти господарювання намагаються досягти своєї вигоди розширенням діючих економічних відносинами (порушують закони, розвивають тіньову економіку тощо).

Особистий економічний інтерес винятково багатогранний, варіативний, як і потреби, що лежать у його основі. Людина є носієм усіх економічних інтересів – особистого, колективного, суспільного, групового, сімейного та ін. Через особистий економічний інтерес можна реалізувати інтерес сім'ї, колективу, суспільства, ефективно вирішити суперечності між ними. Особистий інтерес являє собою усвідомлене відображення об'єктивних економічних відносин у діяльності суб'єктів підприємництва. Ігнорування його є основним гальмом розвитку підприємництва. Реалізувати свій інтерес людина може, лише включившись у суспільне виробництво.

Цільова спрямованість ділової діяльності людей полягає в задоволенні потреб та інтересів. У цих двох категоріях перехрещуються аспекти підприємництва, і з цього погляду вони є загальними, наявними скрізь, де розвивається підприємництво. Специфіка потреб та інтересів, а отже, і підприємництво визначаються економічним та соціальним становищем людей. Підприємництво є водночас реалізацією їхніх інтересів і задоволенням потреб. Бажання підвищити свій добробут заохочує людину працювати ефективніше і продуктивніше, і це зрозуміло, тому що така праця, як правило, дає кращі результати.

Система стимулів – надзвичайно важлива характеристика системи підприємництва. Очікування винагороди виступає як рушійна сила підприємництва, то стимулює підприємців виробляти більше, а роботодавців – витрачати ресурси раціонально. Стимули, виконуючи свою роль з обслуговуванням підприємництва, мають різний вплив на ставлення людей до праці. Так, матеріальні стимули спонукають до праці в надії на винагороду, духовні – на суспільне визначення, соціальні на кращі умови. Проте, незважаючи на різні способи впливу на суб'єктів підприємництва, функція у стимулів одна – активізувати підприємницьку діяльність. Саме в умовах підприємництва в людини з'являється можливість створити власну справу, зайнятися тією працею, яка їй подобається, де вона може реалізувати власні ідеї, інтереси, потреби, де праця стає стимулом її діяльності.

Економічна конкуренція – це суперництво, змагання за досягнення найкращих результатів, економічна боротьба між фірмами (підприємцями) за найвигідніші умови виробництва та збуту товарів. Економічна конкуренція – це суперництво між підприємцями щодо задоволення власних інтересів, пов'язаних із продажем виробленої продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам.

У своєму прагненні до задоволення потреб споживачів підприємець реалізує власний економічний інтерес, лише вступаючи в змагання за споживача, намагаючись виштовхнути свою суперника з ринку й виробництва. Конкуренція є об'єктивною закономірністю становлення і розвитку підприємництва, важливою передумовою впорядкування цін, сприяє витісненню з виробництва

неефективних підприємств, раціональному перегрупуванню ресурсів, захищає споживача від диктату виробників.

1.2 Принципи здійснення, форми і моделі підприємницької діяльності

У сучасних умовах господарювання ринкову економіку визначають коротко як економіку вільного підприємництва. Проте підприємництво здійснюється за певними принципами, має власні форми, типи і моделі функціонування.

До основних *принципів* підприємництва належать:

- вільний вибір діяльності на добровільних засадах;
- залучення до підприємницької діяльності майна і засобів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників, споживачів виготовленої продукції, установлення цін відповідно до витрат виробництва із дотриманням діючого законодавства;
- вільне наймання працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонено чи не обмежено законодавством;
- вільний розподіл прибутку, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення підприємцем (юридичною особою) зовнішньоекономічної діяльності;
- використання будь-яким підприємцем належної йому частини валютного виторгу за власним розсудом.

Визначальним принципом сучасного зарубіжного підприємництва є такий: виробник, проводячи маркетингові дослідження, спочатку знаходить покупця (споживача) продукції чи послуг, запропонованих для ринку, і лише після цього приступає до її (їх) продукування. Саме у цьому виявляється пріоритет споживача як провідної ланки ринкового господарства.

Підприємництво як форма ініціативної діяльності може бути представлена певними видами:

- будь-якими видами виробничої діяльності;
- різноманітними видами торговельної діяльності;
- діяльністю з надання послуг;
- комерційним посередництвом тощо.

Підприємницька діяльність може здійснюватись як в *індивідуальній*, так і в *колективній формі*. Перша означає здійснення її громадянами, тобто фізичними особами, вільними у встановленні своїх прав і обов'язків на основі договору (угоди) і у визначенні будь-яких умов договору (угоди), що не суперечать чинному законодавству. Друга – колективна – передбачає межі та процедури, які окреслені більш строго з участю держави. У таких випадках підприємницька діяльність здійснюється вже на основі та в межах тих завдань і повноважень, які відбиті у засновницьких документах й статутах підприємств (організацій) різних форм власності.

Зазначені вище форми підприємницької діяльності тісно корелюють з можливими її *типами*. Основні з них такі:

- малий бізнес, що базується на особистій власності або оренді;
- спільне підприємництво або партнерство, засноване на колективній власності;
- корпоративне підприємництво, засноване на акціонерній власності.

Багаторічний досвід господарювання у країнах з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що традиційно існують дві моделі підприємництва: класична та інноваційна, але на практиці можливе їх поєднання.

Класична модель підприємництва орієнтована на максимально ефективне використання наявних ресурсів підприємства. Схема підприємницьких дій за такої моделі достатньо проста і чітко окреслена:

- оцінка наявних ресурсів;
- вивчення можливостей досягнення поставленої мети;
- використання тієї можливості, яка зможе забезпечити максимальну віддачу від наявних ресурсів.

Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання будь-яких (у межах закону) і насамперед нових управлінських рішень для підприємницької діяльності, особливо коли бракує власних природних ресурсів. Схема дій за цієї моделі підприємницької діяльності така:

- формулювання головної мети;
- вивчення зовнішнього середовища з метою пошуку альтернативних можливостей;
- порівняльна оцінка власних ресурсів і знайдених можливостей;
- пошук зовнішніх додаткових джерел ресурсів;
- аналіз можливостей конкурентів;
- реалізація завдань згідно з вибраною концепцією.

1.3 Соціально-економічна роль і значення підприємництва в структурі ринкової економіки

Розуміння сутності підприємництва пов'язано також з визначенням його ролі в економіці різних рівнів системи господарювання. Конкретно роль і значення підприємництва в економічному розвитку країни можна звести до такого.

По-перше, підприємництво слугує важелем для зміни структури економіки. Для підприємців основний спонукальний мотив – можливість одержання прибутку. Вони майже завжди концентрують свої дії на розвитку перспективних напрямків господарської діяльності, віддача від яких може перевершити середні показники.

По-друге, розвиток підприємництва створює «поживне середовище» для конкуренції. Забезпечуючи освоєння перспективних виробництв, підприємці сприяють швидшому оновленню техніко-технологічної бази і номенклатури продукції фірми. Вони стимулюють господарську активність, підтримуючи конкуренцію й існуючий ринок.

По-третє, підприємництво можна вважати каталізатором економічного розвитку. Цей своєрідний прискорювач істотно впливає на структурну перебудову в економіці; збільшення обсягів виробництва і надання послуг; стимулювання інвестиційної діяльності; підвищення рівня попиту і пропозиції; прискорення темпів економічного розвитку національної економіки в цілому.

По-четверте, підприємництво сприяє економії і раціональному використанню всіх ресурсів. Діяльність підприємця нерозривно пов'язана з господарським ризиком. Саме ця обставина є потужним стимулом економії ресурсів, вимагає від підприємця детального аналізу рентабельності проектів, відповідального ставлення до інвестицій, раціонального витрачання ресурсу, найму робочої сили.

По-п'яте, підприємництво забезпечує сильнодіючі стимули до високоефективної праці. У більшості випадків особистості, які мають власний бізнес і завдяки цьому сильніші спонукальні мотиви, більше зацікавлені в якісній і продуктивній праці, ніж наймані працівники. Такий психологічний феномен вільної праці для одержання власного зиску забезпечує ще більший вигаш для економіки в цілому.

Підприємництво виконує особливу функцію в економіці і народному господарстві, змістова сутність якої зводиться до оновлення економічної системи, створення інноваційного середовища, що спричиняє руйнацію традиційних структур і відкриття шляху до перетворень, зрештою стає тією силою, яка прискорює рух економіки по шляху ефективності, раціоналізації, бережливості і постійного оновлення.

Нагромаджений досвід усіх без винятку індустріально розвинутих країн з ринковою економікою соціального спрямування незаперечно підтверджує, що підприємництво – необхідна умова досягнення економічного успіху.

Підприємницькі процеси позитивно впливають на формування інфраструктури бізнесу. Це стимулює початківців створювати фірми, забезпечує більш сприятливе макросередовище для вже діючих суб'єктів ринку.

Інфраструктура бізнесу – це сукупність державних, приватних та громадських інститутів (організацій, установ, об'єднань), які обслуговують інтереси суб'єктів підприємництва, забезпечують їх господарську діяльність та сприяють підвищенню її ефективності.

Складність інфраструктури як системи обумовлена різноманітністю функцій, які виконують її складові елементи.

Виділяють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та інформаційно-аналітичну інфраструктури.

До *організаційно-технічної інфраструктури* належать товарні біржі, лізингові компанії, асоціації підприємців, транспортні комунікації і засоби зв'язку, виробничі та технологічні парки, технологічні центри.

Фінансово-кредитну інфраструктуру утворюють установи, які займаються акумуляцією тимчасово вільних коштів, перетворюють їх у кредити, надають фінансову допомогу, а саме: банки, фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди та компанії, страхові фірми, довірчі товариства, кредитні організації та спілки, фонди підтримки підприємництва, громадські об'єднання, міжнародні організації.

Інформаційно-аналітична інфраструктура включає в себе інформаційні, консультативні, юридичні та бухгалтерські фірми, бізнес-центри і бізнес-інкубатори, аудиторські організації, рекламні агентства, фірми по проведенню маркетингових досліджень. До функцій установ, що складають цю підгрупу інфраструктури, входить надання консультацій підприємцям, допомога у розробці необхідних документів для створення власної справи та державної реєстрації фірми, підвищення кваліфікації кадрів, вивчення ринкової

кон'юнктури та прогнозування споживчого попиту, формування маркетингової політики підприємства.

Основними тенденціями розвитку підприємництва в Україні є:

1. Інтенсивне розширення підприємництва, що виявляється у територіальному охопленні сфери бізнесу, зростанні кількості юридичних осіб та індивідуальних підприємців. Підприємницька активність характеризується також появою на ринку різноманітних організаційно – правових форм бізнесу, банків, товарних і фондових бірж, брокерських контор, страхових компаній, бізнес-центрів, консультаційних фірм та ін. Підвищується ступінь інтенсивності потоку інновацій, інвестиційних вливань у підприємницькі структури, міжгалузевого і міжфірмового переливу (руху) капіталів.

2. Відбувається інтеграція комерції з виробничою діяльністю. В результаті таких процесів з'являються складні організаційні утворення у формі корпорацій, концернів, асоціацій, консорціумів, холдингових компаній. В Україні функціонують виробничо-торговельні, виробничо-комерційні підприємства, фірмові магазини, торговельні будинки.

Прикладом інтеграції виробництва і комерції є виробничі кооперативи. Ці малі підприємства не тільки займаються виготовленням продукції, але й виконують комерційні функції, пов'язані з реалізацією товарів, пошуком постачальників і покупців, вивченням споживчого попиту, просуванням продукції на географічні ринки, укладанням комерційних угод. Обмеженість власних фінансових ресурсів, необхідність проведення оновлення і модернізації виробничих потужностей, підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку змушують все більшу кількість суб'єктів, які займаються виробничим або комерційним підприємництвом, брати кредити у банках. Отже, формуються та розвиваються взаємозв'язки між сферами бізнесу на основі кредитного договору, проведення лізингових операцій. В інтеграційних процесах зацікавлені учасники підприємницької активності, оскільки дають можливість утриматись і нормально функціонувати в ринкових умовах на основі взаємовигідних партнерських відносин.

3. Відбувається зрощення капіталу вітчизняних і зарубіжних підприємців шляхом створення спільних фірм, підприємств з іноземними інвестиціями.

4. Інтенсивний розвиток комерційного посередництва при стриманому розвитку виробничого підприємництва. Організація та чітке налагодження виробництва – непроста справа, адже для цього потрібні приміщення, відповідне обладнання, стабільна система закупівлі сировини і матеріалів, робоча сила, вагомий стартовий капітал. Для того, щоб швидше «зняти вершки» у ринковому просторі, багато початківців прямують у торгово-посередницьке русло.

5. Розширення сфери послуг (консалтингові, юридичні, страхові, транспортні, туристичні, готельні, рекламні, виставкові, громадське харчування, охоронні, мобільний зв'язок та Інтернет).

6. Співробітництво великого та малого бізнесу, активне впровадження нововведень. Малі та середні підприємства проводять розробки в основному на перших етапах досліджень (зародження винаходів), коли ще не потрібні значні матеріальні, кадрові та організаційні витрати. Малий бізнес проникає на початкові стадії виробництва – проведення науково-дослідних, конструкторських, лабораторних робіт, у галузь фундаментальних досліджень. З'являються міні-заводи як приклад технологічних та управлінських

нововведень. Сьогодні потрібно приділяти більше уваги підтримці венчурних (ризикових) та інноваційних фірм у високотехнологічних галузях економіки та у сфері науки. За кордоном вони є рушійним фактором розвитку науково-технічного прогресу, двигуном економіки і користуються відповідною державною підтримкою.

Не слід відкидати і міжнародний аспект розвитку малого та середнього підприємництва для України. Рівень розвитку малого підприємництва має сприяти створенню позитивного іміджу України, забезпеченню ефективної ринкової економіки з метою її інтеграції в європейську та світову економічні системи. Створення сприятливого підприємницького клімату в Україні повинно стати запорукою консолідації зусиль щодо удосконалення рівня відносин і співпраці з донорськими організаціями та участі у міжнародних проектах. Державна політика в цій сфері спрямована на приєднання України до міжнародних програм, підписання двосторонніх та багатосторонніх міждержавних і міжвідомчих угод щодо підтримки малого підприємництва.

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Підприємництво, без сумніву, відіграє визначальну роль у реалізації завдань перехідного періоду. При цьому успішна трансформація адміністративно-командної економіки у соціально спрямовану ринкову неможлива без діяльності підприємців, які обумовлюють відповідні зміни як на мікро-, так і на макроекономічному рівні.

Економіка розвинутих країн представлена системою підприємств, які за загальноприйнятою термінологією визначаються як великі, середні та малі. Власників цих підприємств об'єднує єдиний корпоративний інтерес – збереження, розвиток та захист приватної власності, максимізація прибутку. Разом з тим, бізнес неоднорідний, кожна з цих трьох груп має свої інтереси, які визначають стратегію їхньої економічної поведінки, відношення до держави та держави до них, підходи до вирішення технічних та економічних проблем. Різні й місце та роль вищевказаних секторів в економіці.

Великий бізнес, як правило, визначає економічну та технічну могутність країни. З метою самозбереження та розвитку він має потяг до інтеграції, поглинаючи або контролюючи більш дрібних партнерів з одного боку, та об'єднуючись у міжнародні структури, частково втрачаючи свою самостійність, з іншого. При цьому великий бізнес нерідко стає знаряддям експансії міжнародних підприємницьких структур на внутрішньому ринку країни.

Середній бізнес значною мірою залежить від внутрішньої економічної кон'юнктури та веде конкурентну боротьбу як усередині своєї групи, так із великим вітчизняним та іноземним капіталом. Середнє підприємництво зацікавлене у захисті на внутрішньому ринку шляхом проведення протекціоністської державної економічної політики. Підприємці середнього бізнесу більш тісно пов'язані з національними інтересами.

Мале підприємництво – це багаточисельний прошарок дрібних власників, які своєю масовістю значною мірою визначають соціально-економічне обличчя країни. Цей сектор формує найрозгалуженішу мережу підприємств, що працюють в основному на масового споживача товарів та послуг. Невеликі розміри малих підприємств, їхня технологічна, виробнича та управлінська політика дозволяють чутливо реагувати на зміни кон'юнктури ринку.

1.4 Мале підприємництво в ринковій економіці

Згідно з Господарським кодексом України суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів *малого підприємництва*, у тому числі до суб'єктів *мікропідприємництва*, *середнього* або *великого підприємництва*.

Суб'єктами мікропідприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до *суб'єктів середнього підприємництва*.

Роль і місце малого підприємництва в національній економіці найкраще розкривається в притаманних йому *функціях*.

По-перше, неоціненний внесок малого підприємництва в справу формування конкурентного середовища. Відомо, що в умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням змагання між суб'єктами господарювання, коли їхня самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на загальні умови обігу товарів на даному ринку, а також стимулює виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його в своєрідний соціальний двигун економічного розвитку. З одного боку, малий бізнес внаслідок багаточисельності складових елементів та

їхнього високого динамізму меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки він виступає як дійовий конкурент, що підриває монопольні позиції великих корпорацій. Саме ця риса малого підприємництва відіграла суттєву роль в послабленні, а іноді й в подоланні розвинутими країнами притаманної великому капіталу тенденції до монополізації.

По-друге, мале підприємництво, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця його риса набула в сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу (НТП), зростання номенклатури і асортименту промислових товарів та послуг.

По-третє, величезним є внесок малого підприємництва в здійснення прориву у ряді важливих напрямків НТП, передусім в галузі електроніки, інформатики, кібернетики. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукоємної продукції, мале підприємництво тим самим виступає провідником НТП.

По-четверте, мале підприємництво робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція виявляється у здатності цього сектору ринкової економіки створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки.

По-п'яте, важлива функція малого підприємництва полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме воно є фундаментальною основою формування активно діючого середнього класу суспільства. Отже, воно виконує функцію послаблення притаманної ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на даному етапі.

Все це дозволяє зробити висновок, що функціонування малого підприємництва не є відокремленим; взаємодіючи з великим та середнім підприємством, з державним сектором, воно становить невід'ємний структурний елемент сучасної ринкової економічної системи.

Як самостійна структурна ланка економіки мале підприємництво має ряд характерних *особливостей*.

1. Єдність права власності та безпосереднього управління підприємством. Спроможність та готовність підприємців малого бізнесу брати на себе ризик і нести відповідальність за рішення, що приймаються, передбачає саме таке поєднання.

2. Формування більш тісних взаємовідносин. Невеликі розміри фірми дозволяють окрім ділових стосунків встановлювати й неформальний, особистий характер зв'язків між працівником і підприємцем-роботодавцем, забезпечувати для персоналу дійовий механізм мотивації праці та більш високий ступінь задоволеності.

3. Відносно невеликі ринки ресурсів і збуту, що не дозволяє малій фірмі суттєво впливати на ціни і обсяг реалізації продукції у рамках галузі. Проте деякі з них дуже вдало виявляють свою ринкову нішу.

4. Формування більш тісних взаємовідносин. Невеликі розміри фірми дозволяють окрім ділових стосунків встановлювати й неформальний, особистий характер зв'язків між працівником і підприємцем-роботодавцем, забезпечувати

для персоналу дійовий механізм мотивації праці та більш високий ступінь задоволеності.

5. Відносно невеликі ринки ресурсів і збуту, що не дозволяє малій фірмі суттєво впливати на ціни і обсяг реалізації продукції у рамках галузі. Проте деякі з них дуже вдало виявляють свою ринкову нішу.

6. Персоніфікований характер відносин підприємця з партнерами-постачальниками ресурсів та покупцями готової продукції. Це обумовлюється тим, що мале підприємство в принципі розраховане на обслуговування досить вузького кола споживачів.

7. Сімейний характер у веденні справи. Члени сім'ї нерідко входять у число працівників, базовий капітал малої фірми може формуватись за рахунок сімейних заощаджень, сама справа і досвід передаються від одного члена сім'ї (батька) іншому (сину) із збереженням секретів технології виготовлення продукції чи приготування смачних страв.

8. Особливий характер фінансування. Якщо великі корпорації формують необхідні фінансові ресурси через фондові біржі, то малі підприємства можуть розраховувати на відносно невеликі кредити банків, власні кошти та неформальний ринок капіталу (кошти позичаються у друзів, рідних, інших підприємців).

Малі підприємства мають переваги та недоліки.

Переваги: гнучкість, адаптація до місцевих умов, шанси на матеріальний успіх та можливість швидкої реалізації власної бізнес-ідеї, спрощена організаційна структура малого підприємства порівняно з великою компанією, можливість швидшого пристосування до зміни споживчого попиту, більш оперативне освоєння випуску нової продукції малими партіями, невисокі експлуатаційні витрати, більш висока оборотність капіталу, можливість успішного виживання при умові правильного вибору ринкової ніші (товар, географічний і клієнтурний ринок) та інструментів маркетингу.

Крім того, малі підприємства дозволяють зменшити диспропорцію у доходах між людьми, розвивати та пристосовувати різні види новітніх технологій, формувати та підтримувати прямі контакти із споживачами, можуть виступати як субпідрядники при виконанні певних робіт для великих підприємств. Малий бізнес є важливим зняряддям боротьби з безробіттям завдяки своїй здатності у великих масштабах залучати незайняту робочу силу, яка вивільняється з великих підприємств у період економічної кризи.

Недоліки: фінансові труднощі, некомпетентність менеджерів-підприємців, підвищена чутливість до економічних змін, проблеми залучення додаткових службовців, особливо високого рівня кваліфікації, обмежені можливості зберігання великих складських запасів, невисокий ступінь виживання фірми на початковому етапі створення суб'єкта, недостатність експортного потенціалу, підвищена особиста відповідальність керівника-підприємця малої фірми за всю бізнес-справу, високий ступінь ризику при освоєнні проекту, невпевненість партнерів по бізнесу при укладанні договорів з незнайомою малою фірмою.

Для активізації розвитку підприємництва в Україні та підвищення його ролі в суспільстві слід забезпечити реалізацію організаційно-правових, фінансово-економічних та соціально-психологічних завдань. Організаційно-правові, у свою чергу, можна розділити на правові та організаційні; фінансово-економічні – на економічні, фінансові та ресурсні.

Завдання правового характеру: створення нових та удосконалення чинних нормативно-правових актів сприяння підприємницькій діяльності, приватному і малому бізнесу, забезпечення їхньої однозначності та стабільності, удосконалення організаційно-правового та податкового державного регулювання і контролю.

Організаційні: послідовне державне планування розвитку і підтримки підприємництва, у тому числі малого бізнесу, шляхом розроблення загальнодержавних і регіональних програм, створення єдиної системи реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва, спрощення і здешевлення порядку відкриття фірми, розширення мережі структур інформаційного, консалтингового, інноваційного спрямування.

Економічні: поліпшення загального стану економіки і зростання обсягів вітчизняного виробництва, підвищення надійності і стабільності національної грошової одиниці. Створення умов для суттєвого зростання платоспроможного попиту населення, подальше удосконалення механізмів прискорення роздержавлення власності та приватизації підприємств.

Фінансові: удосконалення системи фінансування, кредитування, страхування, реформа оподаткування, різноманітність форм фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу.

Ресурсні: можливість формування капіталу для початківців, отримання матеріально-технічних ресурсів, виробничих площ і приміщень для офісів, доступність науково-технічного та інформаційного потенціалу, використання природного багатства, розвиток ринку нерухомості та лізингу.

Соціальні: реалізація соціально-економічних програм, соціальне партнерство підприємництва з державними структурами та органами виконавчої влади, проведення спонсорської та благодійної діяльності, підвищення соціально-етичної відповідальності підприємця у суспільстві, пропагування культури бізнесу.

Таким чином, завдяки ефективному підприємництву Україна прискорить процес переходу до розвинутої економіки і суспільного прогресу.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Ознаки та принципи здійснення підприємницької діяльності.
2. Суб'єкти підприємницької діяльності, її функції.
3. Види підприємницького бізнесу.
4. Особливості форм підприємництва.
5. Одноосібна форма підприємництва.
6. Принципи здійснення підприємництва.
7. Моделі підприємницької діяльності.
8. Типи підприємницької діяльності.
9. Особливості посередницької підприємницької діяльності.
10. Мале підприємництво, його функції.



ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ТА НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 2.1 Правові основи функціонування підприємств.
- 2.2 Організаційно-правові форми підприємств.
- 2.3 Головні види та напрями діяльності підприємств.



• *нормативна база, організаційно-правова форма, класифікація підприємств, вид діяльності*

2.1 Правові основи функціонування підприємств

Основними законодавчими актами, які регулюють діяльність підприємств в Україні, є Закони України: «Про власність», «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні» та ін. Зокрема, Закон України «Про підприємства в Україні» визначає види та організаційні форми підприємства, правила їх створення, реєстрації, реорганізації та ліквідації, механізм здійснення підприємницької діяльності в умовах переходу до ринкової економіки. Цим Законом визначені рівні правові умови для діяльності підприємств незалежно від організаційної форми та форми власності на майно; він спрямований на забезпечення самостійності підприємств, визначає їх права і відповідальність за результати своєї господарської діяльності, регулює відносини підприємств з іншими суб'єктами господарювання, органами державного управління та ін.

До засновницьких документів, що підтверджують статус юридичних осіб, відносять *статут* та *засновницький договір*. Створення малих підприємств, фірм, товариств, банків, фінансових груп, бірж, асоціацій, концернів, об'єднань, підприємств та інших підприємницьких структур без цих документів неможливе. Для тих, хто створюватиме індивідуальні, приватні фірми на правах малих підприємств з індивідуальною формою організації бізнесу, необхідним документом є статут підприємства; для повного, командитного товариства з колективною формою бізнесу – засновницький договір, а для акціонерних товариств, товариств з обмеженою, а також додатковою відповідальністю та різних об'єднань підприємств необхідні обидва ці документи. Процедура та механізм їх організації мало чим відрізняються.

Оскільки статут і засновницький договір підприємств фірм мають самостійне значення та однакову юридичну силу, їх слід затверджувати і змінювати в однаковому порядку. Вони не повинні текстуально дублювати один одного, хоча найбільш принципові положення слід формулювати ідентично. Це стосується, зокрема, найменування підприємства (фірми) та його місцезнаходження; обсягу статутного фонду, розміру і частки вкладу кожного учасника; порядку і строків внесення вкладів; розподілу прибутку; формування і повноваження орган і и управління; умов ліквідації. При суперечливості

формувань перевагу слід надавати положенням засновницького договору, зареєстрованого нарівні зі статутом.

Чинне законодавство не містить спеціальних вимог щодо розмежування змісту засновницького договору та статуту. Разом з тим, у Законі України «Про підприємства в Україні» окреслено обов'язкові ознаки статуту кожного підприємства. Це визначення у статуті: власника і напій підприємства; його місцезнаходження; предмета і цілей діяльності; органів управління; порядку їх формування і компетенції; повноважень трудового колективу і його виборних органів; органу, що має право представляти інтереси трудового колективу; порядку утворення і ліна підприємства; умов реорганізації і ліквідації підприємства.

Статут підприємства – це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність. У ньому зазначається точна назва підприємства, його місцезнаходження, форма власності, вид діяльності, місія функціонування та основні цілі, органи управління, порядок реорганізації і ліквідації та ін. Зміст статуту не повинен суперечити положенням законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємства. Завдання статуту – дати повне уявлення про правовий статус підприємства (фірми) як самостійного господарського суб'єкта, що має всі права юридичної особи, про його внутрішній механізм управління і самоуправління, режим формування і використання майна підприємства і фірми), розпорядження його коштами і прибутком. У цьому розумінні статут – це акт підприємства, що внутрішньо регламентується, доповнює та конкретизує більшість положень засновницького договору. Таке призначення статуту виявляється і в його структурі, яка, на відміну від договору, докладніша і складається з наступних розділів: «Загальні положення», «Предмет (вид), основні цілі та напрями діяльності», «Зовнішньоекономічна діяльність», «Права фірми», «Майно фірми», «Фонди фірми», «Виробничо-господарська діяльність», «Управління фірмою і її трудовим колективом», «Організація та оплата праці», «Розподіл прибутку (доходу) та відшкодування збитків», «Облік, звітність і контроль», «Припинення діяльності фірми (реорганізація та ліквідація)».

Суть засновницького договору полягає у тому, що він є одним з різновидів згоди про спільну господарську діяльність з утворенням самостійної юридичної особи. Його зміст – об'єднання майна (капіталів) і підприємницьких зусиль з метою отримання прибутку. Тому основним дня засновницького договору є визначення всіх параметрів взаємовідносин між учасниками фірми, насамперед майнового та організаційного характеру. Це виявляється і в структурі договору, який має такі розділи: «Преамбула», «Предмет договору», «Загальні положення договору», «Юридичний статус фірми», «Види діяльності», «Статутний фонд і вклади засновників (учасників)», «Права та обов'язки засновників (учасників)», «Управління фірмою», «Розподіл прибутку (доходу) та відшкодування збитків», «Решта умов», «Відповідальність за порушення договору», «Умови розірвання договору», «Умови та строки набуття договором чинності».

Під час формування договору особливу увагу слід звернути на конкретні розміри, терміни і порядок участі партнерів у формуванні майнової бази, умови участі у розподілі прибутків та ризиків; конкретні одно- та двосторонні права й обов'язки учасників; порядок передавання прав на об'єкти промислової власності (винаходи, промислові зразки тощо) та їх комерційне використання,

відповідальність партнерів за неналежне виконання своїх обов'язків; формажорні обставини (тобто обставини так званої «непоборної сили»), що звільняють учасник їм від відповідальності через неможливість виконання взятих на себе зобов'язань; порядок вирішування суперечок між учасниками і право що застосовується; конфіденційність у процесі створення і діяльності фірми, строк діяльності.

Підприємства мають діяти і господарювати в межах законодавства, що регулює усі напрями їх діяльності.

Майно підприємства становлять матеріальні активи та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в його самостійному балансі і яке належить підприємству за правом власності або повного господарського відання (володіння, користування і розпоряджання ним на свій розсуд).

Джерелами формування майна підприємства слугують:

- грошові й матеріальні внески засновників;
- доходи від реалізації продукції, інших видів господарської діяльності, від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення, дотації з державного й місцевого бюджетів;
- надходження від роздержавлення та приватизації власності або від придбаного майна іншого підприємства (організації);
- безплатні або добровільні внески підприємств, організацій та окремих громадян.

Підприємство, якщо інше не передбачене його статутом, має право (з дозволу власника) продавати, здавати в оренду, обмінювати, передавати безплатно в тимчасове користування іншим підприємствам і громадянам засоби виробництва та інші матеріальні цінності. Воно може також випускати й продавати власні цінні папери, купувати їх у інших юридичних осіб. Підприємству дозволяється за певну плату або на пільгових умовах володіти користуватися землею та іншими природними ресурсами. При цьому його обов'язком є своєчасне здійснення природоохоронних заходів (здебільшого власним коштом). У разі банкрутства підприємства фінансування таких заходів провадиться за рахунок коштів від продажу його майна, а за браком таких – з бюджету відповідного органу місцевої влади або держави.

Кожне підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи (стратегію) розвитку, виходячи з попиту на продукцію, що виробляється (роботу, послуги, що виконуються), та необхідності постійного збільшення власного зиску, а також здійснює матеріально-технічне забезпечення виробництва через систему прямих угод (контрактів) з постачальниками або за посередництвом торгових бірж. Воно реалізує вироблену продукцію через прямі угоди зі споживачами, державне замовлення (у разі існування такого), через мережу бірж і власних торговельних підприємств за цінами (тарифами), які воно встановлює самостійно, або за цінами договірними, регульованими державою чи вільними (ринковими).

На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарсько-економічної діяльності є прибуток (дохід). Порядок використання останнього визначає власник (власники) підприємства або вповноважений ним (ними) орган. Державний вплив на вибір напрямків використання прибутку (доходу) здійснюється через систему податків,

податкових пільг, різних економічних санкцій. У випадках, передбачених статутом підприємства, певна частина чистого прибутку може передаватися у власність членів трудового колективу.

За умови зовнішньоекономічної діяльності підприємства частину прибутку (доходу) становлять валютні кошти, що зараховуються на його валютний рахунок у банку та використовуються ним самостійно. Залежно від величини доходу підприємства визначається фонд оплати праці його персоналу.

Держава гарантує дотримання законних прав та інтересів кожного підприємства. Здійснюючи господарську та іншу діяльність, підприємство має право з власної ініціативи приймати будь-які рішення в межах чинного законодавства України. Окрім передбачених законодавством випадків, втручання державних і громадських органів, політичних партій і рухів у діяльність підприємства не дозволяється. Збитки (включаючи очікуваний, але не одержаний прибуток), завдані підприємству з вини державних органів або їхніх службових осіб, мають бути відшкодовані за рахунок останніх.

Держава забезпечує будь-якому підприємству однакові економічні й правові умови господарювання. З цією метою вона:

- сприяє розвитку ринку, здійснюючи його регулювання за допомогою економічних методів та антимонопольного законодавства;
- забезпечує пільгові умови тим підприємствам, які впроваджують прогресивні технології і створюють нові робочі місця;
- стимулює розвиток малих підприємств, надаючи пільги за оподаткування та державного кредитування, створюючи фонди сприяння розвитку малих підприємств тощо.

Контроль за окремими видами діяльності підприємства здійснюють державна податкова інспекція та державні органи, що виконують нагляд за безпекою виробництва і праці (включаючи екологічну безпеку) в межах своєї компетенції, встановленої відповідними законодавчими актами України. Якщо вимоги цих органів виходять за межі їхніх повноважень, підприємство має право не виконувати таких вимог.

У разі порушення договірних зобов'язань, кредитно-розрахункової і податкової дисципліни, вимог щодо якості продукції та інших правил здійснення господарської діяльності підприємство несе відповідальність, передбачену чинним законодавством України (сплачує штрафи, відшкодовує завдані збитки). Проте сплата штрафів і відшкодувань не звільняє підприємство без згоди споживача від виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції, здійснення робіт або надання послуг у повному обсязі й у відповідні строки.

2.2 Організаційно-правові форми підприємств

Законодавство України про підприємства оперує такими поняттями, як організаційні форми, види і категорії підприємств. Кожне з них вживається для класифікації підприємств за певними ознаками.

Організаційна (організаційно-правова) форма передбачає класифікацію підприємств залежно від форм власності, визначених Конституцією України, та способів розмежування у підприємствах окремих форм власності і управління майном. Юридичне значення цього полягає в урахуванні у законодавстві особливостей правового становища підприємств окремих видів.

Загалом організаційна форма і вид визначають суб'єкта, який має право присвоювати результати діяльності підприємства. З точки зору організаційної форми виділяють такі види підприємств: приватні, колективні, господарські товариства, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, комунальні, державні (в тому числі казенні).

Слід мати на увазі, що відповідно до чинного, на момент створення підприємств, законодавства в Україні були створені і діють до цього часу й інші види підприємств: індивідуальні, сімейні, спільні (в тому числі з іноземними інвестиціями) підприємства.

Приватне підприємство – це організаційно-правова форма підприємства, заснованого на власності фізичної особи.

Визначення приватне, крім форми власності, виражає головну особливість правового становища підприємств цієї організаційної форми. Згідно із законодавством України власник у даному разі водночас є і підприємцем, тобто власність і управління майном у приватному підприємстві не розмежовуються.

Колективне підприємство – це організаційно-правова форма підприємства, заснованого на власності трудового колективу підприємства.

Визначення колективне означає, що підприємство належить колективу співвласників (засновників, учасників), які діють як один суб'єкт права колективної власності. Правосуб'єктність власника (у даному разі колективу або групи власників, організованих у колективне підприємство з правами юридичної особи) реалізується через юридичну особу – підприємство, яке володіє, користується і розпоряджається майном відповідно до свого статуту. Це вид недержавної юридичної особи. Право колективної власності у колективному підприємстві безпосередньо здійснюють його органи управління – вищий орган управління (загальні збори або конференція) і правління. Отже, колективне підприємство, поки воно діє, – це об'єкт права власності відповідної юридичної особи. Його засновники і учасники є власниками часток (паїв, вкладів) у майні підприємства.

Специфічним видом колективного підприємства є також *орендне підприємство*.

Державне підприємство являє собою організаційно-правову форму підприємства, заснованого на державній власності. Визначення державне вказує, що дане підприємство має особливості правового становища порівняно з недержавними підприємствами. Ці особливості обумовлені способом відмежування функцій власника від функцій управління майном у державному підприємстві. Саме державне підприємство, як майновий комплекс, є об'єктом права державної власності.

Підприємству, як суб'єктові права, це майно належить на праві повного господарського відання. Це право вужче, ніж право власності. Обсяг його залежить від цільового призначення відповідного майна. Державне підприємство володіє, користується і розпоряджається цим майном «на свій розсуд, вчиняючи щодо нього будь-які дії, які не суперечать чинному законодавству та статуту підприємства». Оскільки державне підприємство є суб'єктом права повного господарського відання майном, а не суб'єктом права власності, щодо державних підприємств діє спеціальна категорія – правовий режим майна державних підприємств. Вона означає, що державні підприємства керуються спеціальними правилами заснування, утворення їх майна при заснуванні,

визначення цілей і предмета діяльності, управління майном, розподілу прибутку тощо.

Державні підприємства, як суб'єкти однієї форми власності (організаційної форми), поділяються на види:

- державні підприємства, засновані на державній власності;
- державні підприємства, засновані на республіканській (Автономної Республіки Крим) власності;
- казенні підприємства.

Усі ці підприємства – державні юридичні особи.

Особливим видом підприємства, заснованого на державній власності, є *казенне підприємство*. Майно, що є у державній власності і закріплене за казенним підприємством, належить йому не на праві повного господарського відання, а на праві оперативного управління.

Здійснюючи право оперативного управління, казенне підприємство володіє і користується зазначеним майном. Розпоряджатися закріпленим за ним на праві оперативного управління державним майном, що належить до основних фондів підприємства, казенне підприємство може лише з дозволу органу, уповноваженого управляти відповідним державним майном. Особливості розпорядження іншим майном казенного підприємства визначаються у його статуті.

Спільне підприємство – це організаційна форма підприємства, заснованого за законами України на базі об'єднання майна різних форм власності (так звана змішана форма власності). Спільні підприємства, як правило, мають форму господарських товариств, тобто є суб'єктами права колективної власності.

Засновниками спільних підприємств можуть бути юридичні особи і громадяни України, інших держав. Залежно від цього є два види спільних підприємств:

- звичайні (національні) спільні підприємства;
- спільні підприємства з іноземними інвестиціями.

Спільне підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить не менше 10 відсотків.

Підприємство набуває статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

Іноземне підприємство – це організаційно-правова форма підприємства з місцезнаходженням в Україні, створеного як суб'єкт права згідно із законодавством іноземної держави, майно якого повністю перебуває у власності іноземних громадян, юридичних осіб або держави.

Визначення іноземне (іноземна власність) означає, що підприємство підпорядковується різним юрисдикціям. Порядок створення і внутрішньої діяльності іноземного підприємства регулюється законодавством країни, якій воно належить. Законодавство України не регулює цих відносин. Разом з тим умови реєстрації діяльності іноземного підприємства в Україні регулюються українським законодавством, тобто на іноземні підприємства загалом поширюється національний правовий режим господарської діяльності.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарним є підприємство, засноване на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративним є підприємство, засноване на приватній власності двох або більше осіб.

Залежно від форми організації господарської діяльності розрізняють підприємства та об'єднання.

Об'єднання – це єдиний виробничо-господарський комплекс взаємозв'язаних спеціалізованих суб'єктів господарювання (підприємств, науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій, пусконаладжувальних, монтажних та інших структурних одиниць), створений на основі технологічної єдності процесів виробництва, однорідності продукції, що випускається, територіальній компактності об'єднаних суб'єктів господарювання, розвитку спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва та централізації управління.

Розрізняють два *типи* таких об'єднань.

Перший тип об'єднань має договірну форму. Його основою є міжфірмова угода. У договірних об'єднаннях (*господарських товариствах*) сторони не створюють нової юридичної одиниці спільного володіння та не здійснюють перерозподілу акцій існуючих підприємств.

Другий тип об'єднань має форму спільного підприємства. У такому випадку об'єднання кількох підприємств веде до появи нового суб'єкта господарювання. Право власності на створюваному об'єднанні поділяється між учасниками відповідно до вкладеного капіталу.

Прикладом договірного об'єднання може бути консорціум, акціонерне товариство, корпорація.

Мотиви об'єднання можуть бути такі:

- диверсифікація виробництва;
- придбання виробничої бази або джерел сировини;
- скорочення капітальних витрат та зменшення ризику при створенні нових виробничих потужностей;
- проникнення на новий ринок збуту продукції;
- освоєння нових видів діяльності;
- розширення діючого виробництва;
- придбання нових каналів реалізації товарів або надання послуг;
- підвищення ефективності маркетингу;
- прагнення уникнути сезонної або циклічної нестабільності виробництва;
- комплексне використання сировини, матеріалів, відходів виробництва;
- реалізація складних інвестиційних та інноваційних проектів;

- зниження за допомогою партнерів витрат виробництва тощо.

Підприємницька діяльність сфери малого бізнесу реалізується у двох формах: індивідуальна підприємницька діяльність без утворення юридичної особи і приватне підприємство (фірма).

Індивідуальне підприємство ґрунтується на праві власності однієї особи або сім'ї, котрі отримують весь дохід і несуть увесь ризик від бізнесу. Власник індивідуального підприємства несе відповідальність щодо зобов'язань підприємства в межах, визначених його статутом.

Як правило, власники одночасно є і керівниками. Це одна з найбільш поширених простих і динамічних форм бізнесу.

Одноосібні фірми існують завдяки ініціативі однієї людини – власника. Доля такої фірми тісно пов'язана з долею її власника. Часто смерть власника фірми, зміна місця проживання або зміна складу сім'ї є причиною її ліквідації.

Невизначеність життєвого циклу такої фірми впливає на ставлення до неї з боку підприємств, що мають з нею ділові стосунки. Вони, наприклад, не прагнуть укладати з такою фірмою довгострокових інвестиційних угод.

Товариство як організаційно оформлене добровільне співробітництво фізичних та юридичних осіб створюється для досягнення спільної комерційної мети і ґрунтується, як правило, на особистій участі в його діяльності кожного члена товариства. Товариство створюється тоді, коли зусиль одного підприємця або фірми недостатньо для реалізації певного проекту, тому вони об'єднуються з іншими особами.

Залежно від прийнятої у статуті міри майнової відповідальності можуть бути такі види товариств:

- просте товариство;
- товариство з повною майновою відповідальністю (повне товариство);
- командитне товариство (товариство на довірі);
- товариство з обмеженою відповідальністю.

Просте товариство створюється внаслідок угоди учасників про об'єднання їхнього майна та особистої участі в його діяльності. У такому випадку товариство не є юридичною особою і має форму угоди про спільну діяльність, згідно з якою члени не відповідають за борги один перед одним, але несуть солідарну відповідальність за борги товариства усім майном, що йому належить. У такому товаристві кожний член може виступити від свого імені при укладанні різних угод. Загальний дохід товариства розподіляється між учасниками відповідно до умов угоди.

Повним товариством визнається таке, у якому всі учасники здійснюють статутну діяльність у межах однієї фірми та несуть необмежену відповідальність за спільні борги (відповідають не лише особистою часткою, а й усім своїм майном як солідарні боржники). Характерною особливістю є те, що кожний учасник повинен особисто працювати в товаристві, у зв'язку з чим робота в інших товариствах стає неможливою. Організаційна структура управління в товаристві проста. Тут не створюються спеціальні органи управління, а за спільною згодою учасники товариства можуть делегувати управлінські функції один одному. Застосовуються переважно економічні методи управління, започатковані на матеріальній заінтересованості.

Командитне товариство – це організація, що складається з одного або кількох учасників, які відповідають усім своїм майном (необмежено

відповідальні товариші – комплементарії), і одного або кількох членів, відповідальність яких обмежується їхніми внесками – паями (командитисти). Їх називають пайовиками, або вкладниками. Вкладники у такому товаристві є інвесторами і не входять до складу засновників фірми. Перелік вкладників із зазначенням розмірів внеску кожного з них указується у статуті командитного товариства.

Найбільш розвинутою формою господарських товариств є *акціонерне товариство*. Головним атрибутом такого товариства служить *акція* – цінний папір без встановленого терміну обігу, який засвідчує пайову участь у статутному фонді товариства; підтверджує членство в ньому і право на участь у управлінні ним; дає учаснику товариства право на одержання частки прибутку у вигляді дивіденду та участь у розподілі майна в разі ліквідації товариства. За існуючою практикою акціонерні товариства бувають двох видів: *відкритого типу*, акції яких розповсюджуються через відкриту підписку та купівлю-продаж на фондових біржах; *закритого типу*, акції яких можуть розподілятися між засновниками або серед заздалегідь визначеного кола осіб і не можуть розповсюджуватись шляхом підписки, купівлі-продажу на біржі. У вересні 2008 року був прийнятий Закон України «Про акціонерні товариства», згідно з яким акціонерні товариства поділяються на два типи: *публічні* та *приватні*. Склад акціонерів *приватного* акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів. *Публічне* акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій. Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту товариства вносять відповідні зміни, в тому числі про зміну типу товариства з приватного на публічне. Зміна типу товариства з приватного на публічне або з публічного на приватне не є його перетворенням.

Акціонерне товариство може бути створене однією особою чи може складатися з однієї особи у разі придбання одним акціонері їм усіх акцій товариства. Акціонерна форма господарювання має істотні переваги: *фінансові* – створює механізм оперативної мобілізації великих за обсягом інвестицій і регулярного одержання доходу в формі дивідендів; *економічні* – акціонерний капітал сприяє встановленню гнучкої системи виробничо-господарських зв'язків, опосередкованих перехресним або ланцюговим володінням акціями; *соціальні* – акціонування є важливою формою роздержавлення власності підприємств будь-яких розмірів.

Взаємовідносини між членами товариства (товаришами) будуються на основі таких *принципів*:

- права та обов'язки члена товариства визначаються лише його пайовим внеском;
- вкладник може управляти справами товариства лише як його уповноважений, а за відсутності таких повноважень не має права заперечувати дії необмежено відповідальних товаришів;
- у разі банкрутства товариства вкладники мають переважне право перед необмежено відповідальними товаришами на отримання своїх внесків з майна товариства, що залишилось після задоволення потреб кредиторів;

– перед третіми особами вкладник відповідає своїм внеском. Якщо цей внесок не був зроблений або зроблений не повністю, він відповідає майном у розмірі внеску, зафіксованому в статуті;

– вкладник відповідає однаково з необмежено відповідальними товаришами, якщо він дав згоду на внесення свого прізвища до складу засновників товариства. Вкладник також несе відповідальність за угодами, які були укладені ним від імені товариства за відсутності для цього повноважень.

Товариство з обмеженою відповідальністю є формою спільної діяльності, яка передбачає наявність статутного капіталу, розділеного на частки, розмір яких визначається засновницькими документами. У товаристві з обмеженою відповідальністю право володіння частками статутного капіталу кожним партнером підтверджується спеціальним свідоцтвом, яке не є цінним папером, на відміну від акцій акціонерного товариства. Кожний партнер товариства з обмеженою відповідальністю несе відповідальність у межах свого майна, він має право уступити свою частку одному або кільком учасникам цього товариства. У випадку, якщо партнери відмовляються від придбання частки, вона може бути продана третім особам.

Право продажу частки третім особам має передбачатися у статуті або в угоді про створення товариства.

Партнери також користуються переважним правом придбання частки або її частини учасника, який уступає її, пропорційно своїм часткам у статутному капіталі товариства або в іншому взаємоузгодженому порядку. При переданні частки або її частини третій особі одночасно відбувається перехід до нього прав та обов'язків, що належали партнеру, який уступив частку повністю або частково.

Будь-який учасник товариства з обмеженою відповідальністю має право вийти з нього за власним бажанням після відповідного рішення зборів. Але до моменту виходу партнер мусить виконати усі зобов'язання, термін виконання яких настав. Лише в цьому разі йому може бути виплачена вартість майна товариства пропорційно до його частки у статутному капіталі, який відповідно зменшується на виплачену частину, якщо вона не відшкодовується рештою учасників товариства.

Виплата відбувається після затвердження звіту за рік, у якому партнер вийшов із товариства, і в термін до 12 місяців з дня виходу, якщо установчими документами не передбачена інша процедура виходу. На вимогу учасника товариства і за згодою товариства внесок може бути повернений повністю або частково в натурально-речовій формі. Вибулому учаснику виплачується частина прибутку, що йому належить, а також повертається у натуральній формі майно, яке було передано фірмі у володіння та користування.

Товариство з обмеженою відповідальністю не відповідає за особисті борги його членів. Але за недостатності майна учасника товариства для покриття його особистих боргів кредитори мають право вимагати виокремлення частки учасника-боржника в порядку, передбаченому при виході партнера з товариства.

Важливою відмінною рисою товариства з обмеженою відповідальністю є можливість членства в ньому правонаступників (спадкоємців) вибулого учасника товариства. При реорганізації юридичної особи, що є учасником товариства з обмеженою відповідальністю, або у разі смерті фізичної особи-

учасника їхні правонаступники і спадкоємці можуть вступати в товариство за згодою товариства.

У випадку ліквідації юридичної особи – учасника товариства або у разі відмови правонаступника (спадкоємця) від вступу в товариство з обмеженою відповідальністю воно зобов'язане виділити частку, що належить реорганізованій або ліквідованій юридичній особі (або померлому члену товариства), з виплатою прибутку, який їм належить.

Учасник товариства може бути виключений із товариства, якщо він систематично не виконує своїх зобов'язань або протидіє досягненню цілей товариства. Рішення про виключення має бути прийнято одностайно на загальних зборах його членів.

Товариство з обмеженою відповідальністю може складатися не менше ніж з двох учасників. Вони мають право:

- брати участь в управлінні справами товариства в порядку, установленому статутом;
- отримувати прибуток від діяльності товариства;
- одержувати частину майна при його ліквідації;
- отримувати інформацію про діяльність товариства, зокрема знайомитися з даними бухгалтерського обліку та звітності.

Водночас зазначене товариство зобов'язане:

- дотримуватися статуту товариства та виконувати рішення його вищого органу;
- робити внески в порядку, передбаченому засновницькими документами;
- не розголошувати конфіденційної інформації щодо діяльності товариства.

Кожний учасник товариства з обмеженою відповідальністю має свою частку в майні товариства, яка визначається за згодою сторін. Внесок учасника товариства є головним джерелом формування майна.

Внесок до статутного капіталу може бути здійснений у будь-якій формі. Внеском учасника може бути передання його майна товариству у володіння та користування на визначений термін.

Управління товариством з обмеженою відповідальністю здійснюють збори учасників товариства, а за необхідності – дирекція (директор), правління та інші органи, що створюються товариством, їх назва, компетенція, кількісний склад та порядок формування визначаються статутом товариства. Найвищим органом управління є загальні збори його учасників.

Товариство з обмеженою відповідальністю для забезпечення управління виробничо-господарською діяльністю може найняти директора. Директор діє на основі контракту. Однією з найважливіших умов діяльності товариства є контроль за його роботою з боку власника.

Основою діяльності будь-якого товариства є письмова або усна угода між його членами. Для того щоб уникнути помилок та конфліктів у процесі спільної діяльності, необхідно, щоб угода була укладена в письмовій формі або у вигляді статуту.

Як правило, зміст угоди про товариство містить:

- повні вимоги кожного партнера;
- строк угоди;
- суму коштів, інвестованих кожним партнером;
- схему розподілу прибутку та можливих збитків;

- процедуру ліквідації товариства;
- процедуру прийняття нових членів;
- обмеження на суму коштів, яка може бути вилучена з капіталу товариства кожним партнером;
- спосіб компенсації збитків, яких зазнали партнери.

Будь-яка асоціація людей чи товариств має бути визнана як *кооператив*, якщо вона має на меті підвищення економічного чи соціального рівня життя своїх членів шляхом ведення підприємства, яке ґрунтується на взаємодопомозі.

Основна ідея кооперації – поєднання зусиль багатьох осіб чи їх товариств, спрямованих на досягнення спільної для них господарської мети. Саме ж об'єднання, яке створюється для досягнення такими спільними зусиллями загальної господарської мети, називається *кооперативним об'єднанням*.

Згідно з чинним законодавством в Україні *кооператив* – це суспільна організація громадян, які добровільно об'єдналися для спільної господарської та іншої діяльності на основі належного їм на правах власності орендованого або наданого в безоплатне користування майна, самостійності, самоврядування і самофінансування, а також найповнішого поєднання інтересів членів кооперативу з інтересами колективу і суспільства.

Майно кооперативу може формуватися за рахунок:

- грошових або матеріальних внесків членів кооперативу;
- доходів від виробничої діяльності;
- продажу акцій;
- державного майна, переданого в безоплатне користування;
- орендних відносин.

За рахунок цих джерел створюється майновий фонд членів кооперативу, який охоплює вартість основних виробничих і оборотних фондів, цінні папери, акції, грошові кошти й відповідну частку в матеріальних цінностях інших підприємств і організацій. Члену кооперативу щорічно нараховується частина прибутку залежно від частки у пайовому фонді. Ці відносини регулюються статутом кооперативу.

Пай є власністю членів кооперативного підприємства. Але право розпоряджатися своїм паєм на власний розсуд їм надається лише після припинення членства в кооперативі. При цьому пай може бути видано натурою, грошима або цінними паперами.

Проте не кожне колективне підприємство може називатися підприємством кооперативним. Наприклад, акціонерні компанії також є підприємствами колективними. Для того, щоб організація могла називатися кооперативом, вона має вирізнятися низкою характерних ознак, які називаються *організаційними принципами кооперації*. Під останніми розуміють певні правила практичного й теоретичного характеру, якими керуються при створенні кооперативу.

Основні з цих правил такі:

- добровільність членства. Кооперативом не може називатися організація, вступ до якої диктується законом, розпорядженням влади, або пов'язаний із насильством тих чи інших осіб. Особи, які вступили в організацію, зберігають за собою право в будь-який час із неї вийти;
- необмежена кількість членів. Комерційне підприємство, ставлячи своїм завданням одержання якомога більшого прибутку, прагне зосередити вигоди

об'єднання в руках небагатьох осіб. Кооперація ґрунтується на співробітництві широких мас;

– мирні цілі. Кооперація не може мати цілей, пов'язаних з будь-яким насильством, і використовувати насильницькі методи. Тому зґрая злодіїв, наприклад, не може бути кооперативом;

– матеріальна відповідальність. Вступаючи до кооперативної організації, кожний новий член стає одним з її повноправних господарів і несе за неї відповідальність. Одержуючи від своєї організації певні вигоди, член кооперативу бере на себе зазначений у статуті ризик;

– самоврядування. Управління кооперативом здійснюється не кимось ззовні, а самими його членами, тобто відповідно до принципу самоврядування;

– відмінне від комерційних підприємств значення капіталу. У комерційному підприємстві капітал та його приріст перетворюються у свого роду самоціль, оскільки метою підприємства є нагромадження капіталу та прибутків від нього. У кооперативі збільшення капіталу розглядається лише як засіб для досягнення спільної господарської мети.

Орендне підприємство – це господарська одиниця, яка самостійно здійснює підприємницьку та іншу діяльність на основі строкового платного володіння і користування майном, переданим в оренду орендареві за договором. Оренда як економічна категорія є формою відносин, що виникають між власником, котрий безпосередньо не веде господарської діяльності, та юридично вільним і економічно самостійним суб'єктом – підприємцем, якому власник (орендодавець) на основі договору передає за відповідну орендну плату майно в строкове платне володіння і користування.

Розвиток орендного підприємства визначається умовами договору оренди, серед яких особливе місце займає орендна плата. Вона є економічною формою доходу орендодавця-власника, який він одержує за своє майно, передане у строкове платне володіння, тобто це відшкодування орендодавцеві вартості орендного майна. Другий елемент орендної плати – відсоток від доходу орендаря, оскільки майно береться в оренду з метою одержання доходу.

Найперспективнішою формою оренди, що широко застосовується сьогодні, є лізинг.

Лізинг – це довгострокова оренда машин, устаткування тощо. Вона являє собою, по суті, новий спосіб фінансування й активізації збуту, що ґрунтується на збереженні права власності на товар за орендодавцем.

Механізм цієї форми оренди полягає в тому, що компанія-орендодавець спеціально закуповує для конкретного орендаря на його прохання майно у виробника, фінансує його, здійснює технічне обслуговування наданих в оренду засобів праці.

Переваги лізингу пов'язані з тим, що він дає можливість швидко переходити на нову технологічну базу, не потребує значних одноразових затрат, дає змогу звільнитися від обслуговування й зосередити всі зусилля на ефективному використанні нової техніки. Стрімкий розвиток лізингу у країнах із ринковою економікою пояснюється передусім необхідністю активізації інвестиційної та інноваційної діяльності.

Картель – це договірна форма об'єднання суб'єктів господарювання, учасники якої укладають угоду про регулювання обсягів виробництва продукції, надання послуг або виконання робіт, про поділ ринків збуту та джерел сировини,

наймання робочої сили, установлення рівня заробітної плати та соціальних гарантій для працюючих, про умови продажу та строки платежів тощо.

Картель є типовою формою монополії, що існує в країнах з ринковою економікою у прихованому вигляді, незважаючи на антимонопольне законодавство. Учасники картелю зберігають господарську, комерційну, виробничу та юридичну самостійність. Картелі найчастіше створюються в межах однієї галузі. Вони можуть бути таких типів: внутрішні, експортні, імпорتنі, міжнародні.

Внутрішні картелі створюються в межах національного ринку або його частини. До них входять як дрібні, так і великі підприємства.

До складу *експортних картелів* входять національні фірми-експортери.

Імпорتنі картелі створюються фірмами, що переважно є великими імпортерами товарів, з метою протистояння постачальникам цих товарів.

Міжнародні картелі створюються фірмами кількох країн, які здійснюють імпорт, експорт товарів або те й інше одночасно. Вони можуть орієнтуватися як на глобальний, так і на регіональний ринок.

Унаслідок активної антимонопольної протидії урядів багатьох країн діяльності картелів з'явилися різновиди *картельних союзів* – конвенція, корнер, ринг, джентльменська угода тощо.

Конвенція – один із видів міжнародного договору, згідно з яким установлюються взаємні права та обов'язки держави, норми загального характеру. Конвенції можуть укладатися, між фірмами різних країн.

Корнер також є формою прояву монополістичної діяльності. Це угода про скупку товарів або цінних паперів для наступного спекулятивного перепродажу. Обмеження конкуренції всередині корнера дає змогу великим учасникам диктувати свої умови малим фірмам і водночас захищає їх від конкуренції з боку аутсайдерів.

Ринг – угода, метою якої є короткострокова скупка товару або затримка його на складі для підвищення цін та отримання монопольного прибутку.

Рівновага, що встановлюється в картелі, як правило, не буває довгостроковою та міцною. Під впливом конкуренції картелі розпадаються, щоб через деякий час знову виникнути. Загалом це нестійка форма об'єднань. Найчастіше предметом угоди є ціна товару, яка веде до виникнення картельної ціни.

Картельна ціна – це єдина ціна, що фіксується учасниками картельної угоди з метою не допустити з боку окремих її учасників можливого зниження ціни. Картельна ціна може мати вигляд єдиної шкали цін на всю продукцію, яка підлягає картельному регулюванню, якщо продукція фірм – учасників картелю диференційована. Ця ціна, як правило, вища від ціни, що передувала картельній угоді. Таке встановлення ціни можливе лише на основі спільного регулювання виробництва та збуту продукції.

Стійкість картелів визначається відсутністю конкуренції з боку фірм або інших картелів, які виготовляють замітники даної продукції та здатні переключити на себе частину попиту на продукцію картелю, а також відсутністю сил, що ведуть до підриву картелю зсередини.

Трест – форма об'єднання суб'єктів господарювання, за якої всі підприємства, що об'єднуються, втрачають свою комерційну та виробничу самостійність, підпорядковуються єдиному органу управління.

Юридично утворення тресту означає передання контролю над раніше незалежними підприємствами у формі контрольного пакета акцій або особливого довірчого сертифіката іншому суб'єкту господарської діяльності – засновнику тресту або групі засновників, так званій довірчій раді. При цьому може досягатися величезна концентрація капіталу, яка дає змогу проводити в межах об'єднаних у трест підприємств єдину економічну та технічну політику.

Трест має деяку незавершеність процесу централізації капіталу. Вона виражається в тому, що загальний прибуток, отриманий трестом, розподіляється відповідно до пайової участі окремих підприємств – учасників тресту. Тобто централізовані фонди капітальних вкладень не створюються. З цього погляду трест є попередником таких форм об'єднання підприємств, як концерн та холдингова компанія.

Синдикат – це об'єднання суб'єктів господарювання, у якому розподіл замовлень на закупівлю сировини та реалізацію виготовленої продукції здійснюється через єдину мережу постачання та збуту. Отже, у синдикаті централізується уся комерційна діяльність учасників, включаючи визначення цін, обсягів поставок тощо. При цьому юридична та виробнича самостійність підприємств, що входять до синдикату, зберігається, а комерційна – втрачається.

У нашій країні синдикати існували в роки НЕПу. Це були об'єднання промислових трестів з метою централізації оптового збуту продукції, закупівлі сировини та планування торговельних операцій. У 30-ті роки синдикати були ліквідовані, а на їх основі створені промислові та виробничі об'єднання.

Консорціум – об'єднання суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм (підприємств, об'єднань, банків, організацій тощо) на основі тимчасової угоди щодо спільної діяльності з метою здійснення єдиного проекту або проведення великих фінансових операцій. Це одна з форм об'єднання виробничого та банківського капіталів. Консорціуми виникли у фінансово-кредитній сфері як договірні банківські об'єднання (національні й міжнародні). У країнах з розвинутою економікою консорціуми створюються як міжнародні об'єднання суб'єктів господарської діяльності для реалізації великих проектів у будівництві, для освоєння родовищ корисних копалин, розв'язання складних науково-технічних завдань. Учасниками консорціумів можуть бути як приватні, так і державні підприємства й організації. За умов високих темпів розвитку НТП консорціуми можуть створюватися в нових перспективних галузях не лише для об'єднання капіталів, а й для проведення спільних наукових досліджень.

При утворенні консорціумів його учасники повністю зберігають свою самостійність. Але в тій частині спільної діяльності, яка стосується реалізації цілей консорціуму, вони підпорядковані спільно створеному органу управління.

Консорціум є ефективним засобом вирішення великих народногосподарських завдань. Після виконання поставленого завдання консорціуми припиняють свою діяльність або перетворюються в інший вид договірної об'єднання. За межами консорціуму його учасники залишаються конкурентами.

Концерн – найбільш поширена форма об'єднань, учасники якої (підприємства) мають обмежену самостійність, єдину власність, єдину систему управління та контролю.

Концерн як самостійний суб'єкт господарювання має спеціальний апарат управління (дирекцію), якому підпорядковані всі підприємства, що входять до

концерну. Інколи замість дирекції як керівний орган створюється спеціальне товариство – так звана холдинг-компанія, учасники якої володіють контрольним пакетом акцій різних підприємств – членів концерну.

Корпорація – об'єднання підприємств, яке створюється з метою захисту їхніх конкретних інтересів. З позиції управлінської практики корпорація розглядається в двох аспектах. По-перше, як союз партнерів, створений для захисту конкретних привілеїв їх учасників, наприклад корпорація студентів, адвокатів. По-друге, під корпорацією розуміють акціонерні компанії. Перші корпорації виникли в США в середині XIX ст. у будівництві залізниць, а на початку XX ст. вони стали головною формою організації великого промислового виробництва.

У корпорацію, як правило, входять промислові підприємства, будівельні та транспортні організації, виробничо-технічні об'єднання, проектно-конструкторські організації, науково-дослідні інститути, різні асоціації, концерни та інші суб'єкти господарювання.

Корпорація – це відкрита організація, вступ до якої та вихід з неї здійснюються на добровільній основі за рішенням органів управління та її власників.

У більшості випадків голова ради директорів обирається на засіданні ради. Залежно від розподілу повноважень та відповідальності головним виконавчим менеджером корпорації може бути або голова ради директорів, або президент. Але голова веде засідання ради директорів і тому володіє більшою реальною владою.

Президент може одночасно бути головою ради директорів, а в період відсутності голови виконувати його обов'язки. Президент призначається радою директорів.

Виконавчий віце-президент часто є другою особою в корпорації. Він виконує обов'язки головного оперативного менеджера. Віце-президенти відповідають за конкретні галузі виробничо-господарської діяльності: фінанси, виробництво, маркетинг, трудові ресурси, НДДКР, відносини з громадськістю, правові питання тощо.

Корпорація не є універсальною формою організації виробництва. Найбільшою мірою вона пристосована до великого виробництва. Низка недоліків, зокрема труднощі в регулюванні правової діяльності, статутні обмеження, подвійне оподаткування, коли податки сплачує акціонер і корпорація, значні витрати на управління, складність із поверненням вкладеного капіталу, роблять їх непридатними для малого бізнесу.

Холдинг – це компанія-власник, статутний капітал якої утворюють контрольні пакети акцій підприємств, що входять до неї. Ці підприємства називаються дочірніми. На відміну від інших об'єднань, наприклад тресту, формування холдинг-компанії відбувається ринковим шляхом. Для цього компанія скуповує акції інших підприємств і на цій основі створює свій статутний акціонерний капітал.

Розрізняють два *типи* холдингів.

Чистий холдинг створюється для фінансового контролю та управління дочірніми підприємствами. Метою *змішаного холдингу* є відповідна статутна підприємницька діяльність – промислова, торговельна, транспортна, кредитно-фінансова тощо.

Добре організований холдинг дає змогу проводити узгоджену єдину для всіх його учасників науково-технічну й економічну політику, надаючи дочірнім підприємствам широку самостійність у виробничо-господарській діяльності. При цьому дочірні підприємства особисто несуть відповідальність за результати своєї діяльності за усіма напрямками.

Важливим тут є те, що головна компанія в змішаному холдингу навіть якщо не володіє контрольним пакетом акцій, все ж таки може істотно впливати на роботу дочірніх підприємств через установлення цін, тарифів на їх продукцію та послуги, а також використовуючи різноманітні економічні та адміністративні важелі. Через ці та інші причини дивіденди у головній компанії можуть бути вищими, ніж на підприємствах, що входять до холдингу.

Холдинг-компанія як одна з форм монополістичних об'єднань, має законодавче встановлену процедуру та ряд обмежень при створенні. Зокрема, вона може бути організована при реструктуризації (перетворенні) великих підприємств шляхом виокремлення з їх складу підрозділів як самостійних юридичних осіб (дочірніх підприємств), при об'єднанні пакетів акцій юридичне самостійних підприємств, а також при утворенні нових акціонерних товариств.

Офшорні компанії створюються в так званих офшорних зонах. Ці зони деякі держави виділяють з метою залучення іноземних інвестицій та формування сприятливого підприємницького клімату. Для цього компаніям, які створюються в офшорних зонах, уряди цих країн надають ряд пільг, наприклад податкових, право ведення спрощеного бухгалтерського обліку та звітності тощо. Такі компанії практично мають необмежену свободу в розпорядженні заробленими коштами. Вони можуть здійснювати будь-які торговельні та фінансові операції по всьому світі без обмежень. До них застосовується спрощений митний режим та зведений до мінімуму режим реєстрації.

Успіх підприємництва в офшорних зонах залежить від таких чинників:

- характеру пільг та привілеїв, які надаються;
- стабільності політичного стану в країні;
- рівня економічного розвитку регіону, у якому створюється або купується офшорна компанія;
- можливості безперешкодного бізнесу в країні та виїзду з неї;
- близькості зони до місця постійного проживання підприємця;
- рівня розвитку інфраструктури та комунікацій, що дає змогу забезпечити за короткий термін комерційні цілі;
- рівня правової захищеності підприємництва;
- можливості отримання достовірної інформації про їх фінансовий стан.

Пільги, які надає уряд країни компаніям, які створюються в офшорних зонах:

- низький рівень податкових ставок та спрощена схема їх нарахування і сплати;
- можливість укладення торговельних контрактів на пільгових умовах;
- прості процедури трансферту вимог при здійсненні торговельних операцій;
- спрощений порядок списання витрат, пов'язаних з укладанням угод;
- анонімність власників, що значно спрощує видачу різних дозволів та ліцензій;

- надання ексклюзивних прав, що передбачають пільговий порядок продажу продукції як у країні, де функціонує офшорна компанія, так і в інших країнах.

Офшорні компанії можуть мати найрізноманітніші структуру та статутні види діяльності. Так, вони можуть бути представлені власниками вкладів і рахунків у банках, комерційними організаціями, інкасаторськими фірмами для збору роялті, відсоткових відрахувань та комісійних винагород, компаніями з торгівлі нерухомістю, фінансово-кредитними організаціями, інвестиційними інноваціями тощо.

Роялті – це плата, яка періодично вноситься покупцем «ноу-хау» (ліцензіатом) продавцеві «ноу-хау» (ліцензіару) за користування предметом ліцензійної угоди. Часто офшорні компанії здійснюють виробничу діяльність, транспортні перевезення. Відомо, що значна частка морських перевезень припадає на компанії, які працюють під прапором Ліберії.

Фінансово-промислові групи (ФПГ) є прототипами транснаціональних компаній типу ІВМ, які розпочали активно формуватися наприкінці ХІХ ст. з метою злиття промислового та банківського капіталу. ФПГ – це група взаємозв'язаних за капіталом підприємств, до складу якої входять спеціалізовані фінансові інституції. Такі групи створюються для вирішення загальних завдань, а саме:

- підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва;
- формування раціональних виробничих і коопераційних зв'язків;
- збільшення експортного потенціалу;
- прискорення НТП за рахунок об'єднання капіталів.

Конкурентні переваги у ФПГ досягаються завдяки перехресному інвестуванню, заповненню прогалів у виробничому ланцюгу; зниженню ризику; доступу до технологій, ринків, ресурсів; спільній діяльності (збут, маркетинг тощо).

ФПГ є високоефективною формою об'єднання підприємств у період перехідної економіки.

Однією з форм відносин між великим та малим бізнесом, особливо у сфері торгівлі та послуг, є система франчайзних договірних відносин.

Франчайзна організація являє собою змішану форму об'єднань підприємств великого та малого підприємництва, що ґрунтується на франчайзі.

Франчайза – це угода між великою корпорацією та мережею дрібних фірм або підприємців, згідно з якою франчайзер (як правило, велика компанія) бере зобов'язання постачати дрібним фірмам або підприємцям, котрі діють у межах визначеної території, свої товари, надавати послуги у сфері ведення бізнесу тощо. За це дрібна фірма або підприємець (франчайзі) бере зобов'язання надати франчайзеру послуги у сфері реалізації його товарів, менеджменту, маркетингу з урахуванням місцевих умов, а також інвестувати в цю компанію частину свого капіталу.

Важливою умовою угоди є зобов'язання дрібної фірми або підприємця (франчайзі) мати ділові стосунки лише з компанією-франчайзером, а також вести бізнес за його технологією.

Прикладом франчайзного об'єднання, яке активно поширюється на українському ринку продовольчих товарів, є класична договірна форма

співробітництва фірми «Макдональдс» з мережею дрібних ресторанів швидкого харчування.

В останні роки на Заході з'явилися нові типи господарських об'єднань, зокрема *стратегічні альянси*.

Стратегічні альянси утворюються для зменшення конкурентного ризику та розвитку відносин довіри між потенційними конкурентами.

Однією з форм стратегічного альянсу є *віртуальна корпорація*. Це – група функціонуючих спільно протягом відповідного часу компаній, котрі об'єднали свої зусилля з метою ефективного використання сприятливої ситуації.

Компанії розпадаються, коли необхідність в альянсі відпадає. У віртуальній корпорації підприємства можуть «колективізувати» свої витрати, кваліфіковані кадри, доступ на світовий ринок. Причому кожен партнер віддає краще, що у нього є. Особливості такого об'єднання: гнучкість, довіра, без кордонів, використання електронних технологій тощо.

2.3 Головні види та напрями діяльності підприємств

У практиці господарювання кожне підприємство здійснює багато конкретних видів діяльності, які за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі *головні напрямки*. Визначальним напрямком діяльності кожного підприємства в умовах ринкових відносин є вивчення ринку товарів – *маркетингова діяльність*, яка повинна передбачати комплексне дослідження ринку, рівня конкурентоспроможності і цін на продукцію, інших вимог покупців і каналів товарообігу, зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Результати вивчення ринку товарів слугують вихідною базою для обслуговування конкретних шляхів удосконалення і розвитку *інноваційної діяльності* на перспективний період. Інноваційна діяльність охоплює науково-технічні розробки, технологічну і конструкторську діяльність виробництва, впровадження технічних, організаційних та інших нововведень, формування інвестиційної політики на найближчі роки, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо.

Наступним найбільш складним напрямком за обсягом і вирішенням організаційно-технічних завдань є *виробнича діяльність підприємства*: обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної номенклатури і асортименту відповідно до потреб ринку; формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їх оптимізація відносно виробничих можливостей підприємства; збалансування виробничої потужності і програми випуску продукції на поточний і кожний наступний рік прогнозного періоду; забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами; розробка і дотримання узгоджених у часі оперативно-календарних графіків випуску продукції.

Ефективність інноваційно-виробничих процесів, постійно здійснюваних на кожному підприємстві визначається рівнем його *комерційної діяльності*, значущість якої в умовах ринку зростає. Це очевидно, оскільки від масштабів і якості саме цього напрямку діяльності підприємства найбільшою мірою залежить фінансова результативність виробництва, яку найповніше характеризує величина одержуваного прибутку. Необхідною умовою досягнення бажаного

успіху комерційної діяльності є дійова реклама і безпосередня організація збуту своєї продукції, розвиток системи товарних бірж, повне стимулювання покупців.

Ще одним важливим напрямком діяльності підприємства слід вважати *післяпродажний сервіс* багатьох видів товарів: машин і устаткування, автомобілів, комп'ютерної, розмножувальної, медичної, складової побутової техніки. Післяпродажний сервіс охоплює пусконаладжувальні роботи у сфері експлуатації (використання) куплених на ринку товарів, їх гарантійне технічне обслуговування певного терміну, забезпечення необхідними запасними частинами і проведення ремонтів впродовж нормативного строку служби тощо. Він є найважливішим джерелом інформації для продуцентів щодо надійності та довговічності виготовлених технічних засобів.

Економічна діяльність підприємства включає: стратегічне і поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну і фінансову діяльність тощо. Цей напрямок пронизує усі інші напрямки діяльності, є визначальним для оцінки і регулювання всіх елементів в системі господарювання на підприємстві.

Соціальна діяльність підприємства направлена на створення нормальних умов праці і життя працівників: будівництво і утримання житла, дитсадків, спортивних комплексів, баз відпочинку і поліпшення умов праці.

Перераховані види діяльності підприємства відносяться до *основної (виробничої) діяльності* – пов'язаної з виробництвом і реалізацією продукції, що є головною метою створення підприємства і забезпечує основну частину його доходу.

Під *звичайною діяльністю* мають на увазі будь-яку діяльність підприємства, а також операції, які її забезпечують або виникають внаслідок здійснення такої діяльності.

До *надзвичайної діяльності* відносять такі операції або події, які відрізняються від звичайної діяльності, не відбуваються часто або регулярно та не передбачаються підприємцем. Це – стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії, експропріація приватної власності державою тощо.

Одні й ті ж події можуть бути надзвичайними для одного підприємства і звичайними для іншого.

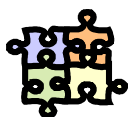
Звичайна діяльність, у свою чергу, поділяється на операційну та іншу (фінансову й інвестиційну).

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною або фінансовою діяльністю.

Інша операційна діяльність включає реалізацію виробничих запасів, оперативну оренду активів тощо.

Підприємницька діяльність може здійснюватись лише за умови державної реєстрації суб'єктів господарювання.

Держава здійснює регулювання окремих видів підприємництва шляхом ліцензування та обмеження окремих видів підприємницької діяльності для певних організаційних форм господарювання.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: Галузева структура, що розрахована по валовій продукції відповідних підгалузей машинобудівної промисловості, та коефіцієнти випередження представлені в таблиці. За допомогою даних визначте галузеву структуру в звітному році.

Розв'язання:

Питома вага окремої галузі в загальному обсязі виробництва промисловості в плановому періоді визначається за формулою:

$$Дпл = Дб \cdot Кгал, \% \quad (2.1)$$

де *Дпл*, *Дб* – доля галузі в загальному обсязі виробництва продукції промисловості в плановому та базовому періодах відповідно, %

Підгалузі машинобудування	Коефіцієнти випередження	Питома вага продукції базового року, %	Галузева структура планового року, %
Важке машинобудування	0,96	15,4	15,4*0,96=14,9
Електротехнічна промисловість	1,05	20,4	20,4*1,05=21,4
Хімічне і нафтохімічне машинобудування	1,07	6,1	1,07*6,1=6,5
Верстатобудівна та інструментальна промисловість	0,91	7,0	6,4
Приладобудування	0,96	4,5	4,3
Автомобілебудування	0,82	18,3	15,0
Сільськогосподарське машинобудування	1,18	17,0	20,1
Будівельне, дорожнє і комунальне машинобудування	1,05	6,1	6,4
Машинобудування для легкої та харчової промисловості	1,23	5,2	6,4

Приклад 2: Проаналізуйте структуру промислового виробництва за економічним призначенням продукції на підставі даних, що наведені в таблиці.

Показник	20...р.		20...р.		20...р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Валова продукція, всього	170+69,4 =239,4	100	374,3	100	511,1	100
у т.ч. - виробництво засобів	170	(170/239,4) *100=71,0	274,7	73,4	376,5	73,7

виробництва						
- виробництво предметів споживання	69,4	$(69,4/239,4) * 100 = 29,0$	99,6	26,6	134,6	26,3

Висновок: за досліджуваний період спостерігається значне збільшення загального розміру валового виробництва. При цьому, в структурі валового виробництва поступово збільшується питома вага виробництва засобів виробництва.

Приклад 3: Визначте структуру виробництва галузі промисловості за останні 3 роки, а також галузеві коефіцієнти випередження по окремих підгалузях, виходячи з даних:

- 20..... р. обсяг валової продукції промисловості склав 24,8 млн. грн. , у тому числі по підгалузях: А – 5,9 млн. грн., Б – 5,2 млн. грн., В – 4,9 млн. грн. , Г – 1,2 млн. грн. , інші – 7,6 млн. грн.
- 20.....р. обсяги виробництва, порівняно з попереднім роком, по підгалузях: А - зросли на 9%, Б – на 4,5%, В – скоротились на 3,2%, Г – зросли на 2,9%, інші – скоротились на 4,8%.
- 20.....р. обсяг виробництва зріс, порівняно зі базовим роком, в тому числі по підгалузях: А – на 4,71 млн. грн., Б – на 9,7 млн. грн. , В – на 6,33 млн. грн., Г – на 2,44 млн. грн. , інші - на 1,45 млн.. грн.

Результати розрахунків занесіть до таблиці, зробіть відповідні висновки.

Розв'язання:

Для аналізу зрушень у галузевій структурі користуються показниками:

- 1) *темп росту обсягу виробництва окремої галузі ($T_{гал}$)* визначають за формулою:

$$T_{гал} = \frac{Q_{пл}}{Q_б} \cdot 100, \% \quad (2.2)$$

де $Q_{пл}$, $Q_б$ – обсяг випуску продукції галуззю відповідно у плановому і базовому періодах, в грошових або натуральних одиницях.

- 2) *галузеві коефіцієнти випередження ($K_{гал}$)* характеризують зміни в галузевій структурі промисловості і визначаються:

$$K_{гал} = \frac{T_{гал}}{T_{пром}}; \quad (2.3)$$

де $T_{пром}$ – темп росту обсягу виробництва в промисловості, %

$T_{пром}$. та $T_{гал}$ беруться за один і той самий період.

Підгалузі	Обсяг валової продукції, млн. грн.			Темп росту, %			Коефіцієнти випередження		
	20... рік	20... рік	20... рік	20... рік	20... рік	20... рік	20... рік	20... рік	20... рік
А	5,9	6,4	10,61	100	108,5	179,8	-	0,93	1,84
Б	5,2	5,4	14,9	100	103,8	286,5	-	0,97	0,70
В	4,9	4,8	11,23	100	98,0	229,2	-	1,03	0,87
Г	1,2	1,23	3,64	100	102,5	303,3	-	0,99	0,66
Інші	7,6	7,23	9,05	100	95,1	119,1	-	1,06	1,67
Всього по галузі	24,8	25,06	49,43	100	101,0	199,3	-	-	-

Висновок: за досліджуваний період встановлено, що підгалузь А випереджає на 84%, підгалузь В – відстає на 13%, підгалузь Г – відстає на 34%, інші підгалузі – випереджають на 67%. В цілому темп росту галузі на кінець досліджуваного періоду склав 199,3%, що є позитивною тенденцією.

Приклад 4: Розмір заборгованості товариства становить 186 тис. грн. Визначте розмір додаткового зобов'язання учасників товариства з додатковою відповідальністю, виходячи з даних:

Учасники	Розмір внеску в статутний фонд, тис. грн.	Частка учасника, згідно внеску до статуту, %	Сума додаткового внеску за зобов'язаннями товариства, тис. грн.
№1	234	21,5	40
№2	458	41,9	77,9
№3	210	19,2	35,7
№4	190	17,4	32,4
Всього	1092	100	186

Розв'язання:

Приклад розв'язання зробимо по учаснику №1.

1. Частка учасника згідно внеску до статуту: $(234/1092)*100=21,5\%$;
2. Сума додаткового внеску за зобов'язаннями товариства: $(186*21,5)/100=40$ тис. грн.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРІШЕННЯ

Завдання 1: Галузева структура, що розрахована по валовій продукції відповідних підгалузей машинобудівної промисловості, та коефіцієнти випередження наведені в таблиці. За допомогою даних визначте галузеву структуру в звітному році.

Підгалузі машинобудування	Коефіцієнти випередження	Питома вага продукції базового року, %	Галузева структура планового року, %
Важке машинобудування	0,76	17,8	
Електротехнічна промисловість	1,25	19,5	
Хімічне і нафтохімічне машинобудування	1,02	16,3	
Верстатобудівна та інструментальна промисловість	0,63	5,4	
Приладобудування	0,95	9,4	
Автомобілебудування	1,12	13,9	
Сільськогосподарське машинобудування	0,98	19,3	
Будівельне, дорожнє і комунальне машинобудування	1,09	4,8	
Машинобудування для легкої та харчової промисловості	1,13	11,9	

Завдання 2: Проаналізуйте структуру промислового виробництва за економічним призначенням продукції. Дані наведені в таблиці.

Показник	20...р.		20...р.		20...р.		20...р.		20...р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Валова продукція, всього										
у т.ч.										
- виробництво засобів виробництва	342		564		451		769		792	
- виробництво предметів споживання	243		454		392		231		540	

Завдання 3: Визначте структуру виробництва галузі промисловості за останні 3 роки, а також галузеві коефіцієнти випередження по окремих підгалузях, виходячи з даних:

- 20..... р. обсяг валової продукції промисловості склав 24,8 млн. грн. , у тому числі по підгалузях: А – 9,3 млн. грн., Б – 4,8 млн. грн., В – 7,2 млн. грн. , Г – 5,6 млн. грн. , інші –9,1 млн. грн.
- 20.....р. обсяги виробництва, порівняно з попереднім роком, по підгалузях: А - зросли на 3%, Б – на 5%, В – скоротились на 6%, Г – зросли на 4%, інші – скоротились на 7%.

- 20.....р. обсяг виробництва зріс, порівняно зі базовим роком, в тому числі по підгалузях: А – на 5,2 млн. грн., Б – на 6,1 млн. грн. , В – на 7,8 млн. грн., Г – на 4,4 млн. грн. , інші - на 7,1 млн. грн.

Результати розрахунків занесіть до таблиці, зробіть відповідні висновки.

Підгалузі	Обсяг валової продукції, млн. грн.			Темп росту, %			Коефіцієнти випередження		
	20....	20....	20....	20....	20....	20....	20....	20....	20....
А									
Б									
В									
Г									
Інші									
Всього по галузі									

Завдання 4: Розмір заборгованості товариства становить 543 тис. грн. Визначте розмір додаткового зобов'язання учасників товариства з додатковою відповідальністю, виходячи з даних:

Учасники	Розмір внеску в статутний фонд, тис. грн.	Частка учасника, згідно внеску до статуту, %	Сума додаткового внеску за зобов'язаннями товариства, тис. грн.
№1	453		
№2	879		
№3	592		
№4	671		
Всього			



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Фактори, що впливають на формування організаційно-правових форм підприємств.
2. Розширена класифікація організаційно-правових форм суб'єктів господарської діяльності.
3. Повна характеристика такої організаційної форми ведення господарської діяльності, як товариства. Вид товариства, що має найширше застосування.
4. Порівняльний аналіз визначених українським законодавством основних видів товариств.
5. Найпривабливіша для ведення господарської діяльності організаційно-правова форма.
6. Економічні причини створення (виникнення) різних форм об'єднань.
7. Переваги та недоліки корпорації порівняно з концерном.
8. Головні ознаки класифікації суб'єктів підприємницької діяльності.
9. Характеристика індивідуального підприємництва: його сутність, переваги та недоліки.
10. Економічні причини виникнення товариств.

11. Причини виникнення та особливості орендних підприємств.
12. Причини виникнення картельних об'єднань. Характеристика їх типи.
13. Сутність синдикату як об'єднання суб'єктів господарювання.
14. Види та напрями діяльності підприємств.



ТЕМА 3

ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 3.1 Сутність виробничої програми та її формування.
- 3.2 Основні показники виробничої програми.
- 3.3 Виробнича потужність та її роль у виробничій програмі.
- 3.4 Ефективність використання виробничої потужності.

Ключові терміни

виробнича програма, асортимент продукції, номенклатура продукції, валова продукція, товарна продукція, виробнича потужність, показники використання виробничої потужності

3.1 Сутність виробничої програми та її формування

Метою діяльності підприємства є виробництво і реалізація продукції для забезпечення потреб населення за умови одержання прибутку. Досягнення запланованих цілей підприємства повинно забезпечуватись науково-обґрунтованими підходами до розробки виробничої програми підприємства.

Виробнича програма – це система завдань з виробництва і доставки продукції споживачам відповідно до номенклатури, асортименту, належної якості і у встановлені терміни згідно з договорами поставок.

До складу виробничої програми мають бути включені ті вироби і послуги, які здатні задовольнити поточні і майбутні потреби потенційних замовників та споживачів.

Основним завданням виробничої програми є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємствами при найкращому використанні їх ресурсів та отриманні максимального прибутку.

Виробнича програма є планом виробництва та реалізації продукції, виступає основним та вихідним розділом складання плану фінансової діяльності, матеріально-технічного забезпечення, технічного розвитку і організації виробництва, праці та кадрів.

Результати розробки виробничої програми ґрунтуються на основі досліджень ринку та конкурентів. Підґрунтям (вихідними даними) формування виробничої програми є результати досліджень:

- поведінки на ринку споживачів товарів підприємства та конкурентів;
- перспектив розвитку товарів та послуг, що випускаються та надаються підприємством, оцінювання форм і методів збуту;
- можливостей просування товарів на інші ринки;
- вдосконалення механізму ціноутворення на підприємстві.

Розробка науково-обґрунтованої виробничої програми передбачає вирішення наступних *задач*:

- забезпечення високих і стійких темпів зростання випуску продукції в натуральних і вартісних показниках;
- формування номенклатури та асортименту виробів відповідно від стадії їх життєвого циклу;
- максимальне використання виробничих потужностей та ресурсного потенціалу підприємства;
- підвищення якості, надійності, поліпшення дизайну виробу з урахуванням попиту та дій конкурентів.

Виробнича програма *визначає*: обсяг випуску продукції; номенклатуру та асортимент виробництва; кількість, якість, строки та вартість виготовлення продукції.

В основу розробки виробничої програми має бути покладена реальна потреба в конкретній продукції за визначеною номенклатурою та асортиментом товарів.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції.

Асортимент – це різновидність виробів у межах даної номенклатури

Номенклатура виробів підприємства за об'єктом формування може бути:

- *централізованою* – формується шляхом укладання державних контрактів і державних замовлень.
- *децентралізованою* – формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів зі споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Формування виробничої програми підприємства базується на таких елементах:

1) *угоди* зі споживачами-покупцями на постачання та реалізацію певних видів продукції; які укладаються підприємством на основі аналізу та перспектив розвитку ринкового попиту;

2) *державні контракти* є засобом забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок Державного бюджету, та поновлення державного резерву (при цьому держава гарантує оплату поставок продукції та забезпечує її виробництво найважливішими ресурсами);

3) *державні замовлення* є прийомом стимулювання збільшення виробництва у пріоритетних галузях, впровадження нових технологій, випуску дефіцитних видів продукції, державної підтримки важливих наукових досліджень (держава може надавати пільги підприємствам-виробникам, але не забезпечує їх фінансовими ресурсами);

4) *портфель замовлень* на продукцію інших споживачів формується на основі контрактів між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами та відображає його постійні прямі господарські зв'язки (такі контракти періодично переглядаються та поновлюються);

5) *обсяг власних потреб* – частина продукції підприємства, яка споживається безпосередньо самим підприємством (у виробничій програмі повинні враховуватися потреби підприємства, які визначаються на основі балансів матеріальних ресурсів, що відображають потребу у них та джерела її покриття).

Розробка виробничої програми здійснюється за етапами:

- 1) визначається обсяг поставок у натуральному вираженні за номенклатурою й асортиментом згідно укладених договорів;
- 2) складається план продажу продукції споживачам в натуральній формі;
- 3) обліковуються залишки нереалізованої продукції зі складу на початок та кінець року;
- 4) розраховується обсяг виробництва продукції за номенклатурою та асортиментом в натуральних показниках з календарним розподілом планового періоду;
- 5) обґрунтовуються розрахунки та узгоджуються з розмірами виробничих потужностей структурних підрозділів;
- 6) розраховуються вартісні показники товарної та реалізованої продукції;
- 7) складається календарний графік продажу продукції згідно укладених договорів;
- 8) планується виробнича програма структурних підрозділів підприємства.

3.2 Основні показники виробничої програми

В основу планування виробничої програми покладена система показників обсягу виробництва, яка включає натуральні, трудові та вартісні показники.

Натуральні показники представляються у фізичних одиницях виміру (метри, штуки, тони і т. д.). Значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів у певних товарах з урахуванням якісної характеристики товарів.

Загальний обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках встановлюють на основі обсягу поставок:

$$OB = OP - Z_{np} + Z_{kr}; \quad (3.1)$$

де *OB* – обсяг виробництва продукції в натуральних одиницях;

OP – обсяг поставок у натуральних одиницях;

Z_{np} – запаси готової продукції на складі на початок планового року в натуральних одиницях;

Z_{kr} – запаси готової продукції на складі на кінець планового року в натуральних одиницях.

Трудові показники виробничої програми використовуються у внутрішньовиробничому плануванні для оцінки трудомісткості одиниці продукції та виробничої програми.

Однак, на підприємствах з широкою номенклатурою натуральні вимірники не дають змогу визначити загальний обсяг виробництва, витрати та прибуток підприємства. Тому, для узагальнюючої характеристики розраховують показники виробничої діяльності у вартісному вираженні. Вихідними даними для цього є виробнича програма у натуральному виразі та ціни.

Вартісними показниками виробничої програми є:

1. **Товарна продукція** – це загальна вартість усіх видів готової продукції, наданих послуг виробничого характеру, що підготовлена для реалізації.

Обсяг товарної продукції (ТП) визначають за формулою:

$$ТП = \sum_{i=1}^n O_i \cdot Ц_i + P; \quad (3.2)$$

де O_i – обсяг випущеної продукції i -го виду в натуральних одиницях;

$Ц_i$ – гуртова ціна підприємства одиниці виробу i -го виду, грн.

P – вартість робіт та послуг на сторону, грн.

n – кількість видів продукції, що виготовляються на підприємстві.

До складу товарної продукції також включається:

- готова продукція;
- тара, що виготовлена для пакування готової продукції;
- напівфабрикати, що реалізуються на сторону;
- вартість капітального ремонту;
- вартість робіт промислового характеру, виконаних для сторонніх організацій;
- вартість переробки з давальницької сировини.

Виробнича програма у вартісному виразі розробляється підприємством по товарній продукції в порівнювальних цінах. Для планування інших показників (прибутку, собівартості) товарна продукція визначається в діючих цінах підприємства.

2. **Валова продукція** характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт, послуг, виконаних на підприємстві за певний період у незмінних, або порівнянних цінах.

Вартість валової продукції (ВП) визначається за формулою:

$$ВП = ТП + (НЗВп - НЗВк) + (I_n - I_k); \quad (3.3)$$

де $НЗВп$ – вартість залишків незавершеного виробництва та напівфабрикатів на початок планового періоду, грн.

$НЗВк$ – вартість залишків незавершеного виробництва та напівфабрикатів на кінець планового періоду, грн.

I_n – вартість інструменту для власних потреб на початок планового періоду, грн.

I_k – вартість інструменту для власних потреб на кінець планового періоду, грн.

Це найбільш загальний показник, який відображає всю роботу підприємства.

Валову продукцію можна також обчислити за такою формулою:

$$ВП = ВО - ВЗО; \quad (3.4)$$

де $ВО$ – валовий оборот підприємства;

$ВЗО$ – внутрішньозаводський оборот підприємства.

Валовий оборот підприємства – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана: в межах підприємства або поза ним.

Внутрішньозаводський оборот – це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині його для подальшої переробки.

Вимірюється валова продукція в діючих оптових цінах, за собівартістю та в нормо-годинах. За показником валової продукції визначається потреба в матеріальних, трудових і фінансових ресурсах, необхідних для виконання виробничої програми.

3. *Незавершене виробництво у вартісному виразі* – це продукція, яка перебуває на різних проміжних стадіях виробничого циклу. Вона включає надходження матеріалів зі складу в цех та їх перебування у виробничому процесі до моменту здачі виробів на склад готової продукції. Розміри незавершеного виробництва залежать від обсягів виробництва продукції, тривалості виробничого циклу тощо.

4. *Обсяг реалізованої продукції* – включає вартість усіх готових виробів, що були поставлені покупцям і оплачені ними, та вартість інших виконаних робіт, які входять в товарну продукцію. Вартість робіт непромислового характеру до обсягу реалізації не входить. Обсяг реалізованої продукції вимірюється в діючих оптових цінах підприємства, а при розрахунку прибутку від реалізації – також за собівартістю. Цей показник враховує результати реалізаційної діяльності.

5. *Обсяг чистої продукції підприємства* – це вартість, створена на підприємстві, або додана вартість. Чиста продукція може бути обчислена як сума основної та додаткової заробітної плати підприємства з відрахуваннями на соціальні заходи.

Обчислюють за формулою:

$$ЧП = ТП - (МВ + А); \quad (3.5)$$

де *ЧП* – чиста продукція підприємства;

МВ – матеріальні витрати на виробництво продукції;

А – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період.

Найбільш важливими та узагальнюючими показниками серед вищенаведених є показники *обсягу випуску та реалізації продукції*.

При розробці виробничої програми передбачається досягнення необхідних темпів зростання виробництва; освоєння нових видів продукції; раціональний розподіл продукції, що випускається, по календарних термінах. Основна увага приділяється підвищенню ефективності виробництва, досягненню безбитковості по збитковій частині номенклатури. Передбачається відновлення фондів і впровадження нової техніки, підвищення використання виробничої потужності, зростання продуктивності праці.

3.3 Виробнича потужність та її роль у виробничій програмі

Виробнича програма будь-якого підприємства повинна бути обґрунтована існуючими виробничими ресурсами (виробничими фондами, трудовими і матеріальними ресурсами), а також виробничою потужністю підприємства.

Виробнича потужність є змінною величиною, залежить від *факторів*:

- продуктивності праці;
- впровадження нової техніки і оснастки;
- вдосконалення технологічних процесів;
- організації виробництва і праці;
- інших факторів.

Виробнича потужність – це максимально можливий випуск продукції на підприємстві за умови виконання завдань з номенклатури, асортименту, якості і максимального завантаження устаткування та виробничої площі, використання сучасних технологічних процесів, форм організації виробництва і праці на основі прогресивних норм використання матеріальних і трудових ресурсів.

Одночасно, *виробнича потужність* – це максимальна виробнича програма. Розрахунок виробничої потужності підприємства необхідний для:

- обґрунтування планового випуску продукції;
- виявлення внутрішніх резервів зростання виробництва;
- складання балансу потужностей;
- визначення відповідності робочих місць і трудових ресурсів;
- оцінки потреби в кадрах;
- економічного обґрунтування рівня спеціалізації і кооперування, а також визначення обсягу необхідних капітальних вкладень.

Виробнича потужність визначається за номенклатурою продукції, що випускається із врахуванням профілю підприємства.

Виробнича потужність визначається в натуральних одиницях на підприємствах з обмеженою номенклатурою виробів і у вартісному виразі – при широкому асортименті товарів.

Вихідними даними для розрахунку виробничої потужності підприємства є:

- виробнича програма підприємства за номенклатурою, асортиментом, кількістю та якістю продукції;
- склад та кількісні величини технічного обладнання та виробничих площ;
- техніко-економічні норми використання машин, механізмів, агрегатів;
- норми трудомісткості виробів;
- коефіцієнт виконання норм часу.

В залежності від умов та етапів розвитку підприємства виробнича потужність може бути:

- *поточна* – потужність, яка визначається періодично при зміні умов виробництва, або при зростанні проектних показників виробництва;
- *проектна* – потужність, яка визначається на початковому етапі виробництва при проектуванні, розширенні діючого, або будівництві нового підприємства;
- *резервна* – потужність, яка формується в окремих галузях з метою покриття пікових навантажень.

Виробничу потужність розраховують відповідно до потужності обладнання, яке розташовано у провідному (головному) підрозділі підприємства.

Провідний підрозділ – це структурний підрозділ підприємства, який виконує основні технологічні операції з виготовлення продукції, витрачаються найбільші трудові ресурси та зосереджена значна частина основних засобів.

Виробнича потужність підприємства визначається за всією номенклатурою продукції за показниками:

3.4 Ефективність використання виробничої потужності

Виробнича потужність визначається в основному в натуральних одиницях. Від рівня використання виробничої потужності підприємства залежить обсяг випуску продукції (*OB*):

$$OB = ВПП \cdot KBVn; \quad (3.6)$$

де *ВПП* – виробнича потужність підприємства в натуральних одиницях;
KBVn – коефіцієнт використання виробничої потужності.

Різниця між виробничою потужністю й виробничою програмою (обсягом виробництва) є *резервом підприємства*.

Чинники підвищення виробничої потужності можна поділити на дві групи:

1. Зовнішні:

- ринковий попит на продукцію;
- ступінь доступності до матеріально-технічних ресурсів;
- наявність і кваліфікація трудових ресурсів;
- введення в дію нових виробничих потужностей;
- якість матеріально-технічних ресурсів зі сторони.

2. Внутрішні:

- організація виробництва;
- організація праці.

Ступінь використання виробничої потужності підприємства характеризують показники:

- *коефіцієнт засвоєння проектної виробничої потужності* – характеризує ступінь засвоєння проектної потужності та визначається відношенням випуску продукції, що передбачена проектом до проектної потужності;

- *коефіцієнт використання середньорічної проектної потужності* – характеризує ступінь засвоєння середньорічної проектної потужності та визначається відношенням планового річного випуску товарної продукції до середньорічної виробничої потужності даного обладнання;

- *коефіцієнт екстенсивного завантаження* – характеризує ступінь використання виробничої потужності у часі та визначається відношенням фактичного часу роботи обладнання до планового фонду робочого часу обладнання;

- *коефіцієнт інтенсивності навантаження* – характеризує ступінь використання виробничої потужності в одиницю часу та являє собою результат

співставлення фактичного обсягу випуску продукції в одиницю часу до норми виробітку продукції за той же час;

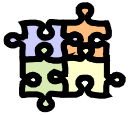
- *коефіцієнт інтегрального навантаження* – є інтегральним показником дії інтенсивних та екстенсивних факторів;

- *коефіцієнт змінності* – характеризує ступінь використання виробничої потужності протягом робочої зміни та визначається відношенням фактично відпрацьованих верстатозмін за добу до загальної кількості наявних верстатів;

- *фондовіддача* – характеризує випуск продукції в розрахунку на 1 грн. середньорічної вартості основних виробничих засобів;

- *коефіцієнт зняття продукції з 1м²* – характеризує випуск продукції з 1м² виробничих площ;

- *коефіцієнт ефективності використання виробничих площ* – характеризує ефективність використання 1м² виробничих площ та визначається співставленням річного випуску продукції (в натуральних одиницях) до запланованого випуску продукції з одиниці площі за прийнятною потужністю.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: Визначте рівень виконання виробничої програми підприємства за обсягом виробництва, якщо у звітному році було заплановано виробництво продукції на рівні 480 тис. ум. банок, а фактично вироблено – 492 тис. ум. банок.

Розв'язання:

Розрахуємо рівень виконання виробничої програми за обсягом виробництва:

$$ВПоб = \frac{492}{480} \cdot 100 = 102,5\%$$

Відповідь: рівень виконання плану за обсягом виробництва складає 102,5%.

Приклад 2: Визначте обсяг товарної продукції підприємства, якщо обсяг випуску готової продукції складає: виріб А – 4800 тис. од; виріб В – 370 тис. од. Гуртова ціна виробу А складає 25 грн./од, виробу В – 48 грн./од. Підприємство надає послуги промислового характеру на сторону в розмірі 45 тис. грн., вартість виготовлених напівфабрикатів на сторону складає 102 тис. грн.

Розв'язання:

Розрахуємо вартість готової продукції:

$$ГП = 4800 \cdot 25 + 370 \cdot 48 = 137760 \text{ тис.грн}$$

Тоді, вартість товарної продукції буде дорівнювати:

$$ТП = 137760 + 45000 + 102000 = 284760 \text{ тис.грн}$$

Відповідь: обсяг товарної продукції підприємства складатиме 284,76 тис. грн.

Приклад 3: Визначте рівень виконання виробничої програми підприємства за асортиментом. Вихідні дані наведені в таблиці.

Продукція	Випуск, ум. банок	
	За планом	Фактично
Виріб: А	204	200
Б	380	390
В	120	127

Розв'язання:

Розрахуємо рівень виконання виробничої програми за асортиментом:

$$ВП_{асор} = \frac{390 + 127}{204 + 380 + 120} \cdot 100 = 73,4\%$$

Відповідь: рівень виконання плану за асортиментом складає 73,4%.

Приклад 4: Визначте обсяг валової і товарної продукції підприємства. Обсяг виробництва виробів складає 125 тис. од. за ціною 53 грн./од. Розмір залишків готової продукції на складі на початок року дорівнює 32 тис. грн., на кінець року – 42 тис. грн. Залишки незавершеного виробництва даного виробу на початок року склали 11,5 тис. грн., на кінець періоду – 10,3 тис. грн.

Розв'язання:

1. Розрахуємо вартість товарної продукції:

$$ТП = 125000 \cdot 53 + (42000 - 32000) = 6635 \text{ тис. грн}$$

2. Розрахуємо вартість валової продукції:

$$ВП = 6635 + (11,5 - 10,3) = 6636,2 \text{ тис. грн}$$

Відповідь: обсяг товарної продукції підприємства складатиме 6635 тис. грн., вартість валової продукції – 6636,2 тис. грн.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРІШЕННЯ

Завдання 1: Визначте рівень виконання виробничої програми підприємства за обсягом виробництва та асортиментом.

Продукція	Випуск, ум. банок		Рівень виконання плану, %
	За планом	Фактично	
Виріб А	190	200	
Б	380	390	
В	120	127	
Г	400	375	
Д	450	450	
Ж	350	-	
ВСЬОГО			

Завдання 2: Визначте обсяг готової продукції підприємства.

Показники	Обсяг продукції, од., л., кг, тис. грн.	Гуртова ціна, грн. /од.
Готові вироби: А	4800	25,0
Б	3720	49,0
В	8600	41,0
Г	10000	15,8
Продукція допоміжного підсобного господарства:		
- олія	320	15,0
- борошно	800	8,5
- крупа пшенична	420	3,2

Завдання 3: Визначте обсяг товарної продукції підприємства.

Показники	Обсяг продукції, од., л., кг/тис. грн.	Гуртова ціна, грн. /од.
Готові вироби: А	1200	30,0
Б	1220	26,0
Продукція допоміжного підсобного господарства:		
- олія	1230	15,0
- крупа кукурудзяна	1420	3,2
Послуги промислового характеру	140	*
Напівфабрикати на сторону	56,0	*
Вартість капітального ремонту власними силами	740	*

Завдання 4: Визначте запаси готової продукції на кінець року.

Продукція	План реалізації продукції, од.	Термін зберігання готової продукції, днів	Запаси готової продукції	
			на початок року	на кінець року
А	450	7	18	
Б	380	10	38	

Завдання 5: Визначте обсяг готової, валової, товарної і чистої продукції підприємства за вихідними даними.

Продукція	Обсяг випуску, шт.	Ціна одиниці продукції, грн.	Залишки незавершеного виробництва, тис. грн.		Залишки готової продукції на складі, тис грн.		Сума основної та додаткової заробітної плати в розрахунку на одиницю продукції, грн.
			на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	
А	125	500	11,2	13,8	31,8	41,2	180
Б	180	325	18,1	15,6	2,9	15,3	138
В	500	180	7,3	4,9	4,8	6,8	72
Г	280	2700	16,2	15,4	13,2	11,8	1832



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Сутність та завдання виробничої програми.
2. Сутність номенклатури та асортименту.
3. Елементи формування виробничої програми.
4. Етапи розробки виробничої програми.
5. Показники виробничої програми.
6. Методика визначення вартісних показників виробничої програми.

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 4.1 Сутність та складові товарної політики підприємств.
- 4.2 Загальна характеристика цін, функції цін та їх види.
- 4.3 Основні методи ціноутворення на продукцію.
- 4.4 Сутність цілі та особливості формування цінової стратегії та цінової політики підприємств.



• товарна політика, види цін, методи ціноутворення, цінова політик, стратегія цінової політики

4.1 Сутність та складові товарної політики підприємств

Наявність великої кількості товарів і зростаюча конкуренція є характерними рисами ринкової економіки. В зв'язку з цим важливого значення набувають процеси освоєння підходів до планування та управління виробничої діяльності підприємств, яка спрямована на швидке реагування бажань та потреб споживачів за допомогою товару. В цьому напрямку товаровиробнику необхідно продумати наперед стратегію своєї поведінки, яка забезпечить вирішення завдань та прийняття рішень стосовно формування асортименту і його управління; підтримки конкурентоспроможності товарів на потрібному рівні; знаходження для товарів оптимальних товарних сегментів; розробка і втілення стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів.

Отже, сукупність засобів впливу на споживачів за допомогою товару пов'язують, як правило, з поняттям товарної політики підприємства.

Маркетингова товарна політика – це:

- 1) складова господарської діяльності підприємства;
- 2) визначений курс дій, принципи поведінки підприємства на товарному ринку;
- 3) сукупність засобів впливу на споживача за допомогою товару.

Останнім часом під *маркетинговою товарною політикою* розуміють систему дій підприємства для визначення місця товару на ринку, задоволення конкретного потенційного споживача товарами, широкої можливості їх вибору та досягнення підприємством власних цілей.

Товарна політика є визначеною для кожного окремого підприємства. Вона залежить не тільки від його спеціалізації та розмірів, а й від специфіки та стану розвитку ринків збуту, попиту, фінансових й інших ресурсів, зовнішніх і внутрішніх факторів його розвитку.

Зміст товарної політики на підприємстві полягає у визначенні:

- видів товарів, які необхідно виробляти та їх кількість;
- потенційного ринку продажу товару та конкретного кола покупців,
- рівня попиту та пропозиції на запропоновану продукції;

- технології виробництва товару, ресурсних можливостях підприємства.
Механізм здійснення товарної політики передбачає етапи:
- комплексний ретельний аналіз можливостей діючих ринків з позиції забезпечення успішної реалізації попередньої номенклатури продукції, тобто оцінка ринків збуту;
- оцінка рівня конкурентоздатності власного товару й аналогічного товару, виробленого конкурентами;
- вибір потенційних ринків і встановлення для кожного з них відповідної номенклатури продукції, обсягу реалізації, ціни;
- аналіз зміни виручки, визначення її оптимальних обсягів і відповідних їм цін, а також розробка плану перспективної номенклатури продукції з урахуванням її конкурентоздатності.

До *складових товарної політики* відносять: визначення оптимального асортименту товарів та його постійне оновлення; якість продукції; дизайн; розробку і здійснення стратегії упаковки; товарну марку; міру відповідності критеріям споживачів; підтримку конкурентоспроможності товарів; знаходження оптимальних товарних ніш; розробку торговельного знаку; обслуговування товарів (сервіс); надання основних і додаткових послуг з продажу та експлуатації товарів.

Сутність маркетингової товарної політики полягає у визначенні, формуванні та підтримуванні оптимальної номенклатури товарів з урахуванням поточних і довготривалих цілей підприємства.

Оптимальна номенклатура є індивідуальною для кожного окремого підприємства і залежить від ринків збуту, попиту, виробничих, фінансових та інших ресурсів.

До її складу входить:

- вироби, що мають попит і успішно реалізуються на ринку;
- вироби, які потребують модифікування відповідно до вимог споживачів або для запровадження на новий ринок;
- товари, які потрібно вилучити з виробництва через невідповідність вимогам покупців;
- нові товари, виробництво яких визнано перспективним.

Дані складові оптимальної номенклатури характеризують структуру товарної політики.

Структура товарної політики підприємства наступна:

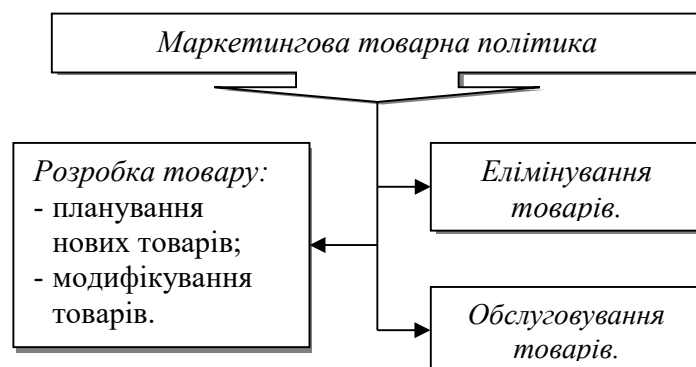


Рис. 4.1 Структура товарної політики підприємства

Найважливішою частиною маркетингової товарної політики є **розробка товарів**.

До розробки товарів включається:

- *планування або створення нових товарів*, які нададуть змогу підприємству вийти на нові ринки або розширити існуючі, перемогти конкурентів, отримати відповідні доходи і прибутки;

- *модифікування* існуючих товарів – зміна властивостей та характеристик товарів, що надасть можливість постійно привертати до них увагу споживачів та збереже протягом тривалого часу обсяги збуту і доходи.

Обслуговування – це забезпечення стійкості належних характеристик товарів, їхньої відповідності встановленим стандартам. Основним у цій частині маркетингової товарної політики є контроль за якістю продукції, своєчасне інформування виробництва про необхідність її поліпшення, проведення заходів зі збереження характеристик товарів під час товарного руху та збуту.

Елімінування – це процес зняття застарілого (такого, який перестав користуватись достатньо активним попитом) товару з виробництва і ринку. Основне завдання цієї частини маркетингової товарної політики полягає в оптимізації процесів усунення з ринку застарілих товарів, через своєчасно відмовлення від їх виробництва, узгодження витрат і доходів підприємства на виробництво і збут товарів, попит на які постійно спадає.

Однією з найважливіших складових маркетингового комплексу є товар.

Товар – це продукт праці, зроблений для продажу, з метою обміну на інші продукти праці чи гроші на ринку.

Вироблений продукт праці, ще не товар. Для досягнення цього «статусу» він повинний мати визначений набір якісних характеристик: відповідність передбачуваному призначенню, екологічності, ергономічності, естетичності та техніко-економічними параметрам. Набір якісних характеристик відповідає на запитання, який продукт зроблений. Проте, ринок передбачає не те, як бачить продукт виробник, а те, яким бачить цей продукт споживач. Це потребує створення «образу» товару відмінного від іншого товару для різних споживачів і на різних ринках, тобто роблять його товарною одиницею.

Товарна одиниця – відособлена цілісність, яка характеризується показниками якості, величини, ціни, специфічним оформленням, марочною назвою, упакуванням і маркіруванням.

Найважливіша з таких мір – прийняття рішення виробника про використання марочної назви.

Марка – ім'я, термін, знак, або символ, призначений для ідентифікації товару і послуг одного продавця і диференціації їх від товарів і послуг іншого продавця-конкурента.

Немаловажне значення приділяється *маркіруванню товару*. Засобами маркірування є етикетки, ярлики, що несуть додаткову інформацію про даний товар, описуючи його. Таким чином, здійснюється також ідентифікація даного товару і його пропаганда.

У комплекс заходів для підтримки «образу» включається також ухвалення рішення про упакування товару. *Упакування* – розробка та виробництво оболонки для даного товару.

Розрізняють внутрішнє упакування (безпосереднє вмістище товару) і зовнішнє упакування, яке служить захистом для внутрішнього упакування і видаляється при підготовці товару до використання.

Упакування виконує ряд функцій:

- ідентифікує товар і цим самої створює «образ» марки і виробника;
- використовується як можливість для новаторства, реалізації нових ідей;
- сприяє розвитку самообслуговування в торгівлі і свідчить про зростання статку споживача.

Формування «образу» підприємства, відповідно «образу» товару сприяє сервісне обслуговування.

Під *сервісним обслуговуванням* розуміється надання безкоштовних послуг, пов'язаних з реалізованим товаром. Прикладами сервісного обслуговування можуть служити навантаження товару, доставка в межах визначеної відстані, оформлення кредиту, гарантії, консультації, інструктаж і ін. Характерною рисою сервісних послуг є те, що ціна товару не зміниться в залежності від того, скористається ними покупець або відхилить їх.

І, нарешті, щоб дана товарна одиниця остаточно перетворилася в товар, необхідно використовувати грамотну рекламу, налагоджений збут, що передбачає надання додаткових послуг і вигод (безкоштовна доставка, установка, налагодження, навчання і т.д.), ефективне обслуговування, міцні зв'язки з громадськістю, гнучка політика цін.

4.2 Загальна характеристика цін, функції цін та їх види

У сучасних умовах господарювання ціна є засобом маркетингового впливу підприємства на споживача з метою забезпечення ринкової рівноваги між попитом і пропозицією.

Діяльність будь якого підприємства в ринкових умовах залежить від багатьох факторів, одним з яких є процес визначення ціни. В ціні товару відображені всі витрати на його виробництво та реалізацію. Одночасно, ціна є важливим джерелом доходу підприємства, оскільки містить прибуток. Складовими ціни є також різні види непрямих податків (податок на додану вартість, акцизний збір), торгівельні чи спеціальні надбавки, націнки або знижки.

Ціна – являє собою економічну категорію, що означає суму грошей, за яку продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар. Ціна – це грошова вартість товару.

Ціна товару остаточно формуються на ринку і значною мірою залежать від співвідношення попиту і пропозиції.

Фактори, що впливають на рівень ціни:

1. Попит, точніше співвідношення попиту та пропозиції.
2. Витрати на виробництво (собівартість продукції).
3. Якість продукції – чим нижче собівартість і чим вище якість, тим ширше діапазон для договірної ціни.
4. Монополізм (монополіст ставить покупця в безвихідне положення і нав'язує йому свою ціну).
5. Кон'юнктура ринку, інфляція, зміна галузевої структури, політична ситуація, новітні технології, прорахунки господарювання, мода, погода та ін.

Зміст ціни відображається в її функціях. Розрізняють наступні *функції ціни*:

- *Обліково-інформаційна* – характеризує ціну, як грошове вираження вартості товару. За допомогою її можна визначити – вартість витрачених матеріалів, сировини, енергії та праці, обчислити величину сукупних витрат на виробництво продукції та прибуток від її реалізації, використовується для визначення ефективності виробництва, служить орієнтиром прийняття господарських рішень, найважливішим інструментом планування всередині фірми.

- *Стимулююча* функція ціни – полягає в заохочувальному або стимулюючому впливі ціни на виробництво та споживання різних видів продукції. За допомогою цін можна стимулювати розвиток раціональної структури виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення якості продукції, економію матеріальних і трудових ресурсів. Ціна здійснює стимулюючий вплив на виробництво, головним чином, через величину прибутку, що входить до її складу.

- *Розподільча* функція – ціна бере участь в розподілі або перерозподілі національного чистого доходу між галузями економіки, державними та іншими її секторами, різними формами власності, регіонами, фондами нагромадження і споживання, підприємствами та соціальними групами населення через включення до цін окремих товарів акцизного збору, податку на додану вартість та інших податкових платежів, які спрямовуються до загальнодержавного та місцевих бюджетів.

- *Збалансованість попиту та пропозиції* – через ціни здійснюється зв'язок між виробництвом і споживанням, пропозицією та попитом. Ціна виступає гнучким інструментом для досягнення відповідності попиту та пропозиції.

- *Раціонального розміщення виробництва* – за її допомогою відбувається перерозподіл капіталів у сектори економіки і види виробництв із більш високою нормою прибутку під впливом законів конкуренції і попиту з метою отримання більшої величини прибутку.

Усі перелічені функції ціни тісно пов'язані між собою. Так, балансує функція є продовженням стимулюючої і також спрямована на збільшення виробництва товарів, що користуються попитом.

Взаємозв'язок та взаємовідношення різних видів цін складається в певні групи за загальною класифікаційною ознакою. *Існує наступна класифікація цін*:

1. За наявністю посередників у товарорусі продукції розрізняють наступні види цін:

- *Ціна виробництва* включає витрати на виробництво продукції, а також середній прибуток підприємства на весь авансований капітал, ПДВ підприємства, акцизний збір. За такою ціною виробник реалізує свою продукцію посередницьким структурам.

- *Ціна гуртова* – включає ціну виробництва і націнку гуртових посередницьких підприємств, які забезпечують їм покриття всіх витрат на функціонування і отримання прибутку, ПДВ. За такою ціною товари реалізують дрібногуртовим організаціям через дрібні мережі.

- *Ціна роздрібна* поєднує в собі гуртову ціну і націнку торговельних організацій, ПДВ торговельного підприємства. За такою ціною здійснюється реалізація товару споживачам дрібними партіями або по штучно.

2. У зв'язку з формуванням ринкових відносин розрізняють такі види цін:

- *Ринкова ціна* встановлюється у процесі купівлі – продажу товару на конкретному ринку.

- *Ціна продавця (виробника)* формується в умовах перевищення попиту над пропозицією, тобто коли є дефіцит товару. У такому випадку, виробник завищує ціну на товар, що є стимулом для розширення виробництва.

- *Ціна споживача* є нижчою рівня її ринкової вартості. Така ціна виникає у випадку перевищення ринкової пропозиції над попитом, тобто коли є надлишок товару.

- *Ціна рівноваги* виникає тоді, коли попит максимально наближений до ринкової пропозиції товару. У практичних умовах така ситуація зустрічається рідко.

3. За методом встановлення розрізняють ціни наступних видів:

- *Державні ціни*, які встановлює держава для продукції державних підприємств. Такі ціни можуть бути фіксованими і регульованими.

- *Договірні ціни* встановлюються в процесі домовленості між покупцем і продавцем. Їх величина може змінюватися за взаємною угодою.

- *Вільні ціни* підприємства формуються самостійно або на договірній основі з врахуванням попиту і пропозиції. Такі ціни повинні економічно зацікавлювати підприємство у розширенні асортименту продукції.

4. В залежності від місця реалізації товару розрізняють *внутрішні ціни, експортні (імпортні) та світові* (встановлюється в залежності від виду товару).

Наприклад, для сировини і матеріалів визначається рівнем цін країн-експортерів, або країн-імпортерів; для готових виробів – цінами ведучих у світі фірм, які спеціалізуються на виробництві і експорті продукції даного виду.

5. В залежності від ціноутворення розрізняють:

- *Контрактні ціни* відображають дійсний рівень ціни на товар певної якості при відповідних умовах поставки і платежу. Такі ціни, як правило, є комерційною таємницею підприємства.

- *Довідкові ціни* відображають рівень цін, фактично заключених за певний період (місяць або тиждень) угод. Такі ціни використовуються контрагентами під час переговорів при встановленні вихідної ціни. Вони відрізняються від контрактних цін на величину знижок, яка залежить від характеру угоди між покупцем і продавцем; від кон'юнктури ринку, що склалась в даний період.

Довідкові ціни можуть бути преїскурантними, номінальними та твердими.

- *Преїскурантна ціна* визначаються по преїскуранту або цінниках, в основному на товари промислового призначення.

- *Номінальна ціна* публікується у преїскурантах, довідниках або біржових котировках.

- *Тверда ціна* встановлюється у процесі договору про купівлю – продаж товару і змінам не підлягає.

В Україні такі ціни встановлені на комунальні послуги для населення, проїзд у міському транспорті, за спожиту електроенергію. Сфера застосування цих цін поступово звужується.

6. За рівнем монопольності ціни класифікують на:

- *Конкурентна ціна* складається на конкурентному ринку під впливом попиту і пропозиції. Вона може бути демпінговою, якщо в окремих випадках є нижчою за собівартість.

- *Монопольна ціна* встановлюються виробниками або збутовиками, які є монополістами і займають найбільший сегмент ринку. Як правило, ці ціни можуть бути завищені. Тому їх величину регулює антимонопольний комітет України.

Державними органами або органами місцевого самоврядування встановлюються *регульовані ціни*, які мають наступні обмеження:

- може обмежуватись величина прибутку у ціні;
- може встановлюватись максимальний (мінімальний) рівень цін, вище або нижче підприємство не має право реалізувати товар.

Комісійна ціна встановлюються під впливом попиту та пропозиції; але з врахуванням початкової вартості товару і витрат, які ідуть на його реалізацію. Кінцева ціна змінюється в наслідок дії кон'юнктури ринку або зі згоди особи, яка здала товар на комісію.

Види цін поєднуються в їх систему, яка характеризується наступними параметри:

- рівень ціни – абсолютне кількісне вираження ціни в грошах;
- структура – визначення співвідношення елементів ціни у відсотках чи частках, може відрізнятися по окремих товарних групах;
- динаміка – зміна рівня ціни у часі, яку відображають за допомогою цінних індексів.

На рисунку 4.2 відображена схема формування ринкової роздрібною ціни на продукцію.

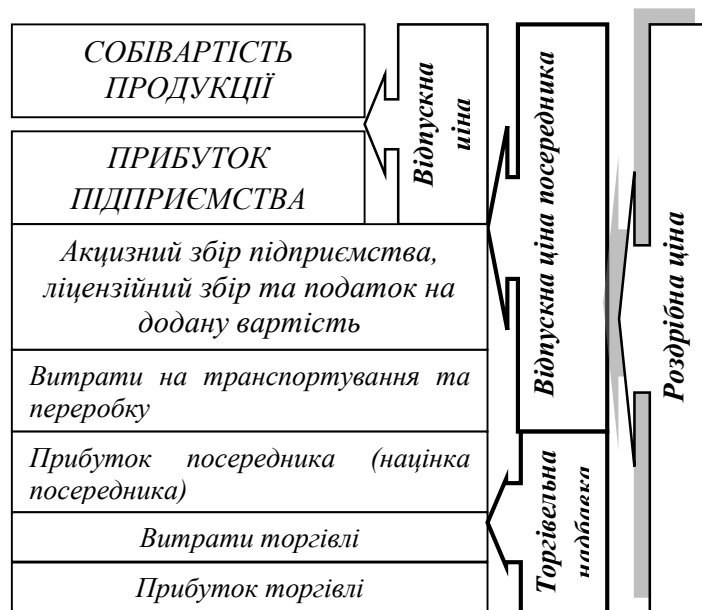


Рис. 4.2 Схема формування ринкової роздрібною ціни на продукцію

4.3 Основні методи ціноутворення на продукцію

Ринкові відносини вимагають переходу до нових методів формування цін, що ґрунтуються на законах ринку. Вибір методів ціноутворення залежить від прийнятої маркетингової стратегії, а також від виду і характеристика товару (ступінь новизни, можливість заміни іншими товарами), ринкової кон'юнктури, стану підприємства в галузі.

Важливим елементом методології є *принципи ціноутворення* **Ошибка!** *Закладка не определена.* Принципи – це постійно діючі основні положення, характерні для всієї системи цін які лежать в її основі.

Основними принципами ціноутворення є:

1. *Науковість обґрунтування* цін – базується на глибокому аналізі кон'юнктури ринку, усіх ринкових факторів, а також діючої системи цін. Залежить від повноти інформаційного забезпечення при їхньому встановленні.

2. *Цільова спрямованість* цін – визначення пріоритетних економічних і соціальних проблеми, у рішенні яких повинні використовуватись ціни.

3. *Принцип безперервності* – визначається динамічністю процесу ціноутворення, для кожного етапу товароруху встановлюється своя ціна.

4. *Принцип єдності процесу ціноутворення і контролю* за дотриманням цін – державні органи, що встановлюють і регулюють ціни зобов'язані їх контролювати, здійснювати систематичну перевірку правильності застосування встановлених законодавством правил ціноутворення вільних цін.

Ціноутворення являє собою процес формування цін на товари та послуги, визначення їх рівня та структури при взаємодії попиту та пропозиції, з врахуванням взаємних інтересів товаровиробників та споживачів. В сучасних умовах характерні дві основні системи ціноутворення: ринкове ціноутворення – формування цін на основі взаємодії попиту і пропозиції та централізоване державне ціноутворення – формування цін державними органами.

Поєднання категорій ринок та ціна обумовлено товарним виробництвом. Ціна розташована в «центрі» серед основних елементів процесу виробництва, які виступають у ролі факторів її утворення: виробничі та ринкові (рис. 10.3).

Ці елементи можна умовно поділити за ступенем впливу – на прямі та непрямі, за першочерговістю у формуванні рівня ціни – на виробничі (собівартість й рівень прибутку) або ринкові (попит та пропозиція).

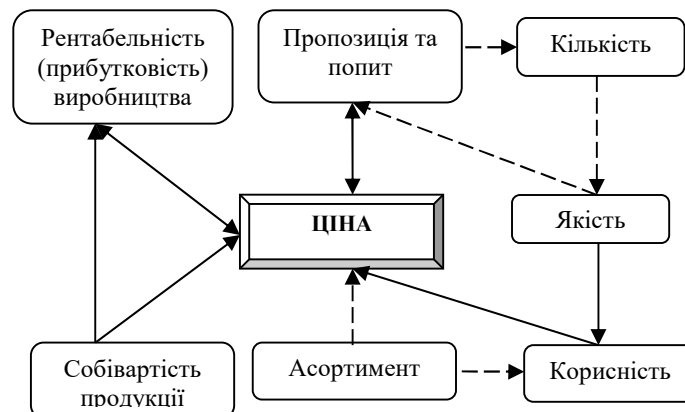


Рис. 4.3 Схема взаємозв'язку елементів формування ціни на продукцію

Виробничі фактори мають досить вагомий вплив при формуванні ціни на продукцію. Їх взаємозв'язок є прямо та зворотно пропорційним. З одного боку ціна на підприємстві формується під впливом вже визначених витрат при виробництві та бажаним рівнем прибутку, з іншого боку стихійна ринкова ціна може знижувати рівень прибутку підприємства при вже понесених витратах на виробництво цієї продукції. Отже, попит і пропозиція є особливими ринковими

елементами, які формуються під впливом кількості продукції, що пропонується, її якості та асортименту. Зміна останніх суттєво впливатиме на коливання ціни.

Окремою категорією формування ціни на продукцію виступає її корисність. Особливо її важливість проявляється при формуванні ціни на продукцію, яка характеризується своїми властивостями.

Для розрахунку ціни можуть бути використані різні методи, вибір яких залежить від особливостей продукції, фінансового стану підприємства та цілей, що ставить воно перед собою. Значний вплив на вибір методу розрахунку ціни оказує ступінь диференціації продукції за якістю. Мінімально можлива ціна продукції визначається її собівартістю, а максимально можлива – наявністю виняткових переваг даної продукції. Середній рівень ціни характеризується цінами продукції конкурентів та цінами на товари-замінники. Таким чином, при визначенні ціни необхідно враховувати як внутрішні обмеження (виробничі витрати: змінні і постійні, прибуток) так і зовнішні (купівельна спроможність, ціни товарів-конкурентів та замінників тощо).

При розрахунку ціни на продукцію необхідно виконання ряду послідовних етапів (рис. 4.4).



Рис. 4.4 Послідовність етапів розрахунку ціни на продукцію

1. Постановка задач та цілей ціноутворення.

Ціна на продукцію виконує виключно функцію отримання виручки від продажу. Вона є змінним фактором, який оказує прямий вплив на рівень виручки від реалізації та структури виробництва на підприємстві. Тому при розрахунку ціни на продукцію товаровиробник повинен чітко визначити цілі які він хоче досягти. Можливими цілями діяльності можуть бути:

- максимум прибутку – отримання максимуму прибутку у короткострокові періоди через визначення можливого попиту та попередніх витрат на виробництво;
- максимальне розширення виробництва – можливе тільки при детальному аналізі попиту та тісному співробітництві з науковими досягненнями;

- оптимальне збільшення збуту продукції – збільшення обсягів реалізації призведе до скорочення виробничих витрат на одиницю продукції та до збільшення прибутку. Підприємство може знижувати ціну до мінімально допустимого рівня, одночасно знижуючи витрати на одиницю продукції.

- лідерство в якості – ймовірно використання на підприємствах, які мають можливість встановити високу ціну, щоб покрити великі витрати, які пов'язані з підвищенням якості продукції та необхідними для цього затратами.

2. Визначення попиту.

Ціна та попит знаходяться в прямопропорційному зв'язку один від одного. Ціна може збільшуватись, якщо підвищується попит та зменшуватись, якщо він ослабшав. Проте, витрати на виробництво у першому та другому випадках залишаються не змінними. Підприємство повинно оцінити еластичність попиту на продукцію ціною, визначити можливу кількість продукції, яку ймовірно продати на ринку протягом визначеного часу за цінами різного рівню. Слід зазначити, що в даному випадку попит характеризує максимальну ціну за яку підприємство може продати свою продукцію.

3. Оцінка витрат на виробництво.

Витрати поділяють на два види: постійні та змінні. До постійних витрат відносять затрати, що не змінюються під впливом коливань обсягів виробництва, проте змінні витрати на пряму залежать від останніх. Постійні та змінні витрати об'єднуються в сукупні, які і характеризують нижню межу ціни. Тому, для визначення оптимальної ціни необхідно співставити структуру витрат відповідно запланованим обсягам виробництва.

4. Аналіз цін і якості продукції конкурентів.

Якщо попит визначає максимальну ціну, а витрати – мінімальну, то різниця між ними – це межі визначення оптимального рівня ціни. В даному випадку головне чітко оцінити якість продукції та ціну конкурентів аналогічної продукції. Тільки після співставлення якості продукції конкурентів з якістю, що пропонується підприємством можна встановити відповідний рівень ціни: при наявності більш високої якості – більшу ціну та навпаки.

5. Вибір методу ціноутворення.

Існування ринкових цін вимагає від товаровиробників застосування певних методів визначення оптової ціни виробника, іншими словами – ціни пропозиції. В умовах ринку стратегія ціноутворення може ґрунтуватися на трьох основних підходах:

- ВИТРАТНІ МЕТОДИ
- НА ОСНОВІ ПОПИТУ СПОЖИВАЧІВ
- НА ОСНОВІ КОНКУРЕНЦІЇ

І. Витратні методи визначення ціни – розрахунок ціни, виходячи із суми власних витрат підприємства.

Загальна методика розрахунку ціни витратними методами наступна:

- визначається виробнича собівартість продукції;
- додаються загальноуправлінські, загальногосподарські витрати;
- розмір чистого прибутку, який прагне отримати підприємство,
- податки та обов'язкові відрахування, що не увійшли до собівартості.

Витратні методи визначення ціни застосовуються здебільшого в умовах командно-централізованої економіки. В умовах ринкової економіки вони можуть бути базою для визначення окремих стратегій ціноутворення.

Існують наступні витратні методи ціноутворення:

- витрати плюс прибуток;
- мінімальні витрати;
- надбавка до ціни;
- цільове ціноутворення;
- з урахуванням «точки беззбитковості»;

Метод «витрати плюс прибуток»

Використовується у вітчизняній економіці при виконанні державних замовлень (науково-дослідних розробок, космічних програм, будівництві, військово-промислового комплексу), коли необхідні витрати передбачити важко. В умовах адміністративно – командної економіки цей метод був основним.

Розрахунок ціни за цим методом полягає в тому, що до витрат додається фіксований розмір прибутку. Ціна на товар (C) визначається за формулою:

$$C = C + P \cdot C_{\text{сум}}; \quad (4.1)$$

де C – фактичні витрати виробництва, грн.

P – середній рівень рентабельності на ринку, у відсотках (встановлюється до загальної суми витрат);

$C_{\text{сум}}$ – сумарні витрати, пов'язані з виробництвом, реалізацією товару та адміністративні витрати, грн.

Труднощі виникають саме у визначенні розміру прибутку. Він залежить від галузі, видів товарів або послуг, характеристики підприємства (форми власності, технології, новизни товару). Як правило, беруть середній рівень прибутку в галузі.

Цей метод можуть використовувати: *підприємства монополісти* (тип цінової політики «ціновий лідер»); *підприємства, що виготовляють зовсім нову, оригінальну продукцію* (тип цінової політики, «знімання вершків»); *підприємства, що виготовляють продукцію з обмеженим державою рівнем рентабельності.*

Метод мінімальних витрат

Застосовують коли підприємство прагне вийти на ринок або збільшити на ньому власну питому вагу. Він полягає в тому, що підприємство розраховує ціну, виходячи з мінімальних витрат і без планування прибутку.

Цей метод має недоліки. Оскільки ціна встановлюється на рівні мінімальних витрат, будь-які зміни в них, суттєво впливають на відпускну ціну. В ціні не передбачається прибуток (в окремих випадках його мінімальний розмір).

Метод надбавок до ціни

Прикладом методу є демпінгова ціна. Він є одним з найпоширеніших методів ціноутворення, який полягає в тому, що ціну розраховують додаванням до витрат на виробництво товару і збут певної надбавки (коефіцієнта), тобто розрахунок здійснюють за формулою:

$$C = C_z \cdot K_n; \quad (4.2)$$

де C_z – ціна закупівлі сировини, матеріалів, напівфабрикатів, грн.

K_n – коефіцієнт (надбавка).

Існує два способи визначення надбавки і внесення її до ціни товару.

1. Розрахунок здійснюють виходячи з надбавки до собівартості продукції (у відсотках):

$$Ц = C + \left(1 + \frac{Hc}{100}\right); \quad (4.3)$$

де Hc – надбавка у відсотках до собівартості

2. Розрахунок здійснюють виходячи із бажаного доходу з обороту (ціни продажу):

$$Ц = \frac{C}{1 - \frac{H_{цпр}}{100}}; \quad (4.4)$$

де $H_{цпр}$ – надбавка у відсотках до ціни продажу.

Метод цільового ціноутворення

(або метод забезпечення цільового прибутку на інвестований капітал)

Метод полягає у визначенні ціни як цільової для конкретного ринку з урахуванням діючих чинників або цільового прибутку. Підприємство прагне встановити таку ціну, яка дасть йому можливість покрити всі витрати й отримати заплановану норму прибутку на інвестований капітал. Ціну розраховують виходячи з: собівартості одиниці продукції, запланованої норми прибутку на інвестований капітал у відсотках; величини інвестованого капіталу; запланованого обсягу виробництва і збуту продукції:

$$Ц = \frac{C_c \cdot H_{пр} \cdot K_{інв}}{100 \cdot O_{вз}}; \quad (4.5)$$

де C_c – собівартість одиниці продукції, грн.

$H_{пр}$ – запланована норма прибутку на інвестований капітал у відсотках;

$K_{інв}$ – величина інвестованого капіталу, грн.

$O_{вз}$ – запланований обсяг виробництва і збуту продукції.

Цим методом розраховують собівартість продукції, яка дає змогу відшкодувати всі витрати підприємства (виробництва та реалізації), а також отримати такий прибуток, щоб зекономлені кошти спрямувати на розвиток підприємства та стимулювання праці працівників.

Недолік методу полягає в тому, що він не враховує попиту споживачів та їхнього інтересу до товару, ціни, за якою споживач може придбати цей товар, тому потрібно здійснювати коригування з урахуванням вимог споживачів.

Метод встановлення ціни з урахуванням точки беззбитковості

Метод полягає у визначенні ціни на основі розрахунку оптимального обсягу виробництва, який дає змогу відшкодувати всі витрати підприємства за рахунок отриманих валових доходів, виходячи з точки беззбитковості.

$$Ц = Vz + \frac{B_{уп}}{O_v}; \quad (4.6)$$

де V_3 – змінні витрати на одиницю виробу, грн.

$V_{уп}$ – умовно-постійні витрати виробництва, грн.

$O_в$ – кількість виробленої продукції.

Для розрахунку оптимальної ціни необхідно визначити залежність собівартості продукції від обсягу виробництва і виручки від обсягу реалізації.

II. Визначення ціни на основі попиту споживачів

Основна особливість цієї групи методів полягає у протилежному порядку визначення ціни щодо витратних методів.

Для розрахунку ціни визначаються попит населення та найбільша ціна, що діє на ринку. Від цієї ціни віднімається бажаний розмір прибутку і визначається собівартість. Отриманий результат порівнюється з розрахунковою собівартістю й робиться висновок щодо доцільності виробництва товару. Якщо визначена собівартість перевищує розрахункову, приймається рішення про виробництво товару. В іншому разі, приймається рішення про зменшення прибутку, додаткову економію витрат або взагалі про припинення виробництва.

До основних методів визначення ціни на основі попиту споживачів відносяться такі методи:

- *на основі мінімальних витрат* – основою є конкурентна ринкова ціна, яка склалася під впливом попиту та пропозиції. Визначають мінімальний прибуток, який може отримати підприємство, і собівартість, причому умовно-постійні та змінні витрати визначаються окремо. Недолік методу полягає у важкості визначення умовно-постійних і змінних витрат для конкретного товару, якщо підприємство виробляє широкий асортимент продукції. Також не враховуються інші чинники, наприклад, заходи конкурентів, а лише попит. Цей метод застосовується з метою орієнтації на початкову розрахункову ціну.

- *максимальний розмір прибутку* – метод використовується, коли відомі функції попиту та пропозиції. Згідно із законом попиту зниження ціни на товар збільшує обсяг попиту (обсяг збуту) і навпаки, тому підприємство хоче знайти таку точку ціни на кривій попиту, яка забезпечить йому максимальний прибуток у найближчій перспективі. Мета методу – одержати короткостроковий максимальний прибуток, який встановлюється на рівні найбільших витрат виробництва тоді ціна визначається за формулою:

$$Ц = \frac{П + (V_п + V_3) \cdot O_зб}{O_зб}; \quad (4.7)$$

де $П$ - прибуток підприємства, грн.

$Ц$ - ціна товару, грн.

$O_з$ – обсяг збуту, од;

$V_п$ – постійні витрати за певний період в розрахунку на одиницю продукції продажу, грн.

Підприємство з метою визначення максимальної ціни та відповідного обсягу реалізації може встановлювати різні ціни, тобто ціна встановлюється експериментально. Для отримання даних може проводитись ринкове тестування товару, в ході якого знижують ціни і фіксують при цьому кількість реалізованого товару. Після обробки результатів дослідження знаходять оптимальну ціну, яка забезпечить підприємству максимальний прибуток

протягом певного періоду. Цей метод застосовується при розробці стратегії ціноутворення «збирання вершків».

- *орієнтація на ринкові ціни* – метод передбачає встановлення ціни залежно від середніх цін, що склалися на ринку, та його кон'юнктури. При цьому прибуток і собівартість не мають особливого значення.

Метод належить до пасивних і використовується тоді, коли ціни на ринку на деякий час стабілізувались. Цей метод застосовується для визначення цін на товари широкого вжитку, коли підвищення цін на них можливе у разі покращення якості.

- *Метод змагання(аукціон)* – застосовується при продажу товарів на аукціонах, біржах, оптових, роздрібних ринках, коли споживачі змагаються між собою за право купівлі унікального товару (предмети антикваріату, мистецтва тощо) і ціну визначає попит на нього.

III. Визначення ціни на основі конкуренції

Методи цієї групи застосовують тоді, коли підприємство діє на конкурентному ринку, орієнтується на ціни конкурентів і постійно їх коригує. Головними чинниками при визначенні ціни є не витрати виробництва і попит, а кількість і дія конкурентів. Методи передбачають аналіз собівартості, її складу та собівартості виробу конкурентів, визначення можливостей зменшення окремих її частин.

До основних методів визначення ціни на основі конкуренції належать такі методи:

- *на основі рівня поточних цін* – застосовується коли виробник орієнтується на ціну підприємства, яке контролює найбільшу питому вагу на ринку. При цьому можлива невелика націнка або знижка на товар. Метод має модифікації, так в умовах чистої конкуренції й однорідної продукції ціна встановлюється на рівні поточної ринкової, або декілька нижче. Подібне має місце і на монополістичному ринку, коли малі фірми змінюють ціну, коли її міняє ціновий лідер.

- *за рівнем конкурентоспроможності товару* – використовується якщо підприємство розробило новий товар із певними технічними та економічними параметрами, відмінними за аналогічні параметри товару конкурента, тоді ціна на нього встановлюється з урахуванням інтегрального показника конкурентоспроможності;

- *на підставі торгів (або тендерного ціноутворення)* – розглядається коли має місце конкурентна боротьба товаровиробників, наприклад, контракт виконання виробничо-технічного проекту на виробництво складного виробу із заздалегідь визначеними параметрами, науково-дослідну розробку, будівництво об'єкта тощо. Торги можуть бути відкриті або закриті. Відкриті торги проводять для порівняно нескладних проектів, у здійсненні яких хоче взяти участь багато підприємств. До участі у закритих торгах залучають обмежену кількість підприємств-конкурентів із високою репутацією. Мета кожного конкурента виграти тендер, для цього треба запросити ціну нижчу, ніж у інших, але не нижче рівня собівартості. Чим вища ціна, тим менша ймовірність отримання замовлення, виходячи з чого можна одержати оцінку очікуваного прибутку, і запропонувати ту ціну, яка веде до збільшення прибутку.

4.4 Сутність цілі та особливості формування цінової стратегії та цінової політики підприємств

Враховуючи нестабільну ситуацію, що складається іноді на ринку, підприємство не завжди має вплив на процес ціноутворення. Тому, для швидкого реагування на зміни у ринковому середовищі кожне підприємство має розробити власну цінову стратегію.

Цінова стратегія – це план дій підприємства, що розробляється на певний період з метою передбачення змін базових цін підприємства відповідно до зміни кон'юнктури ринку та власної цінової політики.

Найбільш відомі наступні цінові стратегії підприємства та їх різновиди:

1. *Стратегія диференційованого ціноутворення* – заснована на неоднорідності покупців та можливості продажу одного й того ж товару за різними цінами. Ця стратегія має різновиди:

- стратегія знижки на другому ринку заснована на особливостях умовно-змінних та умовно-постійних витрат за договором;

- стратегія періодичної знижки застосовується для тимчасових періодичних знижок цін на модні товари, застарілу продукцію після закінчення сезону, враховуючи попит різних категорій покупців. При цьому характер зниження цін можна прогнозувати наперед як підприємствам та і споживачам;

- стратегія «випадкової» знижки спирається на принципі продажу за знижками продукції інформованим покупцям з одночасним продажем товару непоінформованим споживачам за високою ціною.

2. *Стратегія конкурентного ціноутворення* спирається на рівні конкурентоспроможності підприємства через ціни. Виступає у вигляді:

- стратегії проникнення на ринок – використовується для впровадження нових товарів на ринок;

- стратегія сигналізування – побудована на використанні підприємством довіри покупців до цінового механізму конкуруючих підприємств, які залучають недосвідчених покупців високими цінами, але якість товару-конкурента – низька;

- географічна стратегія – використовується при продажу товару на ринках, різних за своєю віддаленістю.

3. *Стратегія асортиментного ціноутворення* застосовується коли підприємство виробляє аналогічні, взаємопов'язані та взаємозамінні товари. Застосовують різновиди:

- стратегія «набір» – застосовується у випадках нерівномірного попиту на однорідний товар;

- стратегія «комплект» – ґрунтується на різній оцінці покупцями одного або декількох товарів;

- стратегія «вище за номінал» – застосовується підприємством у разі нерівномірного попиту на взаємозамінні товари, отримання додаткового прибутку можливо якщо збільшити масштаби виробництва;

- стратегія «імідж» застосовується якщо покупці орієнтуються на якість взаємозамінного товару.

Складовою стратегії ринкової поведінки товаровиробника є цінова політика.

Цінова політика – це сукупність економічних і організаційних заходів, спрямованих за допомогою цін на досягнення кращих результатів господарської діяльності, забезпечення стійкості збуту, одержання прибутку.

Цінова політика покликана визначити не тільки ціну товару в залежності від ринків, але й її зміну у відповідності з життєвим циклом товару, діями конкурентів, зміною загальної кон'юнктури та іншими факторами.

Цінова політика підприємства базується на таких *принципах*:

- відповідність напрямку та змісту цінової політики напрямкам і змісту економічної політики підприємства загалом, при цьому мета та завдання їх мають бути однаковими;

- формування ціни з урахуванням кон'юнктури ринку відповідних товарів і змін, що відбуваються на ньому;

- залежність від видів і форм збуту, кількості каналів збуту, форми реалізації товарів споживачам, а також з врахуванням видів споживачів, форм розрахунку за товар та його якості.

- гнучкість політики ціноутворення, за допомогою різних знижок на цін товару для різних споживачів;

- залежність від якості товару та ступеня його новизни для споживача, що досягається використанням нових технологій та нового обладнання;

- врахування зовнішніх та інших чинників, що не залежать від підприємства і впливають на цінову політику.

Загалом розробка політики ціноутворення може базуватись на двох підходах: *витратному та споживчому*.

Для *витратного підходу* характерна така послідовність елементів:

ВИРОБНИЦТВО – ВИТРАТИ – ЦІНА – ЦІННІСТЬ – СПОЖИВАЧ.

Основним елементом є виробництво, що об'єднує матеріальні, трудові, фінансові ресурси, безпосередньо виробництво за певною технологією й усі витрати виробництва. За таким підходом підприємство може не мати прибутку взагалі або не ставити за мету його одержати. Також незначна увага приділяється цінності виробу, його якості та задоволенню потреб споживача.

Споживчий підхід характеризується такою послідовністю елементів:

**СПОЖИВАЧ – ЦІННІСТЬ – ЦІНА – ВИТРАТИ –
ВИРОБНИЦТВО**

За таким підходом основним є попит споживачів і цінність для них виробу. Це дає можливість визначити відповідний сегмент ринку та ціну на ньому для подальшого визначення витрат і можливого прибутку. Виробництво починають беручи за основу певний обсяг витрат.

У практиці маркетингової політики підприємств розрізняють *п'ять типів цінової політики*:

1. *Ціновий лідер* – тип цінової політики, характерний для великих фірм, що володіють значною часткою ринків, обумовлює монопольно високі ціни.

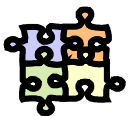
2. *Слідування в фарватері* – тип цінової політики, характерний для дрібних фірм, що випускають продукцію подібну монополістам, не володіють вагомою часткою ринку, але орієнтуються на великі фірми.

3. *Атака* – тип цінової політики товаровиробників, які прагнуть зайняти на ринку положення лідера, тому різко знижують ціну на товар (інколи нижче витрат), створюючи монопольне положення на ринку. Після чого ціни встановлюються на рівні ринкових.

4. *Знімання вершків* – тип цінової політики, коли при введенні нового товару на ринок, покупці готові дати за нього будь-яку високу ціну, а продавці одержують максимальний прибуток від реалізації кожної одиниці товару. Обов'язкова умова використання в практиці цього типу – неможливість швидкого виробництва конкурентами подібних товарів.

5. *Впровадження* – цей тип цінової політики передбачає, що товар вводить на ринок за дуже низькою ціною й відрізняється простотою виробництва (предмети першої необхідності). В міру завойовування ринку ціна повертається до нормального рівня.

Аналіз цінової політики і її формування безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства. Уміле маневрування цінами надає можливість підприємству підвищити рівень своєї адаптаційної спроможності, швидко реагувати на зміну ринкової ситуації і перемагати в конкурентній боротьбі.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: Плановий обсяг продажу продукції виходячи з якого розраховувалась ціна становив 50 тис. од. Для виготовлення такої кількості витрати дорівнюватимуть: змінні – 1 млн. грн., постійні – 500 тис. грн. Планується розмір прибутку на рівні 15%. Визначте зміну ціни, якщо підприємство виготовило і реалізувало 30 тис. од.

Розв'язання:

Фактична сума витрат на виробництво складається з суми постійних і змінних витрат.

1. Визначаємо фактичну суму витрат на виробництво:

$$C=1000000+500000=1500000 \text{ грн.}$$

2. Собівартість одиниці продукції дорівнюватиме:

$$C_{\text{од}}=1500000/50000=30 \text{ грн.}$$

3. Визначаємо розмір прибутку на одиницю товару:

$$П=30*0,15=4,5 \text{ грн.}$$

4. Відповідно ціна одиниці товару становитиме:

$$Ц=30+4,5=34,5 \text{ грн.}$$

5. Якщо підприємство виготовило і реалізувало 30 тис. одиниць товару, то змінні витрати становитимуть:

$$V_{\text{зм}}=500000/50000*30000=300000 \text{ грн.}$$

6. Фактичні витрати на виробництво:

$$C=100000+300000=1300000 \text{ грн.}$$

7. Собівартість одиниці продукції дорівнюватиме:

$$C_{\text{од}}=1300000/30000=43,33 \text{ грн.}$$

8. Визначаємо розмір прибутку на одиницю товару:

$$П=43,33*0,15=6,5 \text{ грн.}$$

9. Відповідно ціна одиниці товару становитиме:

$$Ц=43,33+6,5=49,83 \text{ грн.}$$

Відповідь: при скороченні обсягу реалізації продукції з 50 тис. до 30 тис. од. ціна реалізації підвищиться з 34,5 грн./од до 49,83 грн./од.

Приклад 2: За допомогою схеми формування ціни (рис. 4.2) розрахуйте роздрібну ціну продукції. Повна собівартість виробництва продукції складає 200 грн. Рівень рентабельності цього виробу – 18%. Торговельна надбавка – 8% відпускної ціни, податок на додану вартість – 20%.

Розв’язання:

1. Визначимо розмір прибутку на одиницю товару:
 $P=200*18/100\%=36 \text{ грн.}$
 2. Ціна підприємства становитиме:
 $C_{п}=200+36=236 \text{ грн.}$
 3. Розрахуємо розмір торговельної надбавки:
 $T_{н}=236*8/100\%=18,88 \text{ грн.}$
 4. Тоді роздрібна ціна (без ПДВ) становитиме:
 $C_{р}=236+18,88=254,88 \text{ грн.}$
 5. Далі знаходимо розмір податку на додану вартість:
 $ПДВ=254,88*20/100\%=50,98 \text{ грн.}$
 6. Звідси роздрібна ціна з ПДВ дорівнює:
 $C_{рПДВ}=254,88+50,98=305,86 \text{ грн.}$
- Відповідь: роздрібна ціна реалізації складає 305,86 грн.

Приклад 3: Для певної групи товарів розроблено шкали бальних оцінок основних параметрів. Ціна базового товару складає 20 балів. Оцінюється новий товар даної групи, експертна оцінка даного товару 30 балів. Визначити за параметричним методом ціну нового товару, якщо ціна базового товару складає 15500 грн.

Розв’язання:

1. Визначимо вартість 1 балу:
 $C_{пит}=15500/20= 775 \text{ грн.}$
 2. Ціна нового товару складе:
 $C_{н}=775*30=23250 \text{ грн.}$
- Відповідь: ціна нового товару складе 23250 грн.

Приклад 4: Визначте, за допомогою параметричного методу бальної оцінки, ціну реалізації 1 кг яблук, якщо ціна реалізації на ринку дорівнює 12 грн.

Продукція	Параметри					
	Корисність		Зовнішній вигляд		Якість	
	бали	коефіцієнт вагомості	бали	коефіцієнт вагомості	бали	коефіцієнт вагомості
Конкурента	45	0,3	65	0,35	75	0,35
Запропонована	45	0,3	70	0,35	80	0,35

Розв’язання:

Суть параметричного методу визначення ціни полягає в присвоюванні кожному параметру визначеного числа балів, сумування яких дає загальну оцінку даної продукції. Ціну, за якою буде реалізовувати товаровиробник можна розрахувати за формулою:

$$Ц = \frac{C_{к}}{\sum(B_{i} * K_{e_{i}})} \quad (4.8)$$

$$Ц_k = Ц' * \sum (Бn_i * Кв_i) \quad (4.9)$$

де $Ц_k$ – ціна, що вже склалася на ринку (ціна конкурентів);

$Ц'$ – ціна одного бала;

$Бк_i, Бn_i$ - бальна оцінка i – го параметру конкурентного та товару, що пропонується;

$Кв_i$ – вагомість відповідного параметру.

Отже, ціна 1 кг яблук становитиме:

$$Ц' = \frac{12}{\sum(45 * 0,3 + 65 * 0,35 + 75 * 0,35)} = 0,192 \text{ грн}$$

$$Ц_k = 0,192 * \sum (45 * 0,3 + 70 * 0,35 + 80 * 0,35) = 12,67 \text{ грн.}$$

Відповідь: ціна реалізації 1 кг яблук складе 12,67 грн.

Приклад 5: Відпускна ціна чоловічого светру фабрики-виробника разом з ПДВ – 272 ум. од. Витрати оптової бази, пов'язані з придбанням светру – 350 ум. од. Витрати на транспортування виробів – 630 ум. од., на зберігання та реалізацію – 490 ум. од. Оптова база купує партію светрів, що становить 70 од., і планує отримати прибуток 25 ум. од. за кожний светр.

Розрахуйте оптову ціну чоловічого светру.

Розв'язання:

1. Визначаються витрати та прибуток оптової бази на один виріб разом з ПДВ:

$$(350 + 490 + 630)/70 + 25 = 46 \text{ ум. од.};$$

$$46 * 1,2 = 55,2 \text{ ум. од.}$$

2. Оптова ціна виробу:

$$272 + 55,2 = 327,2 \text{ ум. од.}$$

Відповідь: оптова ціна виробу складе 327,2 ум. од.

Приклад 6: Підприємство уклало угоду з партнером з Болгарії на придбання партії овочевих консервів (кількістю 50 тис. банок) на суму 20 тис. євро. Курс НБУ за один євро – 29 грн. Витрати підприємства, пов'язані з митним контролем товару: митні збори – 0,3% вартості угоди; мито – 20% вартості угоди. Визначити імпорتنу ціну одиниці придбаного товару.

Розв'язання:

1. Вартість угоди на партію виробів у вітчизняній валюті:
 $20 * 26 = 520 \text{ тис. грн.}$

2. Митні збори: $520000 * 0,3/100 = 1560 \text{ грн.}$

3. Вартість мита: $520000 * 20/100 = 104000 \text{ грн.}$

4. Сумарна вартість партії товару з урахуванням усіх митних витрат:
 $520000 + 1560 + 104000 = 625560 \text{ грн.}$

5. Вартість одиниці виробу згідно з угодою: $625560/50000 = 12,51 \text{ грн.}$

Відповідь: імпортна ціна одиниці придбаного товару згідно угоди складе 12,51 грн.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРІШЕННЯ

Завдання 1: Визначте відпускну ціну на нову друкарську машину методом бальної оцінки. Вартість базової моделі 120 тис. євро.

Модель	Параметри:					
	якість друку		швидкість друку		економічність	
	бал	коефіцієнт вагомості	бал	коефіцієнт вагомості	бал	коефіцієнт вагомості
Базова	75	0,45	60	0,2	70	0,35
Нова	81	0,45	60	0,2	76	0,35

Завдання 2: Фотолабораторія проявляє та друкує фотокартки. Апарат для друку коштує 7500 грн. Для кожних 4000 фотографій потрібен розчин для проявлення, вартість якого становить 1200 грн. Ремонт апарата передбачено після друку кожних 40000 фотографій. Вартість ремонту – 750 грн. Пачка фотопаперу у 250 листків коштує 100 грн. Розрахуйте мінімальну ціну однієї фотокартки за умови друку:

а) 1000 фотокарток; б) 10 000 фотокарток; в) 100 000 фотокарток.

Завдання 3: Собівартість виробу – 320 грн., рентабельність – 25%, ставка акцизного збору – 2 євро за одиницю продукції, курс НБУ – 29 грн. за один євро, ПДВ – 20%. Визначте відпускну ціну виробника.

Завдання 4: Підприємство-виробник молочних продуктів на виготовлення 1000 пакетів пастеризованого молока жирністю 1,5% витратило: на сировину і матеріали – 7500 грн., на паливо й енергію на технологічні лінії – 1700 грн., на заробітну плату виробничих робітників (з соціальними нарахуваннями) – 1600 грн., на загальновиробничі потреби (управління виробництвом) – 260 грн., на збутові потреби – 220 грн. Прийнятна для виробника рентабельність становить 20% до повної собівартості виробництва.

Визначте вільну ціну виробника.

Завдання 5: Собівартість виробу – 600 грн., рентабельність – 50%, роздрібна ціна 1250 грн., торговельна надбавка 15% до ціни виробника, ПДВ – 20%. Визначте націнку посередника.

Завдання 6: Кондитерська фабрика виробляє шоколад, який реалізує в різних містах України. Вартість (разом з ПДВ) отриманих від підприємства сировини і матеріалів, з яких вже сплачений акцизний збір і які використовуються у виробництві шоколаду, – 11 ум. од. Витрати на оплату праці працівників фабрики – 2,6 ум. од. на одиницю, інші витрати – 1,4 ум. од. на одиницю. Підприємство планує отримати прибуток 1,2 ум. од. на одиницю виробу. Розрахуйте відпускну ціну шоколаду фабрики-виробника і ПДВ, який вона повинна сплатити.

Завдання 7: Собівартість верстата становить 1900 грн. Рівень рентабельності – 20%. Постачальником комплектуючих виробів оплачений ПДВ у розмірі 190 грн. Торговельна надбавка становить 20%. Визначте відпускну ціну виробника з ПДВ та роздрібну ціну з ПДВ.

Завдання 8: Собівартість виробу – 252 грн., рентабельність – 25%, ставка акцизного збору – 55%, ПДВ – 20%, націнка посередника – 15% ціни виробника, а торговельна надбавка – 30% ціни посередника. Визначте роздрібну ціну.

Завдання 9: Кавоварка має повну собівартість 1360 грн. Рівень рентабельності – 34%. Надбавка за високу якість і відповідність міжнародним стандартам становить 14% до вільної відпускної ціни. Ставка акцизного збору – 8%. Якою є роздрібна ціна кавоварки, якщо кінцевий продавець встановлює 15% у надбавку до відпускної ціни з ПДВ?

Завдання 10: Собівартість виробництва товару становить 17 грн., прийнятна рентабельність – 25%, ПДВ – 20%, акциз – 15%. Чи влаштує виробника відпускна ціна з ПДВ у розмірі 30 грн.

Завдання 11: Визначте відпускну ціну на нову овочерізальну машину, призначену для заміни раніше освоєної, яка має оптову ціну 575 грн. Головним технічним параметром є продуктивність (кг/год) при нарізанні картоплі, що дорівнює у новій машини 900, а у старій – 500, понижувальний коефіцієнт – 0,9.

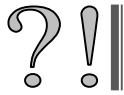
Завдання 12: Відпускна ціна жіночого костюма фабрики-виробника разом з ПДВ – 102 ум. од. Витрати оптової бази, пов'язані з придбанням та транспортуванням виробів – 1450 ум. од. Загальна кількість придбаних виробів – 150 од. Оптова база планує отримати прибуток 12 ум. од. за кожний костюм. Витрати роздрібно-торговельного підприємства, пов'язані з доставкою товару з оптової бази, підготовкою до продажу та реалізацією – 4380 ум. од. Запланований прибуток торговельного підприємства – 30 ум. од. за кожний костюм. Розрахуйте оптову і роздрібну ціну жіночого костюма і ПДВ, який повинен заплатити оптова база.

Завдання 13: Оптово-посередницьке торговельне підприємство планує реалізовувати холодильники, для чого укладає контракт з виробником. Середня оптова ціна на ринку одного холодильника – 645 ум. од. Витрати підприємства на транспортування – 360 ум. од. за 40 холодильників. У середньому на виріб планується 18 ум. од. на заробітну плату, інші витрати становлять 640 ум. од. на всю партію. Розрахуйте відпускну ціну холодильників підприємства, якщо запланований рівень прибутку – 15%.

Завдання 14: Роздрібне торговельне підприємство уклало угоду з іноземною фірмою на постачання кави розчинної за ціною поставки до Києва 52 грн. за банку. На одиницю цього виробу встановлено акцизний збір 0,10 євро (курс національного банку України до одного євро — 29 грн.). Витрати торговельного підприємства, пов'язані зі зберіганням та реалізацією виробу, — 5,5 грн. на кожному банку. Підприємство планує отримати прибуток 25 % вартості виробу. Розрахуйте роздрібну ціну на банку кави розчинної.

Завдання 15: Українська фірма уклала угоду з голландською фірмою на постачання 5 тис. виробів із золота на суму 100 тис. євро. Курс національного банку – 29 грн. за один євро. Рівень мита – 40%, митні збори – 0,3 % загальної вартості угоди. На ці види виробів встановлено акцизний збір 50%. Фірма планує отримати прибуток на одиницю виробу на рівні 8%. Витрати фірми, пов'язані з транспортуванням, зберіганням, підготовкою до реалізації та реалізацією ювелірних виробів, у тому числі заробітна плата персоналу фірми – 15%. Розрахуйте кінцеву роздрібну ціну одного ювелірного виробу.

Завдання 16: Роздрібне підприємство придбало у фабрики-виробника для реалізації 120 жіночих кофт за відпускною ціною фабрики разом з ПДВ 95 ум. од. Транспортні витрати – 480 ум. од., інші – 545 ум. од. Витрати роздрібного торговельного підприємства на заробітну плату – 55,6%. Прибуток планується в розмірі 25 ум. од. за кожен кофт. Розрахуйте роздрібну ціну жіночої кофти.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Сутність та зміст маркетингової товарної політики.
2. Основні складові та структура маркетингової товарної політики.
3. Загальна характеристика цін.
4. Функції цін та фактори, що впливають на їх рівень.
5. Класифікація та види цін.
6. Основні принципи ціноутворення.
7. Елементи ціни на продукцію та етапи її формування.
8. Загальна характеристика методів ціноутворення.
9. Витратні методи ціноутворення.
10. Методи визначення ціни на основі попиту споживачів.
11. Визначення ціни на основі конкуренції.
12. Сутність та види цінової стратегії підприємства.
13. Характеристика та принципи цінової політики.
14. Типи цінової політики.

РОЗДІЛ 3. ВИТРАТИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 5

ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 5.1 Загальна характеристика витрат.
- 5.2 Поняття собівартості продукції та її види.
- 5.3 Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції.
- 5.4 Планування та аналіз витрат на виробництво.

Ключові терміни

витрати; собівартість; калькулювання; кошторис витрат; елементи витрат; статі витрат.

5.1 Загальна характеристика витрат

Досягнення основної мети - максимізація прибутку - за правилами ринку можливо за умови: обмеженості витрат виробництва та підвищення попиту на вироблену продукцію. Отже, боротьба підприємства за зниження вартості виробництва своєї продукції є важливим кроком підвищення економічної ефективності підприємства, зростання його конкурентоспроможності.

Для виробництва конкурентоспроможної продукції підприємство вкладає кошти у фактори виробництва, якими виступають устаткування, матеріали, обладнання і т.п., тобто кошти на покупку становлять витрати або платежі. Коли мова йде про використання факторів (ресурсів) мають на увазі витрати виробництва.

Витрати виробництва – це грошова форма всіх витрат різних видів економічних ресурсів в процесі виробництва, обігу та розподілу, а також витрати майбутніх періодів, на утримання об'єктів невиробничої сфери. Іншими словами **витрати підприємства** – це грошовий вираз використання факторів виробництва для виробництва та реалізації продукції.

Витрати підприємства можуть виникати внаслідок упровадження звичайної, тобто операційної, фінансової й інвестиційної діяльності підприємства та надзвичайних подій.

Відповідно до перелічених видів діяльності підприємства утворюються такі витрати:

- *операційні* – витрати підприємства виникають у зв'язку з операційною діяльністю підприємства, тобто його основною діяльністю, пов'язаною з виробництвом та реалізацією продукції, яка забезпечує основну частку його доходу;
- *фінансові* – витрати утворюються від провадження фінансової діяльності підприємства; вони можуть виникати не завжди, тому що підприємство може і не здійснювати фінансової діяльності;

- *інвестиційні* – витрати виникають внаслідок здійснення інвестиційної діяльності підприємства та також можуть не виникати на підприємстві, оскільки не завжди здійснює інвестиційну діяльність;

- *непередбачувані* – витрати мають місце взагалі зрідка, тому що виникають внаслідок надзвичайної діяльності підприємства.

В процесі своєї діяльності підприємство використовує різноманітні ресурси, які у вартісному вираженні трансформуються у витрати виробництва, частина яких відноситься до собівартості, а інша – фінансується за рахунок власних коштів – чистого прибутку.

Розглянемо використання ресурсів на підприємстві та їх трансформування у витрати за двома напрямками:

1. *Взаємозв'язок ресурсів та витрат, що відносяться на собівартість продукції:*

1.1 Матеріальні ресурси використовують у вигляді предметів праці та засобів праці.

- предмети праці у вартісному вираженні виступають у вигляді наступних витрат: вартість сировини і матеріалів, витрачених на виробництво продукції; вартість палива, енергії, води; вартість малоцінних швидкозношуваних предметів; витрати, понесені від браку; оплата робіт і послуг виробничого характеру, що виконуються сторонніми організаціями.

- засоби праці – як грошове вираження витрат на амортизаційні відрахування повного відновлення основних фондів та нематеріальних активів; витрати на поточний ремонт та оренду основних засобів виробництва, витрати на страхування майна.

1.2. Трудові ресурси на підприємстві відображають у грошовій формі у вигляді витрат на оплату праці та витрат на соціальні заходи.

1.3. Фінансові ресурси відображаються через використання позикового капіталу та відносяться на собівартість продукції у вигляді відсотків за користування фінансовими кредитами, одержаними для поновлення власних оборотних коштів, а також придбання виробничих фондів і нематеріальних активів.

2. *Взаємозв'язок ресурсів та витрат, що фінансуються за рахунок чистого прибутку:*

2.1 Матеріальні ресурси, вартість яких в грошовому вираженні покриваються за рахунок чистого прибутку відображають витрати, що не пов'язані з виробничою сферою (витрати на утримання об'єктів невиробничої сфери), витрати на придбання та модернізацію обладнання та устаткування, а також оплата витрат матеріальних ресурсів, витрачених понад встановленої норми.

2.2. Використання трудових ресурсів, що додатково фінансуються з власних джерел, у вартісному вираженні виступають у вигляді витрат на підготовку та підвищення кваліфікації кадрів, а також вартість додаткового матеріального стимулювання працівників.

2.3. Фінансові ресурси, що погашаються за рахунок чистого прибутку, відображаються через використання власного та позикового капіталу. Застосування власного капіталу виступає у вигляді витрат на здійснення добровільного страхування, виплат дивідендів власникам підприємства, витрат

майбутніх періодів. Позиковий капітал – через оплату відсотків за прострочені кредити.

Прийнято розрізняти загальні (сукупні) витрати і витрати на одиницю продукції.

Загальні витрати – це витрати на весь обсяг продукції за певний період. Їх сума залежить від тривалості періоду і кількості виготовленої продукції.

Витрати на одиницю продукції обчислюються як середні за певний період, якщо продукція виготовляється постійно або серіями. В одиничному виробництві витрати на виріб формуються як індивідуальні.

Для обліку витрат на підприємстві та проведення аналізу їх рівня використовується **класифікація витрат** за певними ознаками.

1. *За ступенем однорідності* витрати поділяються на:

- елементні витрати є однорідними за складом, мають єдиний економічний зміст і кваліфікуються як первинні. До них відносяться: матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування та ін.;

- комплексні витрати є різноманітними за складом, охоплюють кілька елементів витрат. Їх групують за економічним призначенням при калькулюванні та організації внутрішньовиробничого економічного управління (наприклад, загальновиробничі, адміністративні витрати; втрати від браку продукції і т. п.).

2. *За відношенням до процесів виробництва:*

- виробничі – витрати, що використані на ресурси в процесі виробництва продукції;

- позавиробничі (комерційні) – характеризують ресурси, що використані в процесі реалізації і збуту продукції.

3. *За ступенем залежності від обсягів виробництва:*

- постійні витрати є функцією часу, а не обсягу продукції. Їх загальна величина (в певних межах) не залежить від кількості виготовленої продукції. Вона може змінюватися лише при істотній зміні виробничої та організаційної структури підприємства (іншого суб'єкта підприємницької діяльності). До постійних відносяться витрати на утримання та експлуатацію будівель і споруд, організацію виробництва та управлінські витрати. У складі останніх виділяють так звані умовно-постійні витрати, які кілька (несуттєво) змінюються внаслідок збільшення або зменшення обсягу виробництва;

- змінні витрати – це витрати, загальна величина яких за певний період залежить від обсягу виробництва продукції. У свою чергу, в їх складі виділяють витрати пропорційні та непропорційні. Пропорційні витрати змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва. До них відносять переважно витрати на сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби, а також відрядну заробітну плату робітників. Непропорційні витрати не мають прямої пропорційної залежності від обсягу виробництва.

4. *За способом віднесення на собівартість об'єкта:*

- прямі витрати – безпосередньо пов'язані з виготовленням певних видів продукції і можуть бути обчислені прямо на її фізичну одиницю. Якщо на підприємстві або в його структурному підрозділі виготовляється один різновид продукції, то всі витрати є прямими;

- непрямі витрати (заробітна плата обслуговуючого управлінського персоналу, утримання і експлуатація засобів праці) можна безпосередньо визначити для окремих різновидів продукції.

5. *За методом встановлення:*

- нормативний метод – передбачає складання нормативної калькуляції за чинними на початок календарного періоду нормами з виявленням у майбутньому відхилень від цих норм;

- позамовний метод – витрати підрозділів та структурних одиниць враховуються за окремими замовленнями і статтями калькуляції, а витрати на матеріальні ресурси – за окремими групами;

- попереробний метод – витрати на виробництво продукції враховують по підрозділах, фазах та стадіях і статтях витрат;

- метод величини покриття – у калькуляцію окремого виробу включають не всі витрати на виробництво і реалізацію продукції, а лише величину покриття (ціна виробу за винятком змінних витрат), що дозволяє спростити нормування, планування і контроль.

6. *За відношенням до видів виробничих процесів:*

- основні – прямі витрати на ресурси, використані у процесі виготовлення продукції. Розрізняють прямі матеріальні витрати, витрати на оплату праці та інші прямі витрати. До *прямих матеріальних витрат* належать вартість витрачених матеріалів, що стали частиною готової продукції і можуть бути прямо віднесені до певного виробу. *Прямі витрати на оплату праці* включають заробітну плату робітників, що безпосередньо виготовляють продукцію. Витрати на оплату праці інших категорій працівників, які забезпечують або обслуговують виробничий процес, належать до виробничих накладних витрат. *Інші прямі витрати* – це ті, що не належать до прямих матеріальних витрат і прямих витрат на оплату праці. Наприклад, це амортизація або платежі за оренду спеціального виробничого обладнання, нарахування на заробітну плату робітників, які безпосередньо виготовляють продукцію (відрахування на соціальні потреби);

- накладні – характеризують ресурси, використані на процеси обслуговування та управління при виготовленні продукції. До складу непрямих належать витрати, які пов'язані з операційною діяльністю. Вони, у свою чергу, поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. *Адміністративні витрати* – це такі загальногосподарські витрати, які пов'язані з обслуговуванням підприємства та управлінням ним (загальні корпоративні, утримання апарату управління та основних засобів, зв'язок, обов'язкові платежі тощо). *Витрати на збут* пов'язані з реалізацією продукції і містять витрати на тару, оплату праці продавців, транспортування продукції, рекламу та ін. Виробничі накладні витрати розподіляють за видами виробів пропорційно обраній базі розподілу.

5.2 Поняття собівартості продукції та її види

Собівартість продукції – це грошова форма витрат на підготовку її виробництва, виготовлення і збут. Собівартість комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів підприємства, а значить, і рівень техніки, технології та організації виробництва.

При інтенсивнішому використанні виробничих ресурсів, успішнішому

удосконаленні техніки, технології і організації виробництва рівень собівартості виробництва знижується. Тому собівартість є одним з важливих показників ефективності виробництва, підґрунтям встановлення ціни продукції та її нижньою межею для виробника.

При обчисленні собівартості продукції важливе значення має визначення складу витрат, які в неї включаються. Як відомо, витрати підприємства відшкодовуються за рахунок двох власних джерел: собівартості і прибутку. Через собівартість повинні відшкодовуватися витрати підприємства, що забезпечують просте відтворення усіх факторів виробництва: предметів, засобів праці, робочої сили і природних ресурсів.

Тому, *собівартість продукції включає витрати на:*

- дослідження ринку і виявлення потреби у продукції;
- підготовку і освоєння нової продукції;
- виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів, оплату праці персоналу;
- обслуговування виробничого процесу і управління ним;
- збут продукції (пакування, транспортування, реклама, комісійні витрати і т. п.);
- розвідку, використання і охорону природних ресурсів (витрати на геологорозвідувальні роботи, плата за воду деревину, витрати на рекультивацію земель, охорону повітряного, водного басейнів);
- набір і підготовку кадрів;
- поточну раціоналізацію виробництва (удосконалення технології, організації виробництва, праці, підвищення якості продукції), крім капітальних витрат.

За впливом на собівартість продукції різноманітних чинників розрізняють наступні *види собівартості:*

1. *В залежності від часу формування затрат розрізняють:*

- планову собівартість – визначають перед початком планового періоду на основі прогресивних норм затрат ресурсів та цін на ресурси на момент складання плану;
- фактичну собівартість – відображає фактичні затрати на виробництво і реалізацію продукції за даними бухгалтерського обліку;
- нормативну собівартість – затрати на виробництво і реалізацію продукції розраховують на основі поточних норм затрат ресурсів;
- кошторисну собівартість – характеризує затрати або замовлення, на виріб які виконуються в разовому порядку.

2. *В залежності від місця формування затрат та порядку формування розрізняють собівартість:*

- технологічну – витрати, безпосередньо пов'язані з технологією виробництва;
- цехову – сума затрат на виробництво продукції в межах цеху;
- виробничу – грошові затрати на виробництво продукції в межах всього підприємства;
- повну – сукупність виробничої собівартості і позавиробничих затрат (збут готової продукції);

3. *За тривалістю розрахункового періоду розрізняють собівартість:*

- місячну;

- квартальну;
 - річну.
4. *За складом продукції :*
- собівартість товарної продукції;
 - собівартість валової продукції;
 - собівартість реалізованої продукції;
 - собівартість незавершеного виробництва.
5. *У промисловості розрізняють:*
- індивідуальну собівартість – характеризує затрати окремого підприємства на виробництво і реалізацію продукції;
 - галузеву собівартість – показує середні у галузі затрати на виробництво і реалізацію продукції.

5.3 Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції

Кошторис витрат являє собою зведений план усіх витрат підприємства виробничо-фінансової діяльності на майбутній період. Він визначає загальну суму витрат виробництва за видами використовуваних ресурсів, стадіям виробничої діяльності, рівнями управління підприємством та іншими напрямками видатків.

До кошторису включаються витрати основного і допоміжного виробництва, пов'язані з виготовленням та продажем продукції, товарів і послуг, а також на утримання адміністративно-управлінського персоналу, виконання різних робіт і послуг, у тому числі і не входять в основну виробничу діяльність підприємства. Планування видів витрат здійснюється в грошовому вираженні на виробничі програми, передбачені в річних проектах, цілі та завдання, обрані економічні ресурси та технологічні засоби їх виконання. Всі планові завдання і показники відображаються у відповідних кошторисах, що включають вартісну оцінку витрат і результатів. Наприклад:

- кошторис витрат складається як план очікуваних витрат за різними видами виконуваних робіт і застосовуваних ресурсів;
- кошторис перспективних доходів встановлює плановані грошові надходження і витрати на майбутній період;
- кошторис витрат на виробництво продукції показує заплановані рівні матеріальних запасів, обсяги продукції, що випускається, вартість різних видів ресурсів і т.д.

Зведений кошторис позначає всі витрати й результати з основних розділів річного плану соціально-економічного розвитку підприємства.

У процесі розробки кошторису витрат на виробництво у вітчизняній економічній науці і практиці широко застосовую три основні методи:

Зведений метод складання кошторису витрат на виробництво передбачає попередню розробку та зведення в єдину систему загальних витрат по підрозділах та структурних одиницях основного і обслуговуючого виробництва. До кошторису витрат окремих підрозділів включаються дві групи витрат:

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

2) комплексні витрати на послуги інших цехів, а також цехові витрати і т.д.
Розробку даних кошторисів витрат на виробництво продукції рекомендується починати з заготівельних підрозділів підприємства, потім допоміжних цехів, а після них слід переходити до складальних цехів.

Кошторис загальногосподарських (загальноцехових) витрат складається з загальної суми витрат на утримання устаткування і цехових витрат.

Кошторис витрат на утримання і експлуатацію обладнання включає наступні статті витрат:

- утримання машин, устаткування і транспортних засобів;
- витрати на ремонт основних засобів; експлуатація машин і устаткування;
- внутрішньогосподарське переміщення вантажів;
- орендна плата за машини і обладнання;
- знос малоцінних і швидкозношуваних предметів;
- інші витрати.

У кошторис цехових витрат входять статті витрат:

- на утримання апарату управління цехом,
- амортизацію будівель та споруд,
- оренду виробничих приміщень,
- утримання і ремонт будівель,
- охорону праці, наукові дослідження і винахідництво,
- знос малоцінних предметів та інші цехові витрати.

Кошторис загальногосподарських (загальнозаводських) витрат розробляється за наступними статтями витрат: витрати на утримання апарату управління; службові відрядження і переміщення; утримання пожежної та сторожової охорони; амортизація основних засобів загальногосподарського призначення; витрати на ремонт основних засобів; утримання будівель, споруд та інвентарю загальногосподарського призначення; орендна плата за приміщення загальногосподарського призначення; інші витрати.

Калькуляційний метод розробки кошторису витрат на виробництво продукції заснований на використанні виконаних розрахунків або калькуляцій собівартості усіх без винятку видів продукції, робіт чи послуг, запланованих у річній виробничій програмі підприємства, а також залишків незавершеного виробництва і витрат майбутніх періодів.

На основі наявних розрахунків собівартості окремих виробів з урахуванням річних обсягів виробництва розробляється *шахова відомість*, що містить всі економічні елементи і калькуляційні статті витрат.

Після складання шахової таблиці витрат розробляється уточнений загальний, або зведений кошторис витрат, запланованих підприємством на майбутній період. Для отримання повної собівартості готової продукції з загального кошторису виключаються витрати на роботи і послуги, не пов'язані з виробництвом валової продукції, а також додаються позавиробничі витрати і враховується зміна витрат майбутніх періодів.

Кошторисний метод є найбільш поширеним на вітчизняних підприємствах. При цьому методі всі витрати на виробництво по окремих елементах кошторису визначаються відповідно даним розділів річного плану. Кошторис виробництва складається за розподілом витрат за економічними елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати.

До складу елемента «*матеріальні витрати*» входять:

1. Витрати на основні матеріали, напівфабрикати і комплектуючі встановлюються на основі плану річної потреби матеріальних ресурсів. До кошторису включаються лише ті витрати, які протягом планового періоду будуть витрачені і підлягають списанню на виробництво продукції. Іншими словами, потреба в матеріалах приймається без урахування зміни залишків складських запасів.

2. Витрати на допоміжні матеріали також приймаються на підставі річних планів їх потреби. До складу цих витрат прийнято включати вартість витрачених в плановому періоді покупних інструментів і малоцінного господарського інвентарю.

3. Вартість палива в кошторисі витрат планується відповідно до його використання у технологічних процесах або в господарсько-побутових службах. Загальні витрати встановлюються без урахування зміни залишків енергетичних ресурсів.

4. Вартість енергії включається до кошторису витрат окремим елементом тільки в тому випадку, якщо підприємство купує її у зовнішніх постачальників. До складу цих витрат входять всі види енергії, що витрачається: електрична (силова, освітлювальна), стиснене повітря, вода, газ та ін. Якщо якийсь вид енергії виробляється на самому підприємстві, то дані витрати відносяться на відповідні елементи кошторису витрат (матеріали, заробітна плата і т.д.).

До складу елемента «*Витрати на оплату праці з нарахуваннями*» входять:

1. основна та додаткова заробітна плата всіх категорій персоналу визначається за діючими тарифними ставками і окладами з урахуванням складності і трудомісткості виконуваних робіт, чисельності та кваліфікації працівників. Сюди ж включається також фонд заробітної плати несписочного складу працюючих, який зазвичай відноситься на рахунок основного виробництва.

2. до загального фонду заробітної плати персоналу плануються нарахування на соціальні потреби за діючими в плановий період ставками, зокрема відрахування на обов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування; відрахування на загальнообов'язкове, та індивідуальне страхування персоналу підприємства.

До складу елемента «*Амортизація*» входять відшкодування зносу технологічного обладнання, промислових будівель, виробничих споруд та інших основних фондів за рахунок собівартості продукції, що випускається. Загальний розмір амортизаційних відрахувань залежить від існуючих норм амортизації, терміну служби устаткування і первісної вартості основних виробничих фондів.

До елемента «*Інші операційні витрати*» включають витрати, не передбачені в попередніх статтях кошторису виробництва. По кожній з статей інших витрат необхідно обґрунтувати величину відповідних витрат за існуючими нормами або досвідченими даними.

Сукупність цих витрат за елементами становить загальний обсяг витрат на виробництво продукції.

Групування витрат за економічними елементами показує матеріальні та грошові витрати підприємства без розподілу їх на окремі види продукції й інші господарські потреби. За економічними елементами не можна визначити собівартість одиниці продукції, тому поряд з групуванням витрат за

економічними елементами витрати на виробництво плануються та враховуються за статтями витрат.

Визначення собівартості одиниці продукції за встановленими статтями (номенклатурою) витрат називається **калькулюванням**.

Планування й облік собівартості за статтями витрат необхідні для того, щоб визначити, під впливом яких факторів сформувався рівень собівартості, що показує на напрями її зниження.

Розрізняють калькулювання *планової* – обчислюється за плановими нормами і нормативами; та *звітної* собівартості – розраховується за фактичними даними.

Розрізняють три *види калькуляцій*:

- планова – собівартість визначається шляхом розрахунку витрат за окремими статтями;
- нормативна – за діючими на даному підприємстві нормами;
- звітна – складається на основі даних бухгалтерського обліку й показує фактичну собівартість виробу.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості та продукції встановлюється підприємством з урахуванням специфіки галузі (сфери послуг) та виду діяльності підприємства, а також особливостей технології й організації виробництва та реалізації його продукції.

Відповідно до Національного стандарту, перелік **статей калькуляцій** наступний:

- сировина і матеріали (не враховуючи зворотних відходів);
- паливо і енергія на технологічні цілі;
- заробітна платня виробничих робітників (основна, додаткова);
- відрахування на соціальні заходи виробничих робітників;
- загальновиробничі витрати;
- адміністративні витрати;
- підготовка та освоєння виробництва;
- інші виробничі витрати;
- витрати на збут.

Перелік статей калькулювання виробничої та повної собівартості продукції за номенклатурою статей наступний.

Виробнича собівартість включає до свого складу такі статті:

- вартість сировини і матеріалів – матеріали розраховуються як сума добутків норм витрачання різних видів сировини та вартості натуральної одиниці відповідних видів сировини й матеріалів;
- поворотні відходи виробництва – розраховуються як сума добутків, різниць між нормою витрачання й чистою масою різних видів матеріалів на одиницю продукції та вартості (за натуральну одиницю) можливого використання чи реалізації відповідних видів матеріальних відходів;
- вартість напівфабрикатів власного виробництва;
- вартість купованих комплектуючих – розраховуються як сума добутків кількості напівфабрикатів і комплектуючих виробів та вартості натуральної одиниці відповідних видів напівфабрикатів і комплектуючих виробів;
- витрати на паливо та енергію для технологічних цілей – визначаються, як сума добутків норм витрачання різних видів палива й енергії на технологічні цілі для виготовлення одиниці продукції та відповідних тарифів;

- основна заробітна плата – розраховується на основі тарифної заробітної плати на одиницю продукції з урахуванням (у відсотках до тарифу) всіх доплат до тарифної заробітної плати;

- додаткова заробітна плата – безпосередньо відноситься на собівартість конкретних видів продукції пропорційно основній заробітній платі;

- відрахування на соціальні потреби – розраховуються як сума добутоків, встановлених чинним законодавством ставок відповідних видів обов'язкових страхових зборів і розміру витрат на оплату праці основних виробничих робітників;

- витрати на відтворення інструменту;

- витрати на утримання і експлуатацію устаткування;

- витрати на розробку та освоєння нової продукції;

- інші цехові витрати;

- загально виробничі витрати;

- втрати від браку;

- інші виробничі витрати .

Статті калькулювання *повної операційної собівартості* реалізованої продукції наступні:

- виробнича собівартість реалізованої продукції;

- витрати на збут – включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції й послуг (вартість послуг допоміжних виробництв підприємства та сторонніх підприємств із упакування готової продукції, витрати на ремонт товарної тари; витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи продавців, торгових агентів; витрати на дослідження ринку (маркетинг), рекламу, витрати на передпродажну підготовку продукції; витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складам підрозділів; витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування продукції підприємства.

- інші операційні витрати – витрати на дослідження й розробки; собівартість реалізованої іноземної валюти; втрати від знецінення запасів; визнані штрафи, пені, неустойки.

- фінансові витрати – відносять витрати на відсотки за користування отриманими кредитами та інші витрати підприємства, що пов'язані із залученням позикового капіталу.

Групування витрат за економічними елементами використовується для узгодження показників собівартості з іншими розділами плану підприємства – матеріально-технічного постачання, по праці і кадрах, фінансовим планом.

5.4 Планування та аналіз витрат на виробництво

Витрати підприємства на виробництво продукції характеризують ефективність використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів.

Метою планування витрат підприємства є економічно обґрунтоване визначення величини витрат, необхідних у плановому періоді для виробництва кожного виду та всієї продукції підприємства, що відповідає вимогам щодо її якості. Показник планової собівартості використовується для встановлення потреби в оборотних засобах, планування прибутку, формування цін, визначення ефективності окремих організаційно-технічних заходів і виробництва в цілому. Порядок та методи планування собівартості продукції

(робіт) кожне підприємство встановлює самостійно, виходячи з умов своєї діяльності, але не виходячи за межі законодавства.

Метою розрахунку собівартості продукції є повне та достовірне визначення фактичної величини витрат підприємства, а також контроль за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів. Інформація про фактичні витрати використовується для оцінювання й аналізу планово-економічних показників підприємства.

Розрахунки планових витрат окремих виробів, товарної і валової продукції використовуються для визначення потреби в оборотних коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів та виробництва в цілому, а також для формування цін.

Вихідними даними для планування витрат є:

- планові обсяги виробництва, придбання та реалізація продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному та вартісному виразі;
- обсяги капітальних інвестицій щодо забезпечення обсягів господарської діяльності;
- норми витрат матеріальних ресурсів для здійснення господарської діяльності та розрахунок потреби в ресурсах у натуральному виразі;
- ціни на матеріально-технічні ресурси та послуги сторонніх організацій, необхідних для господарської діяльності;
- облікові ціни підприємства на ресурси, необхідні для здійснення господарської діяльності;
- норми затрат праці, розрахунки чисельності та професійного складу працівників, умови оплати їх праці, що визначаються на підприємстві;
- економічні нормативи: норми амортизаційних відрахувань, ставки відрахувань на соціальні заходи та податкові платежі тощо;
- плани організаційно-технічних заходів щодо економії матеріальних цінностей, поліпшення використання трудових ресурсів і необоротних активів.

Планування витрат підприємства виконується в такій послідовності:

1. складаються кошториси витрат і калькуляція собівартості продукції та послуг допоміжних цехів;
2. складається баланс розподілу продукції і послуг допоміжного виробництва за калькуляційними напрямками і за внутрішньозаводськими підрозділами-споживачами;
3. складаються кошториси витрат на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничих та інших виробничих витрат за цехами основного виробництва із подальшим узагальненням їх по підприємству;
4. складається калькуляція виробничої собівартості одиниці продукції за видами, розраховується виробнича собівартість усієї товарної продукції і продукції, що реалізується;
5. складається зведений кошторис витрат на виробництво з розрахунками до нього.

До зведеного кошторису витрат на виробництво входять витрати всіх структурних підрозділів підприємства, що беруть участь у виробництві продукції.

Зведений кошторис витрат на виробництво складається на основі розрахунків:

1. *Витрат на сировину*, матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, технологічне паливо й енергію в основному виробництві. Визначаються на підставі даних про обсяг виготовлення окремих виробів і технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції або робіт, встановлених для планового року з урахуванням передбачених у плані змін.

На основі натуральних норм витрат і цін на матеріальні ресурси, що споживаються, розраховуються норми витрат у вартісному виразі (з урахуванням вартості зворотних відходів).

2. *Витрати електроенергії* оцінюються виходячи із середньої вартості відповідних видів енергії, що використовується на підприємстві, з діючих тарифів на енергію, придбану в сторонніх підприємств і організацій, та планової собівартості енергії, що виробляється власним виробництвом.

3. *Розрахунок основної та додаткової заробітної плати* робітників, зайнятих виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг), здійснюється окремо для робітників, які знаходяться на відрядній оплаті праці, і робітників, які знаходяться на почасовій оплаті праці.

Сума основної заробітної плати:

- робітників за відрядною оплатою праці визначається виходячи з обсягу виробництва відповідних видів продукції, установленої трудомісткості (норм виробітку), відрядних розцінок і середньої годинної (денної, місячної) тарифної ставки;

- робітників за почасовою оплатою праці визначається виходячи з їх планової чисельності і середньої тарифної ставки або посадового окладу.

Додаткова заробітна плата планується у розмірах, передбачених Кодексом законів України про працю, іншими актами законодавства України, колективними договорами підприємств з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, Генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

4. *Відрахування на соціальні заходи* здійснюються відповідно до законів України, а саме складаються з відрахувань на соціальні заходи, Пенсійний фонд, інші подібні заходи.

5. *Амортизація основних фондів* – виступає у вигляді амортизаційних відрахувань на повне їх відтворення обчислюється за встановленими нормами від балансової вартості. Амортизація нематеріальних активів здійснюється за рівномірно-лінійним методом, виходячи з терміну функціонування цих активів.

6. *До інших витрат* включають ті витрати, які за змістом не входять до перелічених, а саме це витрати на оплату послуг зв'язку, витрати на відрядження, охорону, гарантійний ремонт, оренду тощо.

Об'єктами аналізу собівартості продукції є такі показники:

- повна собівартість товарної продукції в цілому та за елементами витрат;
- витрати на гривню товарної продукції;
- собівартість порівнянної товарної продукції;
- собівартість окремих виробів;
- окремі елементи й статті витрат.

При аналізі собівартості використовуються такі джерела інформації:

- звіт про витрати на виробництво й реалізацію продукції (робіт, послуг) підприємства;

- планові та звітні калькуляції собівартості продукції;
- дані синтетичного й аналітичного обліку витрат за основними і допоміжними виробництвами.

Проаналізувавши комплексні витрати можна виявити додаткові резерви зниження витрат на виробництво продукції, підвищення ефективності виробництва. До складу собівартості товарної продукції входять комплексні витрати, які являють собою витрати на обслуговування виробництва й керування, витрати на підготовку й освоєння виробництва нових видів продукції, втрати від браку, інші виробничі витрати, невиробничі витрати.

Значним резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації й кооперування. На спеціалізованих підприємствах з масово-потоким виробництвом собівартість продукції значно нижча, ніж на підприємствах, що виробляють цю саму продукцію в невеликих кількостях. Розвиток спеціалізації потребує встановлення й найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами.

Зниження собівартості продукції забезпечується насамперед за рахунок підвищення продуктивності праці. Із зростанням продуктивності праці скорочуються витрати праці на одиницю продукції, а значить, зменшується частка заробітної плати в структурі собівартості.

При плануванні важливе значення має інформація про зміни обсягу виробництва і реалізації продукції, розміру сукупних витрат і прибутку.

Знання залежності цих показників дає можливість визначити критичні рівні випуску, тобто рівень, при якому прибуток буде максимальним, або рівень, при якому не буде ні прибутку, ні збитків. Тому виникає необхідність визначення кількості продукції, яку необхідно реалізувати, щоб досягти безбитковості. Такий обсяг реалізації називають безприбутковим, або точкою безбитковості, а також «критичною точкою», або «порогом рентабельності». Головною умовою даної рівноваги, є відповідність величини маржинального доходу сумі постійних витрат.

Аналіз безбитковості дозволяє визначити можливість безбиткової роботи підприємства, можливість покриття збільшення обсягу продажу витрат для проведення маркетингових програм, окупність модернізації виробництва та доцільність виведення на ринок нового товару.

Метою проведення аналізу безбитковості є оцінка:

- початкового періоду функціонування нового підприємства;
- прибутковості нового виду послуг або нової предметно-цільової спеціалізації;
- прибутковості інвестицій при нарощуванні основного капіталу тощо.

Точка безбитковості, або точка критичного обсягу виробництва, в натуральному вираженні за методом маржинального оцінювання, може бути визначена за такими алгоритмами:

$$\begin{aligned} VP &= V_{зм} + V_{пост} \quad ; \\ Op \cdot Ц &= Op \cdot V_{зм .од} + V_{пост} \quad ; \\ Op (Ц - V_{зм .од}) &= V_{пост} \quad ; \end{aligned} \tag{5.1}$$

Таким чином:

$$Op (Tб) = \frac{V_{пост}}{Ц - V_{зм .од}} = \frac{V_{пост}}{MДох} \quad ; \tag{5.2}$$

де VP - виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, грн. ;
 $V_{зм}$ - витрати виробничі змінні, грн. ;
 $V_{пост}$ - витрати постійні, грн. ;
 $V_{зм.од}$ - витрати змінні на одиницю продукції (товару), грн. ;
 Op ($Tб$) - кількість товару, продаж якого забезпечує беззбитковий стан підприємства, тобто точка беззбитковості, од.;
 C - ціна одиниці товару (продукції), грн. ;
 $MДох$ - маржинальний дохід на одиницю продукції грн.

Графічно точка беззбитковості визначається у точці перетину ліній виручки від реалізації та сукупних витрат. На осі абсцис визначають обсяг реалізації (очікуваний продаж) проводимо вертикальну лінію до точки обсягу виручки у розмірі) і від початку координат через неї проводимо пряму сукупного доходу від реалізації. Визначаємо величину змінних витрат за очікуваного обсягу реалізації і відкладаємо по осі ординат від лінії сукупних постійних витрат. Через отриману точку проводимо лінію сукупних витрат. У результаті отримана точка беззбитковості відповідає обсягу реалізації продукції. На графіку між лініями сукупного доходу від реалізації і сукупних витрат створюється ліворуч від точки беззбитковості область збитків, а праворуч від неї - область прибутку. Справа на графіку показана область сукупних постійних і змінних витрат, які разом утворюють величину сукупних витрат.

Рис. 5.1. Графік точки беззбитковості

Слід зазначити, що графік точки беззбитковості не дає розміру прибутку і збитків для різних обсягів виробництва (реалізації). Для встановлення розмірів прибутку або збитків за цим графіком необхідно визначати відстань між лініями сукупних витрат і сукупного доходу.

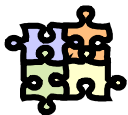
Більш наочне зображення впливу змін обсягу виробництва (реалізації) на прибуток дає графік прибутків (збитків) та обсягу виробництва (реалізації), поданий на рис. 5.2.

Рис. 5.2 Графік прибутків (збитків) та обсягу виробництва (реалізації)

Горизонтальна вісь представляє різні рівні обсягу виробництва і реалізації, а прибуток і збитки за цей період позначаються на вертикальній осі. Лінія прибутку проводиться через максимальну суму збитків при нульовому обсягу виробництва (реалізації) (тобто це фактично сума постійних витрат) і обсяг виробництва, при якому визначається точка беззбитковості. Якщо підприємство виробляє (реалізує) продукції менше цього критичного обсягу, то воно зазнає збитків. На графіку цей проміжок виділений як область збитків.

Виробництво (реалізація) продукції в більшому обсягу, ніж критичний, дозволяє отримати прибуток. Тому правий бік графіка визначений як область прибутку.

Графік дає можливість визначити прибуток або збиток за будь-якого обсягу виробництва (реалізації). Вертикальна лінія з точки цього обсягу перетинається з лінією прибутку. З точки перетину проводиться горизонтальна лінія, яка в точці перетину з вертикальною віссю показує величину прибутку. Аналогічний розрахунок можливий для будь-якого обсягу реалізації.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: Підприємство виготовляє та реалізовує три види продукції в таких обсягах: А — 100 тис. шт., Б — 80 тис. шт., В — 110 тис. шт. Собівартість виготовлення одиниці продукції А — 40 грн., Б — 58 грн., В — 46 грн. Обчислити річну собівартість товарної продукції підприємства.

Розв'язання:

$$Ст.п. = 100 \cdot 40 + 80 \cdot 58 + 46 \cdot 110 = 13700 \text{ тис. грн};$$

Відповідь: Собівартість товарної продукції підприємства становить 13,7 млн. грн.

Приклад 2: Фактичний випуск продукції на підприємстві складає 300 тис. од. Витрати на сировину склали 310,3 тис. грн., на оплату праці працівникам, зайнятих виробництвом продукції – 28,56 тис. грн., загальновиробничі – 16,3 тис. грн., сума амортизаційних відрахувань складає 32,48 тис. грн. Визначити виробничі витрати на виготовлення продукції та виробничу собівартість одиниці продукції.

Розв'язання:

1. Визначаємо витрати на виробництво продукції:

$$ВВ = 310,3 + 28,56 + 32,48 + 16,3 = 387,64 \text{ тис. грн};$$

2. Визначаємо виробничу собівартість одиниці продукції:

$$Свир = \frac{387,64}{300} = 1292 \text{ грн / од};$$

Відповідь: Розмір виробничих витрат складає 387,64 тис. грн., виробнича собівартість продукції – 1292 грн. /од.

Приклад 3: Визначити витрати на виробництво продукції обсягом 2 млн. од., виробничу та повну собівартість. При виробництві одиниці продукції підприємство витрачало на сировину 4,5 грн., матеріали – 3,2 грн., електроенергію – 0,5 грн., оплату праці працівникам з нарахуваннями – 6,3 грн. Витрати на утримання та експлуатацію обладнання становлять 178 тис. грн., сума загальновиробничих витрат – 112 тис. грн., витрати пов'язані з реалізацією продукції – 380 тис. грн.

Розв'язання:

1. Визначаємо суму прямих витрат на виробництво:

$$Впр. = (4,5 + 3,2 + 0,5 + 6,3) \cdot 120 = 1740 \text{ тис. грн};$$

2. Витрати на виробництво продукції:

$$ВВ = 1740 + 178 + 112 = 2030 \text{ тис. грн};$$

3. Витрати на виробництво і реалізацію продукції:

$$ВВР = 1740 + 380 = 2410 \text{ тис. грн};$$

4. Визначаємо виробничу собівартість:

$$Свир. = \frac{2030}{2000} = 1,01 \text{ грн};$$

5. Повна собівартість одиниці продукції:

$$Спов. = \frac{2410}{2000} = 1,2 \text{ грн};$$

Відповідь: Виробнича собівартість одиниці продукції становить 1,01 грн., повна – 1,2 грн.

Приклад 4: На виготовлення одиниці продукції підприємство витрачає 3 кг матеріалів вартістю 40 грн./кг, відходи виробництва складають 8%, вартість відходів – 12 грн. Витрати на технологічне паливо в розрахунку на одиницю продукції становлять 32 грн. Робітник, зайнятий на виробництві продукції має 4 розряд, годинна тарифна ставка якого становить 25 грн. Додаткова оплата праці нараховується у розмірі 12%, єдиний податковий внесок складає 22%.

Трудомісткість продукції – 2,5 нормо-години. Витрати на утримання та експлуатацію устаткування складають 23 грн. в розрахунку на одиницю виробу. Загальновиробничі витрати нараховуються у розмірі 24%. Визначити виробничу собівартість продукції.

Розв'язання:

1. Витрати на матеріали за відрахуванням відходів:

$$V_m = (3 \cdot 40) - \left(\left(3 - \frac{3 \cdot 8}{100} \right) \cdot 12 \right) = 86,88 \text{ грн};$$

2. Витрати на оплату праці:

основна: $Z_{по} = 25 \cdot 2,5 = 62,5 \text{ грн};$

додаткова: $Z_{подод} = 62,5 \cdot \frac{12}{100} = 7,5 \text{ грн};$

нарахування: $Z_{нар} = (62,5 + 7,5) \cdot \frac{22}{100} = 15,4 \text{ грн};$

$$V_{зп} = 62,5 + 7,5 + 15,4 = 85,4 \text{ грн};$$

3. Визначаємо загальновиробничі витрати:

$$V_{заг} = (86,88 + 85,4 + 32 + 23) \cdot \frac{24}{100} = 54,4 \text{ грн};$$

4. Виробнича собівартість:

$$C_{вир} = 86,88 + 85,4 + 32 + 23 + 54,4 = 281,8 \text{ грн / од};$$

Відповідь: Виробнича собівартість одиниці продукції становить 281,8 грн.

Приклад 5: У звітному році собівартість товарної продукції складала 430 тис. грн., витрати на 1 грн. товарної продукції встановлені у розмірі 120 грн. Обсяг виробництва продукції планується збільшити на 12%, а витрати на виробництво – 8%. Визначити собівартість товарної продукції на плановий рік.

Розв'язання:

1. Визначаємо обсяг виробництва продукції звітного року:

$$O_v = \frac{430000}{120} = 3583 \text{ од};$$

2. Визначаємо обсяг виробництва продукції планового року

$$O_{пл} = 3583 \cdot \left(1 + \frac{12}{100} \right) = 4013 \text{ од};$$

3. Собівартість товарної продукції планового року:

$$C_{тпл} = 430 \cdot \left(1 + \frac{8}{100} \right) = 464,4 \text{ тис. грн.};$$

4. Витрати на 1 грн. товарної продукції планового року:

$$V_{1грн} = \frac{464400}{4013} = 115,7 \text{ грн.};$$

Відповідь: витрати на 1 грн. товарної продукції у плановому році становлять 115,7 грн.

Приклад 6: Сумарні накладні витрати меблевого цеху за звітний період становили 360 тис. грн. За наведеними в таблиці даними про прямі витрати на оплату праці основних робітників, що зайняті на виробництві продукції, необхідно розподілити накладні витрати за видами продукції використовуючи

коефіцієнт розподілу витрат. За базу розподілу прийнято прямі витрати на оплату праці.

Вид продукції	Прямі витрати на оплату праці, тис. грн.
Стіл	200
Лавка	180
Шафа	230
Тумба	100

Методика визначення:

Ставка (коефіцієнта) розподілу витрат визначається за формулою:

$$Крозп. витр = \frac{Внакл}{Во.пр}; \quad (1)$$

де *Внакл* – сума накладних витрат, тис. грн.

Во.пр. - прямі витрати на оплату праці, тис. грн.

Розв’язання:

1. Визначаємо коефіцієнт розподілу витрат.

$$Крозп. витр = \frac{360}{200 + 180 + 230 + 100} = 0,507;$$

2. Розподіл накладних витрат за видами продукції:

Стіл: $200 \cdot 0,507 = 101,4 \text{ тис. грн.}$;

Лавка: $180 \cdot 0,507 = 91,26 \text{ тис. грн.}$;

Шафа: $230 \cdot 0,507 = 116,6 \text{ тис. грн.}$;

Тумба: $100 \cdot 0,507 = 50,7 \text{ тис. грн.}$;



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРІШЕННЯ

Завдання 1: На підприємстві було виготовлено 340 тис од. продукції. В плановому періоді планується збільшити обсяг виробництва на 5%. Змінні витрати звітного року становили 680 тис. од., а сума постійних витрат-280 тис. грн. Визначити рівень витрат на виробництво та виробничу собівартість виробу за звітний і плановий період.

Завдання 2: Визначити виробничу та повну собівартість одиниці продукції, якщо розмір виробничої програми становить 220 тис. од. Відомі наступні дані:

- Витрати на одиницю продукції: сировина – 8,5 грн., матеріали – 5,2 грн., електроенергія – 1 грн., оплата праці основних працівників – 8,3 грн., нарахування на оплату праці складають 22%.

- Розмір амортизаційних відрахувань устаткування та обладнання, що використовують при виробництві продукції складає 178 тис. грн.

- Сума загальновиробничих витрат дорівнює 112 тис. грн.

- Інші витрати, що включають до виробничої собівартості – 43 тис. грн.

- Витрати на реалізацію складають 77 тис. грн.

Завдання 3: Скласти очікувану калькуляцію одиниці продукції, якщо річна виробнича програма складає 1 тис. виробів. На початок року балансова вартість обладнання та устаткування складає 450 тис. грн. Прямі матеріальні витрати на одиницю продукції дорівнюють 23 грн. Основна заробітна плата виробничих

робітників складатиме 12,5 грн., додаткова заробітна плата – 12% від основної, відрахування на соціальне страхування встановлені на рівні 22%. Витрати на експлуатацію і утримання устаткування очікуються у розмірі 10 % балансової вартості устаткування та обладнання. Загальновиробничі витрати – 60% загальної суми прямих витрат на виробництво продукції.

Завдання 4: За даними наведеними в таблиці визначить ефективний вид продукції для виробництва підприємства за показниками:

- виробнича і повна собівартість продукції;
- розмір витрат на реалізацію в розрахунку на одиницю продукції;
- виручкою від реалізації продукції.

Показники	Продукт 1	Продукт 2
Вироблено тис. од.	360	345
Виробничі витрати, тис. грн.	1030	1160
Реалізовано продукції, тис. од	345	325
Затрати на виробництво і реалізацію продукції, грн.	1540	1330
Ціна реалізації, грн./од		

Завдання 5: Проаналізуйте рівень виробничих витрат та собівартості продукції на підприємстві за останній період.

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, %
Вироблено продукції, од.	200	212	
Виробничі витрати, грн.	6030	6160	
Рівень товарності продукції, %	97	99	
Ціна реалізації одиниці продукції, грн.	35	32	
Комерційні затрати у % до виробничої собівартості	11	13	
Реалізовано, од			
Виробнича собівартість одиниці продукції, грн.			
Виручка від реалізації, грн.			
Повна собівартість 1ц. реалізованої продукції, грн.			

Завдання 6: Скласти кошторис витрат на виробництво продукції, якщо:

- річний обсяг готової продукції дорівнює 120 тис. од. ;
- балансова вартість обладнання та устаткування складає 530 тис. грн.;
- витрати на експлуатацію і утримання устаткування очікуються у розмірі 10 % балансової вартості устаткування та обладнання;
- основна заробітна плата виробничих робітників складатиме 9,5 грн.;
- додаткова заробітна плата – 12% від основної;
- єдиний соціальний внесок встановлений на рівні 22% від основної і додаткової заробітної пати;

- загально виробничі витрати – 60% загальної суми прямих витрат на виробництво продукції.

За попередніми розрахунками витрати матеріалів на одиницю продукції мають становити:

Витрати матеріалів	Вартість, грн./од	Витрати на матеріали, грн.
Цукор – 1,2 кг	14,0	
Сировина – 3 кг	15,0	
Вода – 0,5 м ³	2,1	
Пакувальний матеріал (банка)	1,2	
Інші матеріали	2,25	

Завдання 7: На базі даних наведених в таблиці визначить структуру витрат підприємства; прямі та непрямі витрати, постійні та змінні витрати виробничу та повну собівартість: Встановити загальну суму витрат на виробництво продукції обсягом 700 од.

Показники	Значення
Матеріали, грн./од	120
Сировина, грн./од	132
Покупні комплектуючі вироби, грн./од	200
Паливо, грн./од	20
Енергія, грн./од	18
Основна заробітна плата працівників за відрядними розцінками, грн./од	55
Додаткова заробітна плата, %	12
Єдиний соціальний податок, %	22
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання, тис. грн.	45
Загально виробничі витрати, %	25
Витрати на оренду приміщення, грн.	3000
Витрати на рекламу, грн.	1000
Витрати на збут, %	6

Завдання 8: Сумарні накладні витрати меблевого цеху за звітний період становили 1060 тис. грн. За наведеними в таблиці даними про прямі витрати на оплату праці основних робітників, що зайняті на виробництві продукції, необхідно розподілити накладні витрати за видами продукції.

Вид продукції	Прямі витрати на оплату праці, тис. грн.
Стіл	220
Лавка	165
Шафа	280
Тумба	140
Стілець	150
Полка	90

Завдання 9: Підприємство протягом кварталу виробляє два види продукції: А — обсягом 300 од., Б — обсягом 410 од. Заробітна плата основних робітників, зайнятих на виробництві продукції А, — 1200 грн, Б — 1845 грн. Витрати на

утримання машин і устаткування — 1300 грн. За допомогою коефіцієнта розподілу витрат визначить суму витрат на утримання машин і устаткування, що припадають на одиницю виробленої продукції видів А і Б.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Поняття та визначення витрат виробництва.
2. Використання ресурсів та їх трансформація у витрати.
3. Класифікація витрат за ознаками.
4. Поняття собівартість продукції.
5. Види собівартості.
6. Сутність кошторису витрат.
7. Методи складання кошторису.
8. Поняття калькуляції собівартості продукції.
9. Калькулювання виробничої собівартості продукції.
10. Калькулювання повної собівартості.
11. Послідовність планування витрат.
12. Планування зведеного кошторису витрат.
13. Аналіз собівартості продукції.
14. Сутність та значення розрахунку «точки беззбитковості».
15. Методика побудови графіку беззбитковості.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 6.1 Загальна характеристика фінансової діяльності підприємства.
- 6.2 Сутність та різновиди доходу підприємства.
- 6.3 Сутність, види, формування та розподіл прибутку підприємства.
- 6.4 Система показників рентабельності діяльності підприємства.

Ключові терміни

• *фінансова діяльність; фінансування; чистий прибуток; валовий прибуток; джерела формування прибутку; рентабельність*

6.1 Загальна характеристика фінансової діяльності підприємства

Наслідком будь-якої господарської діяльності підприємства завжди є формування фінансових відносин між підприємством, іншими підприємствами та ланками фінансової системи. Такі відносини виникають в результаті надходження виручки та здійснення платежів, закупівлі та продажу, накопичення та витрачання матеріальних та інших цінностей, надання та одержання позик, інвестиційних операцій тощо. Гроші та грошовий обіг підприємства мають для бізнесу таке саме значення, як кровообіг для живого організму. Якщо компанія, або підприємство управляє грошовими ресурсами не професійно, це може призвести до неплатоспроможності, банкрутства. Саме тому в основу фінансової діяльності підприємства покладений бухгалтерський облік, за допомогою якого усі різноманітні види комерційної діяльності оцінюються в єдиній «системі координат», за допомогою грошових одиниць.

Отже, **суть фінансової діяльності** підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з безперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також із приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Фінансова діяльність передбачає виконання певних *функцій*, без яких господарська діяльність підприємства неможлива, а саме:

- планування річних бюджетів основної діяльності, капітальних вкладень й аналіз їх виконання;
- визначення на основі аналізу політики фінансування господарської діяльності та її реалізація;
- інвестиційна політика підприємства або компанії;
- податкова політика, в тому числі оптимізація податкових платежів;
- організація аудиторської перевірки;
- кредитна політика;
- управління активами й капіталом компанії.

У невеликих підприємствах усі фінансові функції виконуються бухгалтерією. У підприємствах середнього розміру, поряд з бухгалтерією, діє фінансовий відділ. У великих підприємствах можуть бути кілька фінансових підрозділів (фінансовий відділ, бухгалтерія, аудиторській відділ, відділ податків), які підпорядковуються фінансовому директорові.

Основні завдання фінансової діяльності підприємства полягають у наступному:

- вибір форм фінансування та їх оптимальне співвідношення;
- вибір структури капіталу підприємства, напрямків його використання; збалансування надходжень і видатків платіжних засобів підприємства в часі;
- забезпечення своєчасності розрахунків; підтримання необхідної ліквідності.

Фінансова діяльність підприємства може бути організована наступними *методами*:

1. Комерційний розрахунок - є раціональним і високоефективним методом фінансової діяльності, він націлює підприємство на пошук достатніх і дешевих фінансових ресурсів, раціональне їх розміщення, мінімізацію витрат і максимізацію доходів та прибутку. Комерційний розрахунок притаманний ринковій економіці та ґрунтується на таких принципах:

- повна господарська та юридична відокремленість;
- самоокупність – повне покриття витрат за рахунок отримання доходів;
- прибутковість – отримані доходи мають не тільки покрити витрати, а й сформувати прибуток;
- самофінансування – передбачає покриття витрат на розвиток виробництва за рахунок отриманого прибутку та залучених кредитів, які також погашаються за рахунок прибутку;
- фінансова відповідальність – підприємство несе повну відповідальність за фінансові результати своєї діяльності.

2. Неприбуткова діяльність – формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок спонсорських та інших надходжень, насамперед від засновників. Цей метод організації фінансової діяльності не передбачає принципу прибутковості. Головна мета функціонування неприбуткового підприємства – забезпечення певних потреб суспільства, а не отримання прибутку. На таких засадах можуть здійснювати свою діяльність установи соціальної сфери та підприємства муніципального господарства.

3. Кошторисне фінансування – полягає в забезпеченні витрат за рахунок зовнішнього фінансування за двома напрямками: з бюджету і з централізованих фондів корпоративних об'єднань.

Фінансування – це залучення необхідних коштів для покриття потреби підприємства в основному і оборотному капіталі.

Зміст фінансової діяльності підприємства полягає в належному забезпеченні фінансування суб'єкта підприємницької діяльності.

Відповідно до джерел – фінансування поділяється на *внутрішнє та зовнішнє*, а також *власні та залучені кошти*:

- внутрішнє фінансування здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності самого підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від продажу чи здавання в оренду майна.

- зовнішнє фінансування використовує кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства: внески власників у статутний капітал (безпосередньо або у формі купівлі акцій), кредити, зобов'язання боржників, державні субсидії тощо;

- залучені – банківські кредити; позики інших підприємств; кошти від випуску векселів та інших боргових зобов'язань; кошти від емісії та реалізації цінних паперів, які належать підприємству; іноземні інвестиції.

Структура джерел фінансування підприємства залежить від багатьох факторів: від оподаткування доходів підприємства; темпів зростання реалізації товарної продукції та їхньої стабільності; структури активів підприємства; стану ринку капіталу; відсоткової політики комерційних банків; рівня управління фінансовими ресурсами підприємства, тощо.

Основними **джерелами фінансування** діяльності підприємства є:

1. *Статутний капітал* – це виділені підприємству або залучені ним кошти на засадах, визначених чинним законодавством, фінансові ресурси у вигляді грошових коштів або вкладень у майно, матеріальні цінності, нематеріальні активи, цінні папери, закріплені за підприємством правом власності або повного господарського відання.

Порядок і джерела формування статутного капіталу залежить від типу підприємства і форми власності, на базі якої воно функціонує. За рахунок статутного капіталу підприємство формує свої власні (основні й оборотні) кошти. Окрім грошових коштів, статутний капітал може формуватися за рахунок надходжень майна (будівлі, машини, устаткування, транспортні засоби сировина, матеріали, інші товарно-матеріальні цінності), цінних паперів та нематеріальних активів. До нематеріальних активів належить вартість права користування результатами інтелектуальної праці у вигляді винаходів, «гудвілів», промислових зразків, технологій, «ноу-хау», раціоналізаторських пропозицій, звітів про науково-дослідні роботи та ін.

Чинне законодавство передбачає мінімальні розміри статутних капіталів, при яких допускається державна реєстрація підприємства.

2. *Кошти амортизаційного фонду.*

Амортизаційні відрахування включаються до складу валових витрат, що враховуються для обчислення оподаткованого прибутку. Амортизаційні кошти надходять на підприємство у складі виручки від реалізації готової продукції (робіт, послуг) і нагромаджуються в амортизаційному фонді для подальшого використання як джерела відтворення вартості основних засобів.

За рахунок амортизаційних відрахувань фінансуються витрати:

1) на придбання основних засобів та нематеріальних активів для власного виробничого використання, у тому числі на самостійне виготовлення основних засобів для власних виробничих потреб (включно з витратами на виплату заробітної плати працівникам, які зайняті на виготовленні таких основних засобів);

2) на здійснення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших способів поліпшення основних засобів.

3. *Банківське кредитування.*

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів.

Нині найпоширенішим видом кредиту є банківський. За таким кредитуванням підприємство виступає тільки в ролі позичальника. Залежно від мети кредит може видаватися на:

- фінансування оборотного капіталу;
- фінансування основного капіталу;
- викуп приватизованого підприємства.

Чинне українське законодавство забороняє надавати підприємствам кредити на:

- покриття збитків від господарської діяльності;
- формування і збільшення статутних капіталів банків;
- для внесення платежів у бюджет і позабюджетні фонди.

Не можуть отримати кредити підприємства проти яких порушено справу про банкрутство (крім кредитування заходів фінансової санації); під укладені ними контракти, які не передбачають захисту позичальника від можливих втрат, пов'язаних із затримками в поставках товарів; коли вони мають прострочену заборгованість за раніше виданими кредитами.

Характерною рисою фінансування за допомогою кредитів є необхідність матеріальної гарантії або забезпечення кредиту.

4. Оренда основних фондів (лізинг).

Лізинг в перекладі з англійської – це оренда. В підприємницькій діяльності під лізингом розуміють довготермінову оренду основних фондів з можливим подальшим викупом майна орендаром по залишковій вартості. Лізинг – це також фінансова операція. По суті це цільовий кредит, який бере в банку під закупку обладнання спеціалізована лізингова компанія. Вона таки може здавати викуплене обладнання підприємству в оренду при умові повернення підприємством кредиту, виплати відсотків і комісійних. Отже лізинг – це довготермінова оренда машин, обладнання, споруд виробничого призначення.

Лізинг – є спосіб фінансування інвестицій та активізації збуту. Він передбачає збереження прав власності на товар за орендодавцем. Здійснюючи лізингові операції, орендодавець купує машини, обладнання, транспортні засоби, виробничі споруди, комп'ютерне устаткування, інші основні фонди і передає їх за угодою орендареві для використання з виробничою метою, зберігаючи при цьому право власності на них до кінця угоди.

У межах довготермінової оренди розрізняють дві форми лізингу фінансовий та оперативний.

Фінансовий лізинг полягає у тому, що за час дії лізингової угоди орендар виплачує орендодавцеві всю суму амортизації орендованого майна. Після закінчення такої угоди орендар може:

- 1) вернути об'єкт лізингу орендодавцю;
- 2) укласти новий контракт на оренду;
- 3) викупити об'єкт лізингу за залишковою вартістю.

Об'єктами фінансового лізингу є переважно виробничі будівлі та споруди.

Оперативний лізинг (деколи називають сервісним лізингом) – це передання майна в оренду згідно з угодою, термін якої коротший амортизаційного періоду майна. Після закінчення терміну дії угоди предмет договору може бути повернений власнику або знову зданий в оренду, але вже за меншу плату. При цьому користувачеві надають супутні послуги обслуговування, ремонт і страхування орендованого майна.

5. Комерційне кредитування.

Комерційний кредит – це одна з найперших форм кредитних відносин в економіці, саме він породив вексельний обіг і тим самим сприяв розвитку безготівкового грошового обігу.

Основна мета комерційного кредиту полягає в прискоренні процесу реалізації товарів і отримання закладеного в них прибутку. Комерційний кредит – це відповідна угода між двома підприємствами – продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Інструментом комерційного кредиту традиційно є вексель, що визначає фінансові зобов'язання позичальника стосовно кредитора.

Комерційний кредит належать до короткотермінових кредитів, на вартість якого впливають два фактори: знижка при отриманні комерційного кредиту та термін оплати комерційного кредиту.

До переваг комерційного кредиту належать:

- оперативність надання коштів у товарній формі;
- технічна нескладність оформлення угоди;
- надання підприємству ширших можливостей маневрування оборотними коштами;
- сприяння розвитку кредитного ринку.

Недоліками комерційного кредиту є:

- обмежені можливості в часі та розмірах;
- наявність помітного ризику для кредитора;
- можливість небажаного впливу банків, що дисконтують векселі.

6. Спеціальні фонди та програми.

Фінансування підприємства також можна проводити за рахунок спеціальних фондів та програм. Спеціальні фонди здійснюють адресну підтримку підприємств для стимулювання розвитку окремих галузей національної економіки. Так в Україні діють наступні спеціальні фонди та програми:

- 1) Державний інноваційний фонд із регіональними відділеннями;
- 2) Державний фонд сприяння конверсії;
- 3) Фонд фундаментальних досліджень при Державному комітеті питань науки та технології;
- 4) Регіональний фонд підтримки малого бізнесу;
- 5) Державні програми підтримки та розвитку малого бізнесу в Україні;
- 6) Сервісні організації у галузі розвитку інфраструктур підприємств малого бізнесу;
- 7) Міжнародні донорські організації.

7. Фінансування через емісію та розміщення цінних паперів.

В умовах ринкової економіки важливим об'єктом обліку є фінансові вкладення тобто затрати підприємства на придбання цінних паперів, дольову участь в роботі підприємства, займи іншим підприємствам під векселя та інші зобов'язання.

В залежності від форми надання капіталу і способу виплати доходу цінні папери поділяються на боргові та дольові (пайові) на капітальні і грошові.

Капітальні цінні папери відносяться до «фактору довгих грошей» і включають, акції, облігації і казначейські зобов'язання.

Грошові цінні папери складають «сектор коротких грошей». До них відносяться казначейські і муніципальні векселі, депозитні сертифікати, чеки, ф'ючерсні контракти, комерційні зобов'язання та інші.

6.2 Сутність та різновиди доходу підприємства

Доход підприємства – це фінансові ресурси, що формуються в результаті виробництва та реалізації товарів, забезпечують кругообіг основного та оборотного капіталу.

При аналізі фінансової діяльності підприємства велика увага приділяється розгляду структури отриманих доходів, а так само динаміку формування прибутку. Це пов'язано з тим, що прибуток є основним оціночним показником діяльності фірми, та так само є джерелом надходження доходів до бюджету держави, за допомогою системи оподаткування.

Найважливішим фактором, що впливає на суму всіх видів прибутку підприємства, є розмір доходів, формованих їм у процесі діяльності.

Доходами підприємства визнаються:

1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відображає загальні надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо). Цей показник ототожнюють з показником виручка (доход) від реалізації продукції основної діяльності.

Основний вид діяльності підприємства визначають операційну діяльність, мету якої прирівнюють з метою створення підприємства. Вона є основним джерелом доходу підприємства. Характер операційної діяльності підприємства визначається специфікою сфери або галузі економіки, до якої вона належить.

Доходи від основної (операційної) діяльності – це виручка від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг), яка розраховується на основі обсягу реалізованої продукції, виходячи з діючих цін (без ПДВ, акцизів, торговельних та збутових знижок). ПДВ, акцизний збір, мито та інші податки включаються до ціни, але вони перераховуються до бюджету і не належать підприємству.

2. *Інші операційні доходи* відображають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

3. *Дохід від участі в капіталі та інші фінансові доходи.* Доход від участі в капіталі відображає надходження, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі. Інші фінансові доходи передбачають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

4. *Інші доходи* включають дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від не операційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. При цьому під звичайною діяльністю розуміється будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

5. *Надзвичайні доходи* відображають:

- невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи витрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій без суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел;
- доходи від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку не визнаються доходами такі надходження:

- 1) сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;
- 2) сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором;
- 3) сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- 4) сума авансової оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- 5) сума завдатку під заставу або для погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- 6) надходження, що належать іншим особам;
- 7) надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Усі види доходів підприємства можна підрозділяти за певними ознаками.

Класифікація виручки (доходів) від реалізації продукції (товарів і послуг) наступна:

1. За характером отримання:

- доходи від реалізації – всі доходи підприємства, що отримані від реалізації продукції (робіт, послуг);
- позареалізаційні доходи – доходи із суми отриманих штрафів, прибуток минулих років, виявлених у звітному періоді; отримані проценти від депозитів, суми курсових різниць за валютними розрахунками і за операціями в іноземній валюті; дивіденди від акцій, облігацій та інших цінних паперів, інші доходи, що безпосередньо не пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції.

2. За видами діяльності:

- доход від виробничої діяльності – складається з виручки від реалізації всіх видів товарної продукції, напівфабрикатів, відходів;
- доход від комерційної діяльності – суми від продажу товарів, від операцій з тарою, надання платних додаткових послуг;
- доход від посередницької діяльності – суми комісійних винагород, додаткової виручки від реалізації за посередницькі послуги;
- доход від інвестиційно-кредитної діяльності – доходи від пайової участі у спільних підприємствах, від надання майна в оренду і/або лізинг, дивіденди за цінними паперами, відсотки від надання кредиту стороннім підприємствам;
- доходи від продажу майнових та інтелектуальних прав – суми, отримані від реалізації майна підприємства, матеріальних обігових активів, нематеріальних активів;
- інші доходи – включають суми штрафів, економічних санкцій та відшкодувань збитків, доходи від соціально-побутової сфери підприємства.

3. За місцем відображення:

- бухгалтерські доходи – доходи, що відображені у бухгалтерських документах;

- приховані доходи – не відображені на рахунку реалізації, а саме цільові кошти, отримані від інших підприємств для власних потреб підприємства, безповоротна фінансова допомога та доходи від бартерних операцій.

Для цілей податкового обліку застосовується поняття валового доходу.

Валовий дохід – загальна сума доходів підприємства від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах.

До склад валового доходу включають:

- загальні доходи від реалізації товарів (робіт та послуг), в тому числі допоміжних та обслуговуючих виробництв, що не мають статусу юридичної особи;

- доходи від реалізації цінних паперів (крім операцій з їх первинного випуску та операцій з їх кінцевого погашення);

- доходи від спільної діяльності та у вигляді процентів, роялті, володіння борговими вимогами, доходи від лізингу;

- доходи від здійснення бартерних операцій (виходячи з договірної ціни такої операції, але не нижче звичайних цін);

- суми безповоротної фінансової допомоги, отриманої підприємством; вартості товарів, що надані безоплатно підприємству;

- штрафи, пені та інші доходи.

6.3 Сутність, види, формування та розподіл прибутку підприємства

Кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства є величина прибутку (або збитку), яка обчислюється на основі суми доходу і поточних витрат, пов'язаних з його отриманням.

Категорія «прибуток» виникає саме на рівні суб'єкта господарювання – юридичної особи. Фінансовим результатом діяльності фізичної особи, яка не виконує підприємницьких функцій, (найманого працівника, вкладника до банку, володаря акцій тощо) вважається сума доходу, який може складатися із заробітної плати, процентів на інвестований капітал, рентних платежів за використання власних ресурсів. Стосовно ж юридичної особи, для визначення кінцевого фінансового результату її діяльності, необхідно обчислювати саме величину прибутку, оскільки підприємство, здійснюючи господарську діяльність, витрачає певні кошти (здійснює поточні витрати), пов'язані з отриманням доходу. У випадку, коли величина доходу перевищує суму таких витрат, підприємство має бажаний очікуваний фінансовий результат від своєї діяльності, який вимірюється сумою отриманого прибутку.

Прибуток – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства. Величина прибутку характеризує фінансові результати роботи підприємства та визначає його фінансовий стан. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції, усіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. Враховуючи значення прибутку, вся діяльність підприємства спрямована на його зростання.

Прибуток відображає результати діяльності підприємства і зазнає впливу багатьох чинників. На формування прибутку впливають: сфера діяльності підприємства; галузева приналежність; форма власності; конкурентне середовище; фінансово-господарська діяльність підприємства; облік фінансових результатів. Схема формування прибутку відображена на рис. 24.1.

Прибуток будь-якого підприємства формується за рахунок наступних джерел (рис.24.1):

- прибуток від реалізації продукції визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та собівартістю реалізованої продукції.

- прибуток від інших видів реалізації включає прибуток від продажу майна, матеріальних (основних фондів) і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо; визначається як різниця між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається.

- прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти за придбаними акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті.

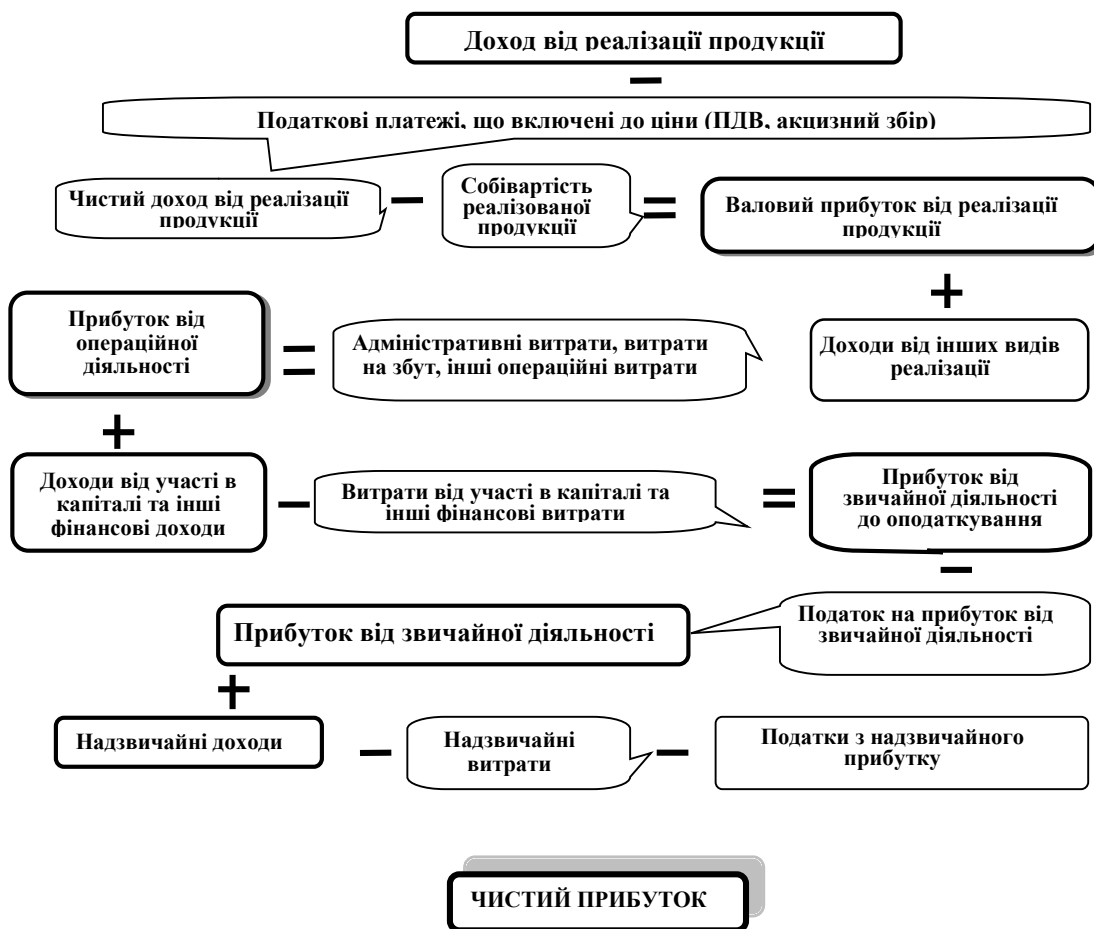


Рис. 6.1 Формування чистого прибутку підприємства

В залежності від формування розрізняють наступні *види прибутку*:

1. *Валовий (балансовий) прибуток* – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Валовий прибуток може бути зменшений на величину супутніх платежів:

- податок на майно та землю;
- податок з власників транспортних засобів;
- утримання дошкільних закладів.

2. *Операційний прибуток* – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат. Інші операційні доходи відображають суми від операційної діяльності підприємств, крім доходу (виручки) від реалізації продукції, а саме:

- дохід від оренди майна;
- дохід від операційних курсових різниць;
- доходи від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
- відшкодування раніше списаних активів.

Операційні витрати включають:

- адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язанні з управлінням та обслуговуванням підприємства);
- витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займають збутом продукції, на рекламу, пакування, доставку продукції споживачам тощо);
- інші операційні витрати (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні борги та витрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції, відрахування на забезпечення таких операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства, крім витрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції).

3. *Прибуток від звичайної діяльності* – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат.

До фінансових та інших доходів належать:

- дохід від інвестицій в інші підприємства;
- дивіденди;
- відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій;
- дохід від не операційних курсових різниць та ін.

До фінансових та інших витрат належать:

- сплата відсотків на позиковий капітал;
- втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів;
- інші втрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

Саме цей скоригований прибуток є об'єктом оподаткування (оподатковуваним прибутком).

В особливих випадках прибуток від звичайної діяльності після оподаткування коригується на суму оподаткованого надзвичайного прибутку, який може мати місце внаслідок надзвичайної події (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії тощо або такі події, які не повторюватимуться періодично або в кожному наступному періоді).

4. *Чистий прибуток* – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток.

Чистий прибуток підприємства використовується у двох напрямках:

- фонд нагромадження (реінвестований прибуток) – створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційної потреби.

- фонд споживання – виплати власниками, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних проблем.

Прибуток як найважливіша економічна категорія ринкових відносин виконує ряд *функцій*:

- *Оціночна*. Прибуток є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства. Іншими словами, сам факт прибутковості уже свідчить про ефективну діяльність підприємств. Однак підприємству потрібен не взагалі прибуток, а конкретний його розмір для задоволення потреб усіх зацікавлених осіб: власника підприємства, працівників і кредиторів підприємства.

- *Стимулююча*. Виступаючи кінцевим фінансово-економічним результатом діяльності підприємств, прибуток відіграє ключову роль у ринковому господарстві. За ним закріплюється статус цілі, що визначає економічну поведінку господарюючих суб'єктів, благополуччя яких залежить від розміру та від прийнятого в національній економіці алгоритму розподілу прибутку, включаючи його оподаткування.

- *Відтворювальна*. Прибуток у ринковій економіці – основне джерело приросту власного капіталу, розширеного відтворення основних і оборотних фондів підприємства, оскільки рішення про дивідендну та інвестиційну політику приймається тільки з орієнтацією на розмір прибутку, який залишається у підприємства після оподаткування.

- *Розподільча*. Прибуток є джерелом формування бюджетів різних рівнів. Він надходить до бюджетів у вигляді податків, а також економічних санкцій та використовується на різні цілі, визначені видатковою частиною бюджету і затверджені в законодавчому порядку.

Для оцінки величини прибутку в залежності від виконуваних ним функцій слід розглянути різні його види відповідно до класифікаційних ознак.

Існує наступна **класифікація видів прибутку** підприємства:

1. *Залежно від виду діяльності, виділяють:*

- прибуток від цільової діяльності – це прибуток, отриманий в результаті реалізації товарів (надання платних послуг);

- прибуток від інших видів діяльності – це прибуток від невиробничої діяльності, тобто транспортної, посередницької тощо;

- прибуток від реалізації майна – це прибуток від продажу основних фондів, нематеріальних активів;

- прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від інвестиційної діяльності, надання майна в оренду, пайової участі в інших підприємствах тощо.

2. *Залежно від порядку визначення розрізняють:*

- балансовий прибуток – це прибуток, який характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності. Обсяг балансового прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку;

- оподатковуваний прибуток – це обсяг прибутку, який визначається як різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства-платника податку на прибуток;

- чистий прибуток – це прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків, обов'язкових платежів і зборів, сплачуваних за рахунок прибутку.

3. Залежно від методики оцінки виділяють:

- номінальний прибуток – це фактично отримана величина прибутку;
- реальний прибуток – це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію.

4. Залежно від мети визначення розрізняють:

- бухгалтерський прибуток – це прибуток, який відповідає балансовому;
- економічний прибуток – це прибуток, який є різницею між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства, в тому числі витратами втрачених можливостей.

Витратами втрачених можливостей прийнято вважати витрати на споживання будь-якого ресурсу, визначені з точки зору використання його не найкращим альтернативним способом.

5. Залежно від розмірів підприємства розрізняють:

- мінімальний прибуток – це прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє власників підприємства відповідно до встановленого мінімального рівня рентабельності на вкладений капітал, тобто кількісно мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої потенційної ставки банків по депозитах;

- цільовий прибуток – це прибуток, який визначає цільову функцію діяльності підприємства і залежить від обраної стратегії. Він може бути нормальним, тобто відповідати нормі прибутку на вкладений капітал чи необхідним, тобто відповідати потребам підприємства в коштах на виробничий і соціальний розвиток;

- максимальний прибуток – це прибуток, який підприємство отримує при такому обсязі діяльності, коли граничні доходи дорівнюють граничним витратам, тобто граничні доходи і витрати ростуть відповідно до зростання обсягів виробництва.

Розподіл і використання прибутку є важливим господарським процесом, який забезпечує покриття потреб організації та формування доходів України. Механізм розподілу прибутку має бути побудований таким чином, щоб сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Однією з найважливіших проблем розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, що акумулюється в доходах бюджету і тієї, що залишається в розпорядженні господарюючих суб'єктів.

Етапи розподілу прибутку наступні:

1. Відносини підприємств і держави з приводу прибутку будуються на основі оподаткування прибутку.

2. Далі прибуток розподіляється між власниками (акціонерами і засновниками) і самим підприємством. Цей розподіл залежить від багатьох чинників. У період технічного переозброєння і модернізації виробництва, освоєння нових видів продукції і нових технологій підприємство має потребу у фінансових ресурсах, а надати їх повинні в першу чергу власники, при цьому отримання своїх дивідендів можливо після виходу виробництва на проектну потужність, коли підприємство почне отримувати прибуток у достатньому розмірі.

3. На підприємстві розподілу підлягає прибуток після сплати податків і виплати дивідендів. З цього прибутку також сплачуються деякі податки в місцеві бюджети і стягуються економічні санкції. Розподіл цієї частини прибутку

відображує процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування потреб виробничого і соціального розвитку. В умовах ринкового господарства держава не втручається в процес розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, який може спрямовуватися на будівництво житла, благодійні цілі, фінансування природоохоронних заходів, на утримання об'єктів і закладів соціальної сфери, на проведення науково-дослідних робіт. Законодавчо встановлений мінімальний розмір резервного капіталу для акціонерних товариств регулює порядок створення резерву щодо сумнівних боргів і під знецінення цінних паперів.

4. Розподіл прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства, регламентується внутрішніми документами підприємства.

До витрат, пов'язаних з розвитком виробництва, які фінансуються з прибутку, відносяться витрати на науково-дослідні, проектні, технологічні роботи, на фінансування розробок та освоєння нової продукції і технологічних процесів, витрати на вдосконалювання технології та організації виробництва, модернізації устаткування, витрати, пов'язані з технічним переозброєнням і розширенням підприємства, новим будівництвом об'єктів, з проведенням природоохоронних заходів. До цієї ж групи витрат відносяться витрати на погашення довгострокових кредитів банків і відсотків, які з ними пов'язані. Накопичений прибуток може бути спрямований підприємством у статутні фонди інших підприємств, довгострокові і короткострокові фінансові вкладення, перераховуватися вищим організаціям, спілкам, концернам, асоціаціям та ін. Ці напрямки також вважаються використанням прибутку на розвиток.

5. Розподіл прибутку на соціальні потреби складається з експлуатації соціально-побутових об'єктів, що знаходяться на балансі підприємства, фінансування будівництва об'єктів не виробничого призначення, проведення оздоровчих і культурно-масових заходів і т. ін.

До витрат на матеріальне заохочення відносяться:

- виплати премій за досягнення в роботі;
- одноразова допомога ветеранам, пенсіонерам.

Увесь прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, розподіляється на прибуток, що бере участь у процесі нагромадження, і прибуток, що спрямовується на споживання. Якщо прибуток не витрачається на споживання, то він залишається на підприємстві як нерозподілений прибуток минулих років і збільшує розмір власного капіталу підприємства. Наявність нерозподіленого прибутку збільшує фінансову стійкість підприємства, свідчить про існування джерел для наступного розвитку.

6.4 Система показників рентабельності діяльності підприємства

Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його слід доповнювати відносним показником – рентабельністю. Відносні показники мають перевагу – вони не перебувають під впливом інфляції, оскільки являють собою різні співвідношення прибутку та вкладеного капіталу. Економічний зміст таких показників полягає в тому, що вони характеризують прибуток, який отримується з кожної гривні засобів, що вкладаються у підприємство.

Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (дохідності) роботи підприємства.

Якщо підприємство отримує прибуток, воно вважається рентабельним. Показники рентабельності, що використовуються в економічних розрахунках, характеризують відносну прибутковість.

Результативність та економічне спрямування функціонування підприємства можуть оцінюватись з допомогою абсолютних та відносних показників.

Абсолютні показники дозволяють проаналізувати динаміку різних показників прибутку за певний період. При цьому треба відмітити, що для отримання більш об'єктивних результатів необхідно розраховувати показники з урахуванням інфляційних процесів.

На відносні показники інфляція впливає мало, вони являють собою різні співвідношення прибутку і вкладеного капіталу, чи прибутку і виробничих витрат.

За абсолютною сумою прибутку не завжди можливо робити висновки про прибутковість підприємства, так як на її розмір впливає не лише якість роботи, але й масштаби діяльності. Тому для характеристики ефективності роботи підприємства разом з абсолютною сумою прибутку використовують відносний показник – рівень рентабельності.

Ці характеристики найбільш цілеспрямовано розглядають відносно інших часових періодів. Абсолютні цифри самі по собі несуть небагато інформації. Лише знаючи динаміку їх зміни, можливо більш достовірно робити висновки про роботу підприємства.

В умовах ринкових відносин велика роль відводиться показникам рентабельності продукції, що характеризують рівень прибутковості (збитковості) її виробництва. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони характеризують відносну дохідність підприємства, яка вимірюється у відсотках.

Показники рентабельності – це важливі характеристики фактичного середовища формування прибутку і доходу підприємств. Вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу і оцінки фінансового стану підприємства. Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках.

Розрізняють наступні **види рентабельності**:

1. *рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу)*- обчислюється через розрахунок показників:

• рентабельність активів (*Ракт.*) – характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства:

$$R_{акт} = \frac{Пзд (ЧП)}{Са} 100 \% ; \quad (6.1)$$

де *Пзд, ЧП* – прибуток від звичайної діяльності або чистий прибуток підприємства за рік, тис. грн.

Са – середньорічна вартість активів, тис. грн.

- рентабельність власного капіталу (*Рвк*) – виражає ефективність використання активів, створених за власний рахунок:

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{Кв} \cdot 100\%; \quad (6.2)$$

де Кв – власний капітал підприємства;

2. *рентабельність продукції (Pзаг)* – характеризує вигідність виробництва продукції, яка випускається або реалізується підприємством:

$$P_{заг} = \frac{ПР}{ВВз} \cdot 100\% \quad (6.3)$$

де ПР – прибуток від реалізації продукції, тис. грн.

ВВз – витрати на виробництво та збут продукції, тис. грн.

3. *рентабельність конкретного виду продукції (Pi)* визначається за формулою:

$$P_i = \frac{ВПi}{ВСi} \cdot 100\%; P_i = \frac{ВРi - (ВСi + ВАi + ВЗi)}{ВСi} \cdot 100\% \quad (6.4)$$

де ВРi – виручка від реалізації i – го виду продукції, тис. грн.

ВСi – виробнича собівартість i-го виду продукції, тис. грн.

ВАi – розподілені адміністративні витрати на i-й вид продукції, тис. грн.

ВЗi – розподілені витрати на збут i-го виду продукції, тис. грн.

ВПi – валовий прибуток i – го виду продукції, тис. грн.

4. *рентабельність продажу продукції (Ppn)* характеризує доходність основної діяльності. Вона показує, скільки прибутку приносить кожна гривня обсягів реалізації підприємства і розраховується за формулою:

$$P_{pn} = \frac{Пзд}{РП} \cdot 100\%; \quad (6.5)$$

де РП – обсяг реалізованої продукції, тис. грн.

5. *рентабельність операційної діяльності (Род)*:

$$P_{од} = \frac{ПРод}{ОВ} \cdot 100\%; \quad (6.6)$$

де ПРод – прибуток від операційної діяльності, тис. грн.;

ОВ – операційні витрати, тис. грн.

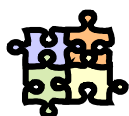
6. *рентабельність звичайної діяльності*:

$$P_{од} = \frac{Пзд}{ОВ} \cdot 100\%; \quad (6.7)$$

7. *рентабельність господарської діяльності* характеризує оцінку ефективності підприємницької діяльності для власника:

$$P_{zd} = \frac{ЧП}{ОВ} \cdot 100\%; \quad (6.8)$$

Рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Важливими факторами, що забезпечують зростання прибутку і рентабельності підприємства, є підвищення продуктивності праці, фондівіддачі, економія матеріальних ресурсів, рівень технічного прогресу, а саме, механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Урахування підприємством таких факторів дасть змогу підвищувати ефективність його діяльності.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: Підприємство планує випускати наступну продукцію:

Виріб	Кількість, тис. шт.	Собівартість продукції, грн./од	Ціна одиниці продукції, грн.
А	80	256	342
Б	20	122	184
В	12	2115	3204
Г	110	244	326

Сума податку на прибуток – 18%. Відрахування від прибутку в резервний фонд – 10%, фонд споживання – 60%, фонд накопичення – 30%

Визначити чистий прибуток і розподілити його за фондами.

Розв'язання:

1. Виручка від реалізації всіх видів продукції = $342 \cdot 80 + 184 \cdot 20 + 3204 \cdot 12 + 326 \cdot 110 = 27360 + 3680 + 38448 + 35860 = 105348$ тис.грн.

2. Собівартість всієї продукції = $256 \cdot 80 + 122 \cdot 20 + 2115 \cdot 12 + 244 \cdot 110 = 20480 + 2440 + 25380 + 26840 = 75140$ тис.грн.

3. Прибуток від реалізації продукції = $105348 - 75140 = 30208$ тис.грн.

4. Податок на прибуток = $30208 \cdot 18/100 = 5437,4$ тис.грн.

5. Чистий прибуток = $30208 - 5437,4 = 24770,6$ тис.грн.

6. Резервний фонд = $24770,6 \cdot 10/100 = 2477$ тис.грн.

7. Фонд споживання = $24770,6 \cdot 60/100 = 14862,3$ тис.грн.

8. Фонд накопичення = $24770,6 \cdot 30/100 = 7431,1$ тис.грн.

Відповідь: чистий прибуток дорівнює 24468 тис.грн., до резервного фонду надійшло 2477 грн., до фонду споживання – 14862,3 тис.грн., до фонду накопичення – 7431,1 тис.грн.

Приклад 2: Для виготовлення 1 літру харчової добавки необхідно витратити 5,7 грн. сировини, затрати праці становлять 2,6 грн. на 1 л. Визначить загальні змінні витрати на одиницю продукції; річні сукупні витрати, якщо постійні витрати на 250 тис. л. дорівнюють 380 тис. грн.; точку безбитковості, якщо договірна ціна реалізації одиниці продукції дорівнює 10,3 грн.; точку безбитковості, якщо загальна річна сума амортизації складає 130 тис. грн.

Методика виконання:

Точку безбитковості визначають таким чином:

$$ТБ = \frac{В_{пост}}{Ц - В_{змін}} \text{ або } ТБ = \frac{В_{пост} + А}{Ц - В_{змін}}; \quad (6.9)$$

де $ТБ$ - точка безбитковості,

$В_{пост}$ - величина постійних (фіксованих) витрат, грн.;

$В_{змін}$ - величина змінних витрат на одиницю продукції, грн. ;

$А$ - амортизаційні відрахування, грн.

$Ц$ - ціна продажу, грн./од

Розв'язання:

1. Загальні змінні витрати на одиницю продукції = $5,7 + 2,6 = 8,3$ грн.
2. Річні сукупні витрати = $250000 * 8,3 + 380000 = 2455$ тис. грн.
3. Точка безбитковості = $380000 / (10,3 - 8,3) = 190$ тис. л
4. Точка безбитковості (з урахуванням амортизації) = $380000 - 130000 / (10,3 - 8,3) = 125$ тис. л.

Відповідь: точка безбитковості з урахуванням договірної ціни дорівнює 190 тис. л, точка безбитковості з урахуванням амортизації – 125 тис. л.

Приклад 3: Розрахувати показники рентабельності діяльності пекарні за асортиментом і в цілому.

Виріб	Річний обсяг реалізації, тон	Повна собівартість виробу, грн.	Ціна реалізації, грн.	Вага виробу, кг
А	45	2,9	3,2	0,9
Б	62	2,5	2,8	1,0
В	35	2,4	2,75	0,5
Г	10	2,3	2,5	0,2

Розв'язання:

1. Рівень рентабельності виробу А = $(3,2 - 2,9) / 2,9 * 100 = 10,3\%$.
2. Рівень рентабельності виробу Б = $(2,8 - 2,5) / 2,5 * 100 = 12\%$.
3. Рівень рентабельності виробу В = $(2,75 - 2,4) / 2,4 * 100 = 14,6\%$.
4. Рівень рентабельності виробу Г = $(2,5 - 2,3) / 2,3 * 100 = 8,7\%$.
5. Кількість виробів А = $45000 / 0,9 = 50$ тис. од.
6. Кількість виробів Б = $62000 / 1 = 62$ тис. од.
7. Кількість виробів В = $35000 / 0,5 = 70$ тис. од.
8. Кількість виробів Г = $10000 / 0,2 = 50$ тис. од.
9. Прибуток від реалізації продукції всієї пекарні = $0,3 * 50000 + 0,3 * 62000 + 0,35 * 70000 + 0,2 * 50000 = 15000 + 18600 + 24500 + 10000 = 68,1$ тис. грн.
10. Загальна сума витрат = $2,9 * 50000 + 2,5 * 62000 + 2,4 * 70000 + 2,3 * 50000 = 145000 + 155000 + 168000 + 115000 = 583$ тис. грн.
11. Рівень рентабельності діяльності пекарні = $68,1 / 583 * 100 = 11,7\%$.

Відповідь: рівень рентабельності діяльності пекарні складає 11,7 %.

Приклад 4: Підприємство планує випускати наступну продукцію. Визначити прибуток від реалізації окремих виробів продукції та розмір чистого прибутку, якщо податок на прибуток складає 18%.

Виріб	Кількість, тис. од.	Собівартість продукції, грн.	Рентабельність виробів, %
А	17	256	18,0
Б	20	122	12,0
В	12	2115	15,0
Г	110	244	20,0

Розв'язання:

1. Визначимо прибуток від реалізації окремих видів продукції:

$$A = (256 * 18 / 100) * 17000 = 78336 \text{ тис. грн.}$$

$$B = (122 * 12 / 100) * 20000 = 292,8 \text{ тис. грн.}$$

$$B = (2115 * 15 / 100) * 12000 = 3807 \text{ тис. грн.}$$

$$Г = (244 * 20 / 100) * 110000 = 5368 \text{ тис. грн.}$$

2. Визначимо загальний розмір прибутку:
 $78336 + 292,8 + 3807 + 5368 = 87803,8 \text{ тис. грн.}$

3. Визначимо розмір податку на прибуток: $87803,8 * 18 / 100 = 15804,684 \text{ тис. грн.}$

4. Визначимо чистий прибуток: $87803,8 - 15804,684 = 71999,116 \text{ тис. грн.}$

Висновок: чистий прибуток підприємства склав 71999,116 тис. грн.

Приклад 5: Визначити прибуток на кожному з трьох підприємств, що випускають однотипну продукцію, якщо собівартість виробу на підприємствах: $C1 = 380 \text{ грн./од.}$, $C2 = 350 \text{ грн./од.}$, $C3 = 420 \text{ грн./од.}$; річний обсяг виробництва продукції становить: 1 підприємство – 15 тис. од, 2 підприємство – 3 тис. од., 3 підприємство – 1 тис. од. Нормативна рентабельність однотипного виробу складає 17%.

Розв'язання:

1. Визначимо середній рівень собівартості по продукції:

$$C_{сер} = \frac{380 \cdot 15 + 350 \cdot 3 + 420 \cdot 1}{15 + 3 + 1} = 377,4 \text{ грн/од.}$$

2. Визначаємо середню ціну реалізації:

$$Ц_{сер} = 377,4 + (377,4 \cdot \frac{17}{100}) = 441,5 \text{ грн/од}$$

3. Визначаємо прибуток по кожному виду продукції:

$$ПР 1 = (441,5 - 380) \cdot 15000 = 922500 \text{ грн}$$

$$ПР 2 = (441,5 - 350) \cdot 3000 = 274500 \text{ грн}$$

$$ПР 3 = (441,5 - 420) \cdot 1000 = 21500 \text{ грн}$$

Висновок: прибуток підприємства по продукції 1 склав 922,5 тис. грн., 2 – 274,5 тис. грн., 3 – 21,5 тис. грн.

Приклад 6: Виручка від реалізації продукції за відпускними цінами підприємства складає 1456,9 тис. грн. собівартість реалізованої продукції – 896 тис. грн. Прибуток від іншої операційної діяльності – 8,5 тис. грн. Прибуток від іншої звичайної діяльності – 3 тис. грн., витрати від іншої звичайної діяльності – 7,5 тис. грн., погашення кредиту – 45 тис. грн. сума податку на прибуток – 26,4 тис. грн. Визначити чистий прибуток підприємства.

Розв'язання:

1. Визначимо чистий прибуток підприємства:

$$ЧП = 1456,9 - 896 + 8,5 + 3 - 7,5 - 45 - 26,4 = 493,5 \text{ тис. грн.}$$

Висновок: чистий прибуток підприємства склав 493,5 тис. грн..

Приклад 7: Підприємство «Своя лінія» є співзасновником спільного підприємства «Премія» і асоціації «Люкс». Частка внесків «Своя лінія» у статутні капітали цих підприємств становить відповідно 45% та 35%. За показниками року «Премія» отримало прибутків у розмірі 920 тис. грн., «Люкс» зазнала збитків на суму 150 тис. грн. Визначити доходи і втрати підприємства від фінансово-інвестиційної діяльності за методом участі в капіталі.

Розв'язання:

1. Визначимо розмір прибутку підприємства «Своя лінія» від участі у статутному капіталі підприємства «Премія»:

$$920 * 45 / 100 = 414 \text{ тис. грн.}$$

2. Визначимо розмір втрат підприємства «Своя лінія» від участі у статутному капіталі підприємства «Люкс»:

$$150 * 35 / 100 = 52,5 \text{ тис. грн.}$$

Висновок: доходи і втрати підприємства від фінансово-інвестиційної діяльності за методом участі в капіталі склали 414 тис. грн. та 52,5 тис. грн. відповідно.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРШЕННЯ

Завдання 1: Підприємство планує випускати наступну продукцію:

Виріб	Кількість, тис. шт.	Собівартість одиниці продукції, грн.	Ціна одиниці продукції, грн.
А	75	576	980
Б	20	896	1050
В	95	490	684
Г	64	777	911

Доходи підприємства від здачі майна в оренду складають 84520 грн., доходи від реалізації цінних паперів – 15880 грн., сума податку на прибуток – 18%. Відрахування від прибутку в резервний фонд – 30%, фонд споживання – 50%, фонд накопичення – 20%.

Визначити чистий прибуток і розподілити його за фондами.

Завдання 2: Для виготовлення 1 літру соку необхідно витратити 12,5 грн. сировини, затрати праці становлять 8,6 грн. на 1 л., ціна реалізації 30,5 грн. річна сума амортизації складає 167 тис. грн. Обсяг виробництва 300 тис. л., постійні витрати - 690 тис. грн.

Визначить: змінні витрати на одиницю продукції, загальні змінні витрати; річні сукупні витрати, виручку від реалізації, точку беззбитковості. Побудуйте графік беззбитковості.

Завдання 3: Розрахувати показники рентабельності діяльності підприємства за асортиментом продукції і в цілому.

Вихідні дані:

Виріб	Річний обсяг реалізації, тон	Повна собівартість виробу, грн./од.	Ціна реалізації, грн.	Вага виробу, кг
А	43	6,0	8,0	0,9
Б	65	7,0	8,5	1,0
В	38	4,0	6,5	0,5
Г	84	3,0	5,0	0,2

Завдання 4: Визначити чистий прибуток підприємства, розподілити його за фондами у відповідності: резервний фонд – 10%, фонд споживання – 60%, фонд накопичення – 30%. Розрахувати рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу і рентабельність продажу продукції.

Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	32360
Сума податків, що сплачує підприємство (акцизний збір, ПДВ), тис. грн.	878
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	20420
Доходи від реалізації матеріальних цінностей, тис. грн.	284
Отримані дивіденди від інших підприємств, тис. грн.	46
Втрати від уцінки поза обігових активів, тис. грн.	12
Сума сплати відсотків за кредит, тис. грн.	45

Завдання 5: Розрахувати рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу і рентабельність продажу продукції.

Вихідні дані:

Виручка від реалізованої продукції, тис. грн.	43050
Витрати на виробництво продукції, тис. грн.	27560
Доходи від реалізації матеріальних и нематеріальних активів, тис. грн.	481
Доходи від сумісної діяльності, тис. грн.	500
Витрати від сумісної діяльності, тис. грн.	120
Доходи від продажу цінних паперів, тис. грн.	280
Непередбачені витрати, тис. грн.	150
Середня сума активів, тис. грн.	88400
Вартість власного капіталу, тис. грн.	32460

Завдання 6: Визначити прибуток на кожному з трьох підприємств, що випускають однотипну продукцію, якщо собівартість виробу на підприємствах: $A1 = 546$ грн./од., $A2 = 453$ грн./од., $A3 = 389$ грн./од.; річний обсяг виробництва продукції становить: 1 підприємство – 2 тис. од., 2 підприємство – 9 тис. од., 3 підприємство – 4 тис. од. Нормативна рентабельність однотипного виробу складає 15%.

Завдання 7: Виручка від реалізації продукції за відпускними цінами підприємства складає 54673,5 тис. грн., собівартість реалізованої продукції – 23865,2 тис. грн. Прибуток від іншої операційної діяльності – 28,5 тис. грн. Прибуток від іншої звичайної діяльності – 13 тис. грн., витрати від іншої звичайної діяльності – 14,2 тис. грн., погашення кредиту – 32 тис. грн. Визначити прибуток від звичайної діяльності та чистий прибуток підприємства.

Завдання 8: Підприємство «Таврія» є співзасновником спільного підприємства «Прогрес» і асоціації «Либідь». Частка внесків «Таврія» у статутні капітали цих підприємств становить відповідно 28% та 37%. За показниками року «Прогрес» отримало прибутків у розмірі 879 тис. грн., «Либідь» зазнала збитків на суму 98 тис. грн. Визначити доходи і втрати підприємства від фінансово-інвестиційної діяльності за методом участі в капіталі.

Завдання 9: Відомі наступні дані про підприємство:

- випущено продукції на суму 340 тис. грн.,
- собівартість реалізованої продукції – 210 тис. грн.,
- залишки готової продукції – 28 тис. грн.
- реалізація продукції підсобного господарства – 21 тис. грн.,
- собівартість продукції підсобного господарства – 15,8 тис. грн.,
- одержано грошових коштів у вигляді штрафів на суму 4,8 тис. грн.,
- погашено відсотки за банківські кредити – 2,52 тис. грн.,
- погашено заборгованості за енергоносії – 8,3 тис. грн. ,
- податок на прибуток – 18%.

Визначити розмір чистого прибутку підприємства, величину фонду споживання і фонду нагромадження підприємства, якщо вони формуються у співвідношенні 3:1.

Завдання 10: Визначити оптову ціну та рентабельність продукції. Виробнича програма підприємства складає 140 тис. од. Сума змінних витрат складає 1500 тис. грн., величина постійних витрат – 680 тис. грн. Позавиробничі витрати – 4%, а запланований рівень прибутку – 8,5 грн./од.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Сутність фінансової діяльності підприємства.
2. Методи організації фінансової діяльності підприємства.
3. Джерела фінансування діяльності підприємства.
4. Доход підприємства та його види.
5. Класифікація виручки від реалізації продукції (товарів і послуг).
6. Види прибутку.
7. Функції прибутку.
8. Класифікація видів прибутку.
9. Поняття та сутність рентабельності.
10. Види рентабельності.

РОЗДІЛ 4. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА



ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ, МОТИВАЦІЯ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 7.1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства та інших суб'єктів господарювання
- 7.2. Визначення чисельності окремих категорій працівників
- 7.3. Продуктивність праці персоналу
- 7.4. Мотивація трудової діяльності працівників
- 7.5. Оплата праці: сутність, функції, державна політика і загальна організація
- 7.6. Форми і системи оплати праці робітників

Ключові терміни

праця, персонал, трудовий потенціал, продуктивність праці, мотивація праці, оплата праці, функції оплати праці, тарифна сітка, відрядна оплата праці, погодинна оплата праці

7.1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства та інших суб'єктів господарювання

Науково-технічний прогрес підвищує роль і місце людини в процесі суспільного виробництва, диктує підвищені вимоги до носіїв робочої сили. У зв'язку з цим перед суспільством постають завдання покращення якості людських ресурсів як визначального фактора інтенсифікації виробництва, оскільки збільшення їх чисельності в найближчий час практично неможливе, а ринкові відносини висувають якісно нові вимоги до сукупного працівника. Впливаючи в процесі праці на інші виробничі ресурси і водночас змінюючи їх, люди забезпечують своє існування і створюють умови для розвитку суспільства. **Праця** – це свідомо доцільна діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних цінностей.

В процесі праці проявляється така якість людини як робоча сила. **Під робочою силою** розуміють сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє людина, і які застосовуються при виробництві будь-яких споживчих вартостей.

Важливо розрізнити поняття «трудові ресурси», «кадри» та «трудовий потенціал».

Трудові ресурси – це частина населення працездатного віку, що має відповідний фізичний розвиток, знання та практичний досвід для роботи в народному господарстві. Трудові ресурси включають як зайнятих (реальні трудові ресурси), так і потенційних (потенційні трудові ресурси) працівників. Термін «трудові ресурси» найчастіше використовують стосовно економіки в цілому або окремих галузей виробництва. Як обліково-статистичний показник

трудові ресурси мають свій склад і структуру. Згідно чинного законодавства України до трудових ресурсів відносяться: а) працездатне населення у працездатному віці, тобто чоловіки і жінки у віці 16-59 років, за винятком непрацюючих інвалідів праці та війни I та II груп, непрацюючих осіб працездатного віку, які одержують пенсію на пільгових умовах; б) особи старше працездатного віку і підлітки до 16 років, які працюють у суспільному виробництві.

На підприємствах для характеристики працівників застосовують поняття «персонал», «кадри».

Персонал підприємства – це сукупність працівників, що включені у списочний склад підприємства, мають необхідну професійну підготовку та (або) практичний досвід. Крім цього, підприємства можуть залучати до своєї діяльності і інших працездатних осіб (тимчасові, сезонні робітники), заключаючи з ними тимчасові трудові договори.

Трудовий потенціал – це сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір проводити трудову діяльність.

Всі робітники підприємства поділяються на 2 групи:

- *персонал основної діяльності*, що зайнятий виробництвом та його обслуговуванням;

- *персонал неосновної діяльності*, до якого відносять в основному зайнятих в соціальній сфері діяльності підприємства.

За характером функцій, що виконуються, персонал основної діяльності поділяється на чотири категорії:

- *керівники*, тобто працівники, що займають посади керівників підприємств та їх структурних підрозділів (функціональних служб), а також їх заступників;

- *спеціалісти* – працівники, що виконують інженерно-технічні, економічні та інші функції. До них відносять: інженерів, економістів, бухгалтерів, юрисконсультів, нормувальників, техніків тощо;

- *службовці* – працівники, що виконують суто технічну роботу: підготовку та оформлення документів, господарське обслуговування. До цієї категорії працівників відносять діловодів, секретарів, архіваріусів, креслярів, агентів тощо;

- *робітники* – працівники, які безпосередньо зайняті у виробництві продукції, ремонті, переміщенні вантажів. До робітників також відносять прибиральників, двірників, гардеробників, охоронців. Робітників поділяють на основних – тих, що безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції, та допоміжних – тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва.

За відношенням працівників до власності підприємства їх можна поділити на власників і найманих працівників.

Власник – це працівник, який бере участь у господарській діяльності підприємства особистою працею та власним майном (активами), а також природними ресурсами (земельною ділянкою).

Найманий працівник – працівник, який бере участь у господарській діяльності підприємства тільки особистою працею.

Крім того, в господарській діяльності підприємства можуть брати участь сумісники, а також працівники, які виконують роботи підприємства від імені інших суб'єктів господарювання.

Сумісник – працівник підприємства (власник, найманий працівник), який має місце основної роботи на іншому підприємстві. *Сумісництвом* вважається виконання працівником, крім своєї основної, іншої регулярної оплачуваної роботи на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час на тому ж або іншому підприємстві, в установі, організації або у громадянина (підприємця, приватної особи) за наймом.

В залежності від характеру трудової діяльності персонал підприємства поділяють за професіями, спеціальностями та рівнем кваліфікації.

Професія – це певний вид діяльності людини, який обумовлений сукупністю знань і трудових навичок, що надбані в результаті спеціалізованого навчання.

Спеціальність – це вид діяльності в межах певної професії, який має специфічні особливості та потребує від працівників додаткових спеціальних знань та навичок. Наприклад: слюсар-монтажник, слюсар-сантехнік в межах робітничої професії слюсаря.

Кваліфікація – ступінь і вид професійної підготовки робітника, наявність у нього знань та навичок, що необхідні для виконання роботи або функцій певної складності, яка відображається в кваліфікаційних (тарифних) розрядах і категоріях.

За рівнем кваліфікації робітники поділяються на чотири групи (висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані й некваліфіковані), а конкретний рівень кваліфікації визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних довідників і характеризується розрядами. Залежно від кваліфікації та розряду робітники виконують різні за складністю роботи і мають неоднакову професійну підготовку.

Керівники, спеціалісти та службовці також поділяються на чотири категорії. Поділ відбувається в залежності від рівня освіти та досвіду роботи. Вирізняють спеціалістів найвищої кваліфікації (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом), спеціалістів середньої кваліфікації (працівники із середньою спеціальною освітою та певним практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники, що займають відповідні посади, наприклад, інженерні та економічні, але не мають спеціальної освіти).

Названим категоріям працівників на підприємстві надається відповідна посада згідно із штатним розписом.

Штатний розпис — це внутрішній нормативний документ підприємства, в якому зазначається перелік посад, що є на даному підприємстві, чисельність працівників за кожною з них і розміри їхніх місячних посадових окладів.

Усі працівники, які своєю працею беруть участь у господарській діяльності підприємства на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством, становлять його **трудоий колектив**.

Склад і кількісне співвідношення окремих категорій працівників характеризують **структуру персоналу**.

Класифікаційні ознаки персоналу підприємства поряд з іншими (стать, вік, ступінь механізації праці, стаж) служать основою для розрахунків різних видів структур. Для ефективного управління важлива не проста констатація чисельності (або її динаміки) окремих категорій працівників, а вивчення співвідношення між ними.

Це дає змогу не тільки виявити вплив персоналу на кінцеві результати діяльності підприємства, а й встановити найсуттєвіші структурні зміни, їхні рушійні сили, тенденції і на цій підставі формувати реальну стратегію щодо розвитку трудових ресурсів.

7.2 Визначення чисельності окремих категорій працівників

Управління трудовими ресурсами, забезпечення їхнього ефективного використання потребує обов'язкового формування системи оцінки трудового потенціалу підприємства.

Передусім слід розрізнити явочну, облікову та середньооблікову чисельність працівників підприємства.

Явочна чисельність включає всіх працівників, що з'явилися на роботу.

Облікова чисельність включає всіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, котрих прийнято на роботу терміном на один і більше днів незалежно від того, перебувають вони на роботі, знаходяться у відпустках, відрядженнях, на лікарняному листку тощо.

Середньооблікова чисельність працівників за певний період визначається як сума середньомісячної чисельності, поділена на кількість місяців у розрахунковому періоді.

Середньооблікова чисельність працівників за звітний місяць обчислюється шляхом підсумовування чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день звітного місяця, тобто з 1 по 30 або 31 (для лютого — по 28 або 29 число), враховуючи святкові (неробочі) і вихідні дні й ділення одержаної суми на число календарних днів звітного місяця. Чисельність працівників облікового складу за вихідний або святковий (неробочий) день береться на рівні облікової чисельності працівників за попередній робочий день. При наявності двох або більше вихідних чи святкових (неробочих) днів підряд чисельність працівників облікового складу за кожний із цих днів береться на рівні чисельності працівників облікового складу за робочий день, що передував вихідним та святковим (неробочим) дням.

Певна категорія працівників підлягає вилученню із облікової чисельності (працівники, які не є у штаті даного підприємства; знаходяться у відпустках у зв'язку з вагітністю та пологами або в додатковій відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею відповідного віку тощо).

Середньооблікова чисельність штатних працівників на підприємствах, які працювали неповний місяць (наприклад, на щойно введених в експлуатацію підприємствах, ліквідованих, що мають сезонний характер виробництва тощо, за винятком тих, які переведені тимчасово на такий режим роботи за рішенням адміністрації), визначається шляхом ділення суми чисельності штатних працівників облікового складу за всі дні роботи підприємства у звітному місяці, враховуючи вихідні та святкові (неробочі) дні за період роботи, на загальне число календарних днів у звітному місяці.

Середньооблікова чисельність працівників за період із початку року (в тому числі за квартал, півріччя, 9 місяців, рік) обчислюється шляхом підсумовування середньооблікової чисельності працівників за всі місяці роботи підприємства, що минули за період із початку року до звітнього місяця включно, та діленням одержаної суми на кількість місяців за період із початку року, тобто відповідно на 2, 3, 4...12.

Підприємство, що працювало неповний рік (сезонний характер роботи або введення в експлуатацію після січня тощо), середньооблікову чисельність штатних працівників облікового складу за рік визначає також шляхом підсумовування зазначеної чисельності працівників за всі місяці роботи підприємства і діленням одержаної суми на 12.

Різниця між обліковою та явочною чисельністю характеризує резерв (в основному робітників), що має використовуватись для заміни тих, хто не виходять на роботу з поважних причин.

Розрахунки чисельності персоналу на підприємстві проводять окремо за кожною категорією:

- планова чисельність **основних робітників** розраховується в залежності від:

1. *трудомісткості виробничої програми:*

$$Ч_{пл.} = \frac{О_{пл.}}{\Phi рч_{.пл.} * Квн_{.пл.}}, \quad (7.1)$$

де *О_{пл.}* - плановий обсяг робіт у нормо-годинах;

Фрч_{.пл.} – плановий реальний фонд робочого часу одного середньо облікового робітника, год.

Квн_{.пл.} - плановий коефіцієнт виконання норм.

2. *норм виробітку:*

$$Ч_{пл.} = Н \frac{О_{пл.нат.}}{НВ_{пл.} * \Phi рч_{.пл.} * Квн_{.пл.}}, \quad (7.2)$$

де *О_{пл.нат.}* - плановий обсяг робіт у натуральних одиницях;

НВ_{пл.} - планова норма виробітку у натуральних одиницях;

3. *норм обслуговування:*

$$Ч_{пл.} = Кo * з * Кор \quad (7.3)$$

де *Кo* – загальна кількість обладнання, яку необхідно обслуговувати робітникам;

з – кількість змін роботи обладнання;

Кор – кількість основних робітників для комплексного обслуговування одного об'єкта устаткування у певному періоді;

- планова чисельність **допоміжних робітників** встановлюється співвідношенням між основними і допоміжними робітниками, та розраховується в залежності від:

1) на роботах, які піддаються *нормуванню*, а також на роботах, обсяг яких можна встановити залежно від кількості обслуговуючих машин чисельність

допоміжних робітників розраховується за тими самими методами, що й чисельність основних робітників.

2) у випадках, коли виробничий об'єкт *обслуговується* групою робітників розрахунок чисельності здійснюється за нормативами, які визначаються через норми обслуговування:

$$Ч_{дон} = \frac{O_p}{H_o} * K_{я.о.} \quad (7.4)$$

або

$$Ч_{дон} = \frac{O_p * T_{н.о.}}{\Phi_{р.ч.}} \quad (7.5)$$

де O_p - обсяг робіт;

H_o - норма обслуговування, виражена в таких саме одиницях, що і обсяг роботи;

$K_{я.о.}$ - коефіцієнт приведення явочної чисельності в облікову, який вираховується за формулою:

$$K_{я.о.} = \frac{100\%}{100\% - НР} \quad (7.6)$$

де $НР$ - плановий відсоток невиходів робітників на роботу;

$T_{н.о.}$ - норма часу обслуговування для відповідного періоду;

$\Phi_{р.ч.}$ - фонд робочого часу (за зміну, місяць).

3) чисельність *допоміжних робітників* для яких не можна установити обсягу робіт та норми обслуговування, розраховується за робочими місцями. Розрахунок можна зробити за формулою:

$$Ч_{дон} = K_{рм} * K_{зм} * K_{я.о.} \quad (7.7)$$

де $K_{рм}$ - кількість робочих місць;

$K_{зм}$ - число змін;

$K_{я.о.}$ - коефіцієнт приведення явочної чисельності до облікової.

Після визначення планової чисельності й структури персоналу складається баланс робочої сили і визначається *додаткова потреба* з кожної категорії персоналу, яка визначається за формулою:

$$Ч_{дод} = (Ч_к - Ч_н) + \frac{Ч_{пр} * В_{пл}}{100\%}, \quad (7.8)$$

де $Ч_{дод}$ – додаткова потреба у персоналі, чол. ;

$Ч_н$ і $Ч_к$ - облікова чисельність працівників на початок і кінець планового періоду, чол.;

$Ч_{пл}$ - середньооблікова чисельність працівників у плановому періоді, чол.;

$В_{пл}$ - планові втрати працівників, %.

Окрім оцінки персоналу з допомогою групування за названими вище ознаками, у зарубіжній та вітчизняній практиці управління трудовими ресурсами найчастіше використовуються подані нижче показники, які потребують порівняння з аналогічними в споріднених підприємствах або мають аналізуватися в динаміці:

- *плинність персоналу:*

$$ПлП = \frac{Ч_{зв}}{Ч_{ср}}, \quad (7.9)$$

де $Ч_{зв}$ – кількість звільнених з усіх причин, чол.,

$Ч_{ср}$ – середньооблікова чисельність працівників, чол.

- *стабільність або «відданість» персоналу (середній стаж роботи на даному підприємстві):*

$$ССр = \frac{ЗСр}{Ч_{ср}}, \quad (7.10)$$

де $ЗСр$ – загальний стаж роботи усіх працівників на даному підприємстві,

- *рівень дисципліни (неявок на роботу):*

$$РД = \frac{Нр}{Др}, \quad (7.11)$$

де $Нр$ – кількість днів неявки на роботу, люд.-днів;

$Др$ – загальна кількість відпрацьованих людино-днів.

- *відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт:*

$$ВКр = \frac{СР_{зр}}{СР_{ср}}, \quad (7.12)$$

де $СР_{ср}$ – середній тарифний розряд групи робітників;

Обсяг робіт щодо набору персоналу залежить передовсім від різниці між наявною чисельністю та майбутніми потребами. Розрізняють *зовнішні* та *внутрішні джерела набору*. До *зовнішніх* належать ті, що забезпечують поповнення персоналу через:

- державні бюро з працевлаштування, регіональні біржі праці;
- комерційні (у тім числі міжнародні) підприємства та організації з працевлаштування;
- систему контрактів підприємств з вищими, середніми спеціальними та професійно-технічними навчальними закладами;
- об'яви в пресі, на радіо, телебаченні, у афішах тощо.

Варто зазначити, що емпіричний підхід до набору персоналу, який значною мірою властивий використанню названих джерел наймання, може стати причиною великих помилок, а також даремних витрат часу та грошей. Ось чому підприємства все частіше використовують *внутрішні джерела набору*, а саме:

- підготовку робітників через учнівство на підприємстві;
- просування по службі своїх працівників (можливо з перепідготовкою);
- пряме звертання до своїх працівників з проханням рекомендувати на роботу їхніх друзів та знайомих;
- регулярне інформування всього колективу працівників про наявні вакансії тощо.

Недоліком такого підходу є фактичне обмеження припливу нових людей з можливими нестандартними поглядами на процес управління певною сферою діяльності, які могли б бути дуже корисними.

Співвідношення окремих форм набору залежить передовсім від специфіки конкретної категорії персоналу, а також від взаємодії держави та підприємств у галузі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

7.3 Продуктивність праці персоналу

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

Під продуктивністю праці розуміють ефективність витрат живої праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або витратами живої праці на виготовлення одиниці продукції.

Продуктивність праці характеризує її ефективність та результативність, які визначаються через систему прямих та обернених показників у натуральному та вартісному вираженні. Вона характеризує обсяги виробництва продукції, рівень її собівартості; оптимальну чисельність робітників, спеціалістів та керівників усіх ланок управління підприємством; прибуток підприємства, розмір заробітної плати та інші важливі економічні показники діяльності підприємств.

Традиційними показниками продуктивності праці у вітчизняній статистиці та економічній практиці прийняті виробіток та трудомісткість. Вони пов'язані між собою зворотною пропорційною залежністю.

Різноманітність підходів до визначення рівня продуктивності праці залежить від специфіки діяльності підприємств, від мети розрахунків та базується на методичних особливостях цих розрахунків. Їх перелік подано на рис. 7.1.

Якщо показники виробітку мають більш узагальнюючий, універсальний характер, то показники трудомісткості можна розраховувати за окремими видами продукції та використовувати для розрахунків потрібної кількості робітників, виявлення конкретних резервів підвищення продуктивності праці.

Натуральні показники виробітку найбільш точно відображають динаміку продуктивності праці, але можуть бути застосовані лише на підприємствах, що випускають однорідну продукцію. Натуральні показники відображають вироблену продукцію у штуках, метрах, кубометрах тощо або в умовно-натуральних одиницях, що припадають на одного середньооблікового працівника за певний період.



Рис. 7.1. Методи вимірювання та показники рівня продуктивності праці.

Виріток у натуральних вимірниках визначається діленням обсягу виробленої продукції на кількість затраченого часу, вираженого у нормо-годинах або у середньообліковій чисельності промислово-виробничого персоналу.

Натуральний вимірник продуктивності праці:

$$ПП_m = \frac{O}{Ч}, \quad (7.13)$$

де O – обсяг виробничої програми у натуральному виразі;

$Ч$ – чисельність працівників підприємства.

Трудовий вимірник продуктивності праці:

$$ПП_m = \frac{T_{ум} * O}{Ч}, \quad (7.14)$$

де $T_{ум}$ – витрати праці на виробництво одиниці продукції (виконання робіт, надання послуг);

На підприємствах визначають годинний, денний, місячний та річний виробіток.

Годинний виробіток обчислюється діленням обсягу випущеної за певний період продукції на кількість годин, відпрацьованих усіма працівниками протягом цього самого періоду. Він характеризує продуктивність праці за відпрацьовану годину робочого часу.

Денний виробіток визначається діленням обсягу випущеної за певний період продукції на кількість людино-днів, відпрацьованих за цей самий час. Показник характеризує продуктивність використання робочого дня.

Місячний (річний) виробіток визначається діленням обсягу випущеної за місяць (рік) продукції на середньооблікову чисельність промислово-виробничого персоналу або основних робітників. Він характеризує продуктивність використання робочого часу за місяць, рік.

Вартісні показники виробітку можуть застосовуватись для визначення рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах з різноманітною продукцією, що випускається, і послугами, що надаються.

$$ППP_{\text{в}} = \frac{ВП}{Ч}, \quad (7.15)$$

де $ВП$ – обсяг виробничої програми у вартісному виразі;

Під нормативною трудомісткістю розуміють витрати праці на виготовлення продукції або на виконання певного обсягу робіт, що обчислюються за діючими на підприємстві нормами.

Планова трудомісткість – це витрати праці на виробництво продукції або на виконання певного обсягу робіт, що встановлено з урахуванням змін норм у плановому періоді в результаті впровадження організаційно-технічних заходів.

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

Приріст продуктивності праці в порівнянні з базовим періодом розраховують при визначенні динаміки зростання продуктивності праці:

$$\Delta ПП = \frac{ПП_{\text{пл}} - ПП_{\text{баз}}}{ПП_{\text{баз}}} * 100\%; \quad (7.16)$$

де $\Delta ПП$ - приріст продуктивності праці в плановому періоді в порівнянні з базовим періодом, %;

$ПП_{\text{баз}}$, $ПП_{\text{пл}}$ - продуктивність праці в базовому та плановому періодах.

Управління продуктивністю праці потребує класифікації чинників її росту. Всі чинники зростання продуктивності праці діляться на зовнішні і внутрішні.

Зовнішні чинники – це чинники, які перебувають поза контролем окремого підприємства – політика, законодавство, інституційні складові, ринок, зрушення в суспільстві, природні ресурси.

Внутрішні чинники – це чинники, на які підприємство може безпосередньо впливати, тобто продукція, технологія, матеріали, енергія, персонал, стилі і методи управління.

Усі фактори, які впливають на продуктивність праці можна об'єднати в такі групи:

- матеріально-технічні (удосконалення техніки і технології, застосування нових видів сировини, матеріалів);

- організаційні (поглиблення спеціалізації, комбінування, удосконалення системи управління організацією);
- економічні (удосконалення методів планування, систем оплати праці, участі у прибутках);
- соціальні (створення належного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки і перепідготовки кадрів);
- природні умови та географічне розміщення підприємств.

Враховуючи значення продуктивності праці для економічного зростання, необхідно постійно підвищувати продуктивність праці. Основними шляхами підвищення продуктивності праці є:

- розвиток і впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;
- піднесення професійного, загальноосвітнього та культурно-технічного рівня працівників;
- раціональне використання природних, матеріальних, трудових ресурсів;
- поліпшення організації та управління виробництвом;
- впровадження ефективних матеріальних і моральних стимулів до праці.

В ринкових умовах важливу роль для зростання продуктивності праці має максимальне використання виробничих потужностей. *Поліпшення використання засобів праці здійснюється за двома напрямками:*

- *екстенсивним* – збільшення часу їх роботи шляхом скорочення простоїв, введення в дію невикористаного устаткування, підвищення коефіцієнта змінності в раціональних розмірах, скорочення строків ремонту тощо;
- *інтенсивним* – поліпшення використання машин та устаткування за одиницю часу через упровадження прогресивних технологічних процесів.

Велике значення для підвищення продуктивності праці мають *організаційно-економічні фактори*, які визначаються рівнем організації виробництва, праці й управління. До таких факторів належать:

- удосконалення форм організації суспільного виробництва, його подальшої спеціалізації та концентрації, удосконалення організаційно-виробничих підрозділів і допоміжних служб на підприємстві;
- удосконалення організації праці шляхом поглиблення поділу і кооперації праці, застосування передових методів і прийомів праці; поліпшення підготовки і підвищення кваліфікації кадрів; поліпшення умов праці; удосконалення матеріального стимулювання праці;
- удосконалення організації управління виробництвом шляхом удосконалення системи управління виробництвом, поліпшення оперативного управління виробничим процесом, впровадження автоматизованих систем управління виробництвом.

7.4 Мотивація трудової діяльності працівників

Результативність праці на кожному робочому місці зумовлює рівень економічної ефективності функціонування підприємства загалом. З-поміж різноманітних чинників, котрі становлять основу активізації зусиль персоналу підприємства, що спрямовані на підвищення результативності їхньої діяльності, завжди є *мотивація праці*.

Спонування працівників підприємства до реалізації висунутих перед ними завдань є об'єктивною необхідністю, яку повинні усвідомлювати всі керівники. У нинішніх умовах керівники підприємств надають більшого значення не адміністративним методам управління та матеріального стимулювання, а мотивації праці.

Мотивація праці – одна з найважливіших функцій менеджменту, яка стимулює працівника або групу працівників до діяльності, спрямованої на досягнення мети підприємства через задоволення їх власних потреб.

Результативність діяльності конкретного працівника визначається його індивідуальними можливостями й особистою зацікавленістю, усвідомленням його власної ролі в колективних зусиллях, а обсяг витрат його праці залежить від оцінки працівником достатності рівня винагороди й упевненості в тім, що вона буде отримана. Цим пояснюється необхідність конструювання *багатофакторних моделей мотивації*, що враховують потреби, очікування й сприйняття різними працівниками справедливості винагороди за свою працю. До основних факторів, що впливають на поведінку працівника й які потрібно враховувати в практиці мотивації його трудової діяльності, відносяться: фізичний тип особистості (вік, стать і т.п.); рівень самосвідомості й освіти, професійна підготовка; психологічний клімат у колективі; вплив зовнішнього середовища й т.п.

Водночас варто зауважити, що заробітна плата не може бути єдиною метою трудової діяльності. Матеріальне заохочення робить мотивацію праці результативною лише за умови функціонування останньої як системи, що базується на таких основних принципах:

- комунікація, співробітництво та згода між працівниками та адміністрацією щодо загальних принципів системи;
- обґрунтована система оцінки робіт та визначення обсягу останніх;
- добре осмислені та обґрунтовані критерії виміру та оцінки; виважені нормативи, контроль за ними, періодичний перегляд; чітке узгодження заохочення з результативністю діяльності; винагородження, особливо додаткове, не за рівень результативності взагалі, а саме за той, що його передовсім пов'язано з якістю.

Регулювання поведінки людей в умовах сучасних підприємств повинне будуватися з дотриманням наступних **фундаментальних принципів**:

- необхідно брати до уваги тільки реально можливі в конкретних умовах діяльності поведінкові явища;
- варто використовувати частоту прояву цих поведінкових явищ у відповідній групі працівників як основні показники;
- необхідно постійно спостерігати й контролювати поведінку працівників в умовах конкретної ситуації на підприємстві.

Цілеспрямований вплив на об'єкт управління може здійснюватися за допомогою адміністративних, економічних, соціально-психологічних та ідеологічних методів.

Вплив мотивації на поведінку людини залежить від багатьох чинників, він є індивідуальним і може змінюватись під дією мотивів і зворотного зв'язку з діяльністю людини.

Мотивація праці потребує детальнішого врахування нинішньої соціально-економічної ситуації, а також дії чинників, пов'язаних із розвитком ринкової

економіки. Оскільки як самі мотиви, тобто лінія поведінки працівників, впливають на розвиток ринкового господарства, так і вона, зі зміцненням своїх функцій, впливає на принцип формування інтересів та стимулів, отже, і мотивів до праці.

У мотивації праці слід розрізнити систему і механізм.

Система мотивації праці включає ланки, в яких мотиви групуються за їхніми ознаками. Система існує без відношення до періоду та конкретної соціально-економічної ситуації, тобто її параметри є сталими.

Механізм мотивації праці включає комплекс економічних стимулів та засобів соціального і морально-психологічного характеру, які є спонукальними мотивами до праці або підсилюють їх. Механізм мотивації праці змінний у часі та просторі, мобільний. Ним можна управляти з метою посилення мотивації праці чи навіть викликати до дії зовсім нові мотиви. Наприклад, за рахунок надання права приватної власності на майно на основі його приватизації, забезпечення беззастережного права розпоряджатися результатами своєї праці, лібералізації цін, зміни політичної системи.

Економічна література виокремлює дві групи факторів, під впливом яких формується мотиваційна структура у сфері праці:

1) *внутрішніх*, пов'язаних самою трудовою діяльністю і спричинених нею.

Це склад роботи, професія, усвідомлення своїх досягнень, визнання їх оточуючими, стосунки з колегами, можливість підвищити кваліфікацію, прагнення до просування по службі і почуття відповідальності, самореалізація у праці. На основі цих мотивів праця приносить найбільше задоволення і не потребує контролю та примусу;

2) *зовнішніх*, що перебувають поза межами праці. Зокрема, політика вищої організації та методи управління, стиль керівництва, компетентність керівника, стосунки з безпосереднім керівником, з адміністрацією, умови праці, організація праці, психологічний клімат, соціально-грошові винагороди, суспільний та професійний статус.

Мотив – це внутрішнє бажання людини задовольнити свої потреби, що зумовлює певні дії внутрішніх та зовнішніх її рушійних сил.

До числа **факторів, які впливають на трудову активність людини**, відносять фактори макросередовища. загального та локального мікросередовища.

До факторів макросередовища відносяться: система соціальних відносин в суспільстві, умови життя людини в ньому, які створюють належні передумови для духовного і творчого розвитку особистості.

Фактори загального мікросередовища характеризують специфічні умови діяльності працівників у виробничому колективі, особливості його соціальної орієнтації. До них відносять організаційну структуру колективу, систему соціального управління, стимулювання праці, загальні, вирішені колективом завдання, галузеву специфіку, змістовність і умови праці, побуту і дозвілля працівників, рівень соціального й економічного розвитку колективу.

Фактори локального мікросередовища діють в межах первинного колективу, обмеженої групи і здебільшого обумовлені факторами загального мікросередовища. оскільки є їх конкретним проявом. Роль кожного фактора у формуванні трудової мотивації залежить від значення при здійсненні процесу

трудової діяльності окремих соціальних груп, задоволення їхніх потреб, реалізації інтересів.

Фактори формування відносин до праці розподіляють на об'єктивні, обумовлені особливостями виробничого і невиробничого середовищ, та суб'єктивні, пов'язані з відображенням зовнішніх умов в свідомості працівників, з їхніми індивідуальними особливостями.

Комплексна система мотивації праці повинна відповідати ряду вимог:

- враховувати всі потреби й інтереси кожного окремого працівника в трудовому колективі;

- формувати мотиваційно-стимуляційну основу діяльності як в макро-, так і в мікросередовищі;

- впливати на мотиваційну свідомість працівника.

Система мотивації праці включає наступні групи **методів**:

1) *організаційно-виробничі методи* направлені на створення сприятливих передумов для трудової діяльності працівників, сприяють ритмічній роботі, викликають позитивні емоції;

2) *соціально-економічні методи* спрямовані на створення гнучкої системи стимулювання працівників, зокрема на забезпечення відповідних передумов для вибору будь-якої форми власності підприємством, на розробку науково обґрунтованої системи тарифних ставок і посадових окладів, на узгодження системи оплати праці з кінцевими результатами виробництва, напруженістю і складністю праці, завантаженістю працівника протягом зміни та умовами роботи;

3) *адміністративні методи* ґрунтуються на властивих системі управління відносинах підпорядкування. Керівник, наділений відповідними повноваженнями, координує діяльність підпорядкованих йому осіб та підрозділів за допомогою комплексу організаційно-розпорядничих і нормативних документів (наказів, розпоряджень, інструкцій, положень, стандартів тощо), які носять обов'язковий і адресний характер;

4) *правові методи* являють собою систему правил, дотримання яких повинно гарантуватися правовими нормами, що містять відомості про посадову, дозволена, стимулюючу, заохочувальну чи заборонну поведінку працівників. Правові розпорядження вносять порядок та організованість до системи соціальних зв'язків, визначають правові положення посадових осіб і колективів, надають їм права та обов'язки відносно один одного й у кінцевому рахунку спонукають людей до активної поведінки;

5) *соціально-психологічні методи* спрямовані на створення сприятливого клімату в колективі, де працівник відчувається зручно. Створенню таких умов сприяють стиль керівництва, розуміння керівником соціально-психологічних процесів, які відбуваються в колективі, знання потреб, інтересів людей та вміння впливати на них, спілкуватися з різними соціально-демографічними групами в колективі, підтримка ініціативи та заповзятливості працівників, прагнення знайти нові ефективні форми організації виробництва, підвищити якість продукції;

6) *інформаційно-роз'яснювальні методи* призначені для підвищення рівня інформованості працівників у виробничій та невиробничій сферах.

Реалізація визначених методів підсилення вмотивованості праці передбачає:

- відповідність матеріальної винагороди працівника діяльності, яка сприяє високій продуктивності та ефективності роботи підприємства в цілому;
- широке визнання досягнень тих людей, чиї результати праці перевищують середні показники, характерні для працівників даної категорії;
- виплату працівникам частки прибутку, отриманого внаслідок підвищення продуктивності їхньої праці;
- участь працівників в розробці показників, за якими оцінюються результати діяльності підприємства;
- запобігання ситуаціям, де інтереси працівників суперечать інтересам підприємства;
- уточнення і чітке визначення посадових обов'язків працівників;
- відсутність будь-яких соціальних привілеїв для керівництва, які поглиблюють диференціацію між ним і рядовими працівниками.

7.5 Оплата праці: сутність, функції, державна політика і загальна організація

Ефективність функціонування та соціальний розвиток тих чи тих суб'єктів господарювання (трудових колективів) забезпечується передусім формуванням належних індивідуальних і колективних матеріальних стимулів, провідною формою реалізації яких є оплата праці різних категорій персоналу.

Оплата праці – це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Заробітна плата працівників складається з трьох частин:

- основної заробітної плати;
- додаткової заробітної плати;
- інших компенсаційних та заохочувальних виплат.

Основна заробітна плата працівника залежить від результатів і його праці й визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками й доплатами в розмірах, не вищих за встановлені чинним законодавством.

Рівень додаткової оплати праці здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці, у тому числі доплати, надбавки, гарантійні й компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, а також премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Доплати класифікуються за ознакою сфери трудової діяльності і діляться на дві групи:

1) які не мають обмежень щодо сфер трудової діяльності: за роботу в понаднормовий час, особам, які не досягли 18-ти років і мають скорочену тривалість робочого дня, робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботи за нижчими від поданих ним тарифних розрядів; за час простою в разі невиконання норм виробітку і бракованої продукції не з вини робітника.

2) які застосовуються тільки в певних умовах:

а) *доплати, що мають стимулюючий і компенсуючий характер*: за суміщення професій; за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт; на період освоєння певних норм; бригадирам, якщо їх не звільнено від основної роботи; за ведення діловодства та бухгалтерії; за обслуговування обчислювальної техніки;

б) *доплати компенсаційного характеру*: за роботу у важких і шкідливих умовах праці; за інтенсивність праці; за роботу в нічний час; за перевезення небезпечних вантажів;

в) *доплати пов'язані з особливим характером виконуваних робіт (сезонність, віддаленість)*: за роботи у вихідні дні; за багатозмінний режим; водіям, які працюють за ненормованим робочим днем і роз'їзним характером роботи; за дні відпочинку (відгули); за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в період заготовок; за роз'їзний характер праці.

Надбавка – це додаткова виплата працівника за особливо складні умови роботи, високоякісну роботу.

Найчастіше використовують надбавки за високу професійну майстерність; за високі досягнення службовців у праці; за вислугу років; виконання особливо важливої роботи; знання і використання в роботі іноземної мови.

Широке використання доплат і надбавок дає змогу спонукати працівників до виконання найвідповідальніших робіт, виявляти кращі результати роботи і коригувати заробіток до збільшення.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це винагорода за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

Розрізняють два види заробітної плати: номінальну і реальну.

Номінальна заробітна плата – це визначена, зафіксована в розрахунковій відомості або в інших документах величина заробітної плати в грошовому виразі, що характеризує рівень оплати праці відповідно до кількості та якості витраченої праці, яка не пов'язана з цінами на товари і послуги та грошовими витратами працівника.

Реальна заробітна плата – обчислена, визначена як сукупність матеріальних і духовних благ, споживчих товарів і послуг, які можна на неї придбати, залежить від розміру номінальної заробітної плати та визначається рівнем цін на споживчі товари і послуги.

Дієвість оплати праці визначається тим, наскільки повно вона виконує свої основні функції – відтворювальну, стимулюючу, регулюючу й соціальну.

Відтворювальна функція заробітної плати передбачає встановлення норм оплати праці на такому рівні, який забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації та водночас дає змогу застосовувати обґрунтовані норми праці, що гарантують власнику отримання необхідного результату господарської діяльності.

Функція стимулювання зводиться до того, що можливий рівень оплати праці має спонукати кожного працівника до найефективніших дій на своєму робочому місці.

Регулююча функція оплати праці реалізує загальнозастосований принцип диференціації рівня заробітку за фахом і кваліфікацією відповідної категорії персоналу, важливістю та складністю трудових завдань.

Соціальну функцію заробітної плати спрямовано на забезпечення однакової оплати за однакову роботу; вона має поєднувати державне й договірне її регулювання, а також реалізовувати принцип соціальної справедливості щодо одержання власного доходу.

Повна та ефективна реалізація цих головних функцій оплати праці можлива за умови формування й послідовного здійснення науково обгрунтованої політики як на макрорівні (держава, галузь, регіон), так і на мікрорівні (підприємство, організація, їхні підрозділи).

Державна політика оплати праці практично реалізується через механізм її регулювання. Останній є складовою частиною загального механізму реалізації соціально-економічної політики держави.

Використання конкретних важелів механізму державного регулювання оплати праці залежить від впливу різноманітних чинників.

Політика оплати праці підприємств, організацій та інших первинних суб'єктів господарювання формується й реалізується в межах чинного законодавства, передусім закону України «Про оплату праці» (1995 р.). Вона має враховувати стратегічні та тактичні цілі діяльності конкретних суб'єктів господарювання, їхню галузеву специфіку, абсолютні розміри, географічне розміщення, ступінь міжнародної інтеграції, рівень соціального розвитку трудового колективу тощо.

Конкретна реалізація політики заробітної плати здійснюється на підставі договірного регулювання оплати праці найманих працівників підприємств, тобто на підставі укладання системи тарифних угод на трьох рівнях:

міжгалузевому (генеральна тарифна угода);

галузевому (галузева тарифна угода) або комунальному (регіональна тарифна угода);

виробничому (тарифна угода як складова частина колективного договору).

Тарифна угода – це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій.

Предметом тарифної угоди як складової частини колективного договору на виробничому рівні є:

форми й системи оплати праці, що застосовуються для різних категорій та груп працівників;

мінімальна тарифна ставка, диференційована за видами (типами) виробництв у межах рівнів, передбачених генеральною тарифною угодою для відповідних видів (типів) виробництв галузі (підгалузі);

розміри тарифних ставок за розрядами робіт і посадових окладів відповідних категорій працівників;

види й розміри доплат, надбавок, премій та інших заохочувальних і компенсаційних виплат та умови їхнього надання;

умови оплати праці за роботу в надурочний час, за простої, які мали місце не з вини працівника, за виготовлення продукції, що виявилася бракованою не з вини працівника, тощо.

У разі найму працівника за контрактом власник або вповноважений ним орган може встановлювати за згодою працівника як передбачені в колективному договорі, так і індивідуальні умови оплати праці.

До державних норм і гарантій у сфері оплати праці належать:

- норми оплати праці за роботу в понаднормовий час, у святкові, неробочі та вихідні дні, у нічний час;

- виплати заробітної плати не нижче 2/3 тарифної ставки відповідно до встановленого працівникові розряду за час простою та під час виготовлення бракованої продукції, але не з вини працівника;

- розмір заробітної плати працівників, молодших 18 років, за скороченої тривалості їх щоденної роботи дорівнює розміру заробітної плати працівників відповідної категорії за повної тривалості робочого дня;

- зберігання попередньої середньої заробітної плати під час виконання державних обов'язків, підвищення кваліфікації, а також переведення на легшу та нижчеоплачувану роботу за станом здоров'я;

- збереження попередньої заробітної плати для вагітних жінок і жінок, які мають дітей віком до 3 років, переведених на легшу роботу;

- гарантії та компенсації працівникам у разі переїзду на роботу до іншої місцевості, службових відряджень, роботи у польових умовах тощо.

Вказані норми і гарантії в оплаті праці, передбачені Кодексом законів про працю, Законом України «Про оплату праці» та іншими актами законодавства України є мінімальними державними гарантіями. Форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, ставки, схеми посадових окладів, розміри доплат, надбавок і компенсацій устанавлюються підприємствами самостійно з урахуванням норм і гарантій, передбачених законодавством, і відбиваються в колективному договорі, що складається між роботодавцем і профспілкою з метою регулювання соціально-трудова відносин і узгодження соціально-економічних інтересів працюючих і роботодавців. Колективний договір приймається на засіданні трудового колективу, якщо за нього проголосувало більш 50 % працюючих, і поширюється на всіх співробітників підприємства.

Практична організація оплати праці базується на державному й договірному регулюванні її абсолютного рівня та механізмі визначення індивідуальної заробітної плати всіх окремих категорій працівників (робітників, спеціалістів, службовців, керівників) підприємств та установ різних форм власності. Основним організаційно-правовим інструментом обґрунтування диференціації заробітної плати працівників різних суб'єктів господарювання є тарифно-посадова система, основні елементи якої такі: тарифно-кваліфікаційні довідники; кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців; тарифні сітки й ставки; схеми посадових окладів або єдина тарифна сітка.

Тарифно-кваліфікаційні довідники у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД) — це збірник нормативних актів, що містить кваліфікаційні характеристики робіт і професій, згруповані за виробництвами та видами робіт. ЄТКД призначено для тарифікації робіт, надання кваліфікаційних розрядів робітникам, а також для формування навчальних програм підготовки їх підвищення кваліфікації робітників.

Кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативними документами, в яких подаються загальногалузеві кваліфікаційні характеристики цих категорій працівників. У них зазначаються посадові

обов'язки, вимоги до знань і стажу роботи за спеціальністю, рівня та профілю підготовки керівників, спеціалістів і службовців.

Тарифна сітка *Ошибка! Закладка не определена.* встановлює відповідні співвідношення в оплаті праці працівників різної кваліфікації. Вона є, власне, переліком тарифних розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів.

Важливим елементом тарифної системи є **тарифна ставка**, її абсолютна величина визначається згідно зі встановленим державою мінімальним розміром заробітної плати, тобто таким, що нижче за нього вже не можна платити працівникові за виконану норму робочого часу.

Тарифна ставка визначає абсолютний розмір заробітку за годину, день або місяць роботи. Вона встановлюється урядом для кожної галузі окремо, як правило, для робітників, працюю яких за складністю відносять до першого розряду.

Тарифні ставки наступних розрядів обчислюються множенням тарифної ставки першого розряду на відповідний тарифний коефіцієнт:

$$C_{2i} = C_1 * K_i, \quad (7.17)$$

де C_{2i} , C_1 - годинна тарифна ставка i -го та першого тарифних розрядів відповідно, грн./ год;

K_i - тарифний коефіцієнт i -го розряду.

Мінімальна годинна ставка некваліфікованого робітника (робітника першого розряду) визначається:

$$C_{2_{\min}} = \frac{ЗП_{\min}}{\Phi PC_{\text{норм}}}, \quad (7.18)$$

де $ЗП_{\min}$ - встановлена законодавством мінімальна заробітна плата, грн.;

$\Phi PC_{\text{норм}}$ - нормативна тривалість робочого часу за місяць, год.

Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців конкретних суб'єктів господарювання здійснюється за встановленими державою посадовими окладами з урахуванням застосовуваної системи стимулювання високоефективної роботи чи за контрактною (договірною) системою роздержавлених підприємств (організацій) та інших підприємницько-комерційних структур.

7.6 Форми і системи оплати праці робітників

Основними вимірниками результатів (затрат) праці є кількість виготовленої продукції (обсяг наданих послуг) належної якості або витрачений робочий час, тобто кількість днів (годин), протягом яких працівник фактично був зайнятий на підприємстві. Такому поділу вимірників затрат праці відповідають дві форми заробітної плати, що базуються на тарифній системі, — відрядна та погодинна.

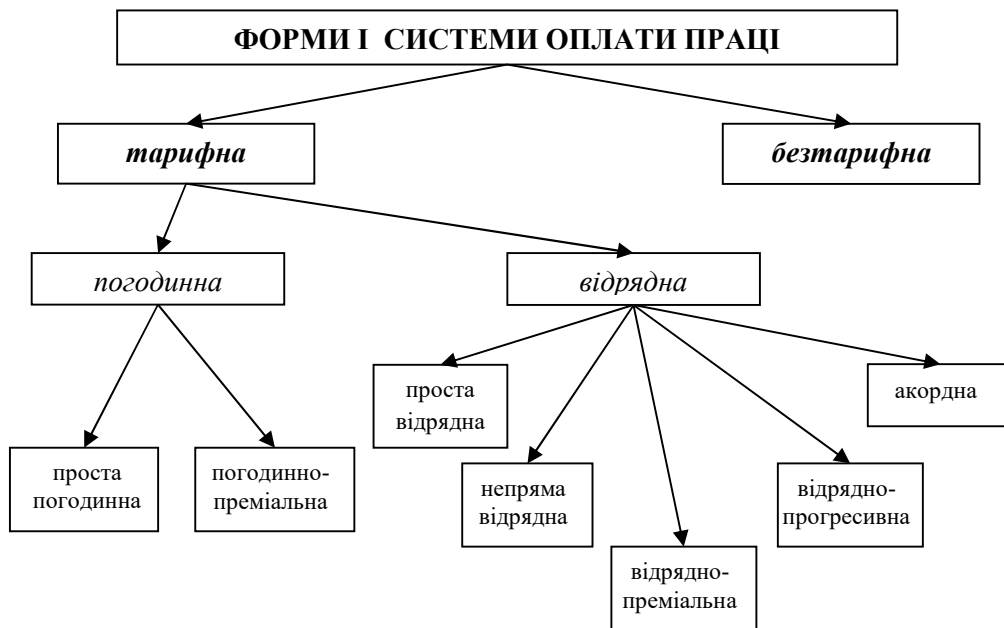


Рис. 7.2. Форми і системи оплати праці

За відрядної форми величина заробітку працівника визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виготовленої за певний проміжок часу (зазвичай, за місяць), та відрядною розцінкою за її одиницю:

$$ЗП_{відр} = Оф * C_{відр}, \quad (7.19)$$

де $Оф$ - фактична кількість виготовленої продукції за певний період, шт.;

$C_{відр}$ - відрядна розцінка за виготовлення одиниці виробу, грн./шт.

Відрядна розцінка за виготовлення одиниці продукції обчислюється за нормою часу на її виготовлення та відповідною годинною тарифною ставкою робітника і-го розряду:

$$C_{відр} = C_{гi} * H_{ч}, \quad (7.20)$$

де $C_{гi}$,- годинна тарифна ставка робітника і-го розряду, грн.;

$H_{ч}$ - норма часу на виготовлення одиниці продукції, год.

За погодинної форми заробітної плати оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками з урахуванням відпрацьованого часу та рівня кваліфікації, що визначається тарифним розрядом.

Обчислюється вона за формулою:

$$ЗП_{поз} = ФРЧф * C_{гi}, \quad (7.21)$$

де $ФРЧф$ - фактичний фонд робочого часу працівника, год;

$C_{гi}$ - годинна тарифна ставка працівника і-го розряду (кваліфікації), грн./год.

За прямої відрядної системи заробіток працівника розраховується множенням кількості одиниць виробленої продукції та розцінки за одиницю продукції.

За непрямої відрядної системи заробіток працівника залежить не від його особистого виробітку, а від результатів праці працівників, що їх він обслуговує. Вона застосовується для оплати тих категорій допоміжних робітників (наладчиків, ремонтників, кранівників), праця яких не піддається нормуванню та обліку, але значною мірою визначає рівень виробітку основних робітників.

Заробіток обчислюється за формулою:

$$ЗП_{\text{непр.}} = C * ФРЧ_{\text{ф}} * K_{\text{с.н.}}, \quad (7.22)$$

де $ФРЧ_{\text{ф}}$ - фактичний фонд робочого часу робітника, год.;

$K_{\text{с.н.}}$ - середній коефіцієнт виконання норм виробітку на дільниці, що обслуговується допоміжним робітником.

За відрядно-преміальної системи крім заробітку за прямими відрядними розцінками (або тарифної заробітної плати), виплачується премія за виконання та перевиконання встановлених кількісних та якісних показників роботи. Заробітна плата робітника визначається за формулою:

$$ЗП_{\text{в.-прем.}} = O_{\text{ф}} * C_{\text{відр}} + П, \quad (7.23)$$

де $П$ - сума преміальних доплат.

Преміальні доплати обчислюють за формулою:

$$П = (O_{\text{ф}} * C_{\text{відр}}) \frac{П_1 + П_2 * П_{\text{нн}}}{100}, \quad (7.24)$$

де $П_1$ - відсоток доплат за виконання плану, %

$П_2$ - відсоток доплат за кожен відсоток перевиконання плану, %

$П_{\text{нн}}$ - відсоток перевиконання плану:

$$П_{\text{нн}} = \frac{O_{\text{ф}} - O_{\text{нн}}}{O_{\text{нн}}} * 100, \quad (7.25)$$

Відрядно-прогресивна оплата праці передбачає оплату робіт, виконаних у межах встановленої норми за звичайними відрядними розцінками, а робіт, виконаних понад нормативний (базовий) рівень, - за підвищеними розцінками залежно від ступеня виконання завдання. Застосування цієї системи обмежується, як правило, дільницями, що стримують роботу всього підприємства, за браком у них стимулюючих факторів підвищення якості продукції або послуг.

Сума заробітної плати робітника за цією системою обчислюється за формулою:

$$ЗП_{\text{в.-прогр.}} = O_{\text{н}} * C_{\text{відр}} + O^* * C_{\text{відр}}^* \quad (7.26)$$

де $O_{\text{н}}$ - кількість продукції, виготовленої в межах встановленої норми, шт.;

O^* - кількість продукції, виготовленої робітником понад встановлену норму, шт.;

$C_{відр}$, $C^*_{відр}$. - відрядна розцінка за одиницю продукції, виготовленої в межах встановленої норми та понад цю норму відповідно, грн./шт.

Підвищену розцінку за один виріб можна обчислити за формулою:

$$C^*_{відр} = C_{відр} * (1 + \frac{v}{100}), \quad (7.27)$$

де v – відсоток зростання розцінки, %

Погодинна оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками із застосуванням нормованих завдань або за місячними окладами. Погодинна оплата праці керівників, спеціалістів і службовців, як уже було сказано, проводиться, як правило, за місячними посадовими окладами (ставками).

Обчислюється вона за формулою:

$$ЗП_{поз} = ФРЧ_{ф} * C_{г}, \quad (7.28)$$

За простої погодинної оплати заробіток працівника розраховується множенням годинної тарифної ставки відповідного розряду на кількість відпрацьованих годин.

Через недостатній позитивний вплив на кількість і якість праці робітника цю систему застосовують досить рідко.

У погодинно-преміальній системі певною мірою усунуто цей недолік. За цієї системи окрім тарифного заробітку працівник одержує премію за досягнення певних кількісних або якісних показників. Обчислюється вона за формулою:

$$ЗП_{п.-прем} = ФРЧ_{ф} * C_{г} + П, \quad (7.29)$$

Сума преміальних доплат (П) враховує встановлений тарифний заробіток працівника та відсоток преміювання (% премії):

$$П = \frac{ФРЧ_{ф} * C_{г} * \%_{премії}}{100}, \quad (7.30)$$

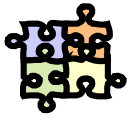
За застосування погодинно-преміальної системи з використанням нормованих завдань заробіток може складатися з трьох частин:

1) погодинного заробітку, що розраховується пропорційно відпрацьованому часу, і доплат за професійну майстерність та умови (інтенсивність) праці;

2) додаткової оплати за виконання нормованих завдань, що нараховується у відсотках до почасової оплати за тарифом;

3) премії за зниження трудомісткості виробів або робіт.

Різновидом погодинно-преміальної є система оплати за посадовими окладами, що застосовується на підприємствах усіх галузей економіки. За цією системою оплачуються працівники, робота яких має стабільний характер (комірники, вагарі, прибиральники та ін.).



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: Розрахуйте середньооблікову кількість штатних працівників за січень.

Дані облікової чисельності за січень місяць наведені в таблиці.

Число місяця	Обліковий склад, чол.	Число місяця	Обліковий склад, чол.	Число місяця	Обліковий склад, чол.
1	125	11	125	21	129
2	128	12	123	22	126
3	125	13	125	23	126
4	125	14	125	24	128
5	123	15	123	25	125
6	126	16	125	26	129
7	126	17	128	27	123
8	126	18	125	28	125
9	128	19	125	29	125
10	125	20	123	30	123
				31	129

Розв'язання:

Розрахуємо середньооблікову чисельність працівників за січень:

$$Ч_{\text{сер}} = (125 + 128 + 125 + 125 + 123 + 126 + 126 + 126 + 128 + 125 + 125 + 123 + 125 + 125 + 123 + 125 + 128 + 125 + 125 + 123 + 125 + 125 + 123 + 129) / 31 \approx 126 \text{ чол.}$$

Відповідь: середньооблікова чисельність працівників за січень 126 чол.

Приклад 2: Розрахуйте середньооблікову кількість штатних працівників:

- за квартал;
- за період з початку року (5 місяців), якщо підприємство почало працювати з березня;
- якщо підприємство перейде на сезонний характер роботи (квітень - серпень).

Середньооблікова кількість працівників за місяцями:	
- січень	170
- лютий	185
- березень	190
- квітень	192
- травень	195
- червень	210
- липень	225
- серпень	230

Розв'язання:

1. Середньооблікова чисельність працівників за квартал становить:

$$Ч_{\text{кв}} = (170 + 185 + 190) / 3 \approx 182 \text{ чол.}$$

2. Середньооблікова чисельність якщо підприємство почало працювати з березня – в продовж 5 місяців:

$$Ч_{п.р.} = (190 + 192 + 195 + 210 + 225) / 5 \approx 202 \text{ чол.}$$

3. Для підприємств, що мають сезонний характер роботи (квітень - серпень), середньооблікова чисельність штатних працівників становитиме:

$$Ч_{сез.} = (192 + 195 + 210 + 225 + 230) / 12 \approx 88 \text{ чол.}$$

Відповідь: середньооблікова за квартал становить 182 чол., за період з березня до липня - 222 чол., якщо за сезонним характером роботи - 88 чол.

Приклад 3: Скласти баланс робочого часу середньооблікового робітника і розрахувати чисельність робітників, необхідних для виконання робочої програми трудомісткістю 346360 нормо-год. Відомо, що режим роботи однозмінний при п'ятиденному робочому тижні. Цілоденні невиходи на роботу становитимуть: у зв'язку із черговими відпустками – 18 днів; відпустками на навчання – 2,6; по вагітності і пологах – 2,2; через хворобу – 5,6; виконання державних обов'язків – 0,3 дня. Втрати часу у зв'язку із скороченням робочої зміни становитимуть: для підлітків – 0,05, для матерів, які годують немовлят, - 0,15 дня. Святкові дні – 9 днів, не робочі дні на плановий рік дорівнюють -101 день.

Розв'язання:

Розрахунки проведемо в таблиці:

Найменування показників	Плановий рік
<i>Число календарних днів</i>	365
Неробочі та святкові дні	9+101=110
<i>Номінальна кількість днів</i>	365-110=255
Середнє число невиходів (днів), у тому числі:	18+2,6+2,2+5,6+0,3=28,7
чергова відпустка	18
додаткова відпустка	2,6
відпустка у зв'язку з вагітністю і пологами	2,2
через хворобу	5,6
з дозволу адміністрації	0,3
Прогули	-
Страйки	-
<i>Плановий робочий час, днів</i>	255-28,7=226,3
Номінальне число годин у зміну	8
Недовикористане номінальне число годин в зміну, у тому числі:	0,05+0,15=0,2
скорочення зміни підліткам	0,05
скорочення зміни матерям, які годують немовлят	0,15
Простої	-
Кількість робочих годин в зміну	8-0,2=7,8
<i>Ефективний фонд часу за рік, год.</i>	226,3*7,8=1765,14

Отже, ефективний фонд робочого часу становитиме 1765,14 год.

Розрахуємо чисельність робітників, необхідних для виконання робочої програми трудомісткістю 346360 нормо-год.:

$$Ч = 346360 / 1765,14 \approx 197 \text{ чол.}$$

Відповідь: ефективний фонд робочого часу одного працівника складає 1765,14 год., загальна чисельність працівників, необхідних для виконання виробничої програми складає 197 чол.

Приклад 4: Розрахуйте середню тривалість відпустки, якщо згідно з графіком відпусток на плановий рік отримано таку інформацію про тривалість відпусток робітників:

Тривалість відпустки, днів	Кількість робітників, які мають відпустку відповідної тривалості, чол.
24	180
25	200
26	140
Разом	

Розв'язання:

Середню тривалість основних та додаткових відпусток розраховують за формулою:

$$Д_{від} = \frac{\sum_{i=1}^n Д_{від.i} \cdot Ч_i}{Ч_p}$$

де $Д_{від}$ – календарні дні відпустки i -ої групи робітників;

$Ч_i$ – чисельність певної групи робітників, що мають відпустку певної тривалості, чол.;

$Ч_p$ – загальна чисельність робітників підприємства, чол.;

n – кількість груп робітників, які мають відпустку певної тривалості.

$$Д_{від} = \frac{180 * 24 + 200 * 25 + 140 * 26}{180 + 200 + 140} = 24,9 \text{ днів}$$

Відповідь: середня тривалість відпустки 24,9 днів.

Приклад 5: Середня кількість робочих днів за рік – 246, середня тривалість робочого дня – 7,95 години. За рік вироблено продукції на 18600 тис. грн. Чисельність персоналу в середньому за рік – 300 чол. Визначити середньорічний, середньоденний і середньогодинний виробіток на одного працівника.

Розв'язання:

1. Середньорічний виробіток визначається:

$$В_{річ} = 18600000 / 300 = 62000 \text{ грн.}$$

2. Середньоденний виробіток:

$$В_{ден} = 62000 / 246 = 252,03 \text{ грн.}$$

3. Середньогодинний виробіток становить:

$$В_{год} = 252,03 / 7,95 = 31,7 \text{ грн.}$$

Відповідь: середньорічний виробіток одного працівника складає 62 тис. грн., середньоденний – 252,03 грн., середньогодинний – 31,7 грн.

Приклад 6: У звітному періоді на підприємстві працювало 250 чоловік. Випуск продукції склав 2557 тис. грн. В плановому році обсяг товарної продукції буде 2680 тис. грн., а продуктивність праці зросте на 6%. Визначте чисельність працівників в плановому році.

Розв'язання:

1. Визначимо випуск продукції на 1 робітника у звітному періоді:
 $2557 \text{ тис грн.} / 250 = 10,2 \text{ тис грн.}$
 2. Тоді зростання продуктивності у плановому році становитиме:
 $10,2 * 1,06 = 10,812 \text{ тис. грн.}$
 3. Чисельність робітників у плановому періоді:
 $2680 \text{ тис грн.} / 10,2 = 262,74 = 263 \text{ робітника}$
 4. Чисельність робітників з урахуванням підвищення продуктивності праці:
 $2680 / 10,812 = 248 \text{ чол.}$
- Відповідь: чисельність працівників в плановому періоді складає 248 чол.

Приклад 7: Розрахуйте величину годинних тарифних ставок робітників 1-6 розрядів та їх місячну заробітну плату. Мінімальний рівень заробітної плати 3200 грн. Підприємство працює 22 дні на місяць, має 8-годинну робочу зміну.

Тарифні коефіцієнти за розрядами наступні:

I	II	III	IV	V	VI
1,0	1,2	1,45	1,7	2,0	2,3

Розв'язання:

1. Мінімальна годинна ставка некваліфікованого робітника (робітника першого розряду) визначається:

$$СГ_{\text{мін}} = \frac{3200}{22 * 8} = 18,18 \text{ грн.}$$

2. Відповідні тарифні ставки складають:

$$СГ_I = 18,18 \text{ грн.}$$

$$СГ_{II} = 18,18 * 1,2 = 21,82 \text{ грн.}$$

$$СГ_{III} = 18,18 * 1,45 = 26,36 \text{ грн.}$$

$$СГ_{IV} = 18,18 * 1,7 = 30,91 \text{ грн.}$$

$$СГ_V = 18,18 * 2,0 = 36,36 \text{ грн.}$$

$$СГ_{VI} = 18,18 * 2,3 = 41,81 \text{ грн.}$$

Приклад 8. Протягом місяця робітник виготовив 220 виробів. Відрядна розцінка за одиницю виготовленої продукції - 25 грн. За виконання місячної норми нараховується премія в розмірі 10% відрядного заробітку та 0,9% за кожен відсоток перевиконання норми. Плановий обсяг виготовленої продукції складає 200 виробів. Визначити місячний заробіток робітника за відрядно-преміальною системою оплати праці.

Розв'язання:

1. Визначаємо відсоток перевиконання плану:

$$P_{\text{пл}} = \frac{220 - 200}{200} * 100 = 10\%,$$

2. Тоді преміальна доплата становитиме:

$$П = (220 * 25) \frac{10+0,9*10}{100} = 1045 \text{ грн.},$$

3. Таким чином заробітна плата складають:

$$ЗП_{в.-прем.} = 220 * 25 + 1045 = 6545 \text{ грн.}$$

Відповідь: розмір заробітної плати за відрядно-преміальною системою складає 6545 грн.

Приклад 9. Робітник V розряду за місяць виготовив 350 виробів при плановому завданні 330 шт. відрядна розцінка за одиницю виготовленої продукції становить 15 грн. При перевиконанні плану відрядна розцінка зростає на 20%. Обчислити заробітну плату робітника за відрядно-прогресивною системою.

Розв'язання:

1. Визначимо підвищену розцінку за один виріб:

$$C_{відр}^* = 15 * \left(1 + \frac{20}{100}\right) = 18 \text{ грн.}$$

2. Тоді заробітна плата складе:

$$ЗП_{в.-прогр.} = 330 * 15 + 20 * 18 = 5310 \text{ грн.}$$

Приклад 10. Місячний оклад працівника 3850 грн. Протягом місяця він мав відпрацювати 165 год. Фактично працівник відпрацював 10 днів по 8 год. та 12 днів по 7,5 год. Наприкінці місяця за високу якість роботи йому нараховано премію у розмірі 15% тарифного заробітку. Визначити за погодинно-преміальною системою суму заробітної плати працівника за місяць.

Розв'язання:

1. Спочатку визначаємо фактичний фонд робочого часу працівника:

$$ФРЧ_{ф} = 10 * 8 + 12 * 7,5 = 170 \text{ год.}$$

2. Годинна тарифна ставка складає:

$$C_г = \frac{3850}{165} = 23,33 \text{ грн.}$$

3. Розрахуємо розмір премії:

$$П = \frac{170 * 23,33 * 20}{100} = 793,22 \text{ грн.}$$

4. Визначаємо заробітну плату працівника:

$$ЗП_{п.-прем.} = 170 * 23,33 + 793,22 = 4759,32 \text{ грн.}$$



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРІШЕННЯ

Завдання 1: Розрахувати планову чисельність робітників за професіями на основі таких даних:

- виробнича програма – 15 тис. шт. / рік;
- трудомісткість виконання окремих видів робіт у розрахунку на один виріб, нормо-год.: токарних – 20, свердлильних – 27, фрезерних – 8, шліфувальних – 6, складальних – 28.

• середній процент виконання норм – 115%, а річний дійсний фонд робочого часу одного середньооблікового робітника 1880 год./рік. Чисельність допоміжних робітників становить 40% чисельності основних робітників.

Завдання 2: Планова трудомісткість складання виробу становить 2,2 нормо-годин при річній виробничій програмі 250 тис. шт. Підприємство працює в одну зміну при п'ятиденному робочому тижні. Середній процент виконання норм виробітку – 112%, процент втрат часу на ремонт обладнання – 4, кількість вихідних і святкових днів – 112. Визначити необхідну чисельність робітників-відрядників.

Завдання 3: Середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу на підприємстві у звітному році склала 80 чоловік, обсяг випуску продукції 3450 тис. грн. У плановому році обсяг випуску продукції має становити 3950 тис. грн., продуктивність праці передбачається підвищити на 8%. Визначити:рівень продуктивності праці на підприємстві у звітному і розрахунковому роках та потребу у персоналі в плановому році.

Завдання 4: Визначити за погодинно – преміальною системою оплати праці річний фонд заробітної плати працівників економічного відділу підприємства, якщо у відділі працюють 3 економісти, з них: головний економіст – вищої кваліфікації, 2 економісти середньої кваліфікації. Відповідно годинна тарифна ставка працівника вищої кваліфікації складає – 21,5 грн., звичайного працівника відділу – 19,8 грн./год. Кількість робочих днів за рік складає 270 днів, тривалість робочих годин – 8 год. За досягнення високих результатів в роботі відсоток преміальних доплат складає: головний економіст – 10%, економіст – 5%.

Завдання 5: Використовуючи дані звітного балансу робочого часу і додаткові дані за балансом на плановий рік, розрахувати:

1) баланс робочого часу за звітний рік в люд.-днях, якщо середня чисельність працівників за списком складає 115 чол.

2) баланс робочого часу на плановий рік у люд.-днях і в середньому на 1 працівника;

3) середньоспискову чисельність працівників, якщо для виробничого плану потребується 20 тис. люд.-днів.

Баланс робочого часу

Показники	У середньому на 1 працівника		
	Звітний рік	Плановий рік	
1. Календарний фонд робочого часу	365	*	365
2. Святкові та вихідні дні	112	*	115
3. Дні чергової відпустки	22	збільшено на 10%	
4. Відпустка за вагітністю і пологами	40	на фактичному рівні	
5. Навчальні відпустки	6,2	скорочено на 20%	
6. Невихід за хворобою	9	скорочено на 8%	
7. Інші невиходи, які дозволені законом	2,4	-	
8. Прогули	0,2	не плануються	
Фактично відпрацьовано днів		*	
Всього відпрацьовано люд. днів		*	

Завдання 6: Валова продукція підприємства за звітом склала 2650 тис. грн., а за планом збільшиться на 9%.

Визначити середньорічний, середньоденний і середньогодинний виробіток на одного працівника за планом, якщо:

- середньоспискова чисельність персоналу – 476 чол.;
- ефективний фонд робочого часу – 1712 год.
- тривалість робочого дня – 8 год.

Завдання 7: Валова продукція аграрного підприємства за звітний рік склала 2150 тис. грн., при цьому середньорічна чисельність працівників – 230 чол., ефективний фонд робочого часу склала – 225 днів, тривалість зміни – 7,8 години. Визначити продуктивність праці та трудомісткість продукції.

Завдання 8: За звітний рік обсяг валової продукції склав 4500 тис. грн., чисельність робітників – 65 чол. У плані на рік обсяг валової продукції збільшиться на 11%, продуктивність праці – на 8%.

Визначити плановий обсяг валової продукції, продуктивність праці, чисельність працівників.

Завдання 9: Місячний оклад робітника – погодинник – 3500 грн.

Робітник повинен відпрацювати 21 зміну по 7,9 годин. Фактично відпрацював 13 змін по 8 годин та 7 змін по 7,2 год. За безаварійну роботу передбачена премія у розмірі 10% тарифного заробітку.

Розрахуйте заробітну плату робітника.

Завдання 10: Цех працює у 2 зміни з 8 до 24 години, явочна кількість робітників 20 чоловік у зміну. Середня тарифна ставка робітників – 31,1 грн., доплата за роботу в нічний час – 20% від тарифної ставки. Кількість робочих днів 222. Розрахувати фонд доплат за роботу в нічний час.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Дайте визначення термінів «робоча сила», «трудові ресурси», «персонал», «трудовий потенціал».
2. Які категорії населення належать до трудових ресурсів?
3. Порядок визначення чисельності основних робітників.
4. Що таке продуктивність праці? У чому полягає значення підвищення продуктивності праці?
5. Показники вимірювання продуктивності праці (натуральні, трудові, вартісні), їх переваги та недоліки.
6. Заробітна плата як соціально-економічна категорія. Види заробітної плати.
7. Структура та функції заробітної плати.
8. Характеристика форм та систем оплати праці.
9. Організація заробітної плати, її елементи і принципи.
10. Тарифна система оплати праці.
11. Роль матеріального стимулювання праці в умовах ринкової економіки.
12. Назвіть функції заробітної плати та принципи їх реалізації.
13. Обґрунтуйте сутність та значення тарифної системи оплати праці.
14. Охарактеризуйте систему доплат і надбавок до заробітної плати. У чому полягає особливість застосування безтарифної моделі оплати праці?

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 8.1 Сутність, класифікація та структура основних фондів.
- 8.2 Види вартості основних фондів.
- 8.3 Спрацювання основних фондів та форми його усунення
- 8.4 Амортизація основних фондів.
- 8.5 Система показників відтворення та ефективності використання основних фондів підприємства.

Ключові терміни

• основні виробничі фонди, класифікація основних фондів, методи оцінки основних фондів, зношення і відтворення основних фондів, амортизація основних фондів, показники відтворення та ефективності використання основних фондів

8.1 Сутність, класифікація та структура основних фондів.

Для здійснення процесу виробництва потрібно поєднання основних видів економічних ресурсів: праці, капіталу і матеріальних ресурсів. Це обмежені ресурси, від яких залежить рівень витрат і цін на готову продукцію, результативність роботи підприємства.

Капітал – це виробничий ресурс тривалого користування, що бере участь у виробництві протягом багатьох років з моменту придбання або будівництва.

В процесі обороту види капіталу різняться своєю інтенсивністю руху. Одна частина капіталу у вигляді предметів праці, інша – засобів праці.

Предмети праці – використовуються в процесі виробництва продукції в продовж одного виробничого циклу (сировина, енергія тощо).

Засоби праці – використовуються в процесі виробництва продукції протягом багатьох виробничих циклів (будівлі, устаткування тощо).

Сукупність предметів праці та засобів праці являє собою засоби виробництва.

Засоби виробництва – це сукупність всіх елементів, що беруть участь у процесі виготовлення продукції.

Зустрічаються два терміни «основні засоби» і «основні фонди». Вони виражають одну й ту ж економічну категорію.

Основні фонди в грошовому вираженні є кошти. В законодавчих документах на даний час використовуються поняття «основні засоби».

Основні засоби - це матеріальні ресурси, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року.

У складі основних засобів крім «капітальних витрат на поліпшення земель», усі інші елементи належать до категорії «основні фонди».

Основні фонди – це частина засобів виробництва, що зберігають свою натуральну форму, беруть участь у багатьох виробничих циклах і свою вартість переносять на вартість готової продукції частинами в міру спрацювання.

Предмети праці, як частина засобів виробництва, беруть участь і повністю споживаються лише в одному виробничому процесі і формують при цьому *оборотні фонди підприємства*.

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів підприємства, що повністю споживається протягом одного виробничого циклу, змінюючи свою натуральну форму, розміри і властивості, і переносить свою вартість на вартість виготовленої продукції відразу в повному обсязі.

До оборотних фондів підприємства належать запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива тощо. Під час виготовлення продукції вони беруть участь і повністю споживаються в одному виробничому процесі, змінюють свою форму та властивості, а їхня вартість відразу повністю включається до вартості виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг.

Сукупність основних та оборотних фондів підприємства становить його **виробничі фонди**.

Для правильного обліку, ефективного використання та планування відтворення основних фондів важливе значення має їх класифікація.

1. *За функціональним призначенням* розрізняють:

1) *основні фонди виробничого призначення* – ті основні фонди підприємства, які беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню (наприклад, обладнання, транспортні засоби, будівля виробничого цеху та інші);

2) *основні фонди невиробничого призначення* – ті основні фонди підприємства, які не беруть участі у виробничому процесі та призначені в основному для задоволення побутових, комунальних і соціально-культурних потреб працівників (гуртожитки, їдальні, медичні пункти тощо).

У загальній структурі основних фондів підприємства більш як 90% становлять основні фонди виробничого призначення.

2. *За характером участі у виробничому процесі* основні фонди виробничого призначення поділяють на:

1) *активну частину*, до якої належать ті основні виробничі фонди, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі. Наприклад, обладнання, машини, транспортні засоби;

2) *пасивну частину*, що включає ті основні виробничі фонди, які забезпечують здійснення виробничої діяльності, але не беруть у ній безпосередньої участі. Так, до неї належать будівлі, споруди, передавальні пристрої тощо.

Збільшення частки активної частини основних фондів надає можливості підприємству нарощувати обсяги виробництва.

3. *За видами* основні фонди підприємств усіх галузей господарства класифікуються наступним чином:

1) *будівлі* – виробничі корпуси та будинки, в яких розміщені різні цехи, лабораторії, склади, адміністративно-господарські підрозділи та служби;

2) *споруди* – ця група основних фондів створює умови, необхідні для виробництва шляхом виконання тих чи інших функцій, не пов'язаних зі зміною предметів праці (шахти, нафтові та газові свердловини, водонапірні башти, мости, естакади, під'їзні дороги тощо);

3) *передавальні пристрої* – лінії електропередачі, тепломережі, трубопроводи

для передачі між об'єктами води, пари, газу, повітря, кислоти тощо;

4) *машини та обладнання*, їх поділяють на:

а) *робочі машини та обладнання* – машини, апарати, обладнання, за допомогою яких здійснюється механічний, термічний або хімічний вплив на предмети праці з метою зміни їх складу, форми та стану. До цієї самої групи засобів належать також машини й обладнання, призначені для пересування предметів праці під час виробничого процесу (мостові та металургійні крани, конвеєри);

б) *силові машини та обладнання* – машини-генератори, що виробляють теплову та електричну енергію, машини-двигуни, що перетворюють різного роду енергію на механічну (атомні реактори, турбіни, електродвигуни, парові двигуни тощо);

в) *вимірювальні, регулювальні прилади, пристосування та лабораторне обладнання* – прилади та пристрої, що призначені для вимірювання товщини, діаметра, площі, ваги, часу, тиску, швидкості, частоти обертання, потужності, напруження тощо, а також прилади для випробування матеріалів, виконання експериментів, аналізів та досліджень;

г) *обчислювальна техніка* – електронно-обчислювальні, управляючі, аналогові та інші машини, прилади, які призначені для прискорення та автоматизації процесів, пов'язаних з вирішенням математичних завдань (обчислювальних, логічних) за заданою програмою й отриманням необхідної інформації;

д) *інші машини та обладнання*, що не входять до вказаних підгруп (обладнання автоматичних телефонних станцій, установки промислового телебачення тощо);

5) *транспортні засоби* – рухомий склад залізничного, автомобільного та інших видів транспорту для транспортування пасажирів, матеріалів, напівфабрикатів, готових виробів (електровози, морські та річкові судна, автомобілі, магістральні газо- та нафтопроводи);

6) *інструмент* – різні інструменти, призначені для обробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів (електродрилі, фарбопульти тощо), різні пристосування для пересування матеріалів під час їх обробки;

7) *виробничий інвентар та прилади* – предмети виробничого призначення, які забезпечують виконання виробничих операцій (робочі столи, верстаки тощо), а також засоби для зберігання у виробничих приміщеннях рідин, сипучих матеріалів (чани, бочки тощо);

8) *господарський інвентар* – конторський та господарський інвентар (канцелярські столи, друкувальні машинки, оргтехніка тощо);

9) *робочі та продуктивні тварини* (коні, воли тощо);

10) *багаторічні насадження* – плодово-ягідні, декоративні та інші насадження;

11) *капітальні витрати з поліпшення земель* – витрати підприємства на меліорацію та зрошення земель;

12) *інші основні виробничі фонди* – бібліотечні фонди, капітальні витрати на орендовані основні засоби та інші, які не ввійшли до попередніх груп.

4. *За використанням основні фонди поділяють на:*

1) *діючі* – всі основні фонди, що використовуються у господарській діяльності;

2) *недіючі* – ті основні фонди, що не використовуються у даний період часу у зв'язку з тимчасовою консервацією підприємств або окремих цехів;

3) *запасні* – різне устаткування, яке знаходиться у резерві та призначене для заміни об'єктів основних фондів, що вибули або ремонтуються.

5. *За належністю* основні фонди підприємства поділяють на:

- 1) *власні*, які повністю належать підприємству;
- 2) *орендовані*, які є власністю інших підприємств і використовуються на даному підприємстві відповідно до договору оренди.

Для аналізу якісного стану основних фондів на підприємстві визначають їх структуру. Розрізняють наступні види структур:

- *Виробнича (видова) структура* – співвідношення різних груп основних виробничих фондів по матеріально-натуральному складу та їх доля в загальній середньорічній вартості. Найважливішим показником виробничої структури основних виробничих фондів є частка активної частини в їхній загальній вартості. При порівнянні різних виробництв, та різних підприємств найбільш раціональна структура буде там, де вище активна частина основних виробничих фондів. Для удосконалення структури виробничих фондів необхідно збільшувати обсяг активної частини за рахунок пасивної.

Виробнича структура на підприємстві залежить від факторів: особливості галузевої приналежності, форм організації виробництва, розміщення підприємства, технічного рівня виробництва, характеру та обсягу продукції, що випускається, форм відтворення основних фондів.

- *Технологічна структура* – характеризує розподіл основних фондів по структурних підрозділах в процентному вираженні від їхньої загальної вартості.

- *Вікова структура* – характеризує їх розподіл по вікових групах (до 5 років, від 5 до 10 років, т.д.).

Резервами поліпшення структури основних виробничих фондів є відновлення і модернізація устаткування, удосконалення структури за рахунок збільшення прогресивних видів верстатів, краще використання будинків, споруджень, установка додаткового обладнання, ліквідація зайвого та маловикористованого устаткування.

Джерела формування основного фонду капіталу підприємства формуються, згідно з Законом України «Про підприємства» за рахунок:

- грошових та матеріальних внесків засновників;
- доходів, одержаних від реалізації продукції, а також від інших видів господарської діяльності;
- доходів від цінних паперів;
- кредитів банків та інших кредиторів;
- капітальних вкладень і дотацій з бюджетів;
- надходжень від роздержавлення і приватизації власності;
- придбання майна іншого підприємства, організації;
- безоплатних або благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян;
- інших джерел, не заборонені законодавчими актами України.

8.2 Види вартості основних фондів

Оцінка та облік засобів праці здійснюється в натуральній та вартісній формах.

Натуральна оцінка основних фондів, наприклад, наявні одиниці, одиниці

потужності або продуктивності, одиниці, що характеризують розмір основних фондів, необхідна для обліку і планування окремих груп основних фондів, розрахунку виробничих потужностей, складання балансів обладнання і визначення ступеня його використання.

Грошова (вартісна) оцінка основних фондів необхідна для розв'язання наступних завдань:

- визначення загального обсягу, динаміки та структури основних фондів;
- оцінки розміру вартості, що переноситься на вартість готової продукції;
- визначення зміни розміру основних фондів в окремих галузях і підприємствах за певний період.

Оцінка основних фондів підприємства – це грошове вираження їхньої вартості.

Використовують наступні *види вартісної оцінки* основних виробничих фондів:

1. *Оцінка за первинною вартістю* – використовується для розрахунку амортизаційних відрахувань.

Первісна вартість – це фактична вартість основних фондів на момент їх введення в дію, включає крім оптової ціни витрати на транспортування та установку за цінами того року, в якому ці витрати були понесені.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку «Первісна вартість основних фондів» до первісної вартості включають:

- вартість підготовки майданчиків;
- вартість доставки та розвантаження;
- фактична ціна придбання основних фондів;
- платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням прав на об'єкти основних фондів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкти основних фондів;
- витрати зі страхування ризиків доставки основних фондів;
- витрати на встановлення, монтаж, налагодження основних фондів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних фондів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Вона визначається за формулою:

$$OF_{пер} = V_{пр} + V_{тр} + V_{монт} + V_{інш}; \quad (8.1)$$

де $OF_{пер}$ – первісна вартість основних засобів, грн.

$V_{пр}$ – витрати на придбання об'єкту основних засобів, грн.

$V_{тр}$ – витрати, пов'язані з транспортуванням, грн.

$V_{монт}$ – витрати, пов'язані з монтажем, грн.

$V_{інш}$ – інші витрати, пов'язані з доведенням основних фондів до придатного стану, грн.

2. *Оцінка за відновною вартістю* – використовується при купівлі/продажу раніше придбаних основних фондів та при оцінці реальної вартості для проведення інвентаризації.

Відновна вартість основних фондів – це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна

вартість, але за нинішніми цінами. Тобто сума коштів, яку необхідно було б витратити на придбання (або створення) такого самого засобу праці на дату складання звітності.

За допомогою відновленої вартості підприємства мають можливість об'єктивно оцінити справжню вартість основних засобів, точно визначити витрати на виробництво продукції, розмір амортизаційних відрахувань для подальшого відтворення.

3. *Оцінка за залишковою вартістю* – характеризує реальну вартість та частину вартості основних засобів, яка ще не перенесена на готову продукцію.

Визначається як різниця між балансовою вартістю та сумою зносу перенесеної в процесі виробництва:

$$ОФ_{зал} = ОФ_{пер} - \frac{ОФ_{пер} \cdot На \cdot Тк}{100}; \quad (8.2)$$

де $ОФ_{зал}$ – залишкова вартість основних засобів, грн.

$На$ – норма амортизації, %

$Тк$ – нормативний термін корисного використання основних фондів.

Величина залишкової вартості зменшується по мірі збільшення терміну служби. На балансі підприємства основні засоби відображаються за їхньою залишковою вартістю.

4. *Оцінка за ліквідаційною вартістю* – це залишкова вартість основних фондів на час їхнього вибуття, тобто сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації після закінчення терміну корисного використання. Вона визначається за формулою:

$$ОФ_{л} = ОФ_{рц} - ОФ_{зал}; \quad (8.3)$$

де $ОФ_{л}$ – ліквідаційна вартість основних фондів;

$ОФ_{рц}$ – ринкова ціна об'єкта основних засобів, грн.

Балансова вартість – це сума, за якою об'єкт основних фондів включається до балансу після вирахування суми накопиченої амортизації.

Балансова вартість основних фондів при їхньому введенні в експлуатацію дорівнює первісній вартості. В міру зношення основних засобів їх балансова вартість (залишкова вартість) визначається як різниця між первісною вартістю і сумою зносу.

Балансова вартість групи основних фондів підприємства на початок розрахункового року обчислюється за формулою:

$$БВо_{ф} = БВо + Вноф + Вкр + Врек - Ввив - А; \quad (8.4)$$

де $БВо$ – балансова вартість групи основних фондів групи на початок розрахункового року, що передував звітному, грн.

$Вноф$ – сума витрат, понесених на придбання основних фондів, грн.

$Вкр$ – витрати на здійснення капітального ремонту, грн.

$Врек$ – витрати на реконструкцію, модернізацію та інших оновлень основних фондів, грн.

$Ввив$ – сума виведених з експлуатації основних фондів протягом року, що

передував розрахунковому;

A – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у році, що передував розрахунковому, грн.

Для проведення аналізу використання основних засобів використовують показник середньорічної вартості основних фондів, величина якого характеризує зміну вартості основних фондів протягом року з врахуванням введених та відтворених об'єктів і вирахуванням виведених з експлуатації зношених основних засобів.

Середньорічну вартість основних фондів визначають за формулою:

$$OF_{ср} = OF_{поч} + OF_{вв} \cdot \frac{T_{вв}}{12} - OF_{вив} \cdot \frac{T_{вив}}{12}; \quad (8.5)$$

де $OF_{поч}$ – вартість основних фондів на початок року, грн.;

$OF_{вв}$ – вартість введених протягом року основних фондів, грн.

$T_{вв}$ – кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонували введені основні фонди;

$OF_{вив}$ – вартість виведення основних фондів протягом року, грн.

$T_{вив}$ – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

8.3 Спрацювання основних фондів та форми його усунення

В процесі виробничого використання основні фонди поступово спрацьовуються (зношуються) і в результаті втрачають свою первісну і споживчу вартість. Економічна сутність зносу полягає у втраті фондами їхньої вартості.

Для отримання об'єктивної оцінки стану основних фондів треба враховувати їх фізичний та моральний знос.

Основні виробничі фонди піддаються фізичному та моральному спрацюванню.

Фізичне спрацювання (зношення) – це втрата основним фондом своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей (зниження продуктивності, втрата частини функцій).

Фізичне спрацювання відбувається як під час роботи основних засобів так і при їх бездіяльності. Ступінь фізичного зношення працюючих основних фондів залежить від: первісної якості основних фондів та технічної досконалості, особливостей технологічного процесу, ступеня їхньої експлуатації; рівня агресивності середовища; рівня кваліфікації обслуговуючого персоналу, тощо.

Бездіяльні основні фонди зношуються по наступним причинам – корозія, короблення і гниття дерев'яної частини тощо.

Розрізняють *фізичне часткове* та *фізичне повне* спрацювання.

Часткове фізичне зношення – споживчі якості основних фондів можна відновити за рахунок ремонту.

Повне зношення – зумовлює необхідність ліквідації спрацьованих фондів та заміни їх новими.

Фізичне зношування основних фондів має дві форми:

- фізичне зношування з врахуванням часу його експлуатації (фізичний знос I форми) визначають за формулою:

$$B1\phi z = O\Phi_{пер} \cdot \frac{T_e}{T_k}; \quad (8.6)$$

де $B1\phi z$ – величина фізичного зношування з врахуванням часу експлуатації, грн.

T_e – кількість років експлуатації об'єкта;

- фізичне зношування основних засобів з врахуванням обсягу виконаних робіт (фізичне зношування II форми) визначається за формулою:

$$B2\phi z = \frac{O\Phi_{пер}}{\frac{T_e \cdot Пф}{T_k \cdot Пн}}; \quad (8.7)$$

де $B2\phi z$ – величина фізичного зношування з врахуванням обсягу виконаних робіт, грн.

$Пф, Пн$ – фактична і нормативна середньорічна продуктивність об'єкту; шт., кг тощо.

Переглянуті методи визначення величини фізичного зносу не завжди у повному обсязі враховують фактичний стан об'єкта. Тоді можна використовувати метод розрахунку величини зношування, заснований на технічному стані об'єкта. Цей метод передбачає встановлення рівня зношеності шляхом *експертного обстеження об'єкта*. Отримані результати порівнюються з нормативами спрацювання, які містяться у відповідних таблицях.

Також рівень фізичного спрацювання характеризує *коефіцієнт фізичного зносу основних фондів (Кф.зн)*, який можна обчислити за наступними формулами:

$$Кфз = \frac{A}{O\Phi_{пер}} \text{ або } Кфз = \frac{Вкр}{O\Phi_{пер}} \quad (8.8)$$

де A – сума амортизаційних відрахувань від початку служби (сума зношення), грн.;

$Вкр$ – витрати понесені на капремонт основних фондів від початку служби, грн.

Також *фізичний знос основних фондів у відсотках* можна обчислити за формулою:

$$Кфз = \frac{T_e}{T_k}; \quad (8.9)$$

Моральне спрацювання – це зменшення вартості основних фондів розвитку технічного прогресу та зростання продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці, а також у результаті створення нових, більш продуктивних та економічно вигідних машин. Розрізняють:

- *моральний знос першої форми* – виникає коли основні фонди з аналогічними споживчими властивостями (продуктивністю, експлуатаційними характеристиками) з'являються на ринку за більш низькою ціною.

Величина зменшення вартості за цією формою оцінюється шляхом порівняння первісної та відновленої вартості основних фондів:

$$В_{1мз} = ОФ_{пер} - ОФ_{відн}; \quad (8.10)$$

де $ОФ_{відн}$ – відновлена вартість основних засобів, грн.;

Коефіцієнт морального зношення ($К_{1мз}$) можна визначити за формулою:

$$К_{1мз} = \frac{ОФ_{нев} - ОФ_{відн}}{ОФ_{пер}}; \quad (8.11)$$

- моральний знос другої форми – відбувається тоді, коли за тією самою ціною на ринку з'являються основні фонди з більш високими споживчими властивостями, що в свою чергу призводить до зниження корисності діючих основних засобів.

$$К_{2мз} = \frac{Пн - Пз}{Пн}; \quad (8.12)$$

де $Пн$, $Пз$ – відповідно продуктивність нового та застарілого об'єкта основних засобів, грн.;

Фізичне та моральне старіння можна усунути частково або повністю, застосовуючи різні форми відтворення:

1. Просте відтворення – здійснюється через систему планово-попереджувальних ремонтів:

- малий ремонт – змінюються швидкозношувані деталі з терміном служби, що дорівнює міжремонтному періоду, без простою обладнання;
- середній ремонт – проводиться заміна лише зношених частин і поновлення малозношених;
- капітальний ремонт – проводиться повний демонтаж обладнання з заміною всіх зношених деталей та вузлів. Після капітального ремонту технічні параметри обладнання мають наблизитись до початкових;

2. Розширене відтворення здійснюється через:

- нове будівництво – спорудження окремих виробничих об'єктів, що здійснюються на нових майданчиках;
- розширення діючого підприємства – спорудження додатково-виробничих комплексів, нових цехів, або розширення існуючих;
- реконструкція діючого підприємства – повне або часткове переобладнання виробництва, будівництво нових або розширення існуючих допоміжних та обслуговуючих об'єктів;
- технічне переозброєння – передбачає підвищення до сучасних вимог технічного рівня окремих ділянок виробництва за рахунок впровадження нової техніки і технології, механізація і автоматизація виробничих процесів;
- модернізація – оновлення основних засобів з метою повного або частково усунення морального зношення другої форми і підвищення техніко-економічних показників до рівня аналогічного обладнання більш досконаліх конструкцій.

8.4 Амортизація основного капіталу

Поступове відшкодування вартості фізично спрацьованих і технічно застарілих основних фондів, здійснюється за допомогою амортизації. **Амортизація** – це процес перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їхнього повного відновлення.

Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів підприємства відраховують певні суми грошей відповідно до розмірів їхнього зносу (фізичного та морального), які вносять до собівартості новоствореної продукції. Ці відрахування називаються *амортизаційними*.

Амортизаційні кошти надходять підприємству у складі виручки від реалізації готової продукції (робіт, послуг) і накопичуються для подальшого використання як джерела відтворення вартості основних засобів в амортизаційному фонді. Амортизаційний фонд накопичується підприємствами поступово і використовується для вкладень в основні засоби не відразу, а в міру накопичення коштів. Тому якийсь час кошти амортизаційного фонду є вільними, вони або відкладаються на банківських рахунках, або вкладаються підприємствами в оборотні засоби і засоби обігу.

Амортизаційні відрахування здійснюються за певними нормами. **Норма амортизації** – це встановлений річний (квартальний) відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів, вони мають бути економічно обґрунтованими і спрямованими на своєчасне відшкодування основних фондів.

У сучасних умовах господарювання підприємства здійснюють нарахування амортизації згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» Відповідно до статті 145. Податкового кодексу України нарахування амортизаційних відрахувань відбувається відповідно до класифікації груп основних засобів та інших необоротних активів.

Таблиця 8.1

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації

Групи	Основні засоби	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1	земельні ділянки	-
група 2	капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3	будівлі,	20
	споруди,	15
	передавальні пристрої	10
група 4	машини та обладнання	5
	з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або	2

Групи	Основні засоби	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
	програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	
група 5	транспортні засоби	5
група 6	інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7	тварини	6
група 8	багаторічні насадження	10
група 9	інші основні засоби	12
група 10	бібліотечні фонди	-
група 11	малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12	тимчасові споруди	5
група 13	природні ресурси	-
група 14	інвентарна тара	6
група 15	предмети прокату	5
група 16	довгострокові біологічні активи	7

При проведенні процесу амортизації використовуються поняття «вартість, що амортизується».

Вартість, яка амортизується – первісна або переоцінена вартість основних фондів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості.

Сума нарахованої амортизації входить щороку до складу витрат підприємства та відображається у звіті про фінансову діяльність.

Нарахування амортизації основних засобів відбувається за наступними методами:

1. Прямолінійний метод.

Річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

При використанні цього методу вартість об'єкта основних засобів списується однаковими частками протягом усього періоду його експлуатації. Це найпоширеніший метод нарахування амортизації основних засобів підприємств і організацій.

$$CA = \frac{O\Phi_{пер} - O\Phi_{л}}{T_k}; \quad (8.13)$$

$$\text{або } CA = (O\Phi_{пер} - O\Phi_{л}) \cdot \frac{Ha}{100}; \quad (8.14)$$

де CA – загальна сума амортизації за період;

Ha – норма амортизації, яка є величиною зворотною до очікуваного строку використання об'єкта у відсотках.

$$Ha = \frac{100}{T_k}; \quad (8.15)$$

Перевагами прямолінійного методу є передусім простота розрахунку амортизації, а також можливість рівномірного розподілу амортизації в кожному звітному періоді.

Недоліки цього методу полягають у тому, що при його застосуванні не враховується моральний знос об'єкта, а також необхідність збільшення затрат на ремонт в останні роки експлуатації основних засобів порівняно з початком використання.

2. Метод зменшення залишкової вартості.

Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та річної норми амортизації.

$$CA = OF_{зал}(OF_{пер}) \cdot \frac{Ha}{100}; \quad (8.16)$$

При цьому норма амортизації визначається за формулою:

$$Ha = \left(1 - \sqrt[T_k]{\frac{OF_{л}}{OF_{пер}}} \right) \cdot 100; \quad (8.15)$$

Метод зменшення залишкової вартості ґрунтується на тому, що новий об'єкт основних засобів дає велику віддачу на початку терміну експлуатації і тому економічно обґрунтовано нарахування більшої суми амортизації у першому році використання об'єкта і поступове її зменшення надалі. Цей метод слід використовувати у разі, коли передбачається наявність ліквідаційної вартості.

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості.

Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного періоду (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та подвоєної річної норми амортизації.

$$CA = OF_{зал} \cdot \frac{2Ha}{100}; \quad (8.16)$$

Річна норма визначається виходячи із норми амортизації, обчисленої за прямолінійним методом або діленням 100 на кількість років корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів.

Сума амортизації останнього року при цьому методі визначається як різниця між первісною вартістю та зносом об'єкта на початок останнього року експлуатації і його фактичною ліквідаційною вартістю.

4. Кумулятивний метод (метод суми чисел).

Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта, який розраховується діленням кількості років, що залишається до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму чисел років його корисного використання.

$$CA = (OF_{пер} - OF_{л}) \cdot K_k ; \quad (15.17)$$

де K_k – кумулятивний коефіцієнт;

$$K_k = \frac{T_k - T_e}{\sum_1^n T_k} ; \quad (8.18)$$

де $\sum_1^n T_k$ - сума чисел років корисного використання об'єкта основних засобів

$$(1+2+3+\dots+n)$$

5. Виробничий метод.

Місячна (квартальна) сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного (квартального) обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації.

Виробничий метод нарахування амортизації доцільно застосовувати у разі, коли обсяги виконання робіт можуть бути визначені достатньо точно.

$$CA = OF \cdot C_{вир} ; \quad (8.19)$$

де OF – фактичний обсяг продукції;

$C_{вир}$ – виробнича ставка амортизації;

Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних засобів.

$$CA = \frac{OF_{пер} - OF_{л}}{O_n} ; \quad (8.20)$$

де O_n – нормативний обсяг продукції.

8.5 Система показників відтворення та ефективності використання основного капіталу підприємства

Для характеристики ефективності основних фондів використовують ряд показників, які можна поділити на два блоки: загальні (узагальнюючі) і часткові (окремі, індивідуальні).

Загальні показники залежать від багатьох техніко-організаційних та економічних факторів і виражають кінцевий результат використання основних фондів.

1. Показники ефективності використання основних фондів:

1. Одним з основних загальних показників, який найпоширеніший у практиці, є *фондовіддача* (Φ_v):

$$\Phi_v = \frac{ВП}{ОФ_{ср}}; \quad (8.21)$$

де $ВП$ – обсяг виготовленої продукції у звітному періоді, грн.

Показник фондовіддачі відображає ту кількість продукції, яка виробляється однією гривнею вартості основних виробничих фондів, він показує загальну віддачу від використання кожної гривні, витраченої на основні виробничі фонди.

2. Оберненим до фондовіддачі показником є *фондомісткість* (Φ_m), яка визначається відношенням середньорічної вартості основних фондів до обсягу виготовленої продукції:

$$\Phi_m = \frac{ОФ_{ср}}{ВП}; \quad (8.22)$$

Цей показник дає можливість визначити вартість основних фондів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними фондами. За нормальних умов фондовіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.

3. Показником, що характеризує озброєність одного працівника основними виробничими фондами, є показник *фондоозброєності праці* ($\Phi_{оз}$), який визначають шляхом ділення середньорічної вартості основних фондів на середньооблікову чисельність персоналу:

$$\Phi_{оз} = \frac{ОФ_{ср}}{Ч}; \quad (8.23)$$

де $Ч$ – середньооблікова чисельність персоналу, чол.

4. Показником ефективності використання основних фондів є *рентабельність* (прибутковість) ($Роф$) основних фондів. Цей показник визначається за формулою:

$$Роф = \frac{ЧП}{ОФ_{ср}} \cdot 100\%; \quad (8.24)$$

$$Роф = \frac{ВП}{ОФ_{ср}} \cdot 100\%; \quad (8.25)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток за звітний період, грн.;

$ВП$ – валовий прибуток підприємства, грн.

Показник рентабельності основних фондів можна визначити за валовим та чистим прибутком. У першому випадку рентабельність характеризує ефективність використання основних фондів у виробничій діяльності підприємства, у другому – в звичайній та надзвичайній діяльності підприємства в цілому.

II. Показники використання активної частини основних фондів:

1. *Коефіцієнт екстенсивного завантаження* устаткування характеризує рівень його завантаження у часі й визначається співвідношенням часу фактичної роботи устаткування за рік до часу його ймовірної експлуатації:

$$K_{екс} = \frac{T_{ф}}{T_{н}}; \quad (15.26)$$

де $K_{екс}$ – коефіцієнт екстенсивного завантаження;
 $T_{ф}$ – час фактичної роботи устаткування (дійсний фонд), год. ;
 $T_{н}$ – час ймовірної експлуатації устаткування (номінальний фонд), год./рік.

2. *Коефіцієнт інтенсивного завантаження* устаткування характеризує рівень завантаження устаткування за продуктивністю та визначається відношенням фактичної продуктивності устаткування, що використовується на підприємстві, до його нормативної продуктивності, тобто технічно-обґрунтованої, прогресивної:

$$K_{інт} = \frac{O_{ф}}{O_{н}} \text{ або } K_{інт} = \frac{T_{ф.нр}}{T_{н.нр}}; \quad (8.27)$$

де $K_{інт}$ – коефіцієнт інтенсивного завантаження;
 $O_{ф}$ – фактичний випуск продукції устаткуванням за одиницю часу у натуральному виразі, шт. ;
 $O_{н}$ – технічно обґрунтований випуск продукції за одиницю часу (цей показник визначається на основі паспортних даних устаткування), шт. ;
 $T_{ф.нр}$ – фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції, нормо – год. ;
 $T_{н.нр}$ – технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції, нормо-год.

3. *Коефіцієнт інтегрального використання* відображає рівень використання устаткування як у часі, так і щодо продуктивності й визначається як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного завантаження:

$$K_{інтегр.} = K_{екс} \cdot K_{інт}; \quad (8.28)$$

III. Показники відтворення основних фондів:

1. *Коефіцієнт вибуття (Квиб)* – характеризує інтенсивність вибуття основних фондів та визначається за формулою:

$$K_{виб} = \frac{O_{Фвив}}{O_{Фпоч.р.}}; \quad (8.29)$$

де $O_{Фвив}$ – вартість виведених протягом року фондів;
 $O_{Фпоч.р.}$ – вартість фондів на початку року.

2. Ступінь оновлення основних фондів вимірюють за допомогою *коефіцієнта оновлення*, який відображає частку введених в дію у даному періоді основних фондів:

$$K_{он} = \frac{O_{Фвв}}{O_{Фк.р.}}; \quad (8.30)$$

де $O\Phi_{вв}$ – вартість введених протягом року фондів;

$O\Phi_{кр}$ — вартість основних фондів на кінець періоду.

Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних фондів перевищує вартість основних фондів, що вибули з експлуатації.

3. Для цього розраховується коефіцієнт приросту основних фондів:

$$K_{пр} = \frac{O\Phi_{вв} - O\Phi_{вив}}{O\Phi_{ср}} ; \quad (8.31)$$

Успішне функціонування основних фондів та виробничих потужностей залежить від того, як саме реалізуються екстенсивні та інтенсивні фактори кращого їх використання.

Екстенсивне поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей означає: по-перше, збільшення часу функціонування основного устаткування і, по-друге, підвищення частки діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві.

Основними напрямками збільшення часу функціонування устаткування є:

- скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв шляхом підвищення рівня організації виробництва (повне і своєчасне забезпечення робочих місць інструментами, матеріалами, напівфабрикатами, деталями);
- підвищення якості ремонтного обслуговування устаткування;
- скорочення цілодобових простоїв устаткування,
- підвищення коефіцієнта змінності його роботи.

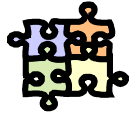
Важливим напрямом підвищення ефективності використання основних фондів є зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування.

Набагато ширші можливості має *інтенсивне поліпшення використання основних фондів та виробничих потужностей*, яке передбачає підвищення ступеня завантаження устаткування за одиницю часу. Підвищення інтенсивного завантаження устаткування може бути досягнуто шляхом модернізації діючого устаткування, машин та механізмів, встановлення оптимального режиму їхньої роботи.

Досить значними резервами кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів і виробничих потужностей є удосконалення структури основних виробничих фондів. Оскільки збільшення випуску продукції досягається тільки в провідних основних цехах, то важливо підвищувати їхню частку в загальному обсязі основних фондів. Збільшення основних фондів допоміжного виробництва веде до зростання фондомісткості продукції, оскільки безпосередньо обсяги продукції воно не збільшує, але й без пропорційно розвинутого допоміжного виробництва основні цехи з повною віддачею не можуть функціонувати. Тому необхідно встановлювати оптимальну виробничу структуру підприємства — важливий напрямок кращого використання основних фондів.

Резервом кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів та виробничих потужностей – є швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування.

Практика свідчить, що середній фактичний період освоєння виробничих потужностей становить п'ять-шість і більше років. Разом з тим технічно й економічно обґрунтовані розрахунки підтверджують реальну можливість досягнення проектних показників за один-два роки, залежно від галузі та виду підприємства.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: Розрахуйте балансову вартість групи основних фондів, якщо:

- балансова вартість на початок року складає 185 тис. грн.;
- сума витрат понесених на придбання нових фондів – 12 тис.,
- сума витрат на здійснення капітального ремонту – 13,5 тис. грн.,
- витрати на модернізацію обладнання складають 14 тис. грн.,
- вартість виведених з експлуатації основних фондів – 45 тис. грн.,
- сума амортизаційних відрахувань за даною групою фондів складає 12,5 тис. грн.

Розв'язання:

$$BV = 185 + 12 + 13,5 + 14 - 45 - 12,5 = 167 \text{ тис. грн.}$$

Відповідь: балансова вартість на кінець року даної групи основних фондів складає 167 тис. грн.

Приклад 2: Розрахуйте середньорічну вартість групи основних фондів, якщо вартість на початок року складає 5400 тис. грн., в травні було придбано основних фондів на суму 450 тис. грн., в серпні – на 250 тис. грн. також с вересня було виведено з експлуатації основних фондів на суму 385 тис. грн.

Розв'язання:

$$\bar{I} = 5400 + 450 \cdot \frac{8}{12} + 250 \cdot \frac{5}{12} - 385 \cdot \frac{4}{12} = 815,83 \text{ тис. грн.}$$

Відповідь: середньорічна вартість групи основних фондів складає 815,83 тис. грн.

Приклад 3: Первісна вартість обладнання складає 104 тис. грн., керівництво планує реалізувати це обладнання по закінченню строку його використання за 4 тис. грн. строк корисного використання дорівнює 4 роки. Визначити розмір амортизаційних відрахувань та залишкову вартість обладнання на кінець кожного року за відомими методами нарахування амортизації.

Розв'язання:

1. Прямолінійний метод:

$$\tilde{A} = \frac{104 - 4}{4} = 25 \text{ тис. грн.} \quad \text{або}$$

$$i_a = \frac{100}{4} = 25 \% \quad ; \quad \tilde{A} = (104 - 4) \cdot \frac{25}{100} = 25 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок суми амортизаційних відрахувань та залишкової вартості, тис. грн.

Рік	Вартість на початок року	Річна сума амортизації	Залишкова вартість	Накопичена сума зносу
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4=2-3</i>	<i>5</i>
1	104	25	104-25=79	25
2	79	25	54	25+25=50
3	54	25	29	50+25=75
4	29	25	4	75+25=100

2. Метод залишкової вартості.

$$\dot{a} = \left(1 - \sqrt[4]{\frac{4}{104}} \right) \cdot 100 = (1 - 0,4428) \cdot 100 = 55,72 \%$$

Розрахунок суми амортизаційних відрахувань та залишкової вартості, тис. грн.

Рік	Вартість на початок року	Річна норма амортизації, 55,72%	Річна сума амортизації	Залишкова вартість	Накопичена сума зносу
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4=(2*3):100</i>	<i>5=2-4</i>	<i>6</i>
1	104,00	55,72	57,95	46,05	57,95
2	46,05	55,72	25,66	20,39	57,95+25,66=83,61
3	20,39	55,72	11,36	9,03	83,61+11,36=94,97
4	9,03	55,72	5,03	4,00	94,97+5,03=100,00

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості

$$\dot{a} = \frac{100}{4} \cdot 100 = 25\%.$$

$$\text{Річні амортизаційні відрахування: } CA1 = 104 \cdot 2 \cdot \frac{25}{100} = 52 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок суми амортизаційних відрахувань та залишкової вартості, тис. грн.

Рік	Вартість на початок року	Річна норма амортизації, 50 (2*25)%	Річна сума амортизації	Залишкова вартість	Накопичена сума зносу
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4=(2*3):100</i>	<i>5=2-4</i>	<i>6</i>
1	104,00	50,00	52,00	52,00	52,00
2	52,00	50,00	26,00	26,00	52,00+26,00=78,00
3	26,00	50,00	13,00	13,00	78,00+13,00=91,00
4	13,00	50,00	9,00	4,00	91,00+9,00=100,00

Сума амортизації останнього року: $CA4 = 104 - 4 - 91,0 = 9,00$ тис. грн.

4. Кумулятивний метод.

1. Розраховуємо K_k по роках.

$$K_{k1} = \frac{4}{1+2+3+4} = 0,4; \quad K_{k2} = \frac{3}{1+2+3+4} = 0,3; \quad K_{k3} = \frac{2}{1+2+3+4} = 0,2;$$

$$K_{к4} = \frac{1}{1+2+3+4} = 0,1.$$

2. Розрахуємо річні амортизаційні відрахування:

$$CA1 = (104 - 4) \cdot 0,4 = 40 \text{ тис. грн};$$

$$CA2 = (104 - 4) \cdot 0,3 = 30 \text{ тис. грн};$$

$$CA3 = (104 - 4) \cdot 0,2 = 20 \text{ тис. грн};$$

$$CA4 = (104 - 4) \cdot 0,1 = 10 \text{ тис. грн};$$

Розрахунок сум амортизації за кумулятивним методом, тис. грн.

Рік	Балансова вартість на початок року	Кількість років, що залишилось до кінця строку	Кумулятивний коефіцієнт	Річні амортизаційні відрахування	Залишкова вартість на кінець року	Накопичена сума зносу
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5=CA</i>	<i>6=2-5</i>	<i>7</i>
1	104	4	0,4	40	64	40
2	64	3	0,3	30	34	40+30=70
3	34	2	0,2	20	14	70+20=90
4	14	1	0,1	10	4	90+10=100

Приклад 4: Підприємство придбало обладнання вартістю 204 тис. грн. Ліквідаційна вартість за попередніми оцінками становить 4 тис. грн. термін експлуатації планується 5 років. Очікуваний обсяг продукції, яку підприємство виготовить за весь період експлуатації становить 2250 тис. грн.: (1 рік – 550 тис. грн., 2 рік – 550 тис. грн., 3 рік – 500 тис. грн., 4 рік – 450 тис. грн., 5 рік – 200 тис. грн.)

Визначити річну суму амортизаційних відрахувань використовуючи виробничий метод розрахунку.

Розв'язання:

1. Визначаємо виробничу ставку амортизації:

$$C_{вир} = \frac{204 - 4}{2250} = 0,088;$$

2. Сума амортизаційних відрахувань по роках:

$$CA1 = 550 \cdot 0,089 = 48,95 \text{ тис. грн.}$$

$$CA2 = 550 \cdot 0,089 = 48,95 \text{ тис. грн.}$$

$$CA3 = 500 \cdot 0,089 = 44,5 \text{ тис. грн.}$$

$$CA4 = 450 \cdot 0,089 = 40,05 \text{ тис. грн.}$$

$$CA5 = 200 \cdot 0,089 = 17,8 \text{ тис. грн.}$$

Приклад 5: Визначити показники ефективності використання основних фондів та озброєності на підприємстві. Обсяг виробленої продукції за останній рік склав 1200 тис. грн., рівень виробничих витрат становить 880 тис. грн. Середньорічна вартість основних фондів за цей період дорівнює 1650 тис. грн. , середньооблікова чисельність працівників – 200 чол.

Розв'язання:

Показниками ефективності використання є:

1. Фондовіддача:

$$\Phi_{в} = \frac{1200}{1650} = 0,72 ;$$

2. Фондомісткість:

$$\Phi_{м} = \frac{1}{0,72} = 1,39 ;$$

3. Рентабельність основних фондів:

$$Роф = \frac{1200 - 880}{1650} \cdot 100 \% = 19,4\%$$

4. Фондоозброєність праці:

$$\Phi_{оз} = \frac{1650}{200} = 8,25 \text{ тис. грн / чел.}$$

Висновок: фондovіддача основних фондів становить 0,72 грн. , фондомісткість – 1,39 грн., фондоозброєність праці – 8,25 грн. в розрахунку на одного працівника, рентабельність основних фондів – 19,4%.

Приклад 6: Визначити показники використання активної частини основних фондів. Підприємство має однозмінний графік роботи, втрати робочого часу складають 3%, номінальній кількості робочих днів складала 246, фактично було відпрацьовано 244 дні.. Обсяг валової продукції, що був випущений підприємством склав 245 тис. од., при цьому річний технічно-обґрунтований випуск продукції (відповідно до паспортних даних) відповідає 270 тис. од.

Розв'язання:

1. Визначаємо фактичний час тривалості зміни:

$$Tr_{зм.фак} = 8 - \left(8 \cdot \frac{3}{100}\right) = 7,76 \text{ год.}$$

2. Визначимо ймовірний та фактичний фонд робочого часу:

$$T_{ф.} = 7,76 \cdot 244 = 1893,4 \text{ год.}$$

$$T_{н.} = 8 \cdot 246 = 1968 \text{ год.}$$

3. Коефіцієнт екстенсивного завантаження:

$$Кекс = \frac{1893,4}{1968} = 0,96$$

4. Коефіцієнт інтенсивного завантаження:

$$Кінт = \frac{245000 \div 1893,4}{270000 \div 1968} = \frac{129}{137} = 0,94$$

5. Коефіцієнт інтегрального використання:

$$Кінтегр = 0,98 \cdot 0,94 = 0,92$$

Висновок: коефіцієнт екстенсивного завантаження складає 0,96, коефіцієнт інтенсивного завантаження – 0,94, коефіцієнт інтегрального використання – 0,92.

Приклад 7: Середньорічна вартість основних фондів на підприємстві складала 32456 тис. грн. На початок року вартість основних фондів складала 30120 тис. грн. Протягом року було придбано та введено в експлуатацію засобів на суму 1478 тис. грн. За даний період було виведено з експлуатації з причини закінчення терміну корисного використання основних фондів на 1437 тис. грн. Визначити показники відтворення основних.

Розв'язання:

1. Коефіцієнт вибуття:

$$K_{виб} = \frac{1437}{30120} = 0,047$$

2. Вартість основних фондів на кінець року:

$$ОФк .р. = 30120 + 1678 - 1437 = 30361 \text{ тис .грн .}$$

3. Коефіцієнт оновлення:

$$K_{он} = \frac{1678}{30361} = 0,055$$

4. Коефіцієнт приросту основних фондів:

$$K_{пр} = \frac{1678 - 1437}{32456} = 0,007$$

Висновок: Коефіцієнт вибуття складає 0,047, коефіцієнт оновлення – 0,55, коефіцієнт приросту основних фондів – 0,007, або 0,7 %.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРШЕННЯ

Завдання 1: За даними, наведеними в таблиці розрахуйте балансову вартість основних фондів і суму амортизаційних відрахувань.

Розрахунок балансової вартості основних фондів

№ п/п	Показники	Група основних фондів при терміні корисного використання	
		10 років	7 років
1	Балансова вартість основних фондів минулого року, тис. грн.	185	123
2	Сума витрат понесених на придбання основних фондів, тис грн.	-	12
3	Сума витрат на здійснення капітального ремонту, тис грн.	15	-
4	Сума витрат на модернізацію, тис грн.	14	52
5	Вартість виведених із експлуатації основних фондів тис грн.	45	24
6	Сума амортизаційних відрахувань, тис. грн.		
7	Балансова вартість на кінець року, тис грн.		

Завдання 2: Первісна вартість обладнання дорівнює 42120 тис. грн.; ліквідаційна вартість планується в розмірі 25 тис. грн.; очікуваний термін корисного використання – 5 років. За допомогою прямолінійного методу, методу залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного методу розрахунку амортизаційних відрахувань визначити:

1. розмір амортизаційних відрахувань;
2. суму зносу на кінець кожного календарного року;
3. залишкову вартість обладнання на кінець кожного календарного року.

Завдання 3: Первісна вартість обладнання дорівнює 89,6 тис. грн.; ліквідаційна вартість – 2,5 тис. грн.; очікуваний термін корисного використання – 10 років. Підприємство реалізувало дане обладнання через 7 років за ціною 15,5 тис. грн. Визначити розмір річних амортизаційних відрахувань

використовуючи прямолінійний метод нарахування амортизації при повному та скороченому терміні використання.

Завдання 4: Первісна вартість обладнання дорівнює 125 тис. грн.; ліквідаційна вартість – 1,5 тис. грн.; очікуваний термін корисного використання – 16 років. Визначити розмір річних амортизаційних відрахувань, залишкову вартість на кінець кожного періоду методом залишкової вартості.

Завдання 5: Первісна вартість обладнання дорівнює 104 тис. грн.; ліквідаційна вартість – 4 тис. грн.; очікуваний термін корисного використання – 5 років. Визначити розмір річних амортизаційних відрахувань, залишкову вартість на кінець кожного періоду методом прискореного зменшення залишкової вартості.

Завдання 6: Первісна вартість обладнання дорівнює 204 тис. грн.; ліквідаційна вартість – 14 тис. грн. Термін корисного використання 6 років. Визначити розмір річних амортизаційних відрахувань, залишкову вартість на кінець кожного періоду за допомогою кумулятивного методу.

Завдання 7: Первісна вартість обладнання дорівнює 94 тис. грн.; ліквідаційна вартість – 14 тис. грн. Визначити розмір річних амортизаційних відрахувань за допомогою кумулятивного методу, якщо вартість виробленої продукції склала 1200 тис. грн., у т.ч. по роках: 1-й рік – 300 тис. грн., 2-й рік – 400 тис. грн., 3-й рік – 350 тис. грн., 4-й рік – 150 тис. грн.

Завдання 8: Підприємство для підвищення ефективності виробництва придбало обладнання на суму 130 тис. грн. Нормативний строк служби обладнання складає 9 років. Існує варіант реалізації цього обладнання після 5 років експлуатації на суму 72 тис. грн. Визначити норму амортизації і річну суму амортизації при повному строку експлуатації та за 5 років.

Завдання 9: Визначити фондвіддачу, фондомісткість, фондоозброєність праці, рентабельність основних фондів на підставі наступних даних:

Показники		
Річний обсяг валової продукції, тис. грн.		20100
Вартість основних фондів на початок року, тис. грн.		6000
З 1 жовтня вводяться основні фонди на суму, тис. грн.		480
З 1 серпня вводяться основні фонди на суму, тис. грн.		520
З 1 травня виведено з експлуатації основних фондів, тис. грн.		340
Середньорічна чисельність працівників, чол.		25
Витрати на виробництво продукції, тис. грн.		15680

Завдання 10: За даними, наведеними в таблиці розрахуйте балансову вартість основних фондів і суму амортизаційних відрахувань.

№ п/п	Показники	Група основних фондів при терміні корисного використання	
		10 років	7 років
1	Балансова вартість основних фондів минулого року, тис. грн.	185	123
2	Сума витрат понесених на придбання основних фондів тис грн.	-	12
3	Сума витрат на здійснення капітального ремонту, тис грн.	15	-

4	Сума витрат на модернізацію, тис грн.	14	52
5	Вартість виведених із експлуатації основних фондів тис грн.	45	24
6	Сума амортизаційних відрахувань, тис. грн.		
7	Балансова вартість на кінець року, тис грн.		

Завдання 11: На підприємстві існують наступні дані щодо руху основних засобів:

Основні фонди	на початок року, тис грн.	Введені протягом року, тис грн.		Вибувають протягом року, тис грн.		на кінець року, тис грн.
		1.05	1.08	1.02	1.10	
Будівлі	1480	245	123	90	35	
Споруди	185	-	75	-	-	
Силове обладнання	625	78	20	92	-	
Робоче обладнання	1160	190	-	-	130	
Засоби автоматизації	789	-	84	-	90	
Транспортне обладнання	443	-	98	-	112	
Інструмент	224	46	-	28	-	
Інші	66	-	12	-	-	
Разом						

Визначити показники відтворення основних фондів.

Завдання 12: Відповідно до даних наведених в таблиці, проаналізуйте рівень ефективності використання та озброєності основних фондів.

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Звітний у % до базисного року
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, всього, тис. грн.	1250	1269	
Вартість валової продукції, тис. грн.	1890	2045	
Прибуток від реалізації продукції, робіт та послуг в цілому по підприємству, тис. грн.	685	712	
Середньорічна чисельність працівників, чол.			

Завдання 13: Відповідно до даних наведених в таблиці, проаналізуйте рівень зношеності основних фондів на підприємстві.

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Звітний у % до базисного року
Первісна вартість основних фондів, тис. грн.	280	268	
Витрати поточного і капітального ремонту, тис. грн.	4,9	5,0	
Сума зносу основних фондів, тис. грн.	29,6	26,7	
Приріст продуктивності праці, %	15	17	

Завдання 14: Підприємство «Оліс» випустило за рік товарної продукції на суму 1500 тис. грн., середньорічна вартість основних фондів підприємства 600 тис. грн. Підприємство «Гром» за середньорічної вартості основних фондів 850 тис. грн. реалізувало продукції на 2650 тис. грн. Визначити, яке підприємство більш ефективно використовує основні виробничі фонди.

Завдання 15: Визначити показники використання основних виробничих фондів на підприємстві. Середньорічна чисельність працівників склала 115 чол., рівень фондоозброєності праці склав 9,8 тис. грн./чол. Підприємством було випущено продукції на суму 1130 тис. грн., при реалізації якої було отримано прибутку 567 тис. грн.

Завдання 16: Проаналізуйте динаміку показників ефективності використання основних виробничих фондів, якщо відомо, що рівень рентабельності виробництва продукції у звітному році склав 18%. В наступному році планується збільшити випуск товарної продукції на 7,5%, а витрати на виробництво скоротити на 1,5%. Обсяг товарної продукції у звітному році склав 4582 тис. грн.

Показники	Звітний рік	Плановий рік
Основні виробничі засоби на початок року, тис. грн.	2650	2685
Вартість введених протягом року основних фондів, тис. грн.	75	98
Місяць надходження основних засобів	02	05
Вартість виведених з експлуатації основних фондів, тис. грн.	40	49
Місяць вибуття основних фондів	09	07
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	594	599



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Сутність основних виробничих фондів підприємства.
2. Класифікація основних фондів.
3. Структура основних фондів підприємства і фактори, що на неї впливають.
4. Оцінка основних фондів підприємства.
5. Види спрацювання основних фондів.
6. Сутність амортизації основних фондів.
7. Сучасні методи нарахування амортизації.
8. Методика визначення суми амортизації за податковим законодавством.
9. Показники використання основних фондів підприємства.
10. Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві.

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 9.1 Сутність і класифікація оборотних коштів підприємства.
- 9.2 Характеристика структури оборотних коштів в процесі кругообігу.
- 9.3 Визначення потреби в оборотному капіталі та джерела фінансування.
- 9.4 Оцінка ефективності використання оборотних фондів та шляхи прискорення їх оборотності.

Ключові терміни

- оборотні засоби, оборотні кошти, оборотні фонди, норматив, джерела фінансування, показники ефективності використання оборотних фондів

9.1 Сутність і класифікація оборотних коштів підприємства.

В процесі виробництва продукції предмети праці споживаються в повному обсязі. Одночасно, деякі кошти підприємства знаходяться в процесі кругообігу. В цілому ці елементи є складовими оборотного капіталу, або оборотними засобами виробництва.

Оборотний капітал – це засоби виробництва, що беруть участь тільки в одному виробничому циклі, під час якого переносять цілком свою вартість на вартість виготовленої продукції.

В економічній літературі поряд з поняттям «оборотний капітал» використовують поняття «оборотні кошти».

Оборотні кошти – це кошти підприємства, що авансуються у створення оборотного капіталу (оборотних фондів) та капіталу обігу (фондів обігу). Оборотні кошти на підприємстві забезпечують неперервність виробничого процесу – його кругообіг.

Склад оборотних коштів наведено на рис.9.1.

Оборотні фонди в процесі виробництва повністю споживаються, утворюють предмети праці та змінюють свою натуральну форму і фізико-хімічні властивості.

Виробничі запаси складаються з наступних складових:

- матеріальні ресурси, які вже поступили на підприємство, але ще не піддавались обробці або використанню: сировина, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, комплектуючі вироби, паливо, тара, запасні частини;
- малоцінні та швидкозношувані предмети, які призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і адміністративних потреб.

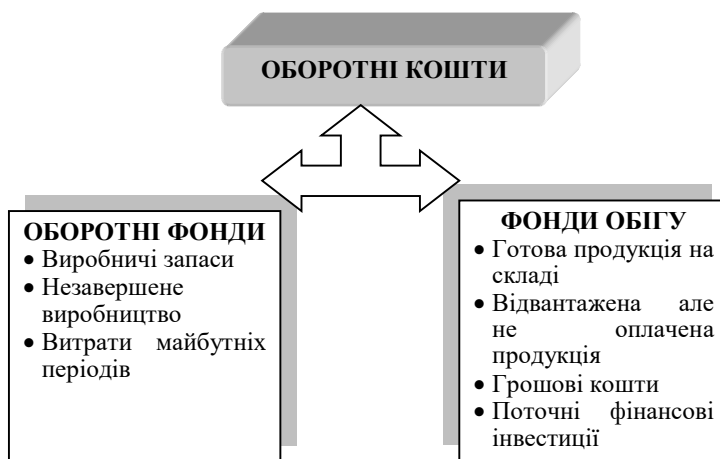


Рис. 9.1 Склад оборотних коштів

Незавершене виробництво – продукція, яка перебуває на різних стадіях процесу її виготовлення (наприклад, деталі, вузли, вироби, обробка яких незакінчена). Незавершене виробництво на підприємствах, які виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг).

Витрати майбутніх періодів – витрати, оплачені в звітному періоді, які належать до наступного облікового періоду (наперед сплачені наперед орендна плата, страховка, рекламні послуги тощо). Ці витрати відрізняються від незавершеного виробництва тим, що, будучи понесеними одночасно або протягом незначного проміжку часу, вони відносяться на собівартість виготовленої продукції не відразу, а поступово.

Фонди обігу, в свою чергу, пов'язані з обслуговуванням процесу виробництва товарів, але не беруть участь у створенні вартості продукції.

До фондів обігу відносять:

Готова продукція – продукція, що виготовлена на підприємстві та призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно – правовим актам, а також та продукція, яка відправлена, але ще не оплачена.

Відвантажена продукція зі складу, але не оплачена покупцями.

Грошові кошти та їх еквіваленти включають як реальні гроші, які перебувають в касі підприємства, на банківських рахунках в національній чи іноземній валюті, в дорозі, так і у формі грошових документів.

Для аналізу та прийняття управлінського рішення важливе значення має класифікація оборотного капіталу.

Існує наступна класифікація оборотних коштів:

1. За *елементами* оборотні кошти поділяються на:

- запаси,
- дебіторська заборгованість,
- поточні фінансові інвестиції,
- грошові кошти та їх еквіваленти,
- витрати майбутніх періодів та інші

2. За *характером участі* в операційному циклі:

- оборотні фонди – оборотні засоби, які обслуговують виробничий цикл, до них відносять виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів.

- фонди обігу – оборотні засоби, що обслуговують фінансовий (грошовий) цикл, до них відносять: готову продукцію, грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість.

3. За характером фінансових джерел:

- валові оборотні кошти – характеризують загальний їх обсяг, який сформований за рахунок власних і залучених коштів.

- чисті – оборотні кошти утворені як за рахунок власних коштів підприємства, так і його довгострокових зобов'язань.

- власні – оборотні кошти формуються виключно за рахунок власних коштів підприємства.

Оскільки підприємство не використовує залучені кошти для фінансування оборотного капіталу, то сума чистих і власних оборотних коштів співпадає.

4. За періодом функціонування оборотних коштів:

- постійна частина – представляє собою незмінну частину їх розміру, яка не залежить від сезонних чи інших коливань виробництва і не пов'язана з формуванням виробничих запасів, їх цільовим призначенням.

- змінна частина оборотних засобів – коливається відповідно до сезонних змін обсягу виробництва і реалізації продукції, необхідністю формування в окремі періоди господарської діяльності запасів сезонного зберігання.

5. За рівнем охоплення нормуванням оборотні засоби:

- нормовані – елементи оборотних засобів, мінімальні запаси яких можуть бути розраховані з достатнім ступенем точності. До нормованих належать виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція на складі, витрати майбутніх періодів.

- ненормовані – ті елементи оборотних засобів, мінімальні запаси яких буває складно визначити.

9.2 Характеристика структури оборотних коштів в процесі кругообігу

Стадії кругообігу оборотних коштів забезпечують безперебійну роботу підприємства. Якщо до оборотних коштів входить значна частина елементів, в цьому випадку доцільно визначати їх структуру.

Структура оборотних коштів – це питома вага вартості окремих статей оборотних фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів.

Структура оборотних коштів залежить від складу і структури витрат на виробництво продукції на підприємстві, умов поставок матеріальних ресурсів і цінами на них, умов реалізації продукції та проведення розрахунків.

Вона формується під впливом ряду факторів: виробничий напрям, рівень інтенсивності і ступінь розвитку підприємства. Структура оборотних фондів на підприємствах різних галузей має значні відмінності, зумовлені застосовуваними технологіями і формами організації виробництва.

Оборотні кошти знаходяться у постійному русі, послідовно проходячи всі стадії кругообігу. Їх запас на кожній стадії повинен бути таким, щоб забезпечити неперервну роботу підприємства. Загальний обсяг авансованих вкладень в оборотний капітал залежить від таких факторів: обсягу виробництва продукції;

умов матеріально-технічного постачання; умов реалізації і розрахунків; собівартості власних і вартості покупних матеріальних цінностей, що споживаються в процесі виробництва; виробничого напрямку підприємства і рівня розвитку головної галузі.

Забезпеченість підприємства оборотними коштами визначається за такими показниками:

- *ступінь забезпеченості підприємства оборотними коштами*, що розраховується як частка ділення їх фактичної наявності на кінець року на сукупний норматив цих засобів;
- *вартісне співвідношення між оборотними й основними фондами*, яке визначається діленням середньорічної вартості оборотних фондів на середньорічну вартість основних виробничих фондів.

Потреба в оборотному капіталі, необхідна для забезпечення ефективного і безупинного функціонування виробництва, істотно залежить від часу знаходження авансованих коштів на кожній стадії кругообігу, що відбувається в такій послідовності (рис. 9.2):

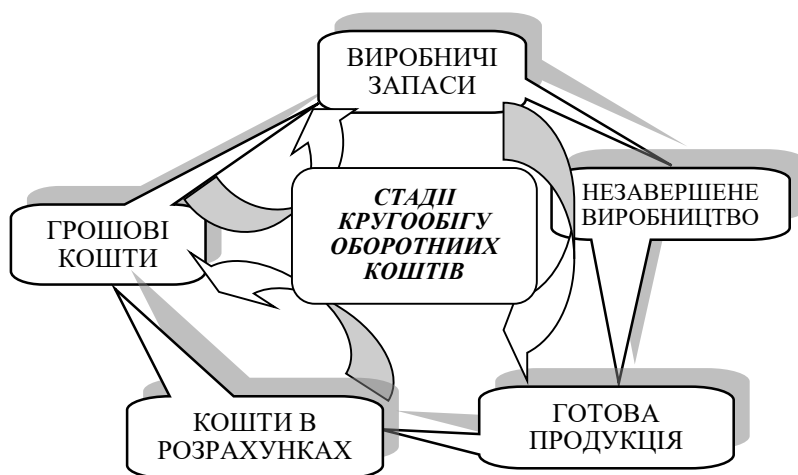


Рис. 9.2 Стадії кругообігу оборотних коштів

Перша стадія – *постачання*, є підготовчою, тут грошові кошти перетворюються на виробничі запаси

Друга стадія – *виробнича*, пов'язана безпосередньо з виробничим процесом. До вартості виробничих запасів додається вартість заробітної плати, відповідні нарахування, амортизаційні відрахування основних фондів. Ця стадія закінчується випуском готової продукції і перетворюються на стадію реалізація.

Третя стадія – *збут (реалізація)*. Здійснюється продаж готової продукції, після чого її вартість перетворюється на грошову і авансовані кошти повертаються у вигляді коштів в розрахунках (виручка від реалізації). Частина призначається для розширення оборотних коштів, а інша – на формування фонду накопичення прибутку.

Та частина, яка направляється на розширення оборотних коштів є початковою стадією нового кругообігу оборотного капіталу.

Час повного кругообігу авансованих елементів оборотного капіталу залежить від часу їх знаходження на кожній стадії. Таким чином загальна швидкість руху авансованих засобів є прямо пропорційною швидкості їх руху на

окремих стадіях. Іншими словами, чим менше часу ці засоби знаходяться на кожній із стадій їх послідовного руху, тим менше часу потрібно для повного кругообігу оборотного капіталу, і навпаки. Затримка авансованих оборотних засобів на певній стадії неминує призводити до уповільнення кругообігу, порушує послідовність просування коштів і, як наслідок, погіршуються умови відтворення, що негативно позначається на кінцевих результатах виробництва.

9.3 Визначення потреби в оборотному капіталі та джерела фінансування

Недостатність джерел формування оборотних коштів призводить до недофінансування господарської діяльності та до фінансових ускладнень. Наявність зайвих джерел оборотних коштів на підприємстві сприяє створенню наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволіканню оборотних коштів з господарського обороту, зниженню відповідальності за цільове й раціональне використання як власних, так і позичених коштів.

В структурі джерел формування оборотних засобів розрізняють: власні джерела; позикові кошти; додатково залучені кошти.

Власними називаються кошти підприємств, якими вони покривають мінімальні розміри оборотних активів (запасів і витрат), необхідні для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва та реалізації продукції. Вони постійно перебувають на підприємстві і строк користування ними не встановлюється. У цьому разі важливо забезпечити відповідність власних джерел фактичній наявності оборотних активів, оскільки і їх надлишок або нестача негативно впливають на ефективність їх використання і виробництво загалом.

Нині більшості підприємств народного господарства України притаманна нестача оборотних активів, що є однією з основних причин їх збиткової роботи.

Позиковими є кошти, які підприємства отримують у вигляді банківських кредитів з метою створення сезонних запасів матеріальних цінностей та покриття витрат виробництва. Ці кошти надаються підприємствам на певний строк, після завершення якого вони мають бути повернені банку.

Додатково залученими називаються кошти, що не належать підприємству, проте внаслідок діючої системи розрахунків перебувають у його обігу.

Порядок формування джерел створення оборотних активів на підприємствах залежить від форми власності, покладеної в основу функціонування підприємства, специфіки його організаційної побудови та інших факторів.

Джерела формування власних оборотних активів державних підприємств при їх організації визначаються вищою організацією. Як правило, це кошти бюджету, інших однотипних підприємств, централізовані кошти вищих органів управління.

На підприємствах з *колективною формою власності* у момент їх відкриття оборотні активи формуються за рахунок грошових і матеріальних внесків засновників, безповоротних внесків інших підприємств та громадян. У подальшій роботі підприємств їх оборотні активи можуть поповнюватися за рахунок власних фінансових ресурсів (прибутку), залучених, позикових та інших джерел (додаткових внесків підприємств, дотацій з бюджетів, благодійних внесків юридичних та фізичних осіб).

Раціональне формування названих джерел оборотних коштів має значний вплив на процес виробництва, на фінансові результати і фінансовий стан підприємства, сприяє досягненню мети з мінімально необхідними за даних умов оборотними коштами.

Потреба в оборотних засобах, що необхідні підприємству для забезпечення нормальної діяльності, встановлюється нормуванням, яке охоплює дві стадії: розроблення діючих норм оборотних засобів та розрахунок їх щорічних нормативів.

Нормування – це процес обчислення тієї частини оборотних засобів, яка потрібна підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків.

Основним завданням нормування оборотних коштів є розроблення економічно обґрунтованих норм та нормативів власних оборотних засобів, які забезпечують прискорення обігу та найбільш ефективно використання матеріальних і фінансових ресурсів.

При розрахунку нормативу власних оборотних активів необхідно виходити з:

- виробничого напрямку підприємства;
- планів виробництва та реалізації продукції, її собівартості;
- норм витрат і запасів товарно-матеріальних цінностей, що передбачені у планах виробництва та матеріально-технічного забезпечення;
- умов розрахунків із заготівельниками та постачальниками.

Норма – це відносна або мінімальна величина оборотних засобів, що обчислена у встановленому порядку за кожним їх видом, яка необхідна для розрахунку нормативу. За окремими видами оборотних засобів норма розраховується в абсолютних величинах (гривнях), за іншими – у відносних величинах (днях, відсотках). Розроблені норми діють протягом декількох років і переглядаються при зміні технології виробництва, номенклатури продукції, що виробляється, умов матеріально-технічного забезпечення тощо.

Норматив – це мінімальний розмір власних оборотних засобів у грошовому виразі, необхідний підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків.

Особливістю в обчисленні нормативів оборотних засобів є те, що за окремими їх видами (наприклад, незавершеному виробництві) нормативи встановлюються в обсязі повної потреби підприємства в них, а за іншими (сировиною та основними матеріалами, паливом, запасними частинами, тарою, допоміжними та іншими матеріалами) – у розмірі мінімальної потреби.

Відомі три методи розрахунку нормативів оборотних коштів:

- *аналітичний (дослідно-статистичний)* – передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей із подальшим коригуванням фактичних запасів та вилученням із них надлишкових.
- *коефіцієнтний* – полягає в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів власних оборотних коштів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на обсяг цих коштів.
- *прямого рахунку* – це науково обґрунтований розрахунок нормативів за кожним нормованим елементом оборотних коштів (виробничими запасами, незавершеним виробництвом, витратами майбутніх періодів, залишками готової продукції).

В умовах досягнутого організаційно-технічного рівня виробництва в практичній діяльності суб'єктів господарювання *метод прямого рахунку є основним*, інші методи розрахунків використовуються здебільшого як допоміжні.

Сукупний норматив оборотних коштів по підприємству являє собою суму нормативів по елементам нормованих оборотних коштів: виробничі запаси; незавершене виробництво; готова продукція; витрати майбутніх періодів.

1. Норматив оборотних коштів у *виробничих запасах* визначається за формулою:

$$НОК = C\partial Ci \cdot NZi ; \quad (9.1)$$

де *НОК* – норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів, грн.;

NZi – норма *i*-го запасу, днів

C\partial Ci – середньодобове споживання сировини, матеріалів, напівфабрикатів, грн.;

Середньодобове споживання сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів (*C\partial Ci*) визначається за кошторисом витрат на виробництво і розраховується за формулою:

$$C\partial Ci = \frac{ЗРП}{365} ; \quad (9.2)$$

де *ЗРП* – загальна річна потреба в даному виді ресурсів, грн.

На підприємстві існує *декілька видів виробничих запасів*:

- *транспортний запас* – той запас, що необхідний для забезпечення безперебійної роботи під час транспортування запасів, не перевищує двох днів. Величина нормативу оборотних коштів, вкладених у транспортний запас (*ТЗ*), визначається на основі фактичних даних за попередній рік:

$$ТЗ = C\partial Ci \cdot Tmp ; \quad (9.3)$$

де *Tmp* – термін транспортування, днів.

- *підготовчий запас* – норматив оборотних коштів, вкладених у підготовчий запас (*ПЗ*), визначається за формулою:

$$ПЗ = C\partial Ci \cdot Tnidg ; \quad (9.4)$$

де *Tnidg* – термін на розвантаження, сортування, складання та прийняття матеріалів на склад, днів.

- *технологічний запас* – створюється на час підготовки виробничих запасів до використання їх у технологічному процесі. Розмір оборотних коштів у ньому визначається таким чином:

$$ТЗ = C\partial Ci \cdot Tтехн ; \quad (9.5)$$

де *ТЗ* – норматив оборотних коштів, вкладених у технологічний запас, грн.;

Tтехн – термін підготовки, днів.

- *поточний запас* – створюється для забезпечення безперебійного процесу виробництва на період часу між окремими поставками виробничих запасів від постачальників. Середній інтервал між поставками визначається шляхом ділення кількості днів у місяці (30) на число визначених договором поставок.

- *резервний (страховий) запас* – створюється для задоволення непередбачених перебоїв із постачанням підприємства виробничими запасами від постачальників.

Норматив оборотних коштів, вкладених у резервний запас ($PЗ$), визначається за формулою:

$$PЗ = C\partial C \cdot Tрез; \quad (9.6)$$

де $Tрез$ – дні резервного запасу (період зриву поставок).

На підставі норм, обчислених за всіма видами запасів, визначається норматив оборотних коштів для окремих видів, груп і в цілому на сировину, основні матеріали і покупні напівфабрикати.

Розрізняють максимальний виробничий запас, середній і мінімальний.

Максимальний виробничий запас розраховується за формулою:

$$Зmax = C\partial C_i \cdot (Tпр + Tпост + Tтехн + Tрез); \quad (9.7)$$

де $Tпост$ – інтервал поставки в днях.

Середній запас визначається за формулою:

$$Зс = C\partial C \cdot (Tпр + \frac{Tпост}{2} + Tтехн + Tрез); \quad (9.8)$$

Мінімальний запас:

$$Зmin = C\partial C \cdot (Tпр + Tтехн + Tрез); \quad (9.9)$$

2. *Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві ($Ннзв$)* розраховується за формулою:

$$Ннзв = \frac{BC}{Дп} \cdot Tц \cdot Кнв; \quad (9.10)$$

де BC – виробнича собівартість продукції, випущеної за певний період (місяць, квартал, рік), грн.;

$Tц$ – тривалість виробничого циклу, днів;

$Дп$ – дні відповідного періоду;

$Кнв$ – коефіцієнт наростання витрат.

Вказаний коефіцієнт можна розрахувати ще й за такою формулою:

$$Кнв = \frac{Вп + \frac{Вр}{2}}{Вп + Вр}; \quad (9.11)$$

де $Вп$ – первісні витрати (одноразово зроблені на початку виробничого циклу);

Vp – решта витрат, що були здійснені до закінчення виробництва продукції.

Первісні витрати та решта витрат, що були здійснені при виготовленні продукції, становлять виробничу собівартість.

3. *Норматив оборотних коштів у готовій продукції* визначається як добуток середньоденного випуску продукції (за виробничою собівартістю) на норму запасу готової продукції на складі в днях.

$$H_{zn} = P_{cd} \cdot HZ; \quad (9.12)$$

де H_{zn} – норматив залишків готової продукції, грн.;

P_{cd} – середньодобовий випуск продукції, грн.;

HZ – норма запасу готової продукції на складі, днів.

4. *Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів* розраховується виходячи із залишків коштів на початок періоду і суми витрат, які будуть здійснені в плановому періоді за вирахуванням суми майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції. Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів (H_{vmp}) розраховується за формулою:

$$H_{vmp} = V_{поч} + V_{пл} - V_{пог.пл}; \quad (9.13)$$

де $V_{поч}$ – залишок витрат на початок планового періоду, грн.;

$V_{пл}$ – витрати, які будуть здійснені у плановому періоді, грн.;

$V_{пог.пл}$ – витрати, які будуть погашені за рахунок собівартості у плановому періоді.

Сукупний нормативі власних оборотних коштів підприємства дорівнює сумі нормативів, розрахованих по окремим елементам.

9.4 Оцінка ефективності використання оборотного капіталу та шляхи прискорення його оборотності

Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві характеризується швидкістю їхнього обороту (оборотністю).

Для оцінювання ефективності використання оборотних фондів використовують наступну систему показників.

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) - розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період.

Коефіцієнт оборотності показує, скільки оборотів здійснили оборотні кошти за певний період, і розраховується за формулою:

$$K_{об} = \frac{ВРП}{ОК}; \quad (9.14)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності, оборотів;

$ВРП$ – вартість реалізованої продукції, грн. ;

$ОК$ – середній залишок оборотних коштів, грн.

Середній залишок оборотних коштів розраховують за формулою середньої хронологічної:

$$OK = \frac{\frac{OK_1}{2} + OK_2 + \dots + OK_{n-1} + \frac{OK_n}{2}}{n-1}; \quad (9.15)$$

де $OK_{1,\dots,n-1}$ – розмір оборотних коштів на початок кожного місяця (кварталу) розрахункового періоду, грн.;

OK_n – величина оборотних коштів на початок першого місяця (кварталу) наступного періоду, грн.;

n – загальна кількість місяців (кварталів).

Розрахунковим періодом, за який визначають обсяг реалізованої продукції та середні залишки оборотних коштів, може бути місяць (30 днів), квартал (90 днів) та рік (360 днів).

Показником, оберненим коефіцієнту оборотності, є **коефіцієнт авантаження оборотних коштів**, який показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю реалізованої продукції за певний період. Розмір цього показника обчислюється за формулою:

$$K_{зав} = \frac{OK}{ВРП}; \quad (9.16)$$

Тривалість одного обороту (швидкість обороту) оборотних коштів визначається як співвідношення кількості днів у розрахунковому періоді і коефіцієнта оборотності за той же період:

$$T_{об} = \frac{ДП}{K_{об}} \text{ або } T_{об} = \frac{ДП \cdot OK}{ВРП}; \quad (9.17)$$

де $T_{об}$ – тривалість одного обороту, днів;

$ДП$ – дні періоду.

Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може бути використаний показник **рентабельність (віддачі) оборотних коштів**, який являє собою відношення прибутку від реалізації продукції до середніх залишків оборотних коштів:

$$R_{ок} = \frac{ВП(ЧП)}{OK} \cdot 100\%, \quad (9.18)$$

де $R_{ок}$ – рентабельність оборотних коштів, %;

$ВП(ЧП)$ – валовий (чистий) прибуток, грн.

Для розрахунку рентабельності оборотних коштів можна використовувати різні види прибутку, основні з них – валовий та чистий. Залежно від цього отримуємо і відповідні показники рентабельності оборотних коштів – валову або чисту рентабельність.

Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів здійснюється за системою показників:

- **Матеріаломісткість продукції** – узагальнюючий вартісний показник, який визначається як співвідношення суми матеріальних витрат до вартості

виготовленої продукції. Він показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню виготовленої продукції.

- *Матеріаловіддача продукції* – обернений до матеріаломісткості показник, що характеризує вихід продукції з кожної гривні затрачених матеріальних ресурсів і розраховується як співвідношення вартості продукції до суми матеріальних витрат.

- *Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції* обчислюється як відношення матеріальних витрат до собівартості виготовленої продукції. Цей показник відображає не тільки рівень використання матеріальних ресурсів, але й структуру витрат виробництва, тобто чи є воно матеріаломістким.

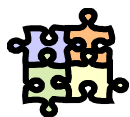
- *Коефіцієнт використання матеріалів* визначається як відношення суми фактичних матеріальних витрат до величини матеріальних витрат, і нарахованої виходячи з планових калькуляцій і фактичного випуску та асортименту продукції. Він відображає рівень ефективності використання матеріалів, дотримання норм витрачання матеріалів. Якщо коефіцієнт використання більше 1, то це свідчення перевитрат, а якщо менше 1 – економії матеріальних ресурсів.

Ефективне використання оборотних коштів є одним із першочергових завдань підприємства в сучасних умовах і забезпечується це прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу.

На стадії створення виробничих запасів – це раціональне їх використання; ліквідація наднормативних запасів матеріалів; удосконалення нормування; поліпшення організації постачання, у тому числі через установа чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту; поліпшення організації складського господарства, зокрема впровадження комплексної механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт на складах.

На стадії незавершеного виробництва – впровадження прогресивної техніки та технології, зокрема безвідхідної та маловідхідної; розвиток стандартизації й уніфікації; удосконалення форм організації виробництва; удосконалення системи економічного стимулювання, економного використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів; удосконалення використання основних фондів, насамперед їх активної частини.

На стадії обігу – це раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; дотримання договірної та платіжної дисципліни.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: План виробництва продукції на підприємстві складає 1200 виробів. Собівартість виробництва одиниці продукції складає 135 грн. Тривалість виробничого циклу – 10 днів, коефіцієнт наростання витрат складає 0,55. Обчислити норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві.

Розв'язання:

1. Визначаємо виробничу собівартість товарної продукції:
 $BC = 1200 \cdot 135 = 162 \text{ тис. грн.}$

2. Норматив у незавершеному виробництві:

$$H_{нзв} = \frac{162000}{365} \cdot 10 \cdot 0,55 = 2441 \text{ грн.}$$

Відповідь: Норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві складає 2441 грн.

Приклад 2: Виробнича програма на підприємстві – 70 тис. од. Вартість виробничих запасів на один виріб складають 78 грн. за нормою запасу 25 днів. Визначити норматив оборотних засобів за виробничими запасами.

Розв'язання:

1. Визначаємо середньоденний обсяг випуску продукції:

$$C_{\text{д}} = \frac{70000 \cdot 78}{365} = 14958 \text{ грн.}$$

2. Норматив оборотних засобів за виробничими запасами:

$$H_{в.з} = 14958 \cdot 25 = 373972 \text{ грн.}$$

Відповідь: Норматив оборотних засобів у виробничих запасах складає 374 тис. грн.

Приклад 3: Для забезпечення виробництва і реалізації продукції необхідна певна сума оборотних засобів. Середньоденна потреба виробництва у виробничих запасах складає 150 грн. при нормі запасу 7 діб. Середньодобовий випуск продукції на підприємстві за виробничою собівартістю вартує 1250 грн. при нормі запасу по готовій продукції – 5 діб. Витрати майбутніх періодів – 1200 грн. Коефіцієнт наростання витрат у незавершеному виробництві – 0,6, тривалість виробничого циклу – 20 днів. Визначити сукупний норматив оборотних засобів на підприємстві.

Розв'язання:

1. Норматив оборотних засобів за виробничими запасами:

$$H_{в.з} = 150 \cdot 7 = 1050 \text{ грн.}$$

2. Норматив оборотних засобів залишків готової продукції:

$$H_{г.п.} = 1250 \cdot 5 = 6250 \text{ грн.}$$

3. Норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві:

$$H_{нзв} = 1250 \cdot 20 \cdot 0,6 = 15000 \text{ грн.}$$

4. Сукупний норматив оборотних коштів:

$$H_{ОК} = 1050 + 6250 + 15000 + 1200 = 23500 \text{ грн.}$$

Відповідь: Сукупний норматив оборотних засобів складає 23500 грн.

Приклад 4: Визначити коефіцієнт оборотності, тривалість одного обороту та коефіцієнт завантаження оборотності оборотних коштів, якщо чистий дохід підприємства становив 3200 тис. грн., а середньорічна вартість оборотних активів - 223 тис. грн.

Розв'язання:

1. Визначаємо коефіцієнт оборотності:

$$K_{об} = \frac{3200}{223} = 14,3$$

2. Визначаємо коефіцієнт завантаження:

$$K_{зав} = \frac{223}{3200} = 0,07$$

3. Тривалість оборотності оборотних коштів:

$$T_{об} = \frac{365}{14,5} = 25 \text{ днів}$$

Відповідь: Коефіцієнт оборотності складає 14,3, коефіцієнт завантаження – 0,07, тривалість оборотності одного обороту коштів – 25 днів.

Приклад 5: Визначить рівень ефективності використання оборотних коштів підприємства за II квартал.

Показники	II квартал		
	квітень – 230	травень – 235	червень – 239
1. Величина оборотних коштів за місяцями кварталу, тис. грн.:			
2. Вартість реалізованої продукції, тис. грн.	1028		
3. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	420		

Розв'язання:

1. Визначаємо середній залишок оборотних коштів за квартал:

$$OK = \frac{\frac{230}{2} + 235 + \frac{239}{2}}{3-1} = 234,75 \text{ тис. грн.}$$

2. Визначаємо коефіцієнт оборотності:

$$K_{об} = \frac{1028}{234,75} = 4,37$$

3. Визначаємо коефіцієнт завантаження:

$$K_{зав} = \frac{1}{4,37} = 0,22$$

4. Тривалість оборотності оборотних коштів:

$$T_{об} = \frac{365}{4,37} = 83,5 \text{ днів}$$

5. Рентабельність оборотних коштів:

$$P_{о.к.} = \frac{420}{234,75} \cdot 100 = 221,5\%$$

Приклад 6: Підприємство випускає щорічно продукції на суму 1340 тис. грн. Розмір виробничих витрат становить 860 тис. грн., у тому числі сума витрат на матеріали – 529 тис. грн. планом було передбачено величину матеріальних витрат на рівні 540 тис. грн. Визначити показники ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

Розв'язання:

1. Визначаємо матеріаломісткість продукції:

$$M_m = \frac{529}{1340} = 0,39$$

2. Визначаємо матеріаловіддачу продукції:

$$M_v = \frac{1340}{529} = 2,53$$

3. Питома вага матеріальних витрат:

$$P_{в.в.} = \frac{529}{860} \cdot 100 = 61,5\%$$

4. Коефіцієнт використання матеріалів:

$$K_{в.м.} = \frac{529}{540} = 0,98$$



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРШЕННЯ

Завдання 1: Визначити середньорічний норматив оборотних засобів. Залишок нормованих оборотних засобів за місяцями подано в таблиці.

(тис. грн.).

місяць	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
на початок	630	620	720	750	810	830	880	930	940	970	850	920
на кінець	62	60	65	78	75	75	78	80	85	92	95	95

Завдання 2: Вартість валової продукції підприємства за звітний рік склала 2120 тис. грн. Виробничі витрати на виготовлення продукції дорівнювали – 1610 тис. грн., середньорічна вартість оборотних коштів – 545 тис. грн. Визначити коефіцієнт оборотності оборотних коштів, коефіцієнт завантаження та тривалість одного обороту.

Завдання 3: Визначити рівень ефективності використання оборотних коштів на підприємстві за квартал, якщо:

Величина оборотних коштів за місяцями, тис. грн.:

січень	- 225
лютий	- 213
березень	- 240

Вартість валової продукції, тис. грн. 838

Прибуток від реалізації продукції, тис. грн. 370

Завдання 4: Для забезпечення виробництва продукції обсягом 150 тис. од. необхідно певна сума оборотних засобів у виробничих запасах. Собівартість виробництва виробу – 135 грн. Витрати основних матеріалів на один виріб складають 65 грн. за нормою запасу 12 діб. Витрати допоміжних матеріалів на річний випуск продукції – 2250 тис. грн. за нормою – 40 днів, палива – 750 тис. грн. за нормою 30 днів, інших виробничих запасів – 300 тис. грн. та 60 днів. Визначити норматив оборотних засобів у виробничих запасах.

Завдання 5: Середньодобове споживання сировини та матеріалів при виробництві продукції складає 17,5 тис. грн. Норми виробничих запасів за видами наступні: транспортний запас – 3 дні, підготовчий – 2 дні, технологічний – 4 дні, поточний – 2 дні, резервний запас – 2 дні. Визначити максимальний, середній та мінімальний виробничі запаси.

Завдання 6: Вартість товарної продукції підприємства за звітний рік склала 1230 тис. грн. Виробничі витрати на виготовлення продукції дорівнювали – 865 тис. грн., середньорічна вартість оборотних коштів – 485 тис. грн. Визначити коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту і норму прибутку, якщо у даному господарстві на 1 грн. основних фондів припадає 0,15 грн. оборотних.

Завдання 7: Виробнича собівартість одиниці виробу складає 420 грн. початкові одноразові витрати на матеріали при виробництві одиниці виробу складають 60 грн. Тривалість виробничого циклу – 5 днів. Річна виробнича програма становить 2000 виробів. Визначити норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві.

Завдання 8: Для виробництва продукції підприємство придбає матеріали за ціною 5450 грн. за тону. Середньодобові витрати цього матеріалу на

виробництві - 5 тон. Термін доставки та відвантаження – 15 днів, підготовка до використання матеріалу у виробництво – 2 дні, інтервал між окремими поставками складає 20 днів. Страховий запас на підприємстві становить 4 дні. Визначити норматив виробничих запасів матеріалу у натуральному і вартісному вираженні.

Завдання 9: Обсяг реалізованої продукції на підприємстві у звітному році становив 540 тис. грн., сума оборотних коштів при цьому – 298 тис. грн. В плановому році планується збільшити обсяги реалізації продукції на 15%, при цьому збільшити коефіцієнт оборотності оборотних коштів на 20%. Визначити вартість оборотних коштів підприємства на плановий період.

Завдання 10: Визначити економію оборотних коштів у плановому періоді. Норматив оборотних коштів звітного року становив 340 тис. грн. Обсяг товарної продукції – 850 тис. грн. Підприємство планує збільшити обсяги реалізації продукції на 9%, а тривалість обороту обертання коштів скоротити на 6 днів.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Сутність і склад оборотних коштів.
2. Класифікація оборотних коштів.
3. Структура оборотного капіталу.
4. Стадії кругообігу оборотних коштів.
5. Джерела формування оборотного капіталу.
6. Механізм визначення нормативів оборотних коштів для окремих їхніх структурних елемент.
7. Основні показники оцінки ефективності використання оборотних коштів.
8. Шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів в сучасних умовах.

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 10.1. Сутність, структура та класифікація інвестицій
- 10.2. Джерела формування реальних інвестицій
- 10.3. Методичні підходи до оцінки ефективності реальних інвестицій
- 10.4. Сутність і форми фінансового інвестування
- 10.5. Методичні підходи до оцінки ефективності фінансового інвестування

Ключові терміни

інвестиції, інвестування, інвестиційна діяльність, реальні інвестиції, фінансові інвестиції, чистий приведений дохід, рентабельність

10.1 Сутність, структура та класифікація інвестицій

Термін «інвестиція» походить від німецького слова «investition» яке в свою чергу походить від латинського «invest», що означає «вкладати». Розглянемо сучасне тлумачення категорії інвестиції. Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91р. це поняття має наступне визначення:

Інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект.

До майнових і інтелектуальних цінностей відносять:

- грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме і нерухоме майно (будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності), майнові права, що впливають і авторські права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виробництва, але не запатентованих «ноу-хау»;
- права користування землею, водою, ресурсами, будівлями, обладнанням, а також інші майнові права, інші цінності.

Отже, в широкому розумінні інвестиції є вкладенням капіталу з метою його збільшення. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім, щоб компенсувати інвестору відмову від використання коштів на споживання в теперішньому періоді, винагородити його за ризик та відшкодувати збитки від інфляції в майбутньому періоді.

Згідно Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» *інвестиція* – це операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.

Під інвестиціями розуміють економічні ресурси, які спрямовуються на збільшення реального капіталу підприємства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату. Це можуть бути:

- вкладення, пов'язані з придбанням нових машин, будинків, транспортних засобів, а також витрати із будівництва доріг, мостів та інших інженерних споруд;
- витрати на обладнання, наукові дослідження;
- витрати та підготовку кадрів, що є інвестиціями в «людський капітал», оскільки саме будинки, і машини, і обладнання виступають результатом людської діяльності.

Розрізняють валові та чисті інвестиції.

Валові інвестиції характеризують загальний обсяг інвестиційних коштів у певному періоді, спрямованих на відтворення (нове будівництво, реконструкцію, розширення, придбання засобів виробництва), приріст товарно-матеріальних запасів, а також на підтримання діючих потужностей.

Чисті інвестиції є вкладенням коштів у виробничі фонди, що заново створюються та виробничий апарат, що відновлюється. Вони дорівнюють сумі валових інвестицій, зменшених на суму амортизаційних відрахувань у певному періоді.

Основним джерелом інвестування є національний доход, за рахунок якого створюється фонд накопичення, який, в свою чергу, умовно поділяється на фонд відшкодування і фонд поновлення. За рахунок цих фондів формуються інвестиційні ресурси.

Джерелом чистих інвестиційних ресурсів є фонд поновлення, за рахунок якого формуються нові виробничі фонди. Вони менші за валові на розмір коштів, які спрямовуються з фонду відшкодування у вигляді амортизаційних відрахувань.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються в різних формах. В економічній науці і на практиці з метою ведення обліку, аналізу і планування інвестиції класифікуються за окремими ознаками, а саме:

1. За об'єктами вкладених засобів виділяють::

- *реальні інвестиції*, тобто вкладення коштів у виробничі фонди (основні і оборотні). Переважно це вкладення в матеріальні активи (будівлі, споруди, техніку та матеріальні цінності), а також в нематеріальні активи (патенти, ліцензії, «ноу-хау», технічну, проектну та іншу документацію).

- *фінансові інвестиції*, тобто вкладення капіталу в розробку проектів, у купівлю акцій, облігацій та інших цінних паперів різних підприємств і установ, випущених державою або приватними юридичними особами. Таке інвестування здійснюється шляхом продажу і купівлі цих цінних паперів, як правило, на фондовому ринку.

2. За характером участі в інвестуванні виділяють:

- *прямі інвестиції*, під якими розуміють безпосередню участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення засобів.

- *непрямі інвестиції*, тобто інвестування опосередковане, шляхом звернення до інвестиційних або фінансових посередників.

3. За періодом інвестування розрізняють короткострокові та довгострокові інвестиції.

У практиці провідних інвестиційних компаній довгострокові інвестиції деталізують наступним чином: а) до 2 років; б) від 2 до 3 років; в) від 3 до 5 років; г) більше 5 років.

4. За формами власності інвесторів виділяють:

- *приватні інвестиції* – вкладення засобів, що здійснюється громадянами, а також підприємствами недержавних форм власності, перш за все – колективної (правильно було б назвати цю форму інвестицій «недержавними» але в економічній практиці використовують термін «приватні»).

- *державні інвестиції* – вкладення, що здійснюють центральні та місцеві органи влади і управління за рахунок бюджетних засобів, а також державні підприємства та заклади за рахунок власних та позичкових засобів.

5. За регіональною ознакою розрізняють інвестиції національні та іноземні.

Під національними (внутрішніми) інвестиціями розуміють вкладення капіталу резидентами (юридичними або фізичними особами) даної країни в об'єкти інвестування на її території.

Іноземні інвестиції передбачають вкладення капіталу нерезидентами в об'єкти (інструменти) інвестування даної країни.

6. В залежності від форми участі інвестора:

- *частково приймають участь* в заново створюваних підприємствах або придбання частини діючих підприємств (часткова участь в товаристві з обмеженою відповідальністю);

- *створення підприємств*, які повністю належать інвестору або привласнення діючих підприємств повністю;

- *привласнення рухомого та нерухомого майна* шляхом прямого отримання або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

- *привласнення концесій та використання природних ресурсів*, прав користування землею та інших майнових прав.

7. За ступенем ризику інвестиції поділяються на такі види:

- *безризикові*;

- *ризикові*.

Інвестиційна діяльність являє собою сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян щодо реалізації інвестицій.

Правову основу інвестиційної діяльності створюють Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про іноземні інвестиції», Закон України «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україну», Закон України «Про цінні папери та фондову біржу», які.

Згідно закону всі суб'єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та господарювання мають рівні права в частині здійснення цієї діяльності; самостійно визначають цілі, напрямки, види та обсяги інвестицій; залучають для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, у тому числі шляхом організації конкурсів та торгів.

Інвестиційна діяльність здійснюється на основі:

- інвестування, що здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності;

- іноземного інвестування;

- спільного інвестування, що здійснюється громадянами і юридичними особами України та іноземних держав.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути:

- будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства;

- цінні папери;

- цільові грошові вклади;

- науково-технічна продукція;

- інтелектуальні цінності;
- інші об'єкти власності та майнові права.

Забороняється інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних та інших норм, встановлених законодавством України, а також порушує права й інтереси громадян, юридичних осіб і держави.

Суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави.

Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Процес вкладення капіталу називається *інвестуванням*.

Усі суб'єкти інвестиційної діяльності мають рівні права щодо здійснення інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок:

- власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, грошові накопичення і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позичкових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші вклади громадян і юридичних осіб);
- бюджетних інвестиційних асигнувань;
- безоплатних та благодійних вкладів, пожертвувань організацій, підприємств і громадян.

10.2 Джерела формування реальних інвестицій

Формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел і застосування перевірених методів фінансування інвестиційних програм (проектів) належать до важливих функцій (елементів) інвестиційної політики фірми на будь-якому етапі її становлення і розвитку.

Джерела інвестування можна класифікувати за такими ознаками:

1. *За характером власності:* власні; залучені; позичкові. Серед власних джерел формування інвестиційних ресурсів головну роль, безумовно, відіграє прибуток, що залишається у розпорядженні фірми після сплати податків, тобто чистий прибуток. Другим за значенням джерелом власних коштів є амортизаційні відрахування, розмір яких залежить від обсягу використовуваних фірмою основних фондів та прийнятої політики їх амортизації (застосування методів прямолінійної чи прискореної амортизації).

Певне практичне значення для формування власних інвестиційних ресурсів мають інші джерела коштів. Зокрема, до них належать:

- страхова сума відшкодування збитків через втрату майна;
- раніше здійснені вкладення, які мають бути погашені у поточному році;
- реінвестована шляхом продажу частина основних фондів;

- іммобілізована в інвестиції частина надлишкових оборотних активів.

2. *За видами власності:* державні інвестиційні ресурси (бюджетні кошти та кошти позабюджетних фондів, державні позики, пакети акцій та інші основні та оборотні кошти, що належать до державної власності); інвестиційні, у тому числі фінансові ресурси комерційних та некомерційних суб'єктів господарювання, громадських об'єднань, фізичних осіб, у тому числі іноземних. Такі інвестиційні ресурси включають власні та залучені кошти підприємств, а також інституційних інвесторів, у тому числі інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній тощо.

3. *За рівнем власності:*

а) на рівні держави: кошти державного, регіонального та місцевих бюджетів, а також позабюджетних фондів; залучені кошти державної фінансово-кредитної системи; позикові кошти у вигляді державних іноземних запозичень (зовнішній борг держави) та державних облігацій, боргових, товарних та інших позик (внутрішній борг держави);

б) на рівні підприємства: власні кошти; залучені кошти; позичкові кошти.

10.3 Методичні підходи до оцінки ефективності реальних інвестицій

У системі управління використанням капіталу в процесі реального інвестування оцінка ефективності інвестиційних проектів представляє собою один з найбільш відповідальних етапів. Від того, наскільки об'єктивно і всебічно проведена ця оцінка, залежать строки повернення вкладеного капіталу, варіанти альтернативного його використання, додатково генерований потік прибутку підприємства в майбутньому періоді.

Розглянемо *базові принципи і методичні підходи*, які використовуються в сучасній практиці оцінки ефективності інвестування капіталу реальні інвестиційні проекти. Основні з таких принципів полягають у наступному:

1. Оцінка ефективності реальних інвестиційних проектів повинна здійснюватися на основі зіставлення обсягу інвестиційних витрат, з одного боку, і сум і термінів повернення інвестованого капіталу, з іншого. Це загальний принцип формування системи оцінювальних показників ефективності, відповідно до якого результати будь-якої діяльності повинні бути зіставлені з витратами (застосованими ресурсами) на її здійснення. Стосовно до інвестиційної діяльності він реалізується шляхом зіставлення прямого і зворотного потоків інвестованого капіталу.

2. Оцінка обсягу інвестиційних витрат повинна охоплювати всю сукупність використовуваних ресурсів, пов'язаних з реалізацією проекту. У процесі оцінки повинні бути враховані всі прямі і непрямі витрати грошових коштів (власних і позикових), матеріальних і нематеріальних активів, трудових та інших видів ресурсів.

3. Оцінка повернення інвестованого капіталу повинна здійснюватися на основі показника «чистого грошового потоку». Цей показник формується за рахунок сум чистого прибутку та амортизаційних відрахувань в процесі експлуатації інвестиційного проекту. При проведенні різних видів оцінки цей показник може розглядатися як середньорічний, так і диференційований по окремих періодах експлуатації інвестиційного проекту.

4. У процесі оцінки суми інвестиційних витрат капіталу і чистого грошового потоку повинні бути обов'язково приведені до теперішньої вартості.

5. Вибір дисконтної ставки в процесі приведення окремих показників до теперішньої вартості має бути диференційований для різних інвестиційних проектів. У процесі такої диференціації повинні бути враховані рівень ризику, ліквідності та інші індивідуальні характеристики реального інвестиційного проекту.

До основних показників ефективності інвестиційного проекту належать такі:

- *чиста приведена вартість (NPV)*, що відображає абсолютну величину економічного ефекту від реалізації інвестицій, тобто:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{PV_k}{(1+r)^k} - IC, \quad (10.1)$$

де PV_k – дисконтована вартість грошового потоку;

IC - сума інвестиційних коштів за проектом, що реалізується.

Очевидно, що якщо: $NPV > 0$, то проект слід прийняти, підприємство одержить додаткову ринкову вартість; $NPV < 0$, то проект слід відкинути, оскільки ринкова вартість майна зменшується; $NPV = 0$, то проект ні прибутковий, ні збитковий; вимагається провести додаткові дослідження.

- *індекс рентабельності інвестицій* **Ошибка! Закладка не определена.** (P_i) характеризує співвідношення дисконтованих грошового потоку та інвестиційних коштів, тобто:

$$P_i = \sum_{i=1}^n \frac{PV_k}{(1+r)^k} / IC, \quad (10.2)$$

- *термін окупності (PP)*, тобто термін повернення авансованих інвестиційних коштів, що базується на величині грошового потоку з приведенням його абсолютної величини до теперішньої вартості (із застосуванням дисконтного множника). Для його обчислення можна використовувати формулу:

$$PP = IC / PV, \quad (10.3)$$

Сутність методу відбору інвестиційних проектів за допомогою переліку критеріїв полягає в наступному: розглядається відповідність проекту кожному критерію і по кожному із них дається оцінка. Метод дозволяє виділити переваги та недоліки інвестиційного проекту. При складанні переліку критеріїв необхідно використовувати лише ті із них, які впливають із цілей, стратегії та задач підприємства, орієнтацію його довгострокових планів.

Економічну ефективність виробничих інвестицій можна визначити за допомогою показників їх *абсолютної та порівняльної економічної ефективності*.

Абсолютна ефективність капітальних вкладень характеризує загальну величину їх віддачі та визначається відношенням величини економічного ефекту до величини понесених витрат.

Абсолютна ефективність виробничих інвестицій (капітальних вкладень) визначається за допомогою двох взаємопов'язаних показників:

1) **коефіцієнта економічної ефективності (прибутковості)** капітальних витрат:

- для окремих проектів або форм відтворення основних фондів діючих підприємств обчислюють за співвідношенням:

$$K_{np} = \frac{\Delta\Pi}{KB}; \quad (10.4)$$

- для проектів, що будуються:

$$K_{np} = \frac{\Pi}{KB}; \quad (10.5)$$

де K_{np} - коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості);

$\Delta\Pi$ - приріст прибутку в результаті вкладення інвестицій, тис. грн.;

KB - сума капітальних вкладень, тис. грн.;

Π - загальна сума прибутку, тис. грн.

Розрахункові значення коефіцієнтів прибутковості треба порівняти з нормативним ($K_{нор}$). Варіант капітальних вкладень визнають доцільним за умови, якщо: $K_{np} > K_{нор}$

2) **період (строк) окупності капітальних вкладень (Ток)**- є оберненим показником до коефіцієнта прибутковості:

$$T_{ок} = \frac{1}{K_{np}}; \quad (10.6)$$

Розрахований показник вказує на кількість років, які необхідні для повернення первісних капіталовкладень. Це найпростіший класичний варіант визначення строку окупності капітальних вкладень.

Розрахунки порівняльної ефективності капітальних вкладень здійснюють тоді, коли необхідно вибрати найкращий із можливих проектів інвестування виробництва.

Для визначення **порівняльної ефективності інвестиційних проектів і вибору** найкращого варіанту капітальних вкладень застосовується показник **зведених витрат (ЗВ)**:

$$ЗВ = ПВ + K_{нор} \cdot KB_i \rightarrow \min \quad (10.7)$$

де $ПВ$ - поточні витрати за і-тим варіантом (проектом), тис. грн.;

KB_i - капітальні вкладення за і-тим варіантом, тис. грн.

Проект (варіант) капітальних вкладень з найменшими зведеними витратами вважатиметься найкращим з економічної точки зору. Цей метод визначення порівняльної ефективності капітальних вкладень ефективний коли вкладення здійснюються одноразово в повному обсязі.

10.4 Сутність і форми фінансового інвестування

За чинним законодавством **фінансова інвестиція** — це господарська операція, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Інвестування вільних коштів у

фінансові інструменти передбачає різні цілі, основними з яких є: одержання в майбутньому прибутку, перетворення вільних заощаджень у високоліквідні цінні папери, установа контролю над підприємством-емітентом тощо.

Фінансові інвестиції — це активна форма ефективного використання вільного капіталу підприємства, яка має особливості у тому, що:

- здійснюється на більш пізніх стадіях розвитку підприємства, коли задоволені його потреби в реальних інвестиціях;
- дає можливість здійснювати зовнішнє інвестування в країні і за її межами;
- є незалежним видом господарської діяльності для підприємств реального сектора економіки, оскільки стратегічні завдання їх розвитку можуть вирішуватися тільки шляхом вкладень капіталу до статутного фонду і придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств;
- дозволяє підприємству реалізувати окремі стратегічні цілі свого розвитку більш швидко і дешево;
- підприємство має можливість вкладати кошти як в без ризикові інструменти, так і в спекулятивні, і, таким чином, здійснювати свою інвестиційну політику як консервативний або агресивний інвестор;
- потребує мінімум часу для прийняття управлінських рішень порівняно з реальними інвестиціями (проектами);
- виникає необхідність активного моніторингу і оперативності у прийнятті рішень при здійсненні фінансових інвестицій, оскільки фінансовий ринок має високі коливання кон'юнктури.

Переважно поняття фінансові інвестиції пов'язане з цінними паперами.

Цінні папери – це грошові документи, що засвідчують право володіння або кредитні відносини, визначають взаємини між особою, яка їх випустила (емітентом), та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів чи відсотків, а також можливість передачі грошових прав іншим особам. Цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника. Іменні цінні папери передаються здебільшого способом повного індосаменту (передатним написом, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншої особи), а цінні папери на пред'явника обертаються вільно.

Акція – цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в ньому і гарантує участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна за ліквідації акціонерного товариства.

Облігацією є цінний папір, що засвідчує внесення її власником певної суми грошових коштів і підтверджує зобов'язання емітента повернути власнику облігації в обумовлений строк номінальну її вартість з виплатою фіксованого відсотка. Облігації всіх видів розповсюджуються серед юридичних і фізичних осіб на добровільних засадах.

Рішення про випуск облігацій внутрішньої державної та місцевої позик ухвалюють відповідно Кабінет Міністрів України і місцеві органи влади, а облігацій підприємств – емітент з оформленням відповідним протоколом. Підприємства (акціонерні товариства) можуть випускати облігації на суму не більше 25% від розміру статутного фонду і за умови повної оплати всіх раніше випущених акцій.

Кошти, одержані від реалізації облігацій позичкового характеру, направляються відповідно до державного та місцевого бюджетів, а також до позабюджетних фондів місцевих адміністрацій.

Казначейські зобов'язання України – вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються тільки на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фінансового доходу.

Ощадний сертифікат – це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку як самого депозиту, так і відсотків на нього.

Вексель є окремим видом цінних паперів, який засвідчує без умовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Фінансові інвестиції групують за такими стратегічними напрямками:

- інвестиційні операції з традиційними інструментами;
- придбання похідних цінних паперів (деривативів);
- депозитні операції підприємств;
- пайова участь у спільних підприємствах.

Залежно від мети інвестування, терміну перебування на підприємстві і ліквідності, фінансові інвестиції поділяють на довгострокові та поточні.

Довгостроковими фінансовими інвестиціями є фінансові інвестиції на період понад один рік, а також інвестиції, що не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

Поточні інвестиції – це фінансові інвестиції терміном, що не перевищує одного року, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (окрім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

На сучасному етапі економічного розвитку інвестиційна активність індивідуальних інвесторів та юридичних осіб передбачає вкладення надлишкових (тимчасово вільних) коштів не в один, а у велику кількість інвестиційних об'єктів, генеруючи тим самим певну диверсифіковану сукупність їх.

Такий метод дістав назву *«портфельне інвестування»*.

Інвестиційний портфель – це цілеспрямовано сформована сукупність об'єктів фінансового та/або реального інвестування, призначена для реалізації попередньо розробленої стратегії, що визначає інвестиційну мету.

Управління портфелем потребує зваженого підходу і дає найкращі результати завдяки ретельному аналізу потреб інвестора, а також прийнятних для включення в портфель інвестиційних інструментів. При формуванні портфеля слід зважати на такі умови: необхідний рівень поточного доходу, збереження й приріст капіталу, податкові аспекти, ризик тощо.

Кожен із цих чинників та їхні комбінації відіграють вагому роль під час визначення типу портфеля, що відповідає інвестиційним цілям певного інвестора.

10.5 Методичні підходи до оцінки ефективності фінансового інвестування

Оцінка ефективності фінансового інструменту інвестування зводиться до оцінки його реальної вартості, що забезпечує отримання очікуваної норми інвестиційного прибутку по ньому.

Акції мають номінальну, балансову, ліквідаційну та ринкову ціни:

- *номінальна ціна* – встановлена при випуску акції, показує яка частка уставного капіталу відповідає одній акції в момент створення акціонерного товариства;

- *балансова ціна* – вартість чистих активів акціонерного товариств, що приходиться на одну акцію за балансом;

- *ліквідаційна ціна* – вартість майна, що реалізується акціонерним товариством за фактичними цінами в розрахунку на одну акцію;

- *ринкова (курсова) ціна* – це ціна, за якою акція продається або купується на ринку.

Існують три варіанти розрахунку ринкової ціни акції, якщо:

- *розмір дивідендів постійний* (при визначенні вартості привілейованих акцій):

$$A = \frac{D}{i}, \quad (10.8)$$

де D – постійний розмір дивіденду,

i – ставка доходності, що вимагає інвестор.

- *темп приросту дивідендів постійний*:

$$A = \frac{D_0 \cdot (1+q)}{i-q}, \quad (10.9)$$

де D_0 – останній виплачений дивіденд.

q – темп приросту дивіденду.

- *приріст дивідендів змінюється*:

$$A = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+i)^i} \quad (10.10)$$

де D_i – величина дивідендів в i -тому періоді,

n – час нарахування дивідендів.

Для визначення ефективності вкладень інвестора в акції використовують наступний показник:

- *ставка дивіденду*:

$$d_c = \frac{D}{N} * 100, \quad (10.11)$$

де D – величина річних дивідендів, що виплачують інвестору,

N – номінальна ціна акції.

Обсяг фінансових ресурсів, одержуваних емітентом від продажу акцій на аукціоні, дорівнює добутку ринкової ціни однієї акції і кількості проданих акцій. У свою чергу ринкова ціна однієї акції C_{ap} визначається за формулою:

$$C_{ap} = C_{an} \frac{P_a}{B_n}; \quad (10.12)$$

де C_{an} — номінальна ціна однієї акції;

P_a — прибутковість акцій, %;

B_n — ставка позикового відсотка.

Кількість акцій для аукціонного продажу розраховується як їх залишок після реалізації працівникам підприємства (фірми), включаючи реалізацію за готівку, приватизаційні сертифікати і так звані «акції на посаду».

Прибутковість однієї акції визначається співвідношенням розміру дивідендів у розрахунку на одну акцію й ринкової вартості акцій у конкретний період господарювання.

Відносний рівень віддачі на капітал у наступному році, яку очікує інвестор від купівлі акцій підприємства на фондовому ринку обчислюється шляхом ділення очікуваного розміру дивідендів на ймовірну вартість акцій на фондовому ринку.

Зрештою доцільність купівлі акцій того або іншого підприємства при наявності альтернативного варіанта вкладення капіталу можна визначити, якщо порівняти майбутню вартість акцій на кінець прогнозованого періоду і майбутню вартість доходу за альтернативним варіантом.

Облігація – засвідчує внесення її власником коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цих паперів у передбачений строк з виплатою відсотків. Її особливістю є те, що сукупність платежів, які повинен отримати володар облігації, розтягнута у часі, тому усі майбутні платежі необхідно продисконтувати до моменту часу, для якого здійснюється оцінка облігації. В якості показника дисконту приймається доходність аналогічних фінансових паперів.

Для визначення ринкової ціни облігації використовують формулу:

$$B_o = \sum_{k=1}^n \frac{C}{(1+i)^k} + \frac{B_n}{(1+i)^n}, \quad (10.13)$$

де C – річний поточний дохід, що виплачується за облігацію;

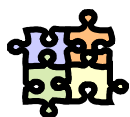
B_n – номінальна вартість облігації;

n – кількість років дії облігаційного займу;

k – рік, за який відбувається розрахунок.

i – ставка доходу інвестора.

Дохід від здійснених вкладень капіталу як у цінні папери, так і інші фінансові інструменти визначається як різниця між реальною вартістю фінансового активу та початковими інвестиціями в такі активи.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: За показниками абсолютної ефективності капітальних вкладень визначити оптимальний варіант будівництва цеху.

Показники	№1	№2	№3
Питомі капітальні вкладення, грн. /тону	711,8	726,1	708,3
Прибуток в розрахунку на 1 тону, грн. /тону.	118,7	104,7	95,1

Розв'язання:

1. Розрахуємо коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних витрат:

$$E_{p1} = 118,7 / 711,8 = 0,17$$

$$E_{p2} = 104,7 / 726,1 = 0,14$$

$$E_{p3} = 95,1 / 708,3 = 0,13$$

2. Період (строк) окупності капітальних вкладень (*Ток*)- є оберненим показником до коефіцієнта прибутковості:

$$T_{ок1} = 1 / 0,17 = 5,88 \text{ р.}$$

$$T_{ок2} = 1 / 0,14 = 7,14 \text{ р.}$$

$$T_{ок3} = 1 / 0,13 = 7,69 \text{ р.}$$

Відповідь: відповідно до проведених розрахунків робимо висновок, що оптимальним є проект, що має найвищий коефіцієнт економічної ефективності та найменший термін окупності, тобто проект №1.

Приклад 2: За рівнем приведених витрат та сумою річного економічного ефекту виберіть кращий варіант з двох варіантів капіталовкладень на удосконалення технології виробництва 500 виробів та обґрунтувати доцільність його проведення. $E_n = 0,15$.

Показники	Діючий варіант	Запропоновані	
		№1	№2
Собівартість одиниці продукції, грн./шт.	1500	1400	1200
Капітальні вкладення, млн. грн.	3,0	2,5	3,5

Розв'язання:

1. Для визначення порівняльної ефективності інвестиційних проектів і вибору найкращого варіанту капітальних вкладень застосовується показник приведених(зведених) витрат.

Попередньо розрахуємо розмір питомих капітальних вкладень:

$$KB_6 = 3000000 / 500 = 6000 \text{ грн.}$$

$$KB_1 = 2500000 / 500 = 5000 \text{ грн.}$$

$$KB_2 = 3500000 / 500 = 7000 \text{ грн.}$$

2. Проводимо розрахунок показника зведених витрат:

$$ПВ_6 = 1500 + 0,15 * 6000 = 2400 \text{ грн.}$$

$$ПВ_1 = 1400 + 0,15 * 5000 = 2150 \text{ грн.}$$

$$ПВ_2 = 1200 + 0,15 * 7000 = 2250 \text{ грн.}$$

3. Розраховуємо річний економічний ефект від удосконалення технології виробництва:

$$Ер_1 = (2400 - 2150) * 500 = 125 \text{ тис. грн.}$$

$$Ер_2 = (2400 - 2250) * 500 = 75 \text{ тис. грн.}$$

Відповідь: Таким чином, кращим визнано проект №1, оскільки показник зведених витрат за цим проектом є найменшим, а економічний ефект – найбільшим.

Приклад 3: Підприємство розглядає можливість реалізації інвестиційного проекту вартістю 1200 тис. грн. З кінця першого року підприємство починає отримувати грошові доходи: 1 рік – 300 тис. грн., 2 – й рік – 400 тис. грн., 3 – й рік – 550 тис. грн., 4 – й рік – 650 тис. грн. ставка дисконту складає 10%. Обґрунтувати доцільність реалізації запропонованого проекту за показниками: - чистий приведений дохід, індекс доходності, термін окупності.

Розв'язання:

1. Розрахуємо чисту приведену (дисконтовану) вартість як різницю між приведеним (дисконтованим) грошовим доходом від інвестиційного проекту та інвестиційними витратами.

$$NPV = \frac{300}{(1 + 0,1)^1} + \frac{400}{(1 + 0,1)^2} + \frac{550}{(1 + 0,1)^3} + \frac{650}{(1 + 0,1)^4} - 1200$$
$$= 260,49 \text{ тис. грн.}$$

2. Індекс доходності визначається як відношення дисконтованих грошових доходів до інвестиційних витрат:

$$ІД = \frac{1460,49}{1200} = 1,22$$

3. Термін окупності інвестицій:

$$РР = \frac{1200}{1460,49} = 0,82$$

Відповідь: чиста приведена вартість складає 260,49 тис. грн., індекс доходності – 1,22, термін окупності інвестицій – 0,82 рок. Таким чином проект вважається доцільним до впровадження.

Приклад 4: Постійний річний дивіденд за звичайними акціями акціонерного товариства становить 2 грн. на акцію. Приріст майбутніх дивідендів не очікується. Необхідна ставка доходу від цих акцій — 11 %. Визначити реальну вартість цієї акції.

Розв'язання:

Реальна вартість звичайної акції з постійними дивідендами

$$P = 2 : 0,11 = 18,18 \text{ грн.}$$

Відповідь: реальна вартість звичайної акції складає 18,18 грн.

Приклад 5: Останнього разу акціонерне товариство сплатило на кожну акцію дивіденд у розмірі 1,3 грн. Акціонерне товариство сподівається, що дивіденди щорічно зростатимуть на 5 %. Визначити реальну вартість звичайної акції, якщо необхідна ставка доходу за цими акціями: а) 12 %; б) 9 %.

Розв'язання:

Реальна вартість акцій:

$$а) P = (1,3 \cdot (1 + 0,05)) : (0,12 - 0,05) = 19,5 \text{ грн.};$$

$$б) P = (1,3 \cdot (1 + 0,05)) : (0,09 - 0,05) = 34,12 \text{ грн.}$$

Відповідь: реальна вартість акцій складає 19,5 і 34,12 грн.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРІШЕННЯ

Завдання 1: Обґрунтування найефективнішого варіанта капітальних вкладень у різні форми розширеного відтворення основних фондів. Збільшення випуску продукції до необхідних обсягів, аби повніше задовольнити потреби ринку, може бути досягнуто за рахунок реконструкції діючого підприємства або спорудження нового. Техніко-економічні показники можливих форм збільшення обсягів виробництва подано в табл.

Показник	Діюче підприємство		Споруджуване підприємство
	до реконструкції	після реконструкції	
Річний обсяг продукції, штук	11000	30000	19000
Собівартість одиниці продукції, грн.	210	205	190
Договірна ціна одиниці продукції, грн.	250	250	250
Капітальні вкладення, грн.	-	57600	79800
Нормативний коефіцієнт ефективності інвестицій	0,15	0,15	0,15

1. Розрахувати прибутковість (рентабельність) виробничих інвестицій (капітальних вкладень) і вироблюваної продукції у разі різних форм збільшення обсягів виробництва.

2. На підставі цих розрахункових показників визначити найвигідніший варіант інвестування виробничих об'єктів.

Завдання 2: Перед менеджером постала проблема вибору з двох альтернативних інвестиційних проектів. Перший проект передбачає початкові інвестиції в обсязі 100 тис. грн., другий — 175 тис. грн. Від реалізації першого проекту очікується отримання таких грошових потоків: за перший рік — 40 тис. грн., за другий — 60 тис. грн., за третій — 70 тис. грн., за четвертий — 50 тис. грн. Від реалізації другого проекту протягом шести років очікується надходження постійних річних грошових потоків у розмірі 50 тис. грн.

Для дисконтування сум грошових потоків від реалізації проектів менеджер прийняв такі ставки дисконту: для першого — 10 %, для другого — 12 %. На основі показника чистої теперішньої вартості проектів який з них можна рекомендувати менеджеру?

Завдання 3: Визначити привабливість та економічної ефективності інвестиційного проекту фірми.

Виробнича фірма «Ольвія» розробляє невеликий інвестиційний проект, реалізація якого в практиці господарювання впродовж чотирьох років може забезпечити грошові доходи (потоки), що дорівнюють відповідно 6000, 4000, 3000 і 2000 грн.

Чи є прийнятним економічно цей проект, якщо дисконтна ставка встановлена на рівні 10 %, а початкові інвестиції дорівнюють 9000 грн.? Щоб

правильно відповісти на це запитання, потрібно розрахувати індекс прибутковості інвестиційного проекту.

Завдання 4: Розрахунок розміру дивідендів за акціями акціонерного товариства.

Статутний капітал ПАТ «Турбоком» дорівнює 200 тис. грн. Чистий прибуток за III квартал розрахункового року становив 1500 тис. грн. Згідно з рішенням загальних зборів акціонерів на виплату дивідендів за акціями товариства буде спрямовано 20 % чистого прибутку. Номінальна вартість однієї акції — 10 грн.

Визначити розмір дивідендів у відсотках за акціями за умови ринкової вартості акції, якщо плата за користування короткостроковим кредитом становить 40 % від його загальної суми.

Завдання 5: Обчислення очікуваного інвестором розміру дивідендів через рік і віддачі на вкладений капітал.

Акціонерне товариство «Світлана» за результатами діяльності за звітний рік виплатило своїм акціонерам дивіденди за одну акцію в розмірі 40 грн. У майбутньому є можливість щорічно збільшувати розмір дивідендів на 6 %. Важливо зазначити, що в поточному році реалізаційна ціна акцій АТ на фондовому ринку досягла 380 грн.

Обчислити розмір дивідендів через рік, а також віддачу капіталу, на які очікує інвестор.

Завдання 6: Визначення суми фінансових ресурсів, одержаних акціонерною компанією від продажу акцій.

Підприємство стало акціонерною компанією (АК) відкритого типу. Нещодавно воно випустило багато акцій, номінальна вартість кожної — 1 грн. Внаслідок цього створений статутний фонд ВАК становитиме 40407000 грн.

В АК працює 800 осіб. Певна частина акцій насамперед має бути реалізована серед працівників компанії за приватизаційні сертифікати, вартість кожного дорівнює 500 грн. Із соціальних фондів компанії кожному її працівникові виділено 500 грн. на купівлю акцій. За рахунок цих фондів будуть придбані й так звані акції на посаду. Останні не видаватимуться на руки, а дивіденди за ними виплачуватимуться працівникові доти, доки він обійматиме певну посаду. Скажімо, президент компанії матиме 1000 таких акцій, 9 начальників відділів і цехів — по 500 акцій кожний; 9203 пакети акцій, по 500 штук у кожному, передбачено реалізувати в регіональному центрі сертифікаційних аукціонів за приватизаційні сертифікати, а решту акцій вирішено продати на аукціоні за грошові кошти.

Визначити, скільки грошових коштів матиме ВАК від продажу своїх акцій, якщо їх прибутковість має становити 35% на рік, а ставка позикового відсотка — 30%.

Завдання 7: Існує два варіанти інвестицій. За першим варіантом з вкладенням 1000 грн. дохід через 1 рік складе 100 %. За другим варіантом з вкладенням 1000 грн. дохід через 3 місяці складе 25 %.

Який варіант ви ухвалите?

Завдання 8: Підприємство вирішило купити автоматичну лінію. Вартість першої автоматичної лінії — 12 млн. грн., а вартість другої — 14 млн. грн. Чистий дохід, отриманий від першої автоматичної лінії, — 15 млн. грн., а від другої — 15,8 млн. грн.

Визначити норму віддачі від інвестицій. Зробити висновок, яку автоматичну лінію доцільно придбати, якщо процентна ставка дорівнює 15 %.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Економічна сутність інвестицій та їх структури.
2. Класифікація інвестицій.
3. Джерела формування реальних інвестицій.
4. Характеристика базових принципів оцінки ефективності реальних інвестицій.
5. Загальна характеристика форм фінансового інвестування.
6. Сутність портфельного інвестування.
7. Характеристика базових принципів оцінки ефективності фінансових інвестицій.
8. Моделі оцінки вартості окремих фінансових інструментів.

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 11.1. Загальна характеристика інноваційних процесів
- 11.2. Науково-технічний прогрес (поступ), його загальні та пріоритетні напрями
- 11.3. Методичні підходи до оцінки ефективності інновацій

інновації, інноваційна діяльність, інноваційний продукт, нововведення, науково-технічний прогрес

Ключові терміни

11.1. Загальна характеристика інноваційних процесів

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає *інновації* як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваціями прийнято вважати вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, що призводять до кількісних або якісних поліпшень підприємницької діяльності.

Результатом інноваційних процесів є новини, а запровадження їх у господарську практику визнається за нововведення. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього. За своїм характером інноваційні процеси, новини й нововведення поділяються на взаємопов'язані види.

Ідеєю нововведення може бути народжена інвенція, ініціація або дифузія інновації.

Інвенція — ідея, пропозиція або проект, що після пророблення виллюється в інновацію.

Ініціація — це рекомендації щодо удосконалення науково-технічної, організаційної, продуктивної або комерційної діяльності, метою яких є початок інноваційного процесу або його продовження (розвиток).

Дифузія — пропозиція по використанню вже один раз обґрунтованої і впровадженої ідеї інновації.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» *інноваційна діяльність* визначена як форма інвестицій і здійснюється з метою впровадження НТП у виробництво і соціальну сферу.

Ця діяльність включає:

- випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм із тривалими термінами окупності витрат;

- фінансування функціональних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розроблення і впровадження нової технології, що зберігає ресурси, призначеної для поліпшення соціального та екологічного стану.

Досвід свідчить, що не всі інновації втілюються в практику, а тим більше не всі досягають завершення інвестиційним процесом.

Значення терміну «інновація» залежить від конкретної мети дослідження, вимірювання або аналізу об'єкта. У зв'язку з цим розрізняють такі основні типи інновацій.

- *товарна інновація* – введення нового продукту;
- *технологічна інновація* – введення нового методу виробництва;
- *ринкова інновація* – створення нового ринку товарів або послуг;
- *маркетингова інновація* – освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів;
- *управлінська інновація* – реорганізація структури управління;
- *соціальна інновація* – впровадження заходів для поліпшення життя населення;
- *екологічна інновація* – впровадження заходів для охорони навколишнього середовища.

Згідно із законодавством України, **інноваційна діяльність** – це діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути:

- фізичні та юридичні особи України;
- фізичні та юридичні особи іноземних держав;
- особи без громадянства;
- об'єднання юридичних та фізичних осіб, які проводять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів.

Підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, на якому понад 70 % обсягу продукції (у грошовому вимірі) за звітний період становлять інноваційні продукти або інноваційна продукція, визнається **інноваційним підприємством**.

Інноваційний продукт – є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (в тому числі інформаційно) чи продукції: з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам:

- він є реалізацією (впровадженням) об'єктів інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або він є реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;
- розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;

- в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Інноваційним визнається проект, яким передбачаються розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції, тобто інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту й (або) інноваційної продукції.

Інноваційною визнається продукція, яка відповідає таким вимогам:

- вона є результатом виконання інноваційного проекту;
- така продукція (товари чи послуги) є конкурентоспроможною.

Об'єкти інновацій:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

У загальному розумінні **інноваційні процеси**, що мають місце в будь-якій складній виробничо-господарській системі, є сукупністю прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі.

Результатом інноваційних процесів є новинки, а запровадження їх у господарську практику визнається за нововведення. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього. Первісними імпульсами запровадження новин (нововведень) на підприємствах служать не тільки суспільні потреби й результати фундаментальних наукових досліджень, а й використання зарубіжного прогресивного досвіду в галузі технології та організації виробництва, сучасних форм господарювання.

За своїм характером інноваційні процеси, новинки й нововведення поділяються на взаємопов'язані види:

- **технічні новинки і нововведення** проявляються у вигляді нових продуктів (виробів), технологій їхнього виготовлення, засобів виробництва (машин, устаткування, енергії, конструкційних матеріалів);

- **організаційні нововведення** охоплюють нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємств та інших ланок суспільного виробництва (організаційні структури управління сферами науки та виробництва, форми організації різних типів виробництва й колективної праці тощо);

- **економічні** – методи господарського управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінювання результатів діяльності;

- **соціальні** – різні форми активізації людського чинника (професійна підготовка й підвищення кваліфікації персоналу, передовсім керівного складу

всіх рівнів; стимулювання творчої діяльності; поліпшення умов і постійне підтримування високого рівня безпеки праці; охорона здоров'я людини та охорона довкілля; створення комфортних умов життя тощо);

- *юридичні* – нові і змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

За масштабністю і силою впливу на ефективність діяльності певних ланок суспільного виробництва всі новинки та нововведення можна об'єднати в дві групи – *локальні* (поодинокі, окремі) та *глобальні* (великомасштабні).

Будь-які локальні і глобальні нововведення різного спрямування можуть забезпечувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо підприємства використовують їх постійно, комплексно й гармонічно. Найбільший за наслідками безпосередній вплив на результативність (ефективність) діяльності підприємства справляють технічні та організаційні нововведення. Інші нововведення впливають на виробництво опосередковано (через ефективність нових організаційно-технічних рішень).

11.2. Науково-технічний прогрес (поступ), його загальні та пріоритетні напрями

Науково-технічний прогрес (НТП) – це постійний процес створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки. Його можна тлумачити як процес нагромадження та практичної реалізації нових наукових та технічних знань, цілісну технічну систему «наука-техніка-виробництво», що охоплює кілька стадій: фундаментальні теоретичні дослідження; прикладні науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські розробки; освоєння технічних нововведень; нарощування виробництва нової техніки до потрібного обсягу, її застосування (експлуатація) протягом певного часу; техніко-економічне, екологічне й соціальне старіння виробів, їх постійна заміна новими, ефективнішими зразками.

Науково-технічний прогрес здійснюється у двох формах: еволюційній та революційній.

Еволюційна форма НТП має місце, коли техніка і технологія, що застосовуються у виробництві, удосконалюються на основі вже відомих наукових знань. Прикладом цієї форми НТП є розвиток енергетичної техніки, заснованої на принципі використання кінетичної енергії пари – від простої парової машини до парогенераторів величезної потужності.

Революційна форма НТП означає перехід до техніки і технології, що побудовані на принципово нових наукових ідеях. Прикладом цієї форми є перехід від ручних знарядь праці до машинних, заміна енергії пари на електричну, застосування лазерної та інших сучасних технологій тощо.

Винахід та запровадження у виробництво принципово нових науково-технічних розробок призводять до суттєвих змін у трудовому процесі, передбачають розширення продуктивних можливостей людства. Тому в цьому випадку йдеться про науково-технічну революцію.

Науково-технічна революція (НТР) – це стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, їх перехід у якісно новий стан на основі докорінних змін в системі наукових знань.

Сучасна НТР має ряд особливостей, основними з яких є:

- перетворення науки у безпосередньо продуктивну силу;
- скорочення проміжку часу від нового наукового відкриття до його практичного використання;
- новий стан суспільного поділу праці, який відбувається завдяки перетворенню науки у пріоритетну сферу діяльності;
- інтеграція науки з виробництвом, а також різних галузей самої науки;
- якісне перетворення усіх елементів виробництва засобів і предметів праці, самої праці.

Основні напрямки НТП на сучасному етапі:

електронізація – забезпечення усіх сфер виробництва і суспільного життя високоефективними засобами обчислювальної техніки аж до використання принципів штучного інтелекту, нового покоління супутникових систем зв'язку тощо;

комплексна автоматизація всіх галузей народного господарства на базі електронізації: впровадження гнучких виробничих систем, промислових роботів, багатоопераційних верстатів з ЧЛУ, систем автоматизованого проектування, автоматизованих систем управління технологічними процесами;

створення і використання нових матеріалів, що мають нові властивості: надпровідність, радіаційну стійкість, стійкість до зношування; надчистих матеріалів із заданими властивостями;

освоєння принципово нових технологій: мембранної, лазерної, плазмової, вакуумної, детонаційної тощо;

прискорений розвиток біотехнології, яка сприяє створенню безвідходних технологічних процесів, нарощуванню обсягів виробництва сировини, продовольчих ресурсів.

Рівень науково-технічного прогресу можна оцінити цілим рядом показників. Серед показників НТП особливе місце належить показникам технічного рівня виробництва, які відображають обсяг фактичного впровадження у виробництво досягнень науки, техніки, технології, організації праці і управління, як в цілому в господарстві країни, так і в окремих галузях і на підприємствах.

До показників технічного рівня виробництва належать: фондоозброєність праці (відношення вартості основних виробничих фондів до чисельності ПВП); технічна озброєність праці (відношення вартості активної частини основних фондів до чисельності ПВП); електроозброєність праці (відношення кількості спожитої електроенергії до чисельності ПВП); коефіцієнти оновлення і вибуття основних виробничих фондів, а також їх активної частини; вікові характеристики виробничого устаткування.

Крім того, рівень науково-технічного прогресу може бути охарактеризований рядом допоміжних показників: коефіцієнт електрифікації виробництва, коефіцієнти механізації виробництва і механізації праці, коефіцієнт автоматизації виробництва, частка електроенергії, використаної на технологічні цілі та інші.

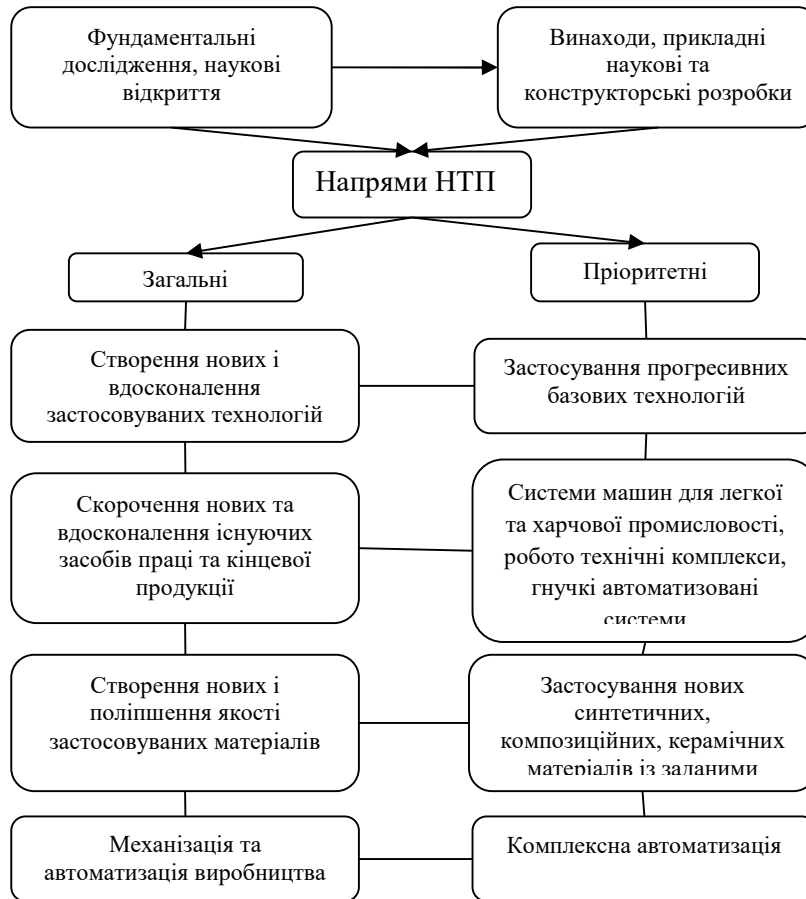


Рис 11.1. Загальні та пріоритетні напрями НТП.

11.3 Методичні підходи до оцінки ефективності інновацій

Оцінка нововведень служить основою прийняття рішень щодо реалізації пропозицій (перспективна оцінка) та проведення контролю за використанням створених об'єктів (ретроспективна оцінка).

Метою оцінки є визначення показників ефективності, які дозволяють сформулювати комплексну характеристику результатів, що досягаються за рахунок використання нових підходів до задоволення існуючих і виникаючих потреб. Впровадження нововведень може створювати різні види ефектів.

Інноваційна діяльність підприємства супроводжується різноманітними результатами (ефектами). Під *ефектом* розуміють досягнутий результат у його матеріальному, грошовому, соціальному вимірі.

У науково-методичній літературі зустрічаються різні точки зору щодо видів ефектів від інноваційної діяльності.

При виявленні ефектів від інноваційної діяльності, по-перше, необхідно сформулювати критерії та показники, за допомогою яких можуть бути оцінені результати інноваційної діяльності і, по-друге, слід врахувати об'єктивно існуючі взаємозв'язки й ієрархічну супідрядність ефектів від інноваційної діяльності.

Результати інноваційної діяльності можуть бути якісними й кількісними, в т. ч. в натуральному, трудовому та вартісному вимірах.

Будь-який результат інновацій у вартісному виразі узагальнюється економічним ефектом. Науково-технічні, соціальні, екологічні та інші результати, що не можуть бути оцінені у вартісному виразі, не поглинаються економічним ефектом й існують самостійно.

Економічний ефект визначається переважанням вартісної оцінки результатів інноваційної діяльності над вартісною оцінкою пов'язаних з нею витрат.

Економічний ефект від інноваційної діяльності оцінюється прибутком від:

- реалізації інноваційної продукції;
- впровадження нового технологічного процесу;
- покращення використання виробничих потужностей;
- впровадження винаходів, корисних моделей, промислових зразків, раціоналізаторських пропозицій тощо;
- ліцензійної діяльності.

Ефективність інновацій – результуюча величина, що визначається здатністю інновацій зберігати певну кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів з розрахунку на одиницю створюваних продуктів, технічних систем, структур.

Прагнення до збільшення прибутку може бути реалізовано через максимізацію поточних прибутків чи їх максимізацію в капіталізованій формі, тобто накопиченого на кінець періоду майна. Як наслідок, оцінка ефективності базується на різних показниках.

Одна група методів – *статичні* – не враховує впливу чинника часу на цінність платежів.

До цієї групи належать *метод порівняння прибутків (чистих доходів), метод порівняння витрат, метод порівняння прибутковості (рентабельності), метод окупності*.

Другу групу складають *динамічні* методи оцінки економічної ефективності інвестицій. В їх основу покладено динамічний підхід, який суттєво знижує недоліки статичних методів. Це забезпечується за допомогою врахування фактору часу на цінність платежів.

Група динамічних методів включає: *метод чистої дисконтованої вартості*, який дозволяє визначити узагальнюючий підсумок платежів на початку планового горизонту; *метод внутрішньої ренти*, що надає характеристику доходності інвестиції; *метод ануїтетів*, який характеризує підсумки доходів і витрат у середньому за один часовий період; *метод окупності*, який, на відміну від статичного, враховує часову структуру платежів; *метод кінцевої вартості капіталу*, що дозволяє визначити узагальнюючий підсумок платежів в кінці планового горизонту та використовується переважно для побудови фінансового плану інвестиції.

Загальна схема оцінки ефективності інноваційних проектів має містити наступні етапи:

- експертну оцінку суспільної значимості інноваційного проекту для народногосподарських і глобальних проектів. Для локальних проектів оцінюється лише їхня комерційна ефективність, тобто враховуються фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;

- розрахунок показників ефективності інноваційного проекту в цілому з метою пошуку потенційних інвесторів;

- оцінку ефективності після обґрунтування схеми фінансування. На цьому етапі уточнюється склад учасників і оцінюється ефективність участі в інноваційному проекті кожного з них. Для врахування фінансових наслідків інноваційного проекту на рівні регіону, галузі, бюджетів різних рівнів, окремих підприємств і акціонерів розраховується відповідно регіональна, галузева, бюджетна й комерційна ефективність.

Узагальнюючим показником економічної ефективності технічних нововведень є *економічний ефект*.

Економічний ефект визначається різницею між результатами від застосування технічних нововведень і витрат на їх розробку, виробництво і споживання.

$$EE = VP - BV, \quad (11.1)$$

де VP – валова продукція;

BV – валові витрати.

Результати реалізації технічних нововведень суттєво впливають на госпрозрахункові показники роботи підприємств-споживачів нововведень.

Такими показниками можуть бути:

1. Річний економічний ефект від підвищення продуктивності нової техніки:

$$E_p = \left(C_b * \frac{P_n}{P_d} - C_n \right) * P_n, \quad (11.2)$$

де C_b , C_n – витрати на випуск одиниці продукції за допомогою базової та нової техніки;

P_b , P_n – продуктивність відповідно базової і нової техніки.

2. Термін окупності додаткових капітальних вкладень:

$$T_{ок} = \frac{K_n - K_b}{E_p}, \quad (11.3)$$

3. Приріст прибутку за рік від виробництва продукції за допомогою нової техніки:

$$\Delta\Pi = (C_n - V_n) * O_n - (C_b - V_b) * O_b, \quad (11.4)$$

де V_b , V_n – витрати, віднесені на одиницю продукції, виготовленої за допомогою базової і нової техніки, грн.;

C_b , C_n – гуртова ціна одиниці продукції (гуртова ціна продавця) при використанні базової і нової техніки, грн.

O_b , O_n – обсяг виробництва продукції за допомогою базової і нової техніки, натур. од.

4. Умовне вивільнення працюючих у зв'язку із впровадженням нової техніки:

$$\Delta\check{C} = \frac{C_n * O_n}{ПП_b} - \frac{C_n * O_n}{ПП_n}, \quad (11.5)$$

де $ПП_b$, $ПП_n$ – продуктивність праці до і після впровадження нової техніки, грн.

5. Економія капітальних вкладень:

$$\Delta KB = \left(KB_{\text{б}} * \frac{PT_{\text{н}}}{PT_{\text{б}}} - KB_{\text{н}} \right) * O_{\text{Вн}}, \quad (11.6)$$

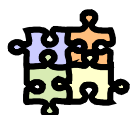
де $KB_{\text{б}}$, $KB_{\text{н}}$ – питомі капіталовкладення при використанні базової і нової техніки, грн.;

$PT_{\text{б}}$, $PT_{\text{н}}$ – продуктивність одиниці базової і нової техніки за одиницю часу, натур, од. або грн. за одиницю часу.

6. Зниження матеріальних витрат розраховується за формулою:

$$\Delta MB = (MB_{\text{б}} - MB_{\text{н}}) * O_{\text{н}}, \quad (11.7)$$

де $MB_{\text{б}}$, $MB_{\text{н}}$ – матеріальні витрати на одиницю продукції при використанні базової і нової техніки, грн.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Завдання 1: Підприємство придбало новий токарний напівавтомат вартістю 45200 грн., який щороку випускатиме 60500 виробів. Ціна одного виробу – 2,5 грн., поточні витрати на його виробництво становитимуть 2,2 грн. Нормативний термін служби токарного напівавтомата 7 років.

Обчислити економічний ефект від використання у виробництві нового токарного напівавтомата.

Розв'язання:

Економічний ефект визначається різницею між результатами від застосування технічних нововведень і витрат на їх розробку, виробництво і споживання:

$$EE = (2,5 - 2,2) * 60500 * 7 - 45200 = 81850 \text{ грн.}$$

Відповідь: економічний ефект від використання нового токарного напівавтомата складає 81850 грн.

Завдання 2: Здійснення реконструкції заводу та впровадження нової технології дає змогу збільшити випуск виробів, знизити витрати на їх виробництво та підвищити продуктивність праці.

Вихідні дані	До реконструкції	Після реконструкції
Річний випуск виробів, тис. шт.	50	75
Ціна одного виробу, грн.	350	350
Витрати на виготовлення виробу, грн.	280	250
Капітальні вкладення, млн. грн.	20	28,1
Чисельність робітників, чол.	4000	4200
Продуктивність техніки, од./год.	22	33

Матеріальні витрати на один виріб знизяться на 10% і будуть становити 75% у структурі витрат. Нормативний коефіцієнт ефективності – 0,13.

Визначити:

- 1) приріст випуску продукції по заводу;
- 2) приріст продуктивності праці;
- 3) кількість умовно вивільнених робітників;

- 4) приріст прибутку підприємства;
- 5) економію матеріальних витрат;
- 6) економію капітальних вкладень;
- 7) річний економічний ефект;

Розв'язання:

1. Приріст випуску продукції по заводу становить:
 $75 - 50 = 25$ тис. виробів

2. Визначаємо приріст продуктивності праці:

$$\Delta \text{ПП} = \frac{350 * 75000}{4200} - \frac{350 * 50000}{4000} = 1875 \text{ грн.}$$

3. Знайдемо кількість умовно вивільнених робітників:

$$\Delta \text{Ч} = \frac{350 * 75000}{4375} - \frac{350 * 75000}{6250} = 1800 \text{ чол.}$$

4. Приріст прибутку підприємства становить:

$$\Delta \text{П} = (350 - 250) * 75000 - (350 - 280) * 50000 = 4 \text{ млн. грн.}$$

5. Визначаємо економію матеріальних затрат. Для цього знайдемо матеріальні затрати до та після реконструкції:

$$\text{МВ}_n = 250 * 0,75 = 187,5 \text{ грн.}$$

$$\text{МВ}_6 = 187,5 * 1,1 = 206,25 \text{ грн.}$$

$$\Delta \text{МВ} = (206,25 - 187,5) * 75000 = 1406250 \text{ грн.}$$

6. Економія капітальних вкладень становить:

$$\Delta \text{КВ} = \left(\frac{20000}{50} * \frac{33}{22} - \frac{28100}{75} \right) * 75 = 16950$$

7. Річний економічний ефект становитиме:

$$\text{Ер} = \left(280 * \frac{75000}{50000} - 250 \right) * 75000 = 12750 \text{ тис. грн.}$$

Завдання 3: Розроблено три варіанти винаходу на технологію виробництва виробу. За даними таблиці розрахувати найбільш ефективний варіант.

Показники	Варіанти		
	1	2	3
Інвестиції, млн. грн.	22500	27600	19700
Витрати виробництва на один виріб, тис. грн.	13600	14700	13700
Річний обсяг виробництва, тис. шт.	700	1100	2500

Розв'язання:

Використовуючи метод наведених витрат, визначимо найбільш ефективний варіант пропонованого винаходу (E_n – коефіцієнт економічної ефективності, приймаємо рівним 0,1):

$$1 \text{ варіант} - (13600 * 700) + 0,1 * 22500 = 11770 \text{ млн. грн.}$$

$$2 \text{ варіант} - (14700 * 1100) + 0,1 * 27600 = 18930 \text{ млн. грн.}$$

$$3 \text{ варіант} - (13700 * 2500) + 0,1 * 19700 = 36220 \text{ млн. грн.}$$

Відповідь: Отже, найбільш ефективний варіант пропонованого до використання винаходу - це 1 варіант, тобто найменші наведені витрати.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРІШЕННЯ

Завдання 1: Визначити найбільш перспективний вид вкладення капіталу за допомогою критерію зведених витрат, а також річний економічний ефект від практичної реалізації найбільш ефективного варіанта, якщо передбачуваний обсяг випуску продукції – 20000 одиниць. Вихідні дані для розрахунку представлені в таблиці:

Показник	Базовий варіант	1 варіант	2 варіант
Поточні валові витрати на виробництво одиниці продукції	1900	1500	1200
Інвестиції (капітальні вкладення)	2600	2000	3000
Нормативний коефіцієнт окупності інвестицій	0,16	0,16	0,16

Завдання 2: Визначити річний економічний ефект від використання винаходу при виробництві побутової електробритви, якщо відомо, що:

- річний обсяг випуску виробів дорівнює 300 000 шт.;
- додаткові капіталовкладення становлять 30 000 грн.;
- прибуток в розрахунку на одиницю продукції зростає від 2,0 до 2,5 грн.

Завдання 3: Обґрунтувати доцільність впровадження контрольного автомату з програмним управлінням для перевірки якості виробів, якщо відомо, що продуктивність нової установки перевірки якості 130 тис. шт., замість продуктивності діючої 50 тис. шт. Вартість установки зростає з 900 тис. грн. до 1200 тис. грн. витрати на повну перевірку якості виробів знизяться з 1,8 грн./ од. до 1,1 грн./од.

Визначити річний економічний ефект від впровадження автомату і термін окупності обладнання.

Завдання 4: Підприємство придбало 2 автоматичні лінії вартістю 250 тис. грн. кожна. Річний обсяг продукції кожної лінії складає 200 од. виробів. Собівартість одиниці виробу 1580 грн., ціна реалізації – 2600 грн. термін служби лінії складає 6 років. Обчисліть за скільки років окупляться витрати на придбання обладнання, а також витрати на придбання ліцензії вартістю 300\$ (за курсом НБУ) для запуску лінії у виробництво. Розрахуйте економічний ефект від експлуатації обладнання.

Завдання 5: Підприємство інвестує 30 тис. грн. в нове обладнання, купуючи основні засоби. Через 6 років (строк інвестиційного проекту) воно може бути продано за 2 тис. грн. Чистий річний грошовий доход від цієї інвестиції складатиме 6 тис. грн.

Визначте доцільність втілення цього проекту, якщо підприємство розраховує отримувати 16% рентабельності на інвестовані грошові кошти.

Завдання 6: Підприємство планує придбати технологічне обладнання вартістю 235 тис. грн., що дасть можливість виготовляти 20 тис. шт.. інноваційної продукції щорічно (починаючи з 2 року) оптова ціна виробу 5 тис.

грн. щорічно протягом років експлуатації, а потужність буде використана на 71%, 76%, 79%, 82% відповідно протягом 4 років експлуатації

Норма амортизації - 24% річних, метод нарахування - залишковий. Дисконтна ставка - 11%.

Визначити показники ефективності інноваційного проекту (чисту теперішню вартість, індекс дохідності, внутрішню норму дохідності, строк окупності.)

Завдання 7: Визначити показники ефективності інноваційного проекту (чисту теперішню вартість, індекс дохідності інвестицій, внутрішню норму дохідності інвестиції, строк окупності)

Витрати на розробку та налагодження виробництва нової формувальної машини – 29 тис. грн. (тривалість 1 рік), собівартість – 250 грн./од, рентабельність продукції - 22%, частка чистого прибутку у грошовому потоці - 80%, заплановані обсяги виробництва - 180, 210, 245, 300 шт. щорічно протягом років. Дисконтна ставка - 10%.

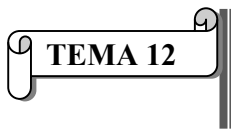
Завдання 8: Визначити економічну доцільність продажу ліцензії. Американська фірма виявила намір придбати ліцензію на розроблення нового способу зварювання труб діаметром 720-1200 мм. Обсяг виконуваних робіт може становити до 24000 стиків на рік, додаткові капітальні вкладення в освоєння нового способу зварювання дорівнює 500 тис. дол. Економія поточних витрат – 75 дол. на один стик. Нова технологія зварювання може бути освоєна фірмою-ліцензіатом протягом 1 року. Припускаємо, що строк дії ліцензійної угоди - 5 років. Розмір винагороди - 29% від суми валового прибутку, одержаного ліцензіатом. Сукупні витрати не перевищують 800 тис. грн. Ставка дисконту-20%.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Загальна характеристика інновацій за різними ознаками.
2. Типи інновацій.
3. Суб'єкти та об'єкти інноваційної діяльності.
4. Інноваційні процеси та їх види.
5. Науково-технічний прогрес, його загальні та пріоритетні напрями.
6. Ефективність інноваційної діяльності.
7. Характеристика результатів і ефективність витрат на інноваційну діяльність.
8. Інноваційна діяльність як об'єкт інвестування.

РОЗДІЛ 5. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА



СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ (ПОСЛУГ)

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 12.1 Якість продукції (послуг) як економічна категорія. Показники та методи її оцінювання.
- 12.2 Конкурентоспроможність продукції підприємства.
- 12.3 Стандартизація та сертифікація продукції.
- 12.4 Державний нагляд за якістю та внутрішньовиробничий технічний контроль.



• *Якість, конкурентоспроможність, стандартизація, сертифікація, державний нагляд, технічний контроль*

12.1 Якість продукції (послуг) як економічна категорія. Показники та методи її оцінювання

Якість продукції – це сукупність властивостей продукції, які зумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення.

Якість визначається мірою співвідношення товарів, робіт, послуг до умов та вимог стандартів, договорів, контрактів, запитів споживачів. Прийнято розрізняти якість продукції, роботи, праці, матеріалів, товарів, послуг.

Якість продукції – це економічна категорія, тому що вона належить до найважливіших понять економічної науки, яка відображає істотні сторони економічних явищ та процесів. Це пов'язано з тим, що в сучасному світі діяльність будь-якого підприємства, його непохитне становище на ринку товарів і послуг визначається рівнем конкурентоспроможності.

Поняття «*якість*» в економічній літературі визначається як ступінь відповідності виробу встановленим стандартам і технічним умовам, що дозволяють задовольнити конкретну потребу у витратах, тобто якість відображає здатність виробу виконувати задану функцію.

Якість як економічна категорія – це суспільна оцінка, що характеризує ступінь задоволення потреб у конкретних умовах споживання тієї сукупності властивостей, що явно виражені або потенційно закладені в товар. Якість товару забезпечується па всіх етапах його створення: вивчення вимог споживача, проектування, виробництва, експлуатації.

Якість продукції не обмежується тільки однією властивістю, це сукупність властивостей. Властивості продукції кількісно виражаються **показниками якості**. Розглянемо їх класифікацію.

Показники призначення – характеризують корисний ефект від використання продукції за призначенням і обумовлюють сферу її використання.

Показники надійності – безвідмовність, збереження, ремонтпридатність, а також довговічність виробу. Для деяких виробів, які пов'язані з безпекою людини, безвідмовність може бути основним, а інколи і єдиним показником надійності. Збереження відіграє важливу роль для харчової промисловості. Ремонтпридатність визначає такі показники: середня вартість технічного обслуговування, імовірність виконання ремонту у визначений час. Довговічність визначається розміром витрат на підтримання виробу в працездатному стані.

Показники технологічності характеризують ефективність конструкторсько-технологічних рішень щодо забезпечення високої продуктивності праці при виготовленні та ремонті продукції.

Показники стандартизації та уніфікації – це насиченість продукції стандартними, уніфікованими та оригінальними складовими частинами, а також рівень уніфікації порівняно з іншими виробами. Усі деталі виробу поділяються на стандартні, уніфіковані та оригінальні. Чим менше оригінальних деталей, тим краще як для виробника продукції, так і для споживача.

Ергономічні показники відображають взаємодію людини з виробом і комплекс гігієнічних, антропометричних, фізіологічних і психологічних властивостей людини, які проявляються при користуванні виробом. Це можуть бути зусилля, які потрібні для керування трактором, місцезнаходження ручок у холодильника, кондиціонера в кабіні баштового крана або місцезнаходження керма у велосипеда, освітлення, температура, вологість і т. п.

Естетичні показники характеризують інформаційну виразність, раціональність форми, цілісність композиції, довершеність виконання і стабільність товарного вигляду виробу.

Показники транспортабельності виражають пристосованість продукції до транспортування.

Патентно-правові показники характеризують патентний захист і патентну чистоту продукції і є істотним фактором щодо визначення конкурентоспроможності.

Екологічні показники – це рівень шкідливих взаємодій з навколишнім середовищем, які виникають при експлуатації чи споживанні продукції, наприклад, вміст шкідливих домішок, імовірність викидів шкідливих часток, газів, випромінювання при зберіганні, транспортуванні та експлуатації продукції.

Показники безпеки характеризують особливості продукції для безпеки покупця і обслуговуючого персоналу, тобто забезпечення безпеки при монтажу, обслуговуванні, ремонті, зберіганні, транспортуванні, споживанні продукції.

Сукупність перерахованих показників формулює **рівень якості продукції** – кількісну характеристику міри придатності того чи іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї.

Але, крім усіх цих показників, велике значення має і ціна виробу. Саме з ціною пов'язане питання економічно-оптимальної якості, або економічно-раціональної якості. Покупець, придбавши вироби, завжди співвідносить ціну виробу з набором властивостей, якими він володіє. Крім ціни, важливими є і експлуатаційні характеристики виробу, тому що вони впливають на витрати при експлуатації та ремонті, але, якщо товар характеризується тривалим строком служби, ці витрати цілком порівнянні з ціною виробу, а в деяких випадках і істотно перебільшують ціну продажу виробу.

Для визначення рівня якості виробів, що виготовляються (освоюються) виробництвом, застосовують кілька *методів*: об'єктивний, органолептичний, диференційований, комплексний.

Об'єктивний метод полягає в оцінюванні рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та контрольних вимірювань, а також лабораторного аналізу. Такий метод дає найбільш вірогідні результати і застосовується для вимірювання абсолютного рівня якості засобів виробництва та деяких властивостей споживчих товарів. Зокрема ним користуються для визначення більшості техніко-експлуатаційних показників: засобів праці – продуктивність, потужність, точність обробки матеріалів; предметів праці – вміст металу в руді, міцність фарбування тканини; споживчих товарів – еластичність та вологостійкість взуття, вміст цукру або жиру в харчових продуктах тощо.

Органолептичний метод ґрунтується на сприйманні властивостей продукту з допомогою органів чуття людини (зір, слух, смак, нюх, дотик) без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів. Користуючись цим методом, застосовують балову систему оцінки показників якості, виходячи зі стандартного переліку ознак (властивостей), які найповніше охоплюють основні якісні характеристики виробу.

Диференційований метод оцінки рівня якості передбачає порівнювання одиничних показників виробів із відповідними показниками виробів-еталонів або базовими показниками стандартів (технічних умов). Оцінка рівня якості за цим методом полягає в обчисленні значень відносних показників, які порівнюються з еталонними (стандартними), що їх беруть за одиницю.

Комплексний метод полягає у визначенні узагальнюючого показника якості оцінюваного виробу. Одним з таких може бути інтегральний показник, який обчислюється через порівнювання корисного ефекту від споживання (експлуатації) певного виробу і загальної величини витрат на його створення й використання. Іноді для комплексної оцінки якості застосовують середньозважену арифметичну величину з використанням за її обчислення коефіцієнтів вагомості всіх розрахункових показників.

Залежно від джерела інформації методи розрахунку показників якості продукції поділяються на традиційні, експертні та соціологічні.

За *традиційного методу* показники якості визначають спеціалісти лабораторій, конструкторських відділів, обчислювальних центрів тощо шляхом випробування виробів.

За *експертного методу* показники якості визначають групи спеціалістів-експертів, які, як правило, використовують експертний метод одержання інформації про якість продукції. До цього методу вдаються також тоді, коли показники якості неможливо отримати іншими, об'єктивнішими методами.

За *соціологічного методу* показники якості визначають, вивчаючи попит фактичних або потенційних споживачів продукції за допомогою усних опитувань або спеціальних анкет.

У разі потреби показники якості знаходять, використовуючи одночасно кілька розглянутих методів.

Визначення показників якості, а також базових і відносних показників є однією з найважливіших операцій оцінювання рівня якості продукції і, як правило, потребує використання *статистичних методів*.

12.2 Конкуренентоспроможність продукції підприємства

Конкуренентоспроможність продукції – це здатність продукції відповідати вимогам конкурентного ринку, запитам покупців порівняно з іншими аналогічними товарами, представленими на ринку. Конкуренентоспроможність визначається, з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, а з іншого – цінами, встановленими продавцем товарів. Крім того, на конкурентоспроможність впливає мода, сервіс під час продажу і після нього, реклама, імідж виробника, ситуація на ринку, коливання попиту.

Інакше кажучи, під *конкуренентоспроможністю* розуміється комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто переваги цього товару порівняно з іншими пропозиціями конкурентних товарів-аналогів. Оскільки за товарами стоять їхні виробники, то можна впевнено говорити про конкурентоспроможність відповідних підприємств, об'єднань, фірм, а також країн, у яких вони базуються.

В умовах переходу України до відкритої ринкової економіки боротьба за споживача на внутрішньому і зовнішньому ринках потребує створення і виробництва дійсно конкурентоспроможних товарів. У зв'язку з цим виникає проблема пошуку економічно раціональних рівнів конкурентоспроможності товарів і витрат на їх досягнення.

В умовах конкурентного ринку діяльність будь-якої господарської одиниці обов'язково підлягає подвійному контролю. Зовнішній контроль проводиться конкурентами, але не безпосередньо, а через якісні результати ринкової діяльності. Об'єктивну оцінку цієї діяльності дають врешті-решт покупці (споживачі). *Конкуренція* – найефективніший і найдешевший метод економічного контролю, який не має собі рівних. Такого роду контроль коштує суспільству мінімальних витрат, він не тільки створює умови для забезпечення покупця товарами необхідної якості, а й сприяє виконанню цього у визначений строк. Це важлива динамічна сила, яка постійно підштовхує виробника до скорочення витрат виробництва та зниження цін, розширення виробництва та збуту, до боротьби за покупця, за покращення якості продукції.

Таким чином, вже сам по собі ринковий фактор слугує дійовим засобом, який примушує виробляти товари необхідного рівня якості у певний термін часу. Але цим не вичерпується роль конкурентного ринку. Він дуже сильно впливає на конкретні економічні, організаційно-управлінські та контрольні функції виробників, які направлені на вирішення проблем якості та конкурентоспроможності. Розвиток ринку і підвищення його вимог до товарів, посилення на ньому ролі покупців, зростання ролі науково-технічного фактора – все це змушує вдосконалювати форми та методи вирішення проблем якості та конкурентоспроможності, механізму управління якістю.

Існує тісний взаємозв'язок між поняттями конкурентоспроможність і якість продукції, конкурентоспроможність і технічний рівень, але ставити знак рівності між першими поняттями і двома іншими неправомірно.

У ринковій економіці вирішальним чинником комерційного успіху товару є конкурентоспроможність. Це багатоаспектне поняття, що означає відповідність товару умовам ринку, конкретним вимогам споживачів не тільки за своїми якісними, технічними, економічними, естетичними характеристиками, а й за комерційними і іншими умовами його реалізації (ціна, терміни поставки, канали

збуту, сервіс, реклама). Більше того, важливою складовою частиною конкурентоспроможності товару є рівень витрат споживача за період його експлуатації.

Конкурентоспроможним є той товар, комплекс споживчих і вартісних характеристик якого визначає його успіх на ринку, тобто здатність даного товару бути обмінним на гроші в умовах широкої пропозиції до обміну інших конкуруючих товарів-аналогів.

Всі фактори, що впливають на конкурентоспроможність, можна розподілити на дві великі групи: зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори – це ті, на які підприємство впливати не може і в своїй політиці повинно сприймати їх як дещо незмінне. До них відносяться:

- Діяльність державних владних структур (фіскальна та кредитно-грошова політика, законодавство).

- Господарська кон'юнктура. Вона включає кон'юнктуру ринків сировинних та матеріальних ресурсів, ринків трудових ресурсів, ринків засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів.

- Розвиток родинних та підтримуючих галузей. Йдеться про розвиток нових технологій (ресурсозберігаючих, технологій глибокої переробки), нових матеріалів та джерел енергії. Впровадження їх у виробництво підвищує науковий та виробничий потенціал підприємства.

- Параметри попиту. Вони включають зростання попиту на товари, що виробляються підприємством, його стабільність і дають можливість підприємству отримувати високий прибуток, а також закріпити своє положення на ринку.

Нестабільний попит, зміна вимог покупця до якості продукції підприємства, зниження покупної можливості населення не створюють умов для забезпечення певної конкурентоспроможності підприємства.

До **внутрішніх факторів** належать:

- Діяльність керівництва та апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структури управління, професійний та кваліфікований рівень керуючих кадрів і т. д.).

- Система технологічного оснащення. Оновлення устаткування та технологій, тобто заміна їх на більш прогресивні, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва.

- Сировина, матеріали і напівфабрикати. Якість сировини, комплектність її перероблення та величина відходів серйозно впливають на конкурентоспроможність підприємства. Зменшення виходу готової продукції з сировини (це особливо характерно для харчової промисловості). Некомплексне її перероблення призводять до збільшення витрат виробництва, а значить, до зменшення прибутку, через що не можна розширити виробництво. Внаслідок цього знижується конкурентоспроможність. І навпаки, поліпшення використання сировини, її комплексна переробка знижують витрати виробництва, а значить, підвищують конкурентоспроможність.

- Збут продукції: його об'єм та витрати реалізації. Цей фактор суттєво впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємства: можна досягти непоганих результатів у виробництві, випускаючи продукцію вищої якості і

відносно невисокої собівартості, але все буде зведене нанівець через непродуману збутову політику. Тому підприємство намагається здійснити ефективний збут за рахунок продажі продукції, необхідної ринку, стимулювання збільшення об'ємів продаж, завойовуючи нові ринки збуту. Все це робиться, з одного боку, на основі формування «свого» покупця, проведення ефективної ціпової політики і т. п., а з іншого – шляхом ефективного забезпечення сировиною, необхідними матеріалами та устаткуванням за доступними цінами.

Беручи загалом, для визначення конкурентоспроможності продукції необхідно знати:

- конкретні вимоги потенційних покупців (споживачів) до пропонованого на ринку товару;
- можливі розміри та динаміку попиту на продукцію;
- розрахунковий рівень ринкової ціни товару;
- очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів;
- визначальні параметри продукції основних конкурентів;
- найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи закріплення на них;
- термін окупності сукупних витрат, зв'язаних із проектуванням, продукуванням і просуванням на ринок нового товару.

Оцінку конкурентоспроможності можна провести, розрахувавши **коефіцієнт конкурентоспроможності**, який визначається за формулою:

$$K_k = \frac{I_{ТП}}{I_{ЕП}}, \quad (12.1)$$

де $I_{ТП} = \sum a_i g_i$ – індекс технічних параметрів;

a_i – коефіцієнт вагомості i -го параметру;

g_i – відношення i -го технічного параметру товару до аналогічного параметру товару-конкурента;

$I_{ЕП} = \sum e_i$ – індекс економічних параметрів;

e_i – відношення i -го економічного параметру товару до аналогічного параметру товару-конкурента.

В економічній літературі пропонується розрізняти чотири основні **рівні конкурентоспроможності підприємства**.

Перший рівень – дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають.

Другий рівень – прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами.

Третій рівень – не зважають на стандарти конкурентів, а вже самі потроху стають «законодавцями моди» у галузі.

Четвертий рівень – коли успіх у конкурентній боротьбі забезпечує в першу чергу не виробництво, а управління і підприємство повністю стає «законодавцем моди» на даному ринку.

Серед **методів визначення конкурентоспроможності** підприємства або продукції розрізняють наступні:

Методи, побудовані на основі теорії міжнародного поділу праці (теорія порівняльних переваг). Виявляють порівняльні переваги підприємства, які б забезпечили нижчі витрати ніж у конкурентів.

Методи побудовані на основі теорії ефективної конкуренції:

– структурний підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства – за рівнем монополізації, тобто за рівнем концентрації капіталу, за бар'єрами входу у галузь тощо;

– функціональний підхід – мається на увазі, що конкурентоспроможність підприємства вища там, де краще організовано виробництво, збут, управління фінансами і таке інше.

Методи, побудовані на основі теорії рівноваги фірми і галузі А.Маршалла та теорії факторів виробництва. Звідси **рівновага** – це відсутність бажання у підприємства змінювати обсяги виробництва, переходити у інший стан. А відтак критерієм конкурентоспроможності підприємства є наявність на підприємстві факторів виробництва, що можуть бути використані з вищою ніж у конкурентів продуктивністю.

Методи, що побудовані на залежності конкурентоспроможності підприємства від якості продукції, або якості і ціни. Чим вища якість і нижча ціна товару, тим вища його конкурентоспроможність, а, значить, і конкурентоспроможність підприємства.

Метод інтегральної оцінки, де інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства містить два критерії: ступінь задоволення потреб споживачів і ефективність виробництва.

Відповідно до сучасних умов функціонування підприємств у ринковому просторі дуже актуальною є оцінка конкурентоспроможності продовольчих товарів на підставі порівняння її сукупних характеристик з характеристиками товарів-конкурентів:

- за ступенем задоволення конкретних потреб споживачів;
- за ціною споживання.

При цьому, *по-перше*, необхідно оцінити рівень нормативних параметрів. Він може мати тільки два значення: 1 або 0. Якщо товар відповідає обов'язковим нормам та стандартам, то рівень нормативних параметрів дорівнює одиниці, якщо ні, то нулю. Загальний показник відповідності продукції нормативним параметрам ($S_{нп}$) розраховується як добуток (Π) окремих (часткових) показників по кожному параметру:

$$S_{нп} = \prod_{i=1}^m q_i \quad , \quad (12.2)$$

де q_i – окремий (частковий) показник за i -м нормативним параметром;
 m – кількість параметрів, які необхідно враховувати при визначенні конкурентоспроможності.

Якщо один показник дорівнює нулю, то загальний показник теж буде дорівнювати нулю. Це означає, що товар неконкурентоспроможний.

По-друге, необхідно визначити відповідність властивостей товару конкретній потребі.

Для цього доречно встановити, які властивості товару найбільш цінні для споживача та відповідність властивостей існуючого товару цієї потребі або еталону.

$$K_i = R_{ni} \div R_{ei} \times 100\%, \quad (12.3)$$

де K_i – окремий (частковий) консументний показник за i -м параметром;

R_{ni} – величина i -го параметру товару, який аналізують;

R_{ei} – величина i -го параметру «ідеального» товару.

Основними консументними параметрами товару вважаються такі: якість, ціна та зовнішній вигляд продукції (основні характеристики товарів з точки зору споживачів).

По-третє, необхідно визначити загальний показник за консументними параметрами ($K_{\text{кп}}$):

$$K_{\text{кп}} = \sum_{i=1}^m K_i \times d_i, \quad (12.4)$$

де d_i – частка i -го параметра в загальній кількості параметрів (m);

m – кількість параметрів, за якими здійснюють оцінку конкурентоспроможності.

Загальний показник за консументними параметрами надає уявлення про те, наскільки товар, який виробляється на підприємстві, відповідає «ідеальному» товару за певним параметром (таке співвідношення можливе з товаром-конкурентом). Тому реальне значення $K_{\text{кп}}$ повинно бути перевірено на відповідність конкретній потребі:

$$K_{\text{кп}} = \sum_{i=1}^m (R_{ni} \div R_{ki}) \times d_i, \quad (12.5)$$

де R_{ni} – величина консументного параметру товару, який аналізується;

R_{ki} – величина консументного параметру товару – конкурента.

Визначення ціни товару та порівняння її з ціною товару-конкурента є наступним етапом оцінки конкурентоспроможності продукції.

Порівняння цін здійснюється за формулою:

$$E = \frac{C_{\text{ка}}}{C_{\text{кк}}} \leq 1, \quad (12.6)$$

де E – загальний показник за економічними параметрами;

$C_{\text{ка}}$ – ціна купівлі товару, який аналізується;

$C_{\text{кк}}$ – ціна купівлі товару-конкурента.

Заключним етапом є визначення інтегрального показника рівня конкурентоспроможності товару:

$$K_{\text{ін}} = S_{\text{кп}} \times (K_{\text{кп}} \div E) \geq 1, \quad (12.7)$$

Якщо інтегральний показник рівня конкурентоспроможності ($K_{\text{ін}}$) дорівнює одиниці або більше, то товар вважається конкурентоспроможним.

12.3 Стандартизація та сертифікація продукції

Важливим елементом у системах управління якістю продукції є **стандартизація** – нормотворча діяльність, яка знаходить найбільш раціональні норми, а потім закріплює їх у нормативних документах у вигляді стандарту, інструкцій, методик та вимог до розробки продукції. Стандартизація –

незамінний засіб забезпечення сумісності, взаємозамінності, уніфікації, типізації, надійності техніки й інформаційних мереж, норм безпеки і екологічних вимог, єдності характеристик і властивостей якості продукції, робіт, процесів і послуг.

Вплив стандартизації на підвищення якості продукції реалізується переважно через: комплексну розробку стандартів на сировину, матеріали, напівфабрикати, комплектуюче устаткування, оснащення і готову продукцію; встановлення в стандартах технологічних вимог до показників якості, а також єдиних методів випробування і засобів контролю.

Головне завдання стандартизації – створити систему нормативно-технічної документації, яка визначає прогресивні вимоги до продукції, що виготовляється на потреби народного господарства, населення, оборони країни, експорту, а також контроль за правильністю використання цієї документації.

Державна система стандартизації України має бути гармонізована з міжнародними, національними системами і спрямована на забезпечення:

- реалізації єдиної технічної політики у сфері стандартизації, метрології та сертифікації;
- захисту інтересів споживачів і держави з питань безпеки продукції і процесів, робіт і послуг для життя, здоров'я та майна громадян, охорони навколишнього природного середовища;
- взаємозамінності та сумісності продукції, її уніфікації;
- якості продукції відповідно до розвитку науки і техніки, потреб населення і народного господарства;
- економії всіх видів ресурсів, поліпшення техніко-економічних показників виробництва;
- безпеки народногосподарських об'єктів з урахуванням ризику виникнення природних і техногенних катастроф та інших надзвичайних ситуацій;
- створення нормативної бази функціонування систем стандартизації та сертифікації продукції;
- обороноздатності та мобілізаційної готовності країни.

Основні принципи стандартизації:

- урахування рівня розвитку науки і техніки, екологічних вимог, економічної доцільності й ефективності виробництва для виробника, користі та безпеки для споживачів і держави в цілому;
- гармонізація з міжнародними, регіональними, а в разі необхідності – з національними стандартами інших країн;
- забезпечення відповідності вимог нормативних документів актам законодавства;
- участь у розробленні нормативних документів усіх зацікавлених сторін (розробників, виробників, споживачів, органів державної виконавчої влади тощо);
- взаємозв'язок і узгодженість нормативних документів усіх рівнів;
- придатність нормативних документів для сертифікації продукції;
- відкритість інформації про діючі стандарти і програми робіт із стандартизації з урахуванням вимог чинного законодавства.

Організація робіт у системі управління якістю визначається стандартами, які регламентують технічний рівень продукції, її надійність, довговічність, економічні, естетичні й ергономічні характеристики.

Отже, *стандарт* – це документ, що встановлює для загального і багаторазового застосування правила, загальні принципи або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, з метою досягнення оптимального ступеня впорядкованості у певній галузі, та розроблений у встановленому порядку на основі консенсусу.

В Україні використовуються такі категорії нормативних документів із стандартизації:

- державні стандарти України;
- галузеві стандарти;
- стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок;
- технічні умови;
- стандарти підприємств.

До *державних стандартів* України прирівнюються державні будівельні норми і правила, а також державні класифікатори техніко-економічної та соціальної інформації. Порядок розроблення і застосування державних класифікаторів устанавлюється Державним комітетом України зі стандартизації, метрології та сертифікації (Комстандарт України).

Міжнародні, регіональні та національні стандарти інших країн застосовуються в Україні відповідно до її міжнародних договорів.

Галузеві стандарти розробляються на продукцію за відсутності державних стандартів України чи в разі необхідності встановлення вимог, які перевищують або доповнюють вимоги державних стандартів. Обов'язкові вимоги галузевих стандартів підлягають безумовному виконанню підприємствами, установами й організаціями, що входять до сфери управління органу, який їх затвердив.

Стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок розробляють у разі необхідності поширення результатів фундаментальних і прикладних досліджень, одержаних в окремих галузях знань чи у сферах професійних інтересів. Ці стандарти можуть використовуватися на основі добровільної згоди користувачів.

Технічні умови і стандарти підприємств містять вимоги, що регулюють відносини між постачальником (розробником, виробником) і споживачем (замовником) продукції.

Для організації інформування споживачів (замовників) про номенклатуру та якість продукції, що випускається, контролю відповідності технічних умов обов'язковим вимогам державних, а в передбачених законодавством випадках – галузевих стандартів, технічні умови на продукцію та зміни до них підлягають державній реєстрації в територіальних органах Державного комітету України зі стандартизації, метрології та сертифікації. Технічні умови та зміни до них, які не пройшли державної реєстрації, вважаються недійсними.

Стандарти підприємств розробляються на продукцію, що використовується лише на конкретному підприємстві.

Майнова частина авторського права на технічні умови і стандарти підприємств належить підприємствам або органам, що їх затвердили.

Залежно від об'єкта стандартизації, його специфіки і змісту вимог до них, стандарти, що розробляються, підрозділяються на такі *види*:

- стандарти основоположні;
- стандарти на продукцію, послуги;
- стандарти на процеси;

- стандарти на методи контролю, випробувань, вимірювань, аналізу.

Сертифікація продукції є одним із засобів підтвердження відповідності продукції заданим вимогам.

Сертифікація – це сукупність дій та процедур з метою підтвердження (за допомогою сертифікату відповідності або знака відповідності) того, що продукція (товар чи послуга) відповідає обов'язковим вимогам норм і стандартів, що діють в Україні.

Сертифікація продукції здійснюється уповноваженими органами із сертифікації – підприємствами, установами і організаціями з метою:

– запобігання реалізації продукції, небезпечної для життя, здоров'я та майна громадян і навколишнього природного середовища;

– сприяння споживачеві в компетентному виборі продукції;

– створення умов для участі суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та в міжнародній торгівлі.

Залежно від того, хто її проводить, сертифікація буває трьох *видів*:

- самосертифікація (проводиться виробником);

- сертифікація, яка здійснюється споживачем;

- сертифікація, яка проводиться третьою стороною (спеціалізованою організацією, незалежною від виробника чи споживача).

Найбільшою довірою в міжнародній і вітчизняній практиці користується сертифікація третьою стороною.

Сертифікація відокремлюється з процедури підтвердження відповідності тим, що виконується третьою стороною, незалежною від виробника (постачальника) і споживача, що гарантує об'єктивність її результатів. Тому в умовах, коли конкуренція на ринку переміщується з цінової сфери до сфери якості продукції, сертифікація стає обов'язковою частиною ефективного функціонування ринкової економіки.

Сертифікація продукції в Україні поділяється на обов'язкову та добровільну.

Законом України «Про захист прав споживачів» визначено, що товари (роботи, послуги), на які актами законодавства або іншими нормативними документами встановлено обов'язкові вимоги щодо забезпечення безпеки життя, здоров'я споживачів, їх майна, навколишнього природного середовища, підлягають *обов'язковій сертифікації* згідно з чинним законодавством. Перелік товарів (робіт, послуг), які підлягають обов'язковій сертифікації, затверджується Кабінетом Міністрів України. Реалізація та використання таких товарів (у тому числі й імпортих), виконання робіт та надання послуг без сертифікату відповідності забороняються.

Стосовно товарів (робіт, послуг), що підлягають обов'язковій сертифікації, споживачу повинна надаватись інформація про їх сертифікацію.

Учасниками обов'язкової сертифікації є органи з сертифікації, випробувальні лабораторії, виробники (продавці, виконавці) продукції, а також центральні органи систем сертифікації, які визначені в необхідних випадках для організації та координації робіт у системі сертифікації однорідної продукції.

Під час проведення сертифікації та в разі позитивного рішення органу з сертифікації заявникові видається сертифікат та право маркувати продукцію спеціальним знаком відповідності. Форма, розміри і технічні вимоги до знаку

відповідності визначаються державним стандартом. Знак відповідності не може бути застосований, якщо порушено правила його використання.

Органи з сертифікації можуть припиняти або зупиняти реалізацію сертифікованої продукції, якщо виявлено, що вона не відповідає вимогам нормативного документа, відповідно до якого вона сертифікована, або якщо термін дії сертифікату закінчився, або дія сертифіката припинена, або зупинена рішенням органу з сертифікації.

Обов'язками виробників (постачальників, виконавців, продавців) продукції є:

- проведення в установлені терміни і в установленому порядку сертифікації продукції;
- забезпечення виготовлення продукції згідно з вимогами нормативного документа, відповідно до якого вона сертифікована;
- реалізація продукції виключно за наявності сертифікату відповідності;
- повідомлення органу з сертифікації про внесення змін до технічної документації або технологічного процесу виробництва сертифікованої продукції.

Міжнародним співтовариством прийнято визначення сертифікату відповідності як документа, який видано відповідно до правил системи сертифікації і який вказує на забезпечення необхідної впевненості в тому, що ідентифікована продукція (процес чи послуга) відповідає конкретному стандарту або іншому нормативному документу. З цього визначення випливає, що сертифікація створює певний ступінь (неабсолютний) впевненості в наявності відповідності. Для цього сертифікація повинна мати необхідний набір доказів, а також документальне або інше підтвердження цих доказів. Вони повинні створювати необхідну впевненість відповідності, тобто потрібно встановити рівень необхідної впевненості, під який збираються докази. Чим вищий рівень впевненості, тим більш вагомими повинні бути докази.

Сукупність і послідовність окремих операцій, які виконуються третьою стороною щодо підтвердження відповідності, прийнято називати *схемою сертифікації*.

Добровільну сертифікацію мають право проводити підприємства, організації, інші юридичні особи, що взяли на себе функції органу з добровільної сертифікації, а також органи, акредитовані в державній системі сертифікації. Правила добровільної сертифікації встановлюються органами з добровільної сертифікації, які подають Державному комітету України зі стандартизації, метрології та сертифікації інформацію для їх реєстрації в установленому Комітетом порядку. Заявник з добровільної сертифікації має право сам встановлювати номенклатуру вимог, відповідно до якого проводиться сертифікація.

Таким чином, стандартизація та сертифікація поки що недостатньо виконують свою роль "катализатора якості" в Україні. Це пояснюється не тільки тим, що вони знаходяться на початковій стадії процесу перебудови, в силу чого їх потенціал розкрито лише частково, а й тими труднощами, які має вітчизняна економіка. Вже в найближчий час можна очікувати підвищення ролі стандартизації та сертифікації у вирішенні проблеми якості і конкурентоспроможності українських підприємств та їхньої продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

12.4 Державний нагляд за якістю та внутрішньовиробничий технічний контроль

До найважливіших методів забезпечення належної якості та конкурентоспроможності продукції належать державний нагляд за якістю і внутрішньовиробничий технічний контроль.

Для організації розробки, експертизи й підготовки до затвердження державних стандартів України з рішення Комстандарту створено технічні комітети зі стандартизації, що діють за договором із національним органом. До роботи в цих комітетах залучаються на добровільних засадах представники заінтересованих підприємств та організацій, провідні вчені й спеціалісти.

Основними *функціями* Комстандарту України стосовно сертифікаційних робіт є:

- визначення принципів, структури та правил системи сертифікації;
- затвердження переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації;
- акредитація органів із сертифікації та випробувальних лабораторій (центрів), атестація експертів-аудиторів;
- установа правил визнання сертифікатів інших країн;
- постійне інформування споживачів через відповідні інформаційні фонди щодо стандартів різних категорій, сертифікатів, класифікаторів техніко-економічної та соціальної інформації, випробувальних центрів тощо.

У межах державної системи стандартизації та сертифікації в Україні функціонує державний нагляд за якістю, який здійснюють відповідні органи, а також передбачає конкретно визначену відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності за порушення стандартів, норм (метрологічних, санітарних та інших обов'язкових вимог, які встановлюють гранично допустимі величини показників продукції, що гарантують високу якість) і правил (метрологічних, санітарних, екологічних, протипожежних, технологічних).

Державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил здійснюють Комстандарт України та його територіальні органи – центри стандартизації, метрології та сертифікації. Перші керівники цих органів за посадою є одночасно головними державними інспекторами відповідно України, Автономної Республіки Крим, областей і міст з нагляду за якістю продукції, а інші керівники і спеціалісти цих органів – державними інспекторами.

Органи державного нагляду виконують багатоспрямовані *функції*, а саме:

- перевіряють додержання стандартів (норм і правил);
- узагальнюють результати перевірок та інформують про них відповідні органи державної влади і громадськість;
- забезпечують оперативне вжиття заходів для припинення порушень стандартів (норм і правил);
- вносять пропозиції щодо підвищення якості продукції та ефективності власної діяльності.

Державний нагляд проводиться за планами його органів (або в разі звернення громадян з відповідними претензіями у формі періодичної (постійної) перевірки додержання вимог нормативних документів чи проведенням вибіркового (суцільного) контролю стабільності якості сертифікованої продукції, правил випробування виробів.

Об'єктами державного нагляду є:

- продукція виробничо-технічного призначення, товари народного споживання та продукти харчування – щодо відповідності стандартам, нормам і правилам;
- експортна продукція – щодо стандартів (норм і правил) або окремих вимог, обумовлених договором (контрактом);
- імпортна продукція – щодо чинних в Україні стандартів (норм, правил) стосовно безпеки для життя, здоров'я, майна людей і навколишнього середовища;
- атестовані виробництва – щодо відповідності встановленим вимогам до сертифікації продукції.

Суб'єкти господарювання за порушення вимог стандартів (норм, правил) несуть матеріальну відповідальність – *штраф*. Залежно від характеру порушення розмір штрафів становить:

- за випуск продукції науково-технічного, виробничо-технічного і споживчого призначення, що не відповідає вимогам стандартів або не пройшла обов'язкової сертифікації, – 25%;
- за реалізацію підвищено небезпечної продукції без належного попереджувального маркування та відповідної інструкції щодо транспортування й експлуатації (споживання), а також імпортною продукції, що не відповідає вимогам національних стандартів стосовно безпеки для життя, здоров'я, майна людей і навколишнього середовища, – 50%;
- за продаж продукції, забороненої до випуску органами державного нагляду, та виробів, які внаслідок порушення вимог стандартів стали небезпечними для життя (здоров'я) людей і навколишнього середовища, – 100% від їхньої вартості.

Важливо, що сплата штрафів у відповідних розмірах не звільняє підприємців від обов'язку відшкодування збитків споживачам продукції, які виникли внаслідок порушення стандартів (норм, правил) або внаслідок невиконання умов договору на поставку продукції.

Серед існуючих і широкоживаних методів забезпечення виробництва продукції високої якості чільне місце належить *внутрішньовиробничому технічному контролю*. На підприємствах функції безпосереднього контролю якості складових частин і готових для споживання виробів виконують відділи технічного контролю (ВТК).

Головне завдання технічного контролю – постійно забезпечувати необхідний рівень якості, зафіксований у нормативних документах, через безпосередню перевірку кожного виробу й цілеспрямований вплив на умови й чинники, що забезпечують таку якість. Успішно розв'язати це завдання можна за правильного вибору об'єктів і методів контролю.

Об'єктами контролю мають бути всі компоненти виробничої системи та взаємозв'язаних з нею елементів, тобто вхід (ресурси), сам виробничий процес, вихід (продукція).

Необхідність контролю ресурсів (матеріалів, енергії, знарядь праці, інформації, персоналу) на вході системи зумовлюється тим, що їхня якість значною мірою визначає конкурентоспроможність готового продукту праці. Використання у виробничому процесі лише частини ресурсів незадовільної

якості може призвести до непродуктивних витрат доброякісних ресурсів. Саме вхідний контроль ресурсів має запобігти непродуктивним витратам.

Об'єктами контролю на вході системи (підприємства) чи її (його) окремих виробничих блоків (цехів, дільниць) мають бути:

- якість основних і допоміжних матеріалів, заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, окремих деталей і вузлів;
- справність устаткування, пристроїв, робочого інструменту й контрольно-вимірювальних приладів, за допомогою котрих виготовляється продукція та визначається рівень її якості;
- технічна документація, за якою здійснюється технологічний процес;
- відповідність рівня кваліфікації персоналу вимогам, що забезпечують якісне виконання певної роботи.

Якість продукції визначальною мірою формується протягом власне виробничого процесу. Це спричиняє необхідність ретельного контролювання перебігу технології її виготовлення. Об'єктами контролю тут стає ретельне дотримання виробничо-трудої дисципліни, технологічних режимів обробки та складання виробів. Контрольні операції здійснюються не тільки стосовно якості, а й стосовно кількості, оскільки порушення технологічної, виробничої і трудої дисципліни може призвести до псування сировини, матеріалів, окремих деталей і навіть готових виробів, а відставання в кількості виготовленої продукції – до невиконання виробничої програми підприємства.

Контроль на виході виробничої системи (підприємства та його підрозділів) має запобігати потраплянню бракованої продукції споживачеві або передачі її на наступні технологічні фази (стадії) усіма негативними наслідками цього. Такий контроль уможливує також постійне інформування керівництва про рівень виконання виробничих завдань та досягнуті економічні результати виробництва.

Рівень витрат на контролювання якості та його загальна ефективність такого контролю істотно залежать від добре обґрунтованого вибору тих або тих методів (видів) контролю.

Найбільш ефективними вважають такі види контролю:

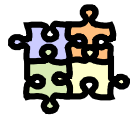
- за впливом на перебіг технологічного процесу – активний;
- за засобами, що використовуються, – автоматизований;
- за організаційними формами – статистичний.

Активним є контроль якості безпосередньо в ході технологічного процесу виготовлення виробу та режимів його обробки за допомогою спеціальних контрольних технічних пристроїв, вмонтованих у технологічне устаткування (автоматичних індикаторів, вимірювальних головок, ізотопних індукційних та інших приладів). Застосування активного контролю дає змогу запобігти появі та виходу з технологічного процесу напівфабрикатів і готових видів продукції незадовільної якості.

За *автоматизованого* контролю перевірка якості здійснюється через застосування автоматичних пристроїв (включаючи промислових роботів) без участі людини як під час технологічного процесу, так і після завершення обробки чи складання виробу. Такий контроль є одним з головних способів зменшення витрат на контрольні операції та підвищення їхньої ефективності особливо в безперервних та масових типах виробництва, де часто трудомісткість контролю якості перевищує витрати на виготовлення продукції в автоматичному режимі.

Статистичний – це особливий вид (метод) вибіркового контролю, що ґрунтується на застосуванні теорії ймовірностей та математичної статистики. Він уможливорює не тільки фіксацію фактичного рівня якості масової продукції, а й активний вплив на перебіг технологічного процесу, тобто забезпечує його регулювання (управління ним). Основна його ідея полягає в тому, що в будь-якому сталому процесі, коли відсутні непередбачені збурення, фактичні показники якості окремих екземплярів продукції завжди матимуть лише незначні відхилення від середніх величин.

Перевагою статистичного контролю є можливість керувати рівнем якості продукції за принципом саморегулювання кібернетичної системи зі зворотним зв'язком. Проте йому властиві й недоліки, яких не можна ігнорувати: по-перше, він має відносно вузьку сферу застосування (переважно масове виробництво); по-друге, потребує порівняно великих коштів на збирання та обробку інформації. Здешевити ці процеси можна автоматизацією збирання, обробки й аналізу необхідної для контролю інформації, створенням гнучких автоматизованих виробництв.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: Виробниче підприємство планує підвищити якість продукції. Прибуток від реалізації одиниці продукції складає 2653 грн., замість 1867 грн. – у базовому виробі. Сума додаткових капітальних вкладень, пов'язані з підвищенням якості продукції складає 8990 тис. грн. Розрахуйте річний економічний ефект від виробництва продукції підвищеної якості та термін окупності додаткових витрат на підвищення якості продукції, враховуючи, що обсяг продукції складає 3100 виробів.

Розв'язання:

1. Визначаємо питомі капітальні вкладення:

$$\Delta K = 8990 \text{ тис.} : 3100 = 2900 \text{ грн} / \text{од.}$$

2. Річний економічний ефект від виробництва продукції підвищеної якості:

$$E_p = ((2653 - 1867) - 0,15 \cdot 2900) \cdot 3100 = 1088,1 \text{ тис. грн}$$

3. Термін окупності додаткових витрат на підвищення якості продукції :

$$T_{ок} = \frac{8990000}{(2653 - 1867) \cdot 3100} = 3,7 \text{ роки}$$

Висновок: річний економічний ефект від виробництва продукції вищої якості становить 1088,1 тис. грн., термін окупності додаткових витрат на підвищення якості продукції – 3,7 роки.

Приклад 2: На підприємстві передбачається впровадження оновленої продукції з вищими показниками порівняно з базовою моделлю. Впровадження нововведень потребує додаткових капітальних вкладень на суму 1200 тис. грн. Це надасть можливість виробляти щорічно 500 одиниць продукції. Валові витрати на виробництво одиниці продукції становлять 25 тис. грн., відпускна ціна – 32 тис. грн. Собівартість базової моделі складає 22 тис. грн., ціна реалізації – 28 тис. грн. Розрахуйте річну економію, термін окупності та

коефіцієнт економічної ефективності при впровадженні у виробництво продукції вищої якості.

Розв'язання:

1. Річна економія від збільшення прибутку завдяки зміні якості продукції:

$$E_p = [(32 - 25) - (28 - 23)] \cdot 500 = 1000 \text{ тис. грн.}$$

2. Термін окупності додаткових витрат на підвищення якості продукції:

$$T_{ок} = \frac{1200}{1000} = 1,2 \text{ роки}$$

3. Коефіцієнт економічної ефективності додаткових капітальних вкладень:

$$E_p = \frac{1000}{1200} = 0,83$$

Висновок: річна економія від збільшення прибутку завдяки зміні якості продукції складе 1 млн. грн., сума капітальних вкладень окупиться за 1,2 роки, а коефіцієнт економічної ефективності додаткових капітальних вкладень складатиме 0,83.

Приклад 3: Підприємство реалізувало продукцію - вищого сорту 12 тис., першого – 9 тис., другого – 5 тис. ц. Визначте коефіцієнт сортності продукції.

Розв'язання:

Коефіцієнт сортності молока:

$$K_{сорт} = \left(12 \cdot \frac{12}{12} + 9 \cdot \frac{9}{12} + 5 \cdot \frac{5}{12} \right) \div (12 + 9 + 5) = 0,8$$

Висновок: коефіцієнт сортності складає 0,8.

Приклад 4: Підприємство здає 13 тон зерна на пункт зберігання з фактичною вологістю 12%, а засміченість бур'янами складає 4%. Базисна кондиція цих показників складає відповідно 11% та 2%. Визначить залікову масу та коефіцієнт заліковості зерна.

Розв'язання:

1. Залікова маса зерна:

$$Z_m = \frac{13 \cdot \left(1 - \left(\frac{12 + 4}{100} \right) \right)}{1 - \frac{11 + 2}{100}} = 12,55 \text{ т.}$$

2. Коефіцієнт заліковості зерна:

$$K_z = \frac{12,55}{13} = 0,97$$

Висновок: коефіцієнт заліковості зерна складає 0,97.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРШЕННЯ

Завдання 1: Виробниче підприємство планує підвищити якість продукції. Прибуток від реалізації одиниці продукції складає 2450 грн., замість 1978 грн. – у базовому виробі. Питомі додаткові капітальні вкладення, пов'язані з підвищенням якості продукції дорівнюють 3400 грн. Розрахуйте річний економічний ефект від виробництва продукції підвищеної якості та термін окупності додаткових витрат на підвищення якості продукції.

Завдання 2: На підприємстві передбачається впровадження оновленої продукції з вищими показниками порівняно з базовою моделлю. Впровадження нововведень потребує додаткових капітальних вкладень на суму 204 тис. грн. Це надасть можливість виробляти щорічно 500 одиниць продукції. Валові витрати на виробництво одиниці продукції становлять 38 тис. грн., відпускна ціна – 48 тис. грн. Собівартість базової моделі складає 36,8 тис. грн., ціна реалізації – 46, 5 тис. грн. Розрахуйте річну економію від збільшення прибутку, термін окупності та коефіцієнт економічної ефективності при впровадженні у виробництво продукції вищої якості.

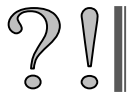
Завдання 3: Підприємством передбачається впровадження оновленої продукції з вищими показниками порівняно з базовою моделлю. Впровадження нововведень потребує додаткових капітальних вкладень на суму 1544 тис. грн. Це дозволить випускати 340 тис. од. продукції. Валові витрати на виробництво одиниці продукції становлять 38 тис. грн., а відпускна ціна збільшиться на 8,5% порівняно з базовою. Собівартість базової моделі складає 36,8 тис. грн., ціна реалізації – 46, 5 тис. грн. Розрахуйте термін окупності та коефіцієнт економічної ефективності при впровадженні у виробництво продукції вищої якості.

Завдання 4: Підприємство реалізувало продукцію переробному підприємству – вищого сорту 10 тис., першого – 8 тис., другого – 4 тис. ц. Визначте коефіцієнт сортності продукції.

Завдання 5: Підприємство реалізувало плодovu продукцію обсягом 1250 ц, у тому числі 50% - вищого сорту, 30% - першого сорту, а інше – другого сорту. Визначить коефіцієнт сортності та суму коштів від продажу продукції, якщо ціна реалізації 1 ц вищого сорту складатиме 580 грн./ц.

Завдання 6: Підприємство здає 10 тон ячменю на пункт зберігання з фактичною вологістю 16%, а засміченість бур'янами складає 2%. Базисна кондиція цих показників складає відповідно 14,5% та 1%. Визначте залікову масу та коефіцієнт заліковості зерна.

Завдання 7: Підприємство реалізує продукцію обсягом 200 тон зерна, фактичною вологістю 17%. Базисна кондиція показника складає відповідно 14,5%. Визначте залікову масу та коефіцієнт заліковості зерна, виручку від реалізації продукції, якщо ціна реалізації 1 тони продукції відповідної якості складає 1600 грн./тону.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Поняття «якість продукції».
2. Показники якості продукції, їх характеристика.
3. Методи оцінки якості продукції.
4. Поняття «конкурентоспроможність».
5. Чинники, які впливають на конкурентоспроможність продукції (підприємства).
6. Оцінка конкурентоспроможності продукції (підприємства).
7. Стандартизація продукції (послуг).
8. Сертифікація продукції (послуг).
9. Нормативні документи зі стандартизації.
10. Об'єкти технічного контролю.
11. Основні види технічного контролю якості на підприємствах України.

ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ

- 13.1 Сутнісна характеристика і вимірювання ефективності виробництва.
 13.2 Оцінка ефективності діяльності підприємств.
 13.3 Чинники підвищення ефективності виробництва.

Ключові терміни

• ефект; ефективність діяльності; види ефективності; критерії ефективності; показники ефективності; напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства

13.1 Сутнісна характеристика і вимірювання ефективності виробництва

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), засобів праці та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал підприємства створює суспільно корисну продукцію, товари або надає різні види послуг. Отримані в наслідок витрачання ресурсів результати називають **ефектом діяльності**. Проте наявність результату не означає ефективність витрачання ресурсів. Остання визначається присутністю позитивного значення при співставленні результату функціонування підприємства з витраченими для цього ресурсами.

Ефективність виробництва - це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.

У зарубіжній практиці як синонім терміна «результативність господарювання» зазвичай застосовується термін «*продуктивність системи виробництва та обслуговування*», коли під продуктивністю розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) за виробництва різноманітних товарів і послуг.

Сутнісна характеристика ефективності виробництва знаходить відображення в загальній методології її визначення, форма якої має вигляд:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси(витрати)}}$$

Оскільки, результативність виробництва є найважливішим компонентом визначення ефективності та має декілька інтерпретацій. Розрізняють: 1) кінцевий результат *процесу виробництва*; 2) кінцевий *народногосподарський* результат роботи підприємства або іншої інтеграційної структури як первинної автономної ланки економіки. *Перший* відбиває матеріалізований результат процесу виробництва, що вимірюється обсягом продукції в натуральній і вартісній формах; *другий* включає не тільки кількість виготовленої продукції, а також її споживну вартість. Кінцевим результатом процесу виробництва господарської

діяльності підприємства за певний період часу є чиста продукція, тобто новостворена вартість, а фінансовим результатом комерційної діяльності є прибуток.

Ефективність виробництва визначають та застосовують для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є відокремлювання за окремими ознаками відповідних видів ефективності, кожний з яких має певне практичне значення для системи господарювання. Відповідні види ефективності виробництва поділяються переважно за різноманітністю одержуваних ефектів (результатів) господарської діяльності підприємства. У зв'язку з цим *класифікація видів ефективності* наступна:

1. Відповідно до одержаного результату:

- *економічна ефективність* відображається через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на підприємстві або в іншій виробничій структурі. До таких показників належать: обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції; величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія тих чи інших видів ресурсів (матеріальних, трудових) або загальна економія від зниження собівартості продукції; продуктивність праці тощо;
- *соціальна ефективність* полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшенні умов праці та побуту, стану довкілля, безпеки життя тощо. Результати соціальної політики виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, посилення інфляції, погіршення економічних показників);
- *екологічна ефективність* характеризує гармонізацію відносин людини з навколишнім середовищем, зменшення шкідливих викидів і т.п.;
- *науково-технічна ефективність* з'являється при підсиленні потенційних можливостей, виробничих систем, наукових організацій, споживачів продуктивніше вирішувати ті чи інші завдання за допомогою продукції, виробленої даним підприємством.

2. В залежності від місця одержання ефекту:

- *комерційна (локальна) ефективність* означає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, унаслідок якої воно має певний дохід (прибуток);
- *народногосподарська ефективність*, тобто сукупний ефект у сферах виробництва і споживання відповідних виробів (послуг). Цей вид має місце коли виробництво продукції на даному підприємстві потребує додаткових витрат ресурсів, але її споживання (використання) на іншому підприємстві пов'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності.

3. За методом розрахунку розрізняю наступні види ефективності:

- *абсолютна ефективність* характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяльності підприємства (організації) за певний проміжок часу;
- *порівняльна ефективність* відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору найкращого з них; рівень ефективності відбиває економічні та соціальні переваги обраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямку діяльності) порівняно з іншими можливими варіантами.

Абсолютна й порівняльна ефективність доповнюють одна одну. Визначення економічно найбільш вигідного варіанта господарювання завжди базується на зіставленні показників абсолютної ефективності, а її аналітична оцінка здійснюється порівнянням запланованих, нормативних і фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

4. Відповідно до ступеня збільшення ефекту:

- *первинна ефективність* - це початковий одноразовий ефект, який одержано внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства, впровадження інноваційних технічних, організаційних або економічних заходів;

- *мультиплікаційна ефективність* проявляється здебільшого в кількох специфічних формах - дифузійному й резонансному ефектах, а також ефектах «стартового вибуху», супровідних можливостей та акселерації.

Дифузійний ефект реалізується тоді, коли певне господарсько-управлінське рішення, нововведення технічного, організаційного, економічного чи соціального характеру поширюється на інші галузі.

Резонансний ефект має місце тоді, коли якесь нововведення в певній галузі активізує і стимулює розвиток інших явищ у виробничій сфері.

Ефект «стартового вибуху» - це своєрідна «ланцюгова реакція» в перспективі. Він можливий за умови, коли певний «стартовий вибух» стає початком наступного лавиноподібного збільшення ефекту в тій самій або в іншій галузі виробництва чи діяльності.

- *синергічна ефективність* виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи інших інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво (діяльність) кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив в усіх інших.

Також можуть розглядатися інші *види ефективності діяльності підприємства*, а саме:

- *внутрішня ефективність* - це ефективність використання внутрішніх можливостей підприємства, його внутрішніх ресурсів;

- *зовнішня ефективність* - це ефективність використання зовнішніх можливостей підприємства, що забезпечуються факторами зовнішнього середовища;

- *загальна ефективність* як інтеграція зовнішньої і внутрішньої ефективності;

- *ринкова ефективність* - повнота задоволення потреб споживачів порівняно з альтернативними способами їх задоволення;

- *цільова або стратегічна ефективність*, яка відбиває міру досягнення цілей підприємства.

13.2 Оцінка ефективності діяльності підприємств

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства (організації) методологічно пов'язаний передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

Критерій – це головна відмітна ознака й провідна міра визначення ефективності виробництва (діяльності) за якими здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій має найповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва полягає в тім, щоб на кожному одиницю ресурсів (трудових, матеріальних і фінансових витрат) – досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробництва стає зростання продуктивності праці (живої та уречевленої). Кількісна визначеність і зміст критерію відображаються в конкретних показниках ефективності виробничо-господарської та іншої діяльності суб'єктів господарювання.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно дотримуватися певних *принципів*, а саме:

- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних у діяльності ресурсів;
- можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації);
- виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва.

Система показників ефективності виробництва, що побудовано на підставі зазначених принципів включає кілька груп:

- 1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності);
- 2) показники ефективності використання праці (персоналу);
- 3) показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів;
- 4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій).

Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність господарювання або ефективність використання окремих видів ресурсів (табл. 13.1).

Для всебічної оцінки рівня й динаміки абсолютної економічної ефективності виробництва, результатів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства поряд із наведеними основними показниками варто використовувати також і специфічні показники, що відображають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

Конкретні види ефективності можуть виокремлюватися не лише за різноманітністю результатів (ефектів) діяльності підприємства, а й залежно від того, які ресурси (застосовувані чи споживані) беруться для розрахунків.

Система показників ефективності виробництва суб'єктів господарювання

Узагальнюючі показники	Показники ефективності використання		
	<i>праці (персоналу)</i>	<i>виробничих фондів</i>	<i>фінансових коштів</i>
Рівень задоволення потреб ринку	Темпи зростання продуктивності праці	Загальна фондівіддача (за обсягом продукції)	Оборотність оборотних коштів
Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів	Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці	Фондовіддача активної частини основних фондів	Рентабельність оборотних коштів
Прибуток на одиницю загальних витрат	Відносне вивільнення працівників	Рентабельність основних фондів	Відносне вивільнення оборотних коштів
Рентабельність виробництва	Коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу	Фондомісткість одиниці продукції	Питоми капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції)
Витрати на одиницю товарної продукції		Матеріаломісткість одиниці продукції	
Частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва	Трудомісткість одиниці продукції	Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів	
Народногосподарський ефект використання одиниці продукції	Зарплатомісткість одиниці продукції		Строк окупності вкладених інвестицій

Застосовувані ресурси – це сукупність живої та уречевленої праці, а *споживані* – це поточні витрати на виробництво продукції (надання послуг). У зв'язку з цим у практиці господарювання варто виокремлювати також ефективність застосовуваних і споживаних ресурсів як специфічні форми прояву загальної ефективності виробництва. У даному разі мова йде про так звані ресурсні та витратні підходи до визначення ефективності із застосуванням відповідних типів показників.

Узагальнюючий показник ефективності застосовуваних ресурсів підприємства (організації) можна розрахувати, користуючись формулою:

$$E_{вр} = \frac{Oчп}{Чп + (\Phi_o + \Phi_{об}) \cdot К_{ив}}; \quad (13.1)$$

де $Oчп$ – річний обсяг чистої продукції підприємства, грн.;

$Чп$ – річна середньооблікова чисельність персоналу, чол.;

Φ_o – середньорічний обсяг основних фондів за відновною вартістю, грн.;

$\Phi_{об}$ – середньорічна вартість оборотних фондів підприємства, грн.;

$K_{пв}$ – коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення середньооблікової чисельності працівників до обсягу національного доходу за розрахунковий рік у сфері матеріального виробництва.

Узагальнюючим показником ефективності споживаних ресурсів може бути показник витрат на одиницю товарної продукції, що характеризує рівень поточних витрат на виробництво і збут виробів (рівень собівартості). Як відомо, до собівартості продукції споживані ресурси включаються у вигляді оплати праці (персонал), амортизаційних відрахувань (основні фонди і нематеріальні активи) і матеріальних витрат (оборотні фонди). При цьому використовують формулу:

$$E_{вр} = \frac{\sum O_{тпн}}{\sum V_{вр}} = \frac{O_{зтпн} + O_{рп}}{V_{оп} + V_{мр} + V_{зв} + V_{і}}; \quad (13.2)$$

де $E_{вр}$ – ефективність використання ресурсів підприємством за даний період, грн.;

$O_{тпн}$ – обсяг виробленої товарної продукції за даний період, грн.;

$V_{вр}$ – загальна сума використаних на виготовлення продукції ресурсів, грн.;

$O_{зтпн}$ – залишки товарної продукції, виготовленої в даному періоді на складах, грн.;

$O_{рп}$ – обсяг реалізованої продукції за даний період, грн.;

$V_{оп}$ – прямі витрати, на оплату праці персоналу за даний період, грн.;

$V_{мр}$ – прямі витрати на використані матеріальні ресурси за даний період, грн.;

$V_{зв}$ – загальновиробничі витрати за даний період, грн.,

$V_{і}$ – інші прямі витрати, віднесені на собівартість виготовленої продукції за даний період, грн.

Серед узагальнюючих показників ефективності виробництва виокремлюють також *відносний рівень задоволення потреб ринку*. Він визначається як відношення очікуваного або фактичного обсягу продажу товарів (надання послуг) суб'єктом господарювання до виявленого попиту споживачів.

До важливих узагальнюючих показників ефективності виробництва (діяльності) належить також *частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва*. Це зумовлюється тим, що за ринкових умов господарювання вигіднішим економічно й соціально є не екстенсивний (через збільшення застосовуваних ресурсів), а саме інтенсивний (за рахунок кращого використання наявних ресурсів) розвиток виробництва.

Визначення частки приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва здійснюється за формулою:

$$Ч_{інт} = 100 * \left(1 - \frac{\Delta P}{\Delta O} \right); \quad (13.3)$$

де $Ч_{інт}$ – частка приросту обсягу продукції, зумовлена інтенсифікацією виробництва;

ΔP – приріст застосовуваних ресурсів за певний період (розрахунковий рік), %;

ΔO – приріст обсягу виробництва продукції за той же період (рік), %.

13.3 Чинники підвищення ефективності виробництва

Рівень економічної та соціальної ефективності виробництва (діяльності) залежить від багатьох чинників. Тому для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація чинників її зростання за певними ознаками.

Класифікацію чинників зростання ефективності виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьома ознаками:

1) *За видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення)*. Групування чинників за цією ознакою достатньо чітко визначає джерела підвищення ефективності: зростання продуктивності праці і зниження зарплатомісткості продукції (економія затрат живої праці), зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва (економія затрат уречевленої праці), а також раціональне використання природних ресурсів (економія затрат суспільної праці).

2) *За напрямками розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності)*. Визначальними напрямками є:

- прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації);
- підвищення якості й конкурентоспроможності продукції (послуг);
- усебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

3) *За місцем реалізації в системі управління виробництвом*. При цьому особливо важливим є відокремлювання внутрішніх (внутрішньогосподарських) і зовнішніх (народногосподарських) чинників, а також поділ низки внутрішніх чинників на так звані «тверді і м'які».

Класифікація внутрішніх чинників на «тверді» і «м'які» є досить умовною, але широко використовується в зарубіжній практиці господарювання. Специфічну назву цих груп чинників запозичено з комп'ютерної термінології, відповідно до якої сам комп'ютер називається «твердим товаром», а програмне забезпечення – «м'яким товаром». За аналогією «твердими» чинниками називають ті, які мають фізичні параметри і піддаються вимірюванню, а «м'якими» – ті, що їх не можна фізично відчутти, але вони мають істотне значення для економічного управління діяльністю трудових колективів.

Можливі *напрямки* реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників *підвищення ефективності діяльності підприємств* та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

1. *Технологічні нововведення*, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і

динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.

2. *Устаткуванню* належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних, строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.

3. *Матеріали та енергія* позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. *Самі продукти праці (вироби)*, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Запропоновані підприємством (організацією) для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

5. *Працівники*. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві (в організації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. *Організація*. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства (установи), що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку.

7. *Методи роботи*. При наявності трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства (організації). Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах (фірмах) позитивного досвіду.

8. *Стиль управління*, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства (організації). Від нього залежить, у якій мірі

враховуватимуться зовнішні чинники і зростання ефективності діяльності на підприємстві (в організації). Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури.

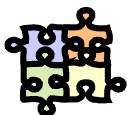
9. *Державна економічна й соціальна політика* істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є: а) практична діяльність владних структур; б) різноманітні види законодавства (законотворча діяльність); в) фінансові інструменти (заходи, стимули); г) економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності); д) ринкова, виробнича й соціальна інфраструктури; е) макроекономічні структурні зміни; є) програми приватизації державних підприємств (організацій); ж) комерціалізація організаційних структур невикробничої сфери.

10. *Інституціональні механізми*. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій), їхню діяльність треба зосередити на: 1) розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому; 2) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

11. *Інфраструктура*. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств (організацій) є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств (організацій) справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури.

12. *Структурні зміни в суспільстві* також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах: а) технології, наукові дослідження та розробки, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортованих та вітчизняних технологій); б) склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу); в) масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій); г) моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; д) склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо.

Лише вміле використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності). При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Приклад 1: В результаті господарської діяльності підприємство отримало 7400 тис. грн. валового доходу. Собівартість реалізованої продукції та надання послуг склало 4520 тис. грн. До державного бюджету було сплачено податку на додану вартість в розмірі 1230 тис. грн. Відповідно до статуту підприємства відрахування до резервного фонду становлять 25% чистого прибутку, поповнення додаткового капіталу – 15%, виплата дивідендів – 30%. Необхідно здійснити розподіл чистого прибутку та визначити величину нерозподіленого прибутку.

Розв'язання:

1. Визначаємо валовий прибуток:

$$ВП = 7400 - 4520 - 1230 = 1650 \text{ тис. грн.}$$

2. Чистий прибуток за відрахуванням податку на прибуток:

$$ЧП = 1650 - \left(1650 \cdot \frac{18}{100}\right) = 1353 \text{ тис. грн.}$$

3. Розподіляємо чистий прибуток за фондами:

- резервний фонд: $ЧПр = 1353 \cdot \frac{25}{100} = 338,2 \text{ тис. грн.}$

- поповнення додаткового капіталу: $ЧПдод.к. = 1353 \cdot \frac{15}{100} = 202,9 \text{ тис. грн.}$

- виплата дивідендів: $ЧПдив. = 1353 \cdot \frac{30}{100} = 405,9 \text{ тис. грн.}$

4. Визначаємо величину нерозподіленого прибутку:

$$ЧПнер. = 1353 - 338,2 - 202,9 - 405,9 = 406 \text{ тис. грн.}$$

Відповідь: Величина нерозподіленого прибутку становить 406 тис. грн.

Приклад 2: Відповідно до наведених даних розрахувати показники ефективності виробництва окремих видів продукції на підприємстві.

Рівень рентабельності основних видів продукції

Показники	Виріб 1	Виріб 2	Виріб 3
Грошовий дохід (виручка від реалізації), тис. грн.	3494	4011	335
ПДВ, тис. грн.	$3494 \cdot \frac{20}{100} = 698,8$	802,2	67
Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	$3494 - 698,8 = 2795,2$	3208,8	268
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	2450	2805	296
Валовий прибуток, тис. грн.	345,2	403,8	-28
Рівень рентабельності, %	14,08	14,3	-1,5

Відповідь: Розрахунок показників рентабельності виробництва продукції на підприємстві показав, що виробництво та реалізація виробів 1 та 2 для підприємства є ефективним. Виробництво та подальший продаж виробу 3 є збитковим для підприємства.

Приклад 3: Визначити показники рентабельності оборотних фондів, виробничих фондів на підприємстві. Чистий прибуток за даний період склав 1500 тис. грн. середньорічна вартість основних фондів – 2456 тис. грн., оборотних засобів - 950 тис. грн.

1. Визначаємо рентабельність оборотних засобів:

$$Роб. = \frac{1500}{950} \cdot 100 = 157,8\%$$

2. рентабельність виробничих фондів (норма прибутку):

$$Нпр. = \frac{1500}{2456 + 950} \cdot 100 = 44\%$$

Відповідь: рентабельність виробничих фондів становить 44%.

Приклад 4: Доход від реалізації продукції підприємства становив 1400 тис. грн. Рентабельність, як прибуток до операційних витрат дорівнює 15%. Як зміниться рентабельність за умови незмінності суми операційних витрат, якщо наступного року чистий дохід збільшиться на 5,5%?

Розв'язання:

1. Визначаємо суму операційних витрат:

$$Воп = 1400 \cdot \left(1 - \frac{15}{100\%}\right) = 1190 \text{ тис. грн}$$

2. Визначаємо величину чистого доходу на плановий період:

$$ЧД = 1400 \cdot \left(1 + \frac{5,5}{100\%}\right) = 1477 \text{ тис. грн}$$

3. Визначаємо рентабельність планового періоду:

$$Род. = \frac{1477 - 1190}{1190} \cdot 100 = 24,1\%$$

Висновок: Зростання чистого доходу при незмінній сумі витрат призведе до підвищення рентабельності з 15% до 24,1%.

Приклад 5: У звітному періоді виручка від реалізації продукції склала 1600 тис. грн., середньорічна вартість основних засобів становила 2500 тис. грн. Визначити абсолютну та відносну зміну фондівдачі, відсоток зростання виручки від реалізації продукції, якщо фондівдача планується на рівні 0,71.

Розв'язання:

1. Визначаємо фондівдачу звітного періоду:

$$Фвід. = \frac{1600}{2500} = 0,64 \text{ грн.}$$

2. Зміна фондівдачі:

$$Фвід.абс. = 0,71 - 0,64 = 0,07 \text{ грн.}; \Delta Фвід. = \frac{0,71}{0,64} \cdot 100 = 110,9\%.$$

3. Визначаємо виручку від реалізації продукції планового року:

$$ВРПпл. = 2500 \cdot 0,71 = 1775 \text{ тис. грн.}$$

4. Визначаємо зміну виручки від реалізації:

$$ВРП.абс. = 1775 - 1500 = 225 \text{ тис. грн.} \quad \Delta Фвід. = \frac{1775}{1500} \cdot 100 = 118,3\%.$$

Відповідь: Відносна зміна виручки від реалізації продукції становить 18,3%, а приріст – 225 тис. грн.

Приклад 6: Розрахуйте узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів. Обсяг виробленої товарної продукції становив 3250 тис. грн. Витрати на оплату праці – 1060 тис. грн., витрати на матеріальні ресурси – 1300 тис. грн., загальновиробничі витрати – 450 тис. грн., інші прямі витрати – 135 тис. грн.

Розв'язання:

$$E_{вр} = \frac{3250}{1060 + 1300 + 450 + 135} = 1,1;$$

Відповідь: Узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів становить 1,1



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИРІШЕННЯ

Завдання для самостійного розв'язання:

Завдання 1: Показник фондівдача планується на рівні 0,55. На скільки необхідно збільшити обсяг реалізованої продукції, якщо ціна реалізації продукції становила 2,3 грн./од, обсяг реалізованої продукції – 800 тис. од., середньорічна вартість основних засобів становила -4000 тис. грн.

Завдання 2: Розрахуйте узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів.

Показники	значення
Обсяг виробленої товарної продукції	4056
Витрати на оплату праці	1256
Витрати на використані матеріальні ресурси	1804
Загальновиробничі витрати у % до суми витрат на оплату праці, %	30
Інші прямі витрати	978

Завдання 3: Відповідно до наведених даних таблиці проаналізуйте показники ефективності виробництва продукції на підприємстві.

Рівень рентабельності основних видів продукції

	Показники	значення
Звітний рік	Грошовий дохід (виручка від реалізації), тис. грн.	3494
	ПДВ, тис. грн.	
	Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	
	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1560
	Валовий прибуток, тис. грн.	
	Рівень рентабельності, %	
Базисний рік	Грошовий дохід (виручка від реалізації), тис. грн.	2366
	ПДВ, тис. грн.	
	Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	
	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1357
	Валовий прибуток, тис. грн.	
	Рівень рентабельності, %	

Завдання 4: Здійснить розподіл чистого прибутку. Відповідно до статуту підприємства відрахування до резервного капіталу складатимуть 22% чистого прибутку, поповнення власного капіталу – 25%, виплату дивідендів – 35%. Проаналізуйте отримані результати.

Розподіл прибутку підприємства, тис. грн.

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Звітний у % до базисного року
Виручка від реалізації	7397	8872	
ПДВ	1232	1478	
Чистий дохід			
Собівартість реалізованої продукції	5945	6169	
Валовий прибуток			
Податок на прибуток			
Чистий прибуток			
Розподіл прибутку:			
- резервний капітал			
- додатковий капітал			
- виплата дивідендів			
Усього розподілено			
Нерозподілений прибуток			

Завдання 5: Сума операційних витрат становить 400 тис. грн. Рентабельність, як прибуток до операційних витрат дорівнює 12%. Як зміниться рентабельність за умови незмінності доходу від реалізації, якщо наступного року операційні витрати збільшаться на 5%?

Завдання 6: Розрахуйте узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів та окремо рівень використання ресурсів за видами:

- основних виробничих фондів: фондівіддачу, фондомісткість, рентабельність фондів;
- оборотних фондів: коефіцієнт оборотності, коефіцієнт завантаження, тривалість одного обороту, рентабельність оборотних фондів;
- трудових ресурсів: продуктивність праці, трудомісткість продукції, фондоозброєність, зарплатомісткість.
- капітальних вкладень: коефіцієнт економічної ефективності, строк окупності капітальних вкладень.

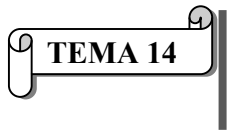
Вихідні дані для розрахунку показників ефективності використання ресурсів на підприємстві

Показники	Значення, тис. грн.
Обсяг виробленої товарної продукції	3700
Витрати на оплату праці	1340
Витрати на використані матеріальні ресурси	1804
Загальновиробничі витрати у % до суми витрат на оплату праці, %	30
Інші прямі витрати	978
Середньорічна вартість основних фондів	3043
Середньорічна вартість оборотних фондів	3598
Витрати праці, що понесені на виготовлення продукції, люд.-год.	198300
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	450
Обсяг капітальних вкладень	4500
Прибуток від здійснення капітальних вкладень	750



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Поняття та сутність ефективності діяльності підприємства.
2. Види ефективності отриманих ефектів та діяльності підприємства.
3. Критерії та принципи формування показників ефективності.
4. Система показників ефективності діяльності підприємства.
5. Узагальнюючі показники ефективності використання ресурсів.
6. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.
7. Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства.

**ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ**

- 14.1. Економічна безпека підприємства: сутність і передумови формування
- 14.2. Методичні підходи до конструювання аналітичних показників оцінки рівня економічної безпеки підприємства
- 14.3. Управління економічною безпекою підприємства
- 14.4. Структурна перебудова економіки і трансформація підприємств (організацій), об'єднань
- 14.5. Практика здійснення та ефективність трансформації і реструктуризації суб'єктів господарювання
- 14.6. Санація (фінансове оздоровлення) господарюючих суб'єктів
- 14.7. Банкрутство і ліквідація підприємств (організацій)
- 14.8. Методичні основи визначення ймовірності банкрутства

Ключові терміни

економічна безпека, ризик, складові економічної безпеки, управління економічною безпекою, система економічної безпеки, трансформація, реструктуризація, об'єкти реструктуризації, бізнес-план реструктуризації, ефективність реструктуризації, санація, механізм санації, бізнес-план санації, фінансування санаційних заходів

14.1 Економічна безпека підприємства: сутність і передумови формування

Економічна безпека підприємства – відносно новий напрям розвитку економічної науки. Необхідність її постійного забезпечення зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування і досягнення головних цілей своєї діяльності.

Під економічною безпекою суб'єктів підприємництва будемо розуміти стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності підприємства, гарантований захист його ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.

Основна ціль економічної безпеки підприємства (ЕБП) – забезпечення стійкого функціонування підприємства в теперішньому часі та в майбутньому.

Головні функціональні цілі:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності та високої конкурентоспроможності його технічного потенціалу;
- висока ефективність менеджменту, оптимальність та ефективність його організаційної структури;

- високий рівень кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- мінімізація шкідливого впливу результатів виробничої діяльності на довкілля;
- максимальна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- захист інформаційного поля комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів;
- забезпечення безпеки персоналу підприємства, його майна комерційних інтересів.

До головних загроз, які перешкоджають забезпеченню економічної безпеки, відносять:

- різноспрямованість економічних інтересів держави, регіонів і підприємств;
- низький рівень мотивації працівників до попередження загроз і їх незацікавленість в кінцевих результатах діяльності підприємства;
- перевага значної частини дебіторської та кредиторської заборгованості в балансі підприємства;
- значна зношеність активної частини основних засобів.

Найбільш поширеним терміном у сутності економічної безпеки є поняття **ризик** – одна з форм небезпеки, тобто можлива небезпека невдачі запланованих дій.

В залежності від результатів підприємницької діяльності ризику поділяються на:

- *комерційні ризики* (спекулятивні та чисті). *Чисті ризики* означають можливість збитків чи нульового результату. *Спекулятивні ризики* проявляються в можливості одержання як позитивного результату, так і негативного;
- *фінансові ризики* – до них належать: кредитний, валютний, втрачених фінансових зисків тощо;
- *валютний ризик* – це загроза втрат, пов'язаних зі зміною курсів іноземних валют під час здійснення угод їх купівлі-продажу;
- *ризик ліквідності* – це специфічна форма ризику, пов'язаного з низькою ліквідністю об'єктів інвестування (майна, активів) чи з великим періодом інвестиційного процесу. Тобто це ризик щодо можливості збитків під час реалізації майна, нерухомості, цінних паперів або інших товарів, пов'язаних зі зміною оцінки їх якості та (або) споживчої вартості.

Виділяють наступні складові економічної безпеки підприємства.

1. *Фінансова складова* вважається провідною й вирішальною для ефективного функціонування підприємства. До фінансової складової економічної безпеки входять такі елементи, за якими оцінюється стан загрози: аналіз загрози негативних дій щодо політико-правової складової економічної безпеки; оцінка поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки; оцінка ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій, пов'язаних з антикризовими явищами; планування комплексу заходів і розробки рекомендацій щодо фінансової складової економічної безпеки.

2. *Інтелектуальна і кадрова складова* визначає в першу чергу інтелектуальний та професійний склад кадрів. Дана складова має бути спрямована на охорону належного рівня безпеки й охоплювати організацію

системи підбору, найму, навчання й мотивації праці працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, свободу творчості, забезпечення соціальними благами.

3. *Техніко-технологічна складова* передбачає аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції аналогічного профілю певного підприємства.

4. *Політико-правова складова* охоплює такі елементи організаційно-економічного спрямування: 1) аналіз загроз негативних впливів; 2) оцінку поточного рівня забезпечення; 3) планування (програму) комплексних заходів спеціалізованими підрозділами підприємства; 4) здійснення ресурсного планування; 5) планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства.

5. *Інформаційна складова* економічної безпеки формується таким чином:

1) збір всіх видів інформації, яка стосується діяльності суб'єкта господарювання;

2) аналіз отриманої інформації з дотриманням загальноприйнятих принципів і методів організації робіт;

3) прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів на підприємстві, в країні, за кордоном стосовно конкретної сфери бізнесу;

4) оцінювання рівня економічної безпеки за всіма складовими та в цілому, розробка рекомендацій для підвищення рівня безпеки на конкретному суб'єкті господарювання;

5) збір інших видів інформації, спрямованої на антикризову діяльність (зв'язок з громадськістю, формування іміджу підприємства, захист конфіденційної інформації). Весь комплекс інформаційної складової є важливим фактором для своєчасного прийняття правильного рішення з боротьби з можливими проявами кризових ситуацій.

6. *Екологічна складова* має гарантувати безпеку суспільству від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність. З цією метою товаровиробник повинен ретельно дотримуватись національних норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, що потрапляють у навколишнє середовище, та екологічних параметрів продукції, яка виготовляється.

7. *Силова складова* економічної безпеки в програмі антикризового господарства має: забезпечити фізичну і моральну безпеку співробітників; гарантувати безпеку майна та капіталу підприємства; гарантувати безпеку інформаційного середовища підприємства; забезпечити сприятливе зовнішнє середовище бізнесу.

Система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

Надійна економічна безпека підприємства можлива лише за комплексного і системного підходу до її організації. Ця система забезпечує можливість оцінити перспективи зростання підприємства, розробити тактику і стратегію його

розвитку, зменшити наслідки фінансових криз і негативного впливу нових загроз та небезпек.

Основними принципами економічної безпеки суб'єктів підприємництва виступають наступні: законність, цілеспрямованість, економічна доцільність, контроль, диверсифікація, баланс інтересів.

Принцип законності передбачає, що вся система економічної безпеки та її функціонування мають бути побудовані у відповідності до існуючих в країні правових норм та власних правових актів суб'єктів підприємництва.

Принцип цілеспрямованості вказує на те, що всі заходи економічної безпеки мають базуватись на інтересах суб'єктів підприємництва і спрямовуватись на захист тих видів діяльності, які в даний час виконує суб'єкт підприємництва.

Економічна доцільність передбачає, що вартість заходів економічної безпеки не повинна перевищувати вартості отриманих від них економічних результатів.

Контроль як принцип економічної безпеки має забезпечити відповідність отриманих від проведених заходів безпеки результатів тим показникам, які передбачались при їх плануванні, а диверсифікація вимагає, з одного боку, комплексного підходу при запровадженні заходів безпеки, а з іншого – поширення їх на всі види діяльності суб'єкта підприємництва та всі регіони, в яких реалізуються його інтереси.

Баланс інтересів вимагає, щоб забезпечення економічної безпеки здійснювалось з врахуванням інтересів безпеки всіх осіб, які мають справу з тим чи іншим суб'єктом підприємництва: працівники, акціонери, клієнти (споживачі), контрагенти, партнери, держава.

14.2 Методичні підходи до конструювання аналітичних показників оцінки рівня економічної безпеки підприємства

Суть економічної безпеки реалізується в системі її критеріїв і показників. Критерієм економічної безпеки виступає оцінка економічного стану суб'єкта господарювання. Критеріальна оцінка економічної безпеки базується на оцінках: ресурсного потенціалу суб'єкта і можливостей його розвитку; рівня ефективності використання ресурсів; рівня можливостей суб'єкта протистояти загрозам його економічній безпеці та самостійно ліквідувати їх; конкурентоспроможності суб'єкта; цілісності та масштабів структури суб'єкта; ефективності кадрової політики суб'єкта.

В системі показників економічної безпеки доцільно виділити:

– темпи зростання прибутковості та посилення економічної стабільності в діяльності суб'єкта;

– рівень матеріального і соціального забезпечення його працівників; розмір боргових зобов'язань суб'єкта;

– структуру дебіторської заборгованості;

– обсяги використання тіньового капіталу тощо.

Для економічної безпеки важливе значення мають не стільки самі показники, скільки їх граничні значення, тобто допустимі величини, недотримання яких буде перешкоджати нормальному розвитку діяльності суб'єкта підприємництва, призводити до формування негативних тенденцій в

його економічній безпеці. Найвищий ступінь економічної безпеки суб'єкта підприємництва досягається при умові, що весь комплекс показників знаходиться в рамках допустимих меж граничних значень, а граничне значення одного показника досягається не за рахунок іншого.

Аналіз і оцінку економічної безпеки підприємства виконують у такий послідовності:

–виявлення внутрішніх і зовнішніх факторів, що визначають економічну безпеку підприємства (по кожній з функціональних складових), аналіз і оцінка ступеня їх впливу;

–розрахунок узагальнених показників економічної безпеки для кожної з функціональних складових;

–розрахунок інтегрального показника економічної безпеки підприємства, розробка комплексу заходів, спрямованих на підвищення економічної безпеки, і оцінка їх ефективності.

Оцінка рівня економічної безпеки здійснюється порівнянням розрахункових значень показника з реальними величинами, одержаними раніше стосовно підприємства, а також (коли це можливо) щодо аналогічних суб'єктів господарювання відповідних галузей економіки.

Після розрахунку впливу функціональних складових на зміну сукупного критерію економічної безпеки підприємства здійснюють функціональний аналіз заходів з організації необхідного рівня економічної безпеки підприємства за окремими складовими в наступній послідовності:

1. Визначення структури негативних впливів за функціональними складовими економічної безпеки. Розподіл об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів.

2. Фіксація вжитих превентивних заходів для запобігання негативним впливам за всіма функціональними складовими економічної безпеки.

3. Оцінка ефективності вжитих заходів з погляду нейтралізації конкретних негативних впливів за кожною складовою економічної безпеки.

4. Визначення причин недостатньої ефективності заходів, ужитих для подолання вже наявних і можливих негативних впливів на економічну безпеку.

5. Виявлення неусунених і очікуваних негативних впливів на рівень економічної безпеки, а також тих, що можуть з'явитися в майбутньому.

6. Опрацювання рекомендацій щодо усунення існуючих негативних впливів на економічну безпеку й запобігання можливій появі нових.

7. Оцінка вартості кожного з пропонованих заходів щодо усунення негативних впливів на рівень економічної безпеки й визначення відповідальних за реалізацію таких заходів.

Оцінка ефективності діяльності відповідних структурних підрозділів підприємства (організації) з використанням даних про витрати для запобігання можливим негативним впливам на економічну безпеку й про розміри відверненої і заподіяної шкоди дає об'єктивну (підкріплену економічними розрахунками) панораму результативності діяльності всіх підрозділів (відділів, цехів) з цього питання.

14.3 Управління економічною безпекою підприємства

Під управлінням економічною безпекою підприємства розуміємо сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, мотивації і контролю, які забезпечують економічну безпеку підприємства.

Система економічної безпеки підприємства є комплексом організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, спрямованих на кількісну й якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз. Систему заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно погоджувати з цілями діяльності підприємства і ресурсами, які є на конкретному підприємстві.

Тільки на основі виявлення інтересів підприємства й їх гармонізації з суб'єктами зовнішнього середовища, що взаємодіють із останнім, можливе забезпечення економічної безпеки. Така гармонізація розглядається як форма активного захисту інтересів підприємства.

Система управління економічною безпекою підприємства, до складу якої входить сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових, контролюючих і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечує отримання прибутку, розмір якого достатній для знаходження господарюючого суб'єкта в стані економічної безпеки.

Стратегія управління економічною безпекою підприємства в умовах нестабільного існування повинна включати наступні складові:

- діагностика кризових ситуацій;
- поділ об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів;
- визначення переліку заходів щодо запобігання загроз економічній безпеці;
- оцінка ефективності запланованих заходів з точки зору нейтралізації негативних впливів;
- оцінка вартості запропонованих заходів щодо усунення загроз економічній безпеці.

До числа основних завдань системи економічної безпеки будь-якої комерційної структури відносяться:

1. Захист законних прав та інтересів підприємства та його співробітників.
2. Збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку обстановки.
3. Вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів на роботу в компанії.
4. Своєчасне виявлення можливих прагнень до підприємства та його співробітникам з боку джерел зовнішніх загроз безпеки.
5. Недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів, організованої злочинності та окремих осіб із протиправними намірами.
6. Протидія технічному проникненню в злочинних цілях.
7. Виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників підприємства на шкоду його безпеки.
8. Захист співробітників підприємства від насильницьких посягань.
9. Забезпечення збереження матеріальних цінностей і відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства.

10. Добування необхідної інформації для вироблення найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності компанії.

11. Фізична і технічна охорона будівель, споруд, території і транспортних засобів.

12. Формування серед населення та ділових партнерів сприятливого думки про підприємство, що сприяє реалізації планів економічної діяльності та статутних цілей.

13. Відшкодування матеріальної та моральної шкоди, завданої в результаті неправомірних дій організацій і окремих осіб.

14. Контроль за ефективністю функціонування системи безпеки, вдосконалення її елементів.

14.4 Структурна перебудова економіки і трансформація підприємств (організацій), об'єднань

В умовах ринкової економіки весь час виникають кризові ситуації як для системи в цілому, так і для окремих господарюючих суб'єктів. Саме наявність таких ситуацій обумовлює реформування економіки України та орієнтацію вітчизняних суб'єктів господарювання на ефективне функціонування, які вимагають перегляду основ управління господарським механізмом підприємств.

На сучасному етапі трансформації необхідна докорінна перебудова діяльності більшості українських виробників. Це зумовлено погіршенням макроекономічних параметрів розвитку держави, зростанням кількості збиткових підприємств, падінням конкурентоспроможності вітчизняної продукції, низькою інвестиційною активністю на макро- і мікрорівні, відсутністю значних позитивних результатів від приватизації державного майна, низькою ефективністю адаптаційних заходів більшості підприємств. Тому на сучасному етапі розвитку економіки актуальним є дослідження шляхів трансформації суб'єктів господарювання з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Термін *«реорганізація»* має латинське походження і означає перебудову, перетворення. Перекладається на українську мову як перетворення, видозмінення й термін *«трансформація»*, який походить від лат. transformation. У перекладі з англійської термін *«реструктуризація»* (restructuring – re – знову, назад, і structure – порядок, розташування, побудова) означає перебудову, зміну структури чого-небудь. Таким чином, походження й переклад цих іншомовних термінів свідчить про близькість їхніх значень.

У ст. 108 Цивільного кодексу України (ЦКУ) йдеться, що *«перетворенням юридичної особи є зміна її організаційно-правової форми»*. При цьому стара організаційно-правова форма юридично припиняє своє існування і виникає нова, відомості про яку вносяться в Єдиний державний реєстр.

У разі перетворення однієї організаційно-правової форми юридичної особи на будь-яку іншу відбувається перетворення одного суб'єкта господарювання в інший. Цей процес, згідно з чинним законодавством України, супроводжується низькою обов'язкових процедур, а саме: відбувається припинення діяльності старої юридичної особи; здійснюється державна реєстрація знову створеної юридичної особи; розробляються нові установчі документи; до новоутвореного

суб'єкта господарювання переходить усе майно, всі майнові права й обов'язки попереднього суб'єкта господарювання.

Основними ознаками, які підтверджують необхідність проведення реорганізації підприємства, є поява несприятливих тенденцій у будь-якій сфері діяльності підприємства (наприклад, висока заборгованість, збільшення складських запасів готової продукції й матеріалів, скорочення ринків збуту). Перетворення може бути викликане невірним вибором організаційно-правової форми підприємства під час його створення; новими умовами діяльності, за яких існуюча організаційно-правова форма підприємства перестає бути ефективною або перестає відповідати умовам чинного законодавства.

Підприємство як юридична особа може обрати будь-яку форму перетворення. У нормативно-законодавчих документах і сучасній економічній та юридичній літературі наводяться такі форми реорганізаційних перетворень підприємств, як: *виділ або виділення, поділ, приєднання, злиття, перетворення, придбання, поглинання, захоплення, об'єднання*.

Кожна модель трансформації підприємства має свої особливості, які й обумовлюють їх вибір. В умовах економічної кризи правильний вибір форми, характеру й масштабів реструктуризації підприємства сприяє його розвитку та поліпшенню процесів виробництва, стає запорукою фінансового оздоровлення й подальшого існування.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків.

В залежності від мети змін розрізняють три види реструктуризації: санаційну, адаптаційну та випереджаючу.

Санаційна (відновна) реструктуризація застосовується, коли підприємство перебуває у передкризовому або кризовому стані і має за мету вийти з нього.

Адаптаційна (прогресивна) – використовується за відсутності кризи, але при появі негативних тенденцій з метою їх подолання та адаптації підприємства до нових ринкових умов.

Випереджаюча – має місце в успішних компаніях, які передбачають можливість зміни умов функціонування і прагнуть підсилити свої ключові позиції та конкурентні переваги.

В залежності від об'єкта змін розрізняють наступні види реструктуризації: управлінська, технічна, економічна, фінансова, реструктуризація власності.

Управлінська реструктуризація пов'язана зі зміною організаційної структури підприємства, менеджменту, інноваційної, технологічної та маркетингової політики, системи підготовки і перепідготовки кадрів.

Технічна реструктуризація повинна забезпечити підприємству відповідний рівень виробничого потенціалу, технології, ефективних систем постачання тощо, що дозволить виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

Економічна реструктуризація покликана забезпечити достатній рівень рентабельності шляхом оптимізації капітальних і поточних витрат, обсягу продажу, збалансованої цінової політики тощо.

Фінансова реструктуризація стосується управління пасивами підприємства, а саме його заборгованістю, і передбачає зміну структури пасивів.

Реструктуризація власності стосується зміни власника державних підприємств та зміни власності через зміну участі в капіталі тощо.

В залежності від тривалості періоду реструктуризації розрізняють дві її форми: оперативну та стратегічну.

Оперативна реструктуризація розрахована на декілька місяців, і підприємство вирішує питання підвищення своєї ліквідності за рахунок внутрішніх ресурсів у рамках санаційної реструктуризації.

Стратегічна реструктуризація здійснюється в довгостроковому періоді, базується на результатах оперативної реструктуризації і передбачає залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування в межах адаптаційної та випереджаючої реструктуризації.

В залежності від повноти вирішуваних проблем реструктуризація буває часткова та комплексна.

Часткова (обмежена) реструктуризація використовується підприємством для відновлення технічної та економічної дієздатності; заходами такої реструктуризації можуть бути: додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості, переоформлення боргів та ін.

Комплексна реструктуризація охоплює більш суттєві зміни у формі розробки нової організаційної структури, технічної, технологічної та продуктової політики, зміни у менеджменті тощо.

Реорганізація підприємства (добровільна чи примусова) є достатньо складним процесом, який потребує досконалої законодавчо-нормативної бази, чітких методичних інструкцій з проведення цього процесу, відповідної кваліфікації управлінського персоналу та значних фінансових вкладень.

14.5. Практика здійснення та ефективність трансформації і реструктуризації суб'єктів господарювання

Реструктуризація підприємств здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних суб'єктів господарювання і поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності з висновками про можливі напрями фінансового оздоровлення.

Процес реструктуризації передбачає сукупність певних дій, операцій, які виконуються паралельно чи послідовно, але за певною технологією, тобто процес має свої етапи. Можна по-різному виділяти ці етапи, розбиваючи загальний процес на підпроцеси залежно від конкретної ситуації, але типовими є такі етапи:

1. Усвідомлення необхідності змін.
2. Формування команди.
3. Діагностика стану підприємства, виявлення існуючих проблем.
4. Визначення цілей.
5. Розробка бізнес-плану реструктуризації.
6. Реалізація бізнес-плану реструктуризації.
7. Моніторинг реалізації бізнес-плану.
8. Коригувальні дії.

Найважливішим етапом є розробка бізнес-плану реструктуризації – це трансформація обраного з декількох альтернатив варіанту досягнення

встановлених цілей реструктуризації в комплексний план конкретних дій з визначенням строків, ресурсів, відповідальних за їх реалізацію.

Бізнес-план реструктуризації має відповідати загальним вимогам, принципам бізнес-планування взагалі, тобто, він має бути структурованим, містити чітко сформульовані цілі і логічні висновки та багатоваріантні вирішення поставлених завдань. У бізнес-плані реструктуризації слід пропонувати ті заходи, які можливо реально виконати (із зазначенням адресності виконання) і представляти фінансові та змістовні наслідки запропонованих дій. Складений таким чином бізнес-план сприятиме комплексному просуванню до оптимізації цілісного механізму підприємства, тобто стане планом розумної організації конкретної справи.

Реструктуризація підприємства завжди спрямована на призупинення погіршення результатів його господарської діяльності, на підвищення ефективності виробництва. Останнє відбувається за рахунок покращення параметрів як *макроекономічних*, так і *мікроекономічних* чинників.

До *макроекономічних* чинників належать: підвищення ефективності і конкурентоспроможності; скорочення державних субсидій; збільшення ВВП; підвищення продуктивності праці й ефективності; активізація внутрішніх інвестицій; залучення приватних капіталів у виробництво; розширення бази оподаткування; розвиток підприємництва, творчості та ініціативи; самоуправління.

До *мікроекономічних* чинників належать: зменшення витрат на виробництво; підвищення продуктивності праці й ефективності управління; гнучкість у реагуванні на ринкові зміни; сприймання сучасних технологій; збільшення можливості залучати внутрішній і іноземний капітал; оптимізація управління; більша свобода в прийнятті рішень.

Дія всіх перелічених чинників підвищення ефективності виробництва відбувається за рахунок розробки та реалізації програми реструктуризації підприємства. Для її підготовки необхідно проаналізувати економічне становище підприємства, визначити мету та завдання програми, можливі форми та методи реструктуризації, а при розширенні та скороченні виробництва або зміні форми власності та контролю – розробити бізнес-план і план передання об'єктів соціальної сфери, узгодивши його з органами місцевого самоврядування. Треба також розробити програму реалізації (приватизації) об'єктів незавершеного будівництва, реструктуризації кредиторської та дебіторської заборгованостей і їхнє погашення, консервації окремих основних фондів, а також механізм здійснення заходів, передбачених проектом реструктуризації.

Для визначення економічного становища підприємства, для вибору форм і методів реструктуризації необхідно проаналізувати фінансово-господарські показники його діяльності, оцінивши його потенційні можливості щодо розвитку виробництва та кон'юнктури на товарних ринках за попередні роки. Цей аналіз повинен містити оцінку загальної вартості майна, активів і пасивів балансу, нематеріальних активів, кредиторської та дебіторської заборгованості, собівартості та рентабельності продукції, яка проводиться на основі даних бухгалтерського звіту.

Головними сферами, в яких очікується покращення економічної ефективності підприємств завдяки реструктуризації, є: майно, фінанси, організація, персонал, виробництво і продаж.

Якісні характеристики ефективності реструктуризації підприємства

Сфера, яка підлягає реструктуризації	Ефект
Майно і капітал	Продаж, оренда невикористаних складових майна, продаж нерухомості соціального характеру – зміна структури майна, модернізація існуючого виробничого майна, зміни структури капіталу, зміна відносин власності, приваблення закордонного інвестора, впровадження акцій до публічного обороту, реалізація «екологічних» інвестицій
Фінанси	Зміни способів і джерел кредитування, покращення процесів погашення заборгованостей, зменшення боргів, зниження витрат, зменшення рівня постійних витрат, підвищення ліквідності, покращення широко трактованої економічної ефективності підприємства
Організація і управління	Зміни в організації підприємства – створення холдінгових структур, нових організаційних вертикалей, впровадження нової (зазвичай більш простої) організаційної структури, покращення інформаційної системи підприємства, комп'ютеризація, планування і програмування подальшого розвитку
Прийом на роботу	Зміна системи заробітної плати, раціоналізація прийому на роботу, виникнення нових робочих місць, зміна діапазону завдань, відповідальності, зміна структури прийому на роботу
Виробництво і продаж	Модернізація технології виробництва, покращення якості виробів і послуг, зміни в асортиментній структурі продукції, входження до нових сегментів ринку

Характерною властивістю ефектів реструктуризації є те, що їх величина, масштаб, а також сфери появи істотно залежать від виду реструктуризації, сфери діяльності або предметного діапазону, у зв'язку з чим у процесі аналітичного дослідження ефектів реструктуризації необхідно:

- визначити цілі реструктуризації і їх ієрархію, яка віднесена до різних часових горизонтів планування підприємства (стратегічного, теоретичного і операційного);

- описати зовнішні та внутрішні умови діяльності підприємства, оскільки місцем виникнення ефектів є не лише дане підприємство, але і його макро- і мікрооточення;

- мати на увазі, що не всі ефекти є придатними для безпосередньої фінансової оцінки, тому не можуть бути порівнювані між собою.

14.6 Санація (фінансове оздоровлення) господарюючих суб'єктів

Стратегія підприємства повинна бути спрямована на його фінансово-економічне оздоровлення, яке реалізується не тільки через механізм реструктуризації але й санації.

Санація – це система економіко-організаційних заходів, спрямованих на оздоровлення фінансового стану підприємства-боржника.

Санація здійснюється у двох випадках: для збанкрутілих підприємств, і для підприємств, які припинили падіння основних показників своєї господарської діяльності та потребують конкретних заходів для виходу з кризового стану. Термін санації може діяти від 12 до 18 місяців залежно від фінансового стану підприємства.

Санація як економічна категорія виражає комплекс послідовних, взаємозв'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямована на виведення суб'єкта господарювання з кризового стану й відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності.

Отже, основними критеріями оцінки ефективності санації є: ліквідність і платоспроможність; прибутковість; додаткова вартість, створена в результаті санації; конкурентні переваги.

Результати санації в деяких випадках можна оцінити на основі додаткового прибутку підприємства, який складає різницю між сумою прибутку після санації і його розміром (або величиною збитків) до проведення санації.

Для об'єктивнішої оцінки ефективності прогнозований обсяг прибутку приводять до теперішньої вартості. Вкладення для проведення санації розглядаються як інвестиція санатора у підприємство з метою одержання прибутку.

Економічна ситуація підприємства дозволяє використовувати такі шляхи санації, як:

- реструктуризація підприємства;
- реперофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка, розстрочка або погашення частини або їх дарування, про що укладається мирова угода;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- продаж частини майна боржника;
- зобов'язання інвестора про погашення боргу боржника шляхом переведення на нього боргу та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- продаж майна боржника як цілого майнового комплексу;
- удосконалення організації праці;
- інші спроби відновлення платоспроможності боржника.

У процесі санації особливе місце посідають закони фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що виникають у ході мобілізації та використання фінансових джерел санації. Так, законом та Господарським кодексом України передбачено таке поняття, як «досудова санація» для державних підприємств.

Досудова санація – це система заходів щодо відновлення платоспроможності підприємства-боржника, які здійснюються органом, уповноваженим управляти майном боржника, з метою запобігання його банкрутству до початку порушення провадження у справі про банкрутство.

Ініціатива щодо проведення досудової санації може виходити від уповноважених органів, підприємств, кредиторів або інших осіб.

Для проведення досудової санації розробляється план, який повинен містити:

- реквізити підприємства;
- відомості про фінансово-господарське становище;
- заходи, щодо відновлення платоспроможності і терміни їх здійснення;
- розрахунок необхідних коштів для реалізації заходів;
- визначення джерел фінансування заходів;
- умови участі інвесторів і кредиторів у проведенні досудової санації (набуття права власності на майно підприємства відповідно до законодавства, розпорядження частиною продукції, оренда майна підприємства, задоволення вимог кредиторів шляхом переведення боргу на інвестора тощо);
- очікувані наслідки виконання плану досудової санації.

Санація передбачає комплекс конкретних заходів щодо залучення фінансового капіталу із зовнішніх джерел. Якщо мобілізованих із децентралізованих джерел фінансових ресурсів не вистачає для успішного проведення санації, то в окремих випадках може бути прийняте рішення про державну фінансову підтримку.

Надання підтримки орієнтоване, в першу чергу, на підприємства, які здатні її використати з максимальною віддачею та забезпечити збільшення виробництва продукції, що позитивно впливає на доходну частину бюджету.

Централізована санаційна підтримка може проводитися: а) шляхом прямого бюджетного фінансування; б) непрямыми формами державного впливу.

Пряме бюджетне фінансування підприємств може здійснюватися на поворотних (бюджетні позички) і безповоротних засадах (субсидії, дотації, повний або частковий викуп державою акцій підприємств, що перебувають на межі банкрутства).

Отже, використання того чи іншого методу підтримки санації та реструктуризації підприємств залежить від конкретних характеристик підприємства. Проте, у цілому прийнято вважати, що економічно найраціональнішим є: надання державних гарантій та різні форми підтримки фіскального характеру, зокрема, спрямовані на стимулювання лізингу та активізацію участі найбільших кредиторів у санації підприємств, що перебувають у кризі, а також державна допомога у вигляді сприятливої амортизаційної політики.

14.7 Банкрутство і ліквідація підприємств (організацій)

Поняття банкрутства органічно притаманне сучасним ринковим відносинам. Воно характеризує неспроможність підприємства (організації) задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» **банкрутство** – це визнана господарським судом (арбітражем) нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

Боржником є суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі зобов'язання щодо

сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

Суб'єктом банкрутства є боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом.

Як кредитор може виступати будь-яка українська або іноземна юридична чи фізична особа, що має вимоги (претензії) до боржника на підставі як майнових, так і немайнових зобов'язань останнього.

Причини банкрутства підприємств (організацій) можуть бути найрізноманітнішими. Загалом, їх можна поділити на дві групи: *зовнішні та внутрішні*.

Зовнішні фактори можуть бути міжнародними та національними. Міжнародні фактори формуються під впливом динаміки загальноекономічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, стабільності міжнародної торгівлі, митної політики, рівня міжнародної конкуренції, руху міжнародного капіталу тощо. В Україні необґрунтована економічна політика уряду, некеровані інфляційні процеси, тотальна економічна криза, політична нестабільність суспільства, спад ділової активності в економіці найбільш впливають на результати діяльності підприємств, передусім через недосконалість законодавчої бази. Низький рівень інтегрованості вітчизняної економіки, неефективне використання зарубіжного капіталу, різке погіршення кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків спричиняють помітні симптоми банкрутства в багатьох підприємствах України.

Основними етапами порушення справи про банкрутство є:

- встановлення факту неплатоспроможності боржника;
- документальне підтвердження вимог кредитора, який ініціює порушення справи про банкрутство;
- оцінка майна боржника;
- виявлення всіх можливих кредиторів;
- обґрунтування можливості реструктуризації підприємства або санації;
- реструктуризація підприємства або санація (якщо можливі);
- визнання боржника банкрутом.

Процедура порушення справи про банкрутство включає насамперед подання письмової заяви про банкрутство. Заяву про банкрутство можуть подати:

- кредитори (крім кредиторів, майнові вимоги яких повністю забезпечено заставою);
- органи державної податкової служби;
- органи державної контрольно-ревізійної служби;
- сам боржник.

Якщо до одного боржника мають майнові вимоги два або більше кредиторів, останні утворюють так звані збори кредиторів. Заява про банкрутство подається до господарського суду за місцем знаходження боржника.

Письмова заява кредитора (боржника, органів податкової служби або державної контрольно-ревізійної служби) до господарського суду і є підставою для порушення справи про банкрутство. Якщо боржник у разі його фінансової неспроможності (або загрози такої неспроможності) з власної ініціативи звернувся до арбітражного суду, то до його заяви додаються список боржників і кредиторів, суми їхніх вимог, забезпечених або незабезпечених заставою (якщо

вимоги забезпечено заставою, то вказується вартість застави); список майна та його вартість.

Заяву кредитора може бути відкликано заявником до прийняття господарським судом рішення про визнання боржника банкрутом. Відкликання заяви боржником можливе тільки за згодою кредитора.

Після прийняття заяви проводиться попереднє засідання господарського суду, на якому розглядаються подані документи, заслуховується пояснення сторін і, в разі необхідності, призначається розпорядник майна боржника. Якщо суд вирішує, що всіх процедурних вимог дотримано, то він призначає судовий розгляд справи, надсилає повідомлення всім сторонам судового процесу і публікує повідомлення про рішення суду в офіційному друкованому органі Верховної Ради України чи Кабінету Міністрів України.

Судовими процедурами, які застосовують щодо боржника можуть бути:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація з поновленням платоспроможності боржника;
- ліквідація банкрута.

У місячний строк (від дня опублікування повідомлення) господарський суд виносить ухвалу, в якій зобов'язує всіх осіб, що подали заяви з майновими вимогами до боржника, скликати збори кредиторів, а якщо кількість кредиторів перевищує десять осіб – створити повноважний комітет. Повноваження комітету визначаються зборами кредиторів.

Будь-яка фізична чи юридична особа (у тім числі сам боржник чи кредитор), які бажають взяти участь у реструктуризації або санації боржника, у той самий строк повинні подати до господарського суду заяви з письмовим зобов'язанням про переведення на них боргу, а також указати умови проведення процесу реструктуризації або санації.

У даному разі санація є процедурою, що включає угоду між санатором та кредиторами, спрямовану на врегулювання боргів та фінансове оздоровлення юридичної особи боржника.

Отже, першим етапом санації є перехід до санатора боргів боржника; другим – узгодження умов реструктуризації юридичної особи боржника; третім – узгодження між санатором та кредиторами умов виплати боргу.

Практика показує, що реструктуризація може здійснюватись у різних формах: через придбання санатором та/або фізичною чи юридичною особами, ним визначеними, усього чи частки статутного фонду боржника для виплати боргів боржника згідно з умовами плану реорганізації; усього чи частки майна боржника (включаючи частину або всі його угоди) з метою одержання коштів для погашення боргів; здавання в оренду (лізинг) усієї або частини власності боржника з метою розподілу орендних платежів між кредиторами; передачі підприємства в оренду трудовому колективу, якщо боржник – державне підприємство.

Будь-який план санації має включати черговість задоволення претензій (вимог) до боржника відповідно до умов пропозиції про санацію. За браком пропозицій щодо проведення санації або в разі незгоди кредиторів з умовами проведення санації боржника Господарський суд визнає боржника банкрутом і з цього приводу ухвалює відповідну постанову.

Мирова угода – це домовленість між боржником і кредиторами щодо відстрочення або розстрочення, а також прощення кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін. Мирова угода може бути прийнята на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство.

Рішення про ліквідацію боржника може ухвалити суд з власної ініціативи чи на клопотання розпорядника майна, кредитора, зборів чи комітету кредиторів. Відтак, Арбітражний суд приймає відповідну постанову про визнання боржника банкрутом, яка надсилається всім учасникам, причетним до цього процесу. Цією постановою призначаються також ліквідатори з представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів, а також з Фонду державного майна, якщо банкрутом визнано державне підприємство або організацію. Призначені арбітражним судом ліквідатори утворюють *ліквідаційну комісію*, якій надаються широкі повноваження. До ліквідаційної комісії переходить право розпоряджання майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки. Ліквідаційна комісія: управляє майном банкрута; здійснює інвентаризацію та оцінку майна; визначає ліквідаційну масу і розпоряджається нею; вживає заходів для стягнення дебіторської заборгованості; реалізує майно збанкрутілого підприємства (організації) і здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів.

14.8 Методичні основи визначення ймовірності банкрутства

Для успішного господарювання на ринкових засадах суттєво важливим є можливість оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької та іншої діяльності.

Одним із авторитетних підходів до оцінки платоспроможності є розрахунок індексу Альтмана. Цей індекс дає змогу з достатньою вірогідністю розподілити суб'єкти господарювання на тих, що працюють стабільно, і на потенційних банкрутів.

Індекс Альтмана розраховується за формулою:

$$Z = 3,3K_1 + 0,99K_2 + 0,6K_3 + 1,4K_4 + 1,2K_5, \quad (26.1)$$

де 3,3; 0,99; 0,6; 1,4 і 1,2 — коефіцієнти регресії, що характеризують міру впливу на індекс «Z»;

K_1 — характеризує прибутковість основного та оборотного капіталу; визначається діленням суми балансового прибутку на загальну вартість активів; з певною часткою умовності його можна назвати показником рентабельності виробництва;

K_2 — відображає дохідність суб'єкта господарювання і розраховується як співвідношення чистої виручки від реалізації продукції і загальної вартості активів підприємства (організації);

K_3 — визначає структуру капіталу фірми; обчислюється як відношення власного капіталу (за ринковою вартістю) до позикового капіталу (суми коротко і довгострокових пасивів);

K_4 — відображає рівень чистої прибутковості виробництва (діяльності); розраховується діленням обсягу реінвестованого прибутку (суми резерву, фондів

соціального призначення та цільового фінансування, нерозподіленого прибутку) на загальну вартість активів фірми;

K_5 — характеризує структуру капіталу та визначається як відношення власного оборотного капіталу до загальної вартості активів суб'єкта господарювання.

Для визначення ймовірності банкрутства того чи того суб'єкта господарювання розрахунковий індекс «Z» необхідно порівняти з критичним його значенням. Зрозуміло, що в процесі ранжирування (розподілу) підприємств та інших суб'єктів підприємницької діяльності часто виникає потреба врахувати специфіку відповідної галузі (сфери діяльності), а відтак визначити іншу шкалу градації індексів.



ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМУ ТА ПОВТОРЕННЯ

1. Поняття та сутність економічної безпеки підприємства.
2. Основна мета та цілі управління економічною безпекою.
3. Схема процесу організації економічної безпеки.
4. Класифікація ризиків підприємницької діяльності.
5. Загрози безпеці підприємства.
6. Класифікація ризиків підприємницької діяльності.
7. Основні складові організації економічної безпеки.
8. Завдання та функції служби економічної безпеки підприємства.
9. Сутність та завдання реструктуризації підприємства.
10. Форми реструктуризації підприємства.
11. Характеристика оперативної реструктуризації підприємства.
12. Види реструктуризації та їхня характеристика.
13. Показники ефективності реструктуризації підприємства.
14. Порядок та варіанти проведення реструктуризації підприємства.
15. Сутність та завдання процесу санації підприємства.
16. План санації боржника, його зміст та завдання.
17. Джерела фінансування санаційних заходів.
18. Суть банкрутства і чинники, що його спричиняють.
19. Симптоми прояву банкрутства.
20. Порядок ліквідації збанкрутілих підприємств.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева Л.О. Методичні аспекти формування товарної політики підприємства/ Л.О. Андреева //Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – № 3-4 (35-36).
2. Андреева Л.О. Моделювання конкурентоспроможності продукції / Л.О. Андреева // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. – № 3 (27). С. 57-59.
3. Андреева Л.О., Лисак О.І. Ефективність торговельної діяльності аграрних підприємств/ Л.О. Андреева, О.І. Лисак // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – № 1-2 (33-34). – С. 69-80.
4. Андреева Л.О., Лисак О.І. Методичні аспекти стратегічного розвитку підприємств/ Л.О. Андреева, О.І. Лисак // Науковий журнл «Бізнес-інформ», № 6, 2016 – С. 227-231.
5. Андрійчук В.Г. Економіка аграрного підприємства. навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. /В.Г. Андрійчук - К.: КНЕУ, 2000.- 355 с.
6. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз [Текст]: монографія. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292с.
7. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. /І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480с.
8. Болтянська Л.О. Організаційно-економічні основи формування та розвитку аграрного ринку /Л.О.Болтянська //Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої.- Мелітополь 2016. - №2 (31). - С. 33-38
9. Болтянська Л.О. Проблеми та тенденції розвитку внутрішньої торгівлі Запорізької області [Електронний ресурс] / Л.О. Болтянська, В.М. Тебенко / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. - №17. Режим доступу до статті: <http://global-national.in.ua/issue - c.525-530>
10. Болтянська Л.О. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / О.І. Лисак, Л.О. Андреева, Л.О. Болтянська / ADVANCES OF SCIENCE. Proceedings of articles the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018. – С. 1357-1366.
11. Болтянська Л.О. Формування ринкової ціни плодової продукції [Текст] / Л. О. Болтянська //Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства / ХНТУСГ. - Харків, 2007. -Вип. 52: Економічні науки. - С. 85-90
12. Від ідеї до власної справи: Навч. посібник. /А.С.Коноваленко, Л.О.Болтянська, Д.М. Трачова та інш. - Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278с.

13. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / О.О.Гетьман, В.М. Шаповал – К.: Центр навч. літ., 2006 – 488с.
14. Гончаров В.М. Організація управління економічним потенціалом промислових підприємств [Текст]: монографія. / В.М. Гончаров. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2008. – 202 с.
15. Господарський кодекс України: прийнятий 16 січня 2003 р.- К.:Істина, 2003.
16. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник. / В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук– К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
17. Грицаєнко Г.І. Основи інвестиційної діяльності: навчальний посібник. / Г.І. Грицаєнко – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 224 с.
18. Економіка аграрного підприємства: Навчальний посібник / Т.І. Яворська, Ю.О. Прус, О. М. Петрига; за ред. О.М. Петриги, Т.І. Яворської. Мелітополь: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2016. – 498 с.
19. Економіка підприємства. Навч. посібник. [навч. посіб. з грифом МОН 12,94/38,83 ум. др. арк] / Л.О. Болтянська, Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.
20. Економіка підприємства: навчальний посібник / П.В. Круш, Б.М. Сердюк [та ін.]; [за загал. ред. П.В. Круша]. –К.: Ельга-Н, КНТ, 2007. – 780с.
21. Економіка підприємства: Навчальний посібник / Руснак П.П., Черевко Г.В., Ільєнко А.А. та інші; за ред. П.П.Руснака. Біла Церква, 2003 р.
22. Економіка підприємства: підручник / Й.М. Петрович, А.Ф Кіт, В.В. Кулішов [та ін.], [за заг. ред. Й.М. Петровича]. – Львів: «Магнолія плюс» - 2004.- 680с.
23. Завадських Г.М. Дослідження сучасного стану інвестиційної сфери аграрних підприємств / Андрєєва Л.О., Болтянська Л.О. та ін. // Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки: Монографія. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 272 с. – С. 155-208.
24. Завадських Г.М. Регіональна економіка: Навчальний посібник. / Г.М. Завадських. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 556 с.
25. Загородній А.Г. Інвестиційний словник: Навч. посібник. / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин – Львів: Видавництво «Бескид Біт», 2005. – 512 с.
26. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник / О.С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728с.
27. Лисак О.І. Державне регулювання ціноутворення в аграрному секторі України / О.І. Лисак / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2014. - №2. – С. 97-101.
28. Лисак О.І., Андрєєва Л.О. Концепції відтворення трудового потенціалу/ О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету: Випуск 23 / ПДАТУ; за ред. д.е.н., проф. В.В. Іванішина. - Кам'янець -Подільський: ПДАТУ, 2015. - 380 с. С. 150-157.

29. Лисак О.І., Андрєєва Л.О. Проблеми та перспективи експорту аграрної продукції України/ О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва // Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. - 2017. - Vol. 3, № 1. - С. 139-151.
30. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посібник. / В.М. Лукашевич – Львів: Новий світ, 2004. – 248с.
31. Макаровська Т. П Економіка підприємства: навч. посіб. / Т. П. Макаровська, Н. М Бондар. — К.: МАУП, 2003. — 304 с.
32. Мельник Л.Г. Економіка підприємства: конспект лекцій. навч. посіб. / Л.Г. Мельник, О.І. Корінцева: – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. - 412с.
33. Модель розвитку галузей економіки України / Гуткевич С.О., Завадських Г.М., Дунда С.П., Котков С.В. та ін. / за ред. д.е.н. проф. Гуткевич С.О.// Монографія.- Київ:НТУУ “КПІ”, 2011.- 472 с.
34. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку [Текст]: монографія. / А.П Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
35. Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки: монографія. / Андрєєва Л.О., Болтянська Л.О., Грицаєнко М.І., Завадських Г.М., Педченко Г.П.– Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 271 с. (3,1/15,7ум.др.ар.)
36. Педченко Г. П. Статистика: Навчальний посібник / Г. П. Педченко. — Мелітополь: Колор Принт, 2018. — 266 с.
37. [Податковий кодекс України](#). - К.: Верес, 2011. - 336с.
38. [Про господарські товариства](#): Закон України від 19 вересня 1991 р., зі змін. і доп. // Посібник по реформуванню сільськогосподарських та переробних підприємств [2 – е вид., доп.] —К.: ІАЕ УААН, 2000. — С. 204—249.
39. [Про інвестиційну діяльність: Закон України](#) // Голос України. - 1992.-21 листопада. - №226.
40. Прус Ю. О. Інвестиційна діяльність в АПК України / Ю. О. Прус // Молодий вчений. – 2017. – № 1.1 (41.1) січень. – С. 68-72.
41. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции : учебник [Текст] / Ю. Б. Рубин. – [6-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Маркет ДС, 2007. – 608 с.
42. Стратегія інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://www.in.gov.ua>
43. Тебенко В.М. Взаємозв'язок категорій «ефективність» та «результативність» господарської діяльності підприємства / В.М Тебенко / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. – № 3 (27). С. 7-10.
44. Тебенко В.М. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посібн. - 1 вид./ В.М. Тебенко / Вид-во: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс». 2014. – 302 с.
45. Тебенко В.М. Проблеми та тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств України / В.М. Тебенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету №2 (37), 2018. - с. 146-154

46. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник / Л.І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 477с.
47. Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України [Текст]: Колективна наукова монографія / Кириченко О.А., Єрохін С.А. та ін.; [під наук. ред. д.е.н. проф. О.А. Кириченко]. – К.: Національна академія управління, 2008. – 252 с.
48. Черевко Г.В. Економіка підприємств: навч. посіб./ Г.В. Черевко, Ф.В. Горбонос, Г.Б. Іваницька / [за заг. ред Г.В. Черевка]. – Львів: Априорі, 2004. – 384с.
49. Шваб Л.І. Економіка підприємства: навч. посіб./ Л.І. Шваб – К.: Каравела, 2004. – 568с.
50. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Т. І. Яворська. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 384 с.

Навчальне видання

**ЛИСАК Оксана Іванівна
АНДРЕЄВА Лариса Олександрівна
БОЛТЯНСЬКА Лариса Олексіївна**

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМТВА

Навчальний посібник

Підписано до друку 11.08.2020 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Наклад 100 примірників.
Замовлення №239

Виготовлювач ПП Верескун В.М.
Видавничо-поліграфічний центр «Люкс»
м. Мелітополь, вул. М. Грушевського, 10
Тел. 8 (0619) 44-45-11

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виробників
і розповсюджувачів видавничої продукції
від 11.06.2002 р. серія. ДК № 1125