

В.С.Рижиков, В.А. Панков

В.В.Ровенська, Є.О. Підгора

Економіка підприємства

Навчальний посібник

За редакцією В.С.Рижикова

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
для студентів вищих навчальних закладів*

**Видавничий дім «Слово»
Київ 2004**

УДК 338(075)
ББК 65.29
Р – 93

Рецензенти:

Макогон Ю.В., завідуючий кафедрою міжнародної економіки Донецького національного університету, професор, академік АЕН України, доктор економічних наук.

Шелегда Б.Г., завідувача кафедрою економіки підприємства Донецького інститута економіки та господарського права, професор, доктор економічних наук.

Ковальов В.М., професор кафедри економіки промисловості Донбаської державної машинобудівної академії, професор, доктор економічних наук.

Гриф надано Міністерством освіти і науки України
Лист №1/11-784 від 14.03.2002 р.

В.С.Рижиков, В.А.Панков, В.В.Ровенська, Є.О. Підгора

Р-93 Економіка підприємства: Навчальний посібник/
В.С.Рижиков, В.А. Панков, В.В.Ровенська, Є.О. Підгора; За редакцією
В.С. Рижикова. – Київ: Видавничий дім «Слово», 2004.– 253с.

ISBN

Навчальний посібник розрахований на студентів та слухачів вищих навчальних закладів, які вивчають дисципліну „Економіка підприємства”. У ньому враховуються вимоги освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів, спеціалістів та магістрів напрямку 0501 „Економіка та підприємництво”.

Навчальний посібник відображає підходи, поняття та терміни, які використовуються у блоці головних законів та нормативних документів, що регулюють господарську діяльність підприємств України. Посібник може бути корисним широкому колу читачів, які самостійно вивчають економічні дисципліни.

ББК 65.29
ISBN

© В.С.Рижиков, В.А.Панков,
В.В.Ровенська, Є.О. Підгора, 2004
© ДДМА, 2003
© «Слово», 2004

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Підприємництво. Поняття та класифікація	9
1.2. Підприємство, господарські товариства, об'єднання підприємств. Поняття та класифікація	17
1.3. Правові аспекти діяльності підприємств і товариств. Договірна основа діяльності підприємств. Порядок створення нового підприємства, фірми	25
Контрольні питання	29
2. СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА, ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	30
2.1. Структура промислового підприємства	30
2.2. Механізм реалізації господарської діяльності.....	37
2.3. Стратегія розвитку та планування на підприємстві.....	39
2.4. Управління підприємством	45
Контрольні питання	49
3. ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	50
3.1. Ринкове середовище господарювання підприємств та організацій.....	50
3.2. Маркетинг: поняття, концепція і стратегія	54
3.3. Маркетингова інформація і дослідження ринку	56
3.4. Характеристика продукції (робіт, послуг).....	59
3.5. Якість і конкурентоспроможність продукції (послуг).....	60
Контрольні питання	66
4. АКТИВИ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА...67	67
4.1. Активи підприємства, їх види.....	67
4.2. Фінансові ресурси, стратегія. Фінансова система підприємства	71
4.3. Кредитування діяльності підприємства	75
4.4. Розрахунки в господарчій системі підприємства	80
4.5. Фінансовий менеджмент	84

4.6. Підприємство на ринку цінних паперів	87
Контрольні питання	89
5. ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	90
5.1. Інвестиції в діяльності підприємства	90
5.2. Інноваційна діяльність підприємства	91
5.3. Сучасні методи оцінки ефективності інвестицій та інновацій.....	93
Контрольні питання	96
6. ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА.....	97
6.1. Економічна сутність основних засобів підприємства.....	97
6.2. Облік та оцінка основних виробничих засобів.....	101
6.3. Показники використання основних виробничих засобів.....	105
6.4. Знос основних засобів підприємства.....	110
6.5. Амортизація основних виробничих засобів підприємства	113
6.6. Шляхи підвищення ефективності використання основних виробничих засобів підприємства	121
Контрольні питання	123
7. ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА.....	124
7.1 Сутність, склад і класифікація оборотних засобів.....	124
7.2 Кругообіг оборотних засобів	128
7.3 Нормування оборотних засобів	129
7.4 Показники, які характеризують ефективність використання оборотних засобів підприємства.....	136
Контрольні питання	139
8. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ, ЗАРОБІТНА ПЛАТА.....	139
8.1. Поділ персоналу підприємства за категоріями працівників.....	139
8.2. Визначення чисельності працівників	143
8.3. Економічна сутність оплати праці.....	147
8.4. Форми оплати праці.....	151
8.5. Продуктивність праці, трудомісткість, виробіток	157
8.6. Баланс робочого часу. Нормування праці.....	159
Контрольні питання	161

9. ВИТРАТИ ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ.....	162
9.1. Витрати на господарчу діяльність підприємства	162
9.2. Класифікація витрат, пов'язаних з виробництвом продукції.....	166
9.3. Складання кошторису та калькуляції витрат. Собівартість продукції	171
9.4. Способи віднесення витрат на продукцію	178
9.5. Сучасні методи обліку витрат в умовах ринку.....	182
Контрольні питання	184
10. РЕЗУЛЬТАТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	185
10.1. Продукція – результат основної діяльності підприємства	185
10.2. Цінова система. Види цін, їхня класифікація	187
10.3. Ціноутворення. Методи ціноутворення: визначення, класифікація	192
10.4. Цінові стратегії: види, вибір	194
10.5. Роль цін у керуванні підприємством	198
10.6. Фінансові результати діяльності підприємства, виручка, дохід, прибуток, рентабельність.....	200
10.7. Маржинальний аналіз.....	207
10.8. Управління доходами та витратами на підприємстві.....	208
Контрольні питання	210
11. ПОДАТКИ ТА ОБЛІК ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	211
11.1. Податки, їх функції	211
11.2. Господарський облік, його основні види.....	216
11.3. Бухгалтерський облік на підприємстві.....	219
11.4. Управлінський облік на підприємстві.....	224
11.5. Звітність підприємств	230
Контрольні питання	233
12. ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ГОСПОДАРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	234
12.1. Сутність оцінки фінансово-економічного стану підприємства	234
12.2. Оцінка активів і пасивів підприємства.....	235
12.3. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства	237

12.4. Оцінка фінансової стійкості підприємства	242
12.5. Оцінка прибутковості та ділової активності підприємства	244
Контрольні питання	249
ДОДАТОК А.....	250
А.1 Баланс підприємства (актив).....	250
А.2 Баланс підприємства (пасив).....	252
ДОДАТОК Б.....	254
Б.1 Фінансові результати.....	254
Б.2 Елементи операційних витрат.....	255
Б.3 Розрахунок показників прибутковості акцій.....	256
ЛІТЕРАТУРА.....	257

ВСТУП

Сучасне підприємство метою господарської діяльності вважає отримання максимального прибутку від вкладених в підприємництво інтелектуальних, фінансових, трудових та матеріальних ресурсів. Досягнення цієї мети приносить користь суспільству та державі вцілому.

Наповнення бюджету, рівень та стабільність державної економіки залежать від ефективного господарювання всіх суб'єктів економічної системи держави і, в першу чергу, підприємств.

Господарську діяльність підприємств в сучасних ринкових умовах вивчає галузь науки „Економіка підприємства”. В освітньому сенсі – це комплексна дисципліна, яка містить в собі знання про закони ведення господарської діяльності підприємством в сучасних ринкових умовах.

У пропонованому навчальному посібнику з дисципліни „Економіка підприємства” автори розглянули головні аспекти механізму господарювання підприємства, від його заснування, планування діяльності, формування ресурсів та складання „портфелю” заказів до виробництва (витрат ресурсів) продукції (робіт, послуг), ціноутворення, реалізації продукції, визначення ефективності виробництва, обліку та аналізу економічної діяльності. Визначаючи всі ланки механізму господарювання підприємства автори концентрували увагу на їх зв'язках та взаємозалежностях, застосовуючи при цьому законодавчі, методичні, нормативні документи та стандарти, чинні в цей час в економіці України.

Запропонований навчальний посібник розроблений згідно з вимогами чинної „Освітньо-професійної програми підготовки бакалавра, спеціаліста та магістра напрямку 501 „Економіка та підприємництво” галузевого стандарту вищої освіти.

Зміст посібника узгоджений з програмами таких нормативних дисциплін як „Маркетинг”, „Менеджмент”, „Фінанси”, „Економічний аналіз”, „Бухгалтерський облік” та інші.

1 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1 Підприємництво. Поняття та класифікація.
- 2 Підприємство, господарські товариства, об'єднання підприємств. Поняття та класифікація.
- 3 Правові аспекти діяльності підприємств. Договірна основа діяльності підприємств. Порядок створення нового підприємства.

1.1 Підприємництво. Поняття та класифікація

Господарська діяльність суб'єктів ринкової економіки реалізується шляхом застосування таких чинників як земля, капітал, праця та потенційна можливість ефективно використовувати цю сукупність наявних ресурсів.

Безпосередню самостійну, систематичну, на власний ризик, діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкт підприємницької діяльності, законодавство України класифікує як **підприємництво**.

Цей особливий вид діяльності припускає наявність у суб'єктів підприємництва певного способу мислення, особливого стилю і типу господарської поведінки. Це виявляється в особливому творчому відношенні до справи, вільному прояві ініціативи, постійному прагненні до новаторства, пошуку нетрадиційних рішень і можливостей, розширенню масштабів і сфери діяльності і, що особливо важливо, постійній готовності до ризику і вишукуванню способів його подолання.

Найважливіша задача підприємницької діяльності полягає в забезпеченні ефективного функціонування фірми або діяльності індивідуального підприємця, що припускає орієнтацію на інновації і створення інноваційного середовища, вміння залучати і використовувати для рішення поставлених задач ресурси з найрізноманітніших джерел.

Підприємець повинен доцільно формувати власні ресурси (матеріальні та трудові, інформаційні, та власний капітал) та ефективно їх використовувати. В цьому полягає *ресурсна функція підприємництва*.

Щоб виконати *творчу функцію*, підприємець повинен використовувати новітні розробки не тільки в сфері техніки та технології, але й у системі менеджменту; він повинен вміти генерувати інформацію, на підставі цього приймати рішення, ризикувати (коли цей ризик доцільний).

В сучасних умовах для досягнення успішності підприємцю необхідно мати добре налагоджену систему маркетингу, збуту, реклами. Проведення вчасних маркетингових досліджень ринку забезпечить підприємцю переваги, підвищить його конкурентноздатність. В цьому полягає *організаційна функція підприємництва*.

Підприємництво, як самостійна діяльність, припускає самостійність суб'єктів цієї діяльності в різних напрямках:

- вибір виду і сфери підприємницької діяльності;
- вибір напрямків і методів діяльності;
- прийняття господарських рішень і вибір засобів їх реалізації;
- формування виробничих програм; вибір джерел фінансування, постачальників продукції і послуг; джерел одержання трудових ресурсів;
- вибір каналів і методів збуту;
- встановлення систем і розмірів оплати праці та інших видів доходів осіб, що працюють за наймом;
- встановлення рівня цін і тарифів на продукцію та послуги;
- розпорядження прибутком (доходами) від підприємницької діяльності, що залишається після сплати податків і внесення інших обов'язкових платежів.

Підприємницька діяльність здійснюється фізичними і юридичними особами.

Фізичні особи – це індивідуальні підприємці, правове положення яких регулюється відповідними законами, згідно до яких вони наділяються правоздатністю і дієздатністю: від здійснення юридичних актів; та несення майнової та іншої відповідальності.

Юридична особа – це носій майнових прав і обов'язків. Вона виступає в господарському обороті від свого імені; існує незалежно від осіб, що входять у її склад; несе самостійну майнову відповідальність по зобов'язаннях, у які вона вступає. Майно юридичної особи відокремлюється від особистого майна його членів.

Підприємницька діяльність фізичних осіб здебільшого відноситься до індивідуального (приватної) підприємницької діяльності.

Підприємницька діяльність юридичних осіб найчастіше відноситься до колективного підприємництва.

Обидві форми підприємницької діяльності засновані як на власності капіталу і майна, що належить суб'єктам підприємницької діяльності, так і на фінансових засобах, притягнених зі сторони. У тій та іншій формі підприємницької діяльності може застосовуватися і не застосовуватися наймана праця працівників.

Індивідуальний підприємець може бути власником капіталу, вкладеного в конкретне майно, тобто виступати як одноособовий власник і керуючий майном, яке він вкладатиме в організацію господарського процесу.

Індивідуальний підприємець як фізична особа може залучити позикові засоби й орендоване майно для організації господарської діяльності, кінцевим результатом якої буде одержання підприємницького доходу і прибутку.

Індивідуальна підприємницька діяльність має поширення в сучасних умовах у нових галузях, пов'язаних з високими технологіями та новаторськими ідеями. В ролі підприємців виступають інженери, конструктори, що володіють патентами і мають фінансові засоби на організацію і впровадження їх у виробництво. Звичайно індивідуальний підприємець має набагато більше волі дій, чим менеджер у великій фірмі, особливо у виборі напрямків і сфери діяльності.

Підприємець здійснює господарську діяльність від свого імені та на свій ризик.

Підприємець - це особа, що вкладає власні кошти в організацію діла і приймає на себе особистий ризик, пов'язаний з його результатами. Здійснюючи господарські зв'язки з ринковими партнерами, підприємець виступає дійовою особою договору (угоди). Він може надавати право підписання контрактів від свого

імені або від імені фірми, що він очолює, конкретному представникові (керуючому ділами фірми) і встановлювати межі таких повноважень.

Діючи на свій страх і ризик, підприємець приймає на себе всю повноту відповідальності за кінцеві результати діяльності - як індивідуальної, так і колективної. Він несе майнову відповідальність за результати господарської діяльності як фізична особа або як представник юридичної особи.

Підприємець має право:

- створювати для своєї діяльності будь-які види фірм (підприємств);
- одержувати майно і майнові права від інших фірм;
- брати участь своїм майном у діяльності інших економічних суб'єктів ринкових відносин;
- використовувати за згодою сторін майно фізичних і юридичних осіб;
- наймати і звільняти працівників;
- відкривати на своє ім'я або на ім'я фірми рахунок в банку для збереження коштів, здійснення усіх видів розрахункових, кредитних і касових операцій;
- одержувати необмежений за розмірами особистий дохід від індивідуальної підприємницької діяльності.

Підприємець повинний володіти:

- професійним знанням сфери діяльності;
- управлінськими знаннями і досвідом виробничо-збутової та маркетингової діяльності;
- умінням правильно оцінювати свої можливості та положення на ринку;
- економічним мисленням, компетентністю, діловою культурою, наявністю практичного досвіду і навичок;
- умінням організувати виробництво і діяти на свій страх і ризик заради досягнення мети та одержання прибутку;
- умінням аналізувати і використовувати ринкові можливості, новаторські ідеї.

Підприємці організують свою справу і діють заради власної вигоди або вигоди фірми (організації), що вони представляють. Тому підприємницькій діяльності властиві потужні господарські мотивації.

Підприємництво можна розмежувати на дві моделі: класичну та інноваційну.

Класична модель підприємницької діяльності базується на ефективному використанні наявних ресурсів підприємства. У цьому випадку дії підприємця чітко окреслені: дається оцінка ресурсів, що є в наявності; підбирається найдоцільніша модель використання цих ресурсів, що забезпечить їх максимальну віддачу.

Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різноманітного бізнесу.

В Україні правове забезпечення підприємницької діяльності гарантується насамперед Законом України «Про підприємництво».

Підприємницька діяльність дуже різноманітна. Оскільки будь-який бізнес у тому чи іншому ступені пов'язан з основними фазами відтворювального циклу – виробництвом продукції та послуг, обміном і розподілом товарів, їх споживанням – можна виділити наступні види підприємницької діяльності (рис.1.1):

- виробнича;
- комерційна;
- фінансова;
- консультативна.

Будучи відносно самостійними, види підприємницької діяльності взаємно переплітаються, доповнюють один одного. При цьому пріоритет необхідно віддати виробничому підприємству, що визначає усі види підприємницької діяльності та є найбільш складним.

Виробниче підприємство є провідним видом господарської діяльності. Зміст його полягає у виробництві продукції, виконанні робіт і наданні послуг.

До виробничого підприємства належить: науково-дослідна, проектно-технічна діяльність, інжиніринг, безпосереднє виробництво товарів і послуг, виробниче споживання товарів і послуг, інформаційна діяльність у цих галузях.

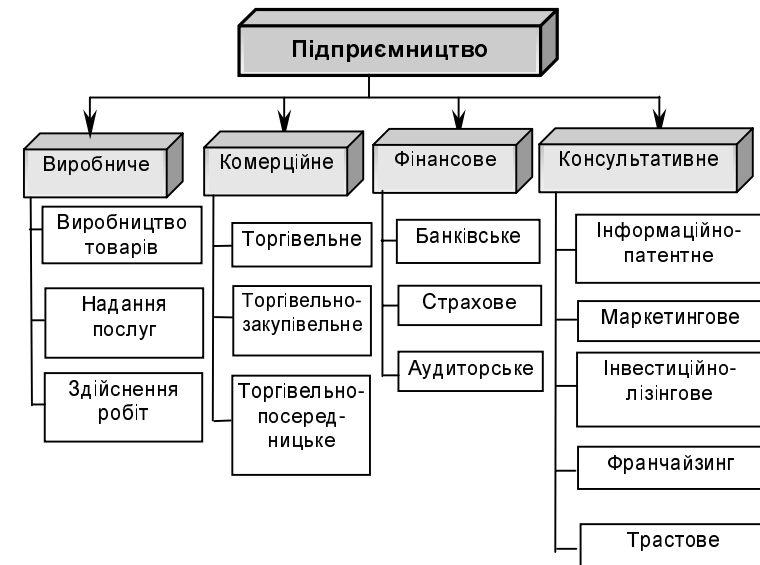


Рисунок 1.1 – Види підприємницької діяльності

Будь-який підприємець, який бажає зайнятися виробничою діяльністю, насамперед повинен визначити, які конкретно товари, види послуг він буде виробляти. Далі підприємець виконує маркетингові дослідження, спрямовані на виявлення попиту на товари. Він вступає в контакти з потенційними споживачами, покупцями товарів, з оптовими чи оптово-роздрібними торговельними організаціями. Формальним завершенням переговорів може бути контракт, укладений між підприємцем і майбутніми покупцями товару. Такий контракт дозволяє мінімізувати підприємницький ризик. Іноді підприємець починає виробничу діяльність з випуску товару, маючи лише усну домовленість. В умовах розвинутих ринкових відносин, усна домовленість, як правило, є надійною гарантією й у наступному, при необхідності, може бути оформлена у виді контракту, угоди. Значно складніше становище в нашій країні, коли надійність усної домовленості дуже невелика, а ризик значно вищий.

У перші роки переходу до ринку в Україні найбільший розвиток одержало **комерційне підприємництво**. Воно характеризується операціями й угодами з купівлі та продажу товарів. Тут швидше можна одержати віддачу. Ця сфера, багато в чому

обмежена раніше, стала стрімко розвиватися головним чином, як частка індивідуального підприємництва. Сюди направили свої зусилля багато енергійних, ініціативних людей. Нерідко серед них зустрічаються і ті, кого раніше відносили до так званої «тіньової» економіки. Якщо виробнича діяльність забезпечує, як правило, 10-12% рентабельності підприємства, то комерційна – 20-30%, а часом й більше. Полем діяльності комерційного підприємництва служать товарні біржі та торгівельні організації.

Торгівельно-закупівельна діяльність в економічно розвинутих державах здійснюється за допомогою товарних бірж, які є різновидом оптового товарного ринку. Мета такої біржі – створити механізм керування вільною конкуренцією і з її допомогою з урахуванням зміни попиту та пропозиції виявити реальні ринкові ціни. Товарна біржа – найбільш розвинута форма регулярно функціонуючого оптового ринку масових замінників товарів (зерно, вугілля, метал, нафта, ліс і т.д.), що продаються за стандартами. Подібні біржі багато років діють у всіх економічно розвинутих країнах.

Особливим видом підприємницької діяльності є **фінансове підприємництво**. Вона складається з банківської, кредитної, страхової, аудиторської та інших видів діяльності. Фінансова діяльність припускає не таку високу норму рентабельності, як попередні види.

Основним суб'єктами діяльності фінансового підприємництва є банки, фондові біржі, страхові, аудиторські, лізингові та інші компанії. Банки можуть бути універсальними та спеціалізованими. Розглянемо декілька видів спеціалізованих банків:

Іпотечні банки – це кредитні установи, які видають довгострокові грошові позички під заставу нерухомого майна. **Інноваційні** – це банки, які утворюються на комерційній основі, щоб сприяти винахідництву та широкому застосуванню науково-технічних розробок (інновацій). **Інвестиційні** – це банки, які займаються фінансуванням довгострокових вкладень.

Фінансова підприємницька діяльність пов'язана з продажем-купівлею цінних паперів здійснюється за допомогою фондових бірж.

Під **фондовою біржею** розуміється організаційно оформлений, регулярно функціонуючий ринок цінних паперів, що сприяє підвищенню мобільності капіталу та виявленню реальної вартості активів. Принцип функціонування фондової біржі базується на оперативному регулюванні та пропозиції. На фондовій біржі проводиться так зване котирування цінних паперів. Воно складається з регулярної оцінки фахівцями котирувального відділу біржі курсів покупців і курсів продавців зі всіх цінних

паперів, що проходять через біржу. При цьому поточні курси постійно демонструються на світловому табло і регулярно публікуються в спеціальних бюлетенях. Поточні курси показують, за якою ціною в даний момент на даній біржі можна купувати визначені акції. Дані ціни, перелічені за спеціальною формулою, є основою для одержання індексів біржової активності – своєрідних барометрів економічної кон'юнктури.

Страхова діяльність здійснюється спеціалізованими підприємствами (фірмами, компаніями), які надають фінансові послуги по страхуванню життя, здоров'я, грошей, майна, та ін.

Аудиторська діяльність передбачає здійснення спеціалізованими фірмами незалежних перевірок фінансової діяльності підприємств на договірних засадах з цими підприємствами.

В останні роки усе більший розвиток в Україні одержує така перспективна форма, як **консультативне підприємництво**. Воно має безліч напрямків (див. рис. 1.1) і, порівнюючи рівень його розвитку в нашій країні з іншими розвинутими країнами, можна зробити висновок, що в найближчі роки консалтинг має стрімко розвиватися.

Важливою формою підприємницької діяльності є **франчайзинг**, який у широкому розумінні цього терміна означає надання права на виробництво та (або) збут продукції (надання послуг), а також практичної допомоги в справі організації бізнесу. Франчайзинг як особлива форма господарювання полягає в тому, що незалежна фірма (франчайзодавець), яка виробляє продукцію (надає послуги), передає право використовувати свій товарний знак іншому підприємству (франчайзоотримувачу) в обмін на зобов'язання виготовляти або продавати продукцію цієї незалежної фірми (надавати такі самі послуги). За право господарювати від імені та під торговельною маркою франчайзодавця франчайзоотримувач виплачує певний відсоток від свого доходу як матеріальну (грошову) винагороду.

1.2 Підприємство, господарські товариства, об'єднання підприємств. Поняття та класифікація

Підприємство – самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку.

Підприємство має самостійний баланс, розрахункові (поточні) та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, а також знак для товарів і послуг.

Для забезпечення ефективного господарювання за ринкових умов, кваліфікованого управління підприємствами винятково важливою є їхня чітка й повна класифікація за певними ознаками. Достатньо повну класифікацію підприємств можна скласти, користуючись такими ознаками (рис. 1.2):

- мета та характер діяльності;
- форма власності;
- національна належність капіталу;
- правовий статус і форма господарювання;
- галузево-функціональний вид діяльності;
- технологічна й територіальна цілісність;
- розмір за кількістю працівників.

Діяльність переважної більшості підприємств має комерційний характер з одержанням прибутку. До некомерційних належать здебільшого доброчинні, освітянські, медичні, наукові та інші організації невиробничої сфери народного господарства.

В залежності від форми власності підприємства поділяють на : приватні, колективні, державні та комунальні.

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

До цього виду відносять також ті індивідуальні та сімейні підприємства, які базуються на приватній власності, та тільки на особистій праці (праці членів сім'ї).

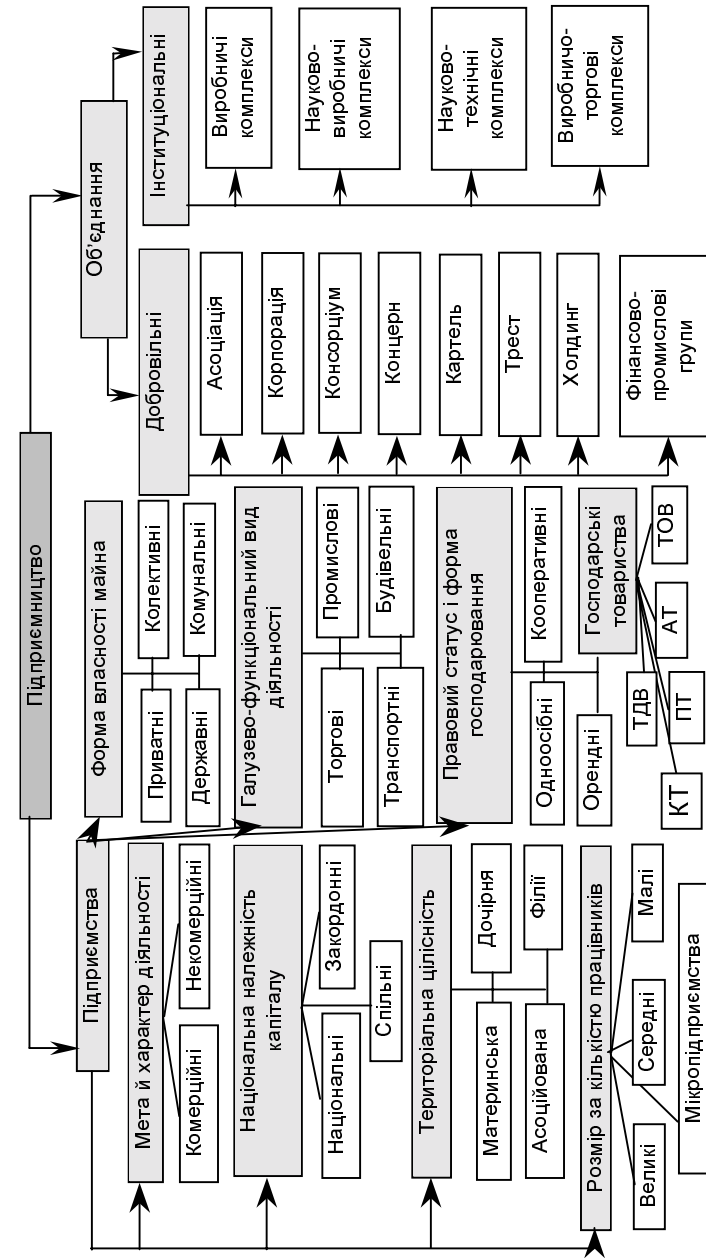


Рисунок 1.2 – Класифікація підприємств, об'єднань підприємств, господарських товариств

Колективне – це таке підприємство, що ґрунтується на власності трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації. Комунальне – підприємство, яке засноване на засадах власності відповідної територіальної громади. Державними є підприємства, засновані на державній власності.

До **державних** належать також так звані казенні підприємства, тобто підприємства, які не підлягають приватизації. Рішення про перетворення державного підприємства на казенне приймає Кабінет Міністрів України за однією з таких умов:

- підприємство провадить виробничу або іншу діяльність, яка відповідно до чинного законодавства може здійснюватись тільки державним підприємством;
- головним споживачем продукції підприємства (понад 50 відсотків) є держава;
- підприємство є суб'єктом природних монополій.

За національною приналежністю капіталу прийнято розрізняти підприємства (фірми): **національні** – капітал належить підприємцям своєї країни; **закордонні** – капітал є власністю іноземних підприємців повністю або в тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філій або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження; **змішані** – капітал належить підприємцям двох або кількох країн; їхня реєстрація здійснюється в країні одного із засновників такого підприємства; якщо метою створення змішаного підприємства є спільна підприємницька діяльність, його називають спільним.

Найбільш важливою є класифікація підприємств (фірм) за правовим статусом і формою господарювання. **Одноосібне підприємство** є власністю однієї особи або родини; воно несе відповідальність за свої зобов'язання всім майном (капіталом). Таке підприємство може бути зареєстроване як самостійне або як філія іншого підприємства (фірми). Форму одноосібних підприємств мають переважно малі за кількістю працівників фірми.

Кооперативні підприємства (кооперативи) – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності. Характерною їхньою ознакою є особиста участь кожного у спільній діяльності, використання власного або орендованого майна. В економіці України функціонують два основні типи кооперативів: виробничі й споживчі. У перспективі

можна очікувати великого поширення кооперативів також і в інших сферах діяльності – науковій, фінансовій, страховій тощо.

У державному секторі економіки однією з форм підприємництва є **орендні підприємства**. Оренда полягає в тимчасовому (на договірних засадах) володінні й користуванні майном, необхідним орендарю для здійснення підприємницької діяльності. Об'єктами оренди можуть бути цілісні майнові комплекси державних підприємств або їхніх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць), а також окремі одиниці майна.

Відокремлені за цією ознакою господарські товариства є об'єднаннями підприємств. У більшості країн з ринковою економікою такі товариства залежно від характеру інтеграції (осіб чи капіталу) та міри відповідальності за зобов'язаннями (повна чи часткова) поділяються на повні, з обмеженою відповідальністю, командитні та акціонерні.

Господарське товариство – юридична особа, створена за згодою з юридичними, фізичними особами шляхом об'єднання їхнього майна з метою здійснення господарської діяльності.

Це може бути:

- товариство з обмеженою відповідальністю;
- акціонерне товариство;
- товариство з додатковою відповідальністю;
- повне товариство;
- командитне товариство.

Товариство з обмеженою відповідальністю – об'єднання (товариство), створене за згодою юридичними особами чи громадянами (фізичними особами) шляхом об'єднання їхнього майна з метою здійснення господарської діяльності, що має статутний фонд, розділений на частки, розмір яких визначається установчими документами (статутом товариства та ін.), право володіння ними не підтверджується акціями, і відповідальність за зобов'язаннями несе тільки в межах свого майна. Учаснику товариства, який зробив свій внесок у статутний фонд, видається посвідка, яке не відноситься до категорії цінних паперів.

Найбільш розвинутою формою господарських товариств є **акціонерне товариство**. Головним атрибутом такого товариства є акція – цінний папір без встановленого терміну обігу, який

свідчить про пайову участь у статутному фонді товариства, підтверджує членство в ньому і право на участь в управлінні ним, дає учаснику товариства право на одержання частки прибутку у вигляді дивіденду та участь у розподілі майна у випадку ліквідації товариства. Акціонерні товариства можуть бути двох видів: відкритого типу, акції якого розповсюджуються через відкриту передплату та купівлю-продаж на фондових біржах; закритого типу, акції якого можуть розповсюджуватися лише між його засновниками. Акціонерна форма господарювання має істотні переваги: фінансові – створює механізм оперативної мобілізації великих за розміром інвестицій і регулярного одержання доходу в формі дивідендів на акції; 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, перетворення найманих працівників на власників певної частки майна підприємства.

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

Товариство з додатковою відповідальністю – об'єднання (товариство), створене за згодою юридичними особами чи громадянами (фізичними особами) шляхом об'єднання їхнього майна з метою здійснення господарської діяльності, статутний фонд якого розділений на частки визначених установчими документами розмірів, а в статуті передбачена конкретна майнова відповідальність учасників при недостатності засобів товариства. У цьому випадку учасники товариства відповідають за його зобов'язаннями у межах, визначених статутом пропорційно їх часткам. При недостатності майна одного чи декількох учасників товариства для забезпечення належної з них частки додаткової відповідальності за відсутньою сумою її несуть інші члени товариства пропорційно їхнім часткам у майні. Товариство з додатковою відповідальністю має право зменшити чи збільшити за згодою кредиторів при відсутності заперечень учасників розмір додаткової відповідальності. При її збільшенні учасники надають документи, що підтверджують їхню можливість забезпечити відповідальність у новому розмірі.

Командитне товариство – об'єднання громадян чи юридичних осіб, створене на основі договору між ними для здійснення підприємницької діяльності, яке включає дійсних членів (повних пайовиків) і членів-вкладників (командиторів). Дійсні члени такого товариства несуть повну солідарну відповідальність за його зобов'язаннями усім своїм майном, командитори – тільки своїми внесками і не беруть участі в керуванні, а їхня частка прибутку визначається пропорційно внескам у капітал товариства.

Технологічну й територіальну цілісність мають так звані материнські (головні) підприємства або фірми. Особливістю їхньої діяльності є те, що вони контролюють інші фірми. Залежно від розміру капіталу, що належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу та ступеня підпорядкованості підприємства, які перебувають у сфері впливу головної фірми, можна підрозділити на дочірні, асоційовані та філії. **Дочірнє підприємство (компанія)** – юридично самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте, материнська фірма суворо контролює діяльність усіх своїх дочірніх компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їхніх акцій. **Асоційоване підприємство** є формально самостійним, але з різних причин воно залежить від головної фірми і мусить підпорядковуватися її стратегічним цілям. На відміну від дочірніх та асоційованих підприємств, **філія** не користується юридичною й господарською самостійністю, не має власного статуту та балансу, діє від імені й за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву. Майже весь акціонерний капітал філії належить материнській фірмі.

Поміж суб'єктів господарської діяльності окремо виділяють **малі (дрібні) підприємства**, що є основою малого бізнесу. До них належать суб'єкти господарювання з кількістю працівників: у промисловості та будівництві – до 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб; в науці й науковому обслуговуванні – до 100 осіб; в галузях невиробничої сфери – до 25 осіб; у роздрібній торгівлі – до 15 осіб. Окрім того, віднедавна офіційно заведено називати мікропідприємствами суб'єктів малого підприємництва із середньообліковою чисельністю працівників до 10 осіб та обсягом виручки від продажу продукції (надання послуг) до 500 тис. грн. на рік.

Згідно з чинним законодавством в Україні можуть створюватися і функціонувати два типи об'єднань підприємств та організацій (інтеграційних утворень):

- добровільні;
- інституціональні.

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

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

Асоціації – найпростіша форма договірної об'єднання підприємств (фірм, компаній, організацій) з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-якого з її учасників (членів).

Корпорації – договірні об'єднання суб'єктів господарювання на засадах інтеграції їхніх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень для централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Консорціуми – тимчасові статутні об'єднання промислового й банківського капіталу для досягнення загальної мети (наприклад, здійснення спільного великого господарського проекту). Учасниками консорціуму можуть бути державні та приватні фірми, а також окремі держави (наприклад, Міжнародний консорціум супутникового зв'язку).

Концерни – форма статутних об'єднань підприємств (фірм), що характеризується єдністю власності й контролю; об'єднання відбувається найчастіше за принципом диверсифікації, коли один концерн інтегрує підприємства (фірми) різних галузей економіки (промисловість, транспорт, торгівля, наукові організації, банки, страхова справа). Після створення концерну суб'єкти господарювання втрачають свою самостійність, підпорядковуючись потужним фінансовим структурам. За сучасних умов значно розширюється мережа міжнародних концернів.

Картелі – договірне об'єднання підприємств (фірм), переважно однієї галузі, для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту виготовленої продукції.

Синдикати – організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створений спільний орган збуту або мережу збуту одного з учасників об'єднання. Так само може здійснюватись закупівля сировини для всіх учасників синдикату. Така форма об'єднання підприємств є характерною для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції.

Трести – монополістичне об'єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну й господарську самостійність, оскільки інтегруються всі напрямки їхньої діяльності.

Холдинги (холдингові компанії) – специфічна організаційна форма об'єднання капіталів: інтегроване товариство, що безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання. Завдяки цьому холдингова компанія здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднані у холдингу суб'єкти мають юридичну й господарську самостійність. Проте, право вирішення основних питань їхньої діяльності належить холдинговій компанії.

Фінансові групи – об'єднання юридично та економічно самостійних підприємств (фірм) різних галузей народного господарства. На відміну від концерну, на чолі фінансових груп стають один або кілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств (фірм, компаній), що входять до складу фінансової групи, координують усі сфери їхньої діяльності.

Нині основними формами добровільних об'єднань підприємств (фірм, організацій) дедалі більше стають концерни, корпорації та фінансові (промислово-фінансові) групи.

В Україні поряд із добровільними створюються й функціонують так звані **інституціональні об'єднання**, діяльність яких започатковується в директивному порядку міністерствами (відомствами) чи безпосередньо Кабінетом Міністрів України.

До таких належать **виробничі, науково-виробничі (науково-технічні), виробничо-торгівельні** та інші подібні об'єднання (комплекси, центри), що інтегрують стадії створення (проекування), продукування, реалізації та післяпродажного сервісного обслуговування виробів тривалого використання.

1.3 Правові аспекти діяльності підприємств і товариств. Договірна основа діяльності підприємств. Порядок створення нового підприємства, фірми

Господарча діяльність підприємств регулюється низкою законів, з яких складається Господарське законодавство України.

Правовий статус підприємств, господарських товариств та підприємців окреслюють Закони України „Про підприємництво”, „Про підприємства в Україні”, „Про господарські товариства” та ін.

Правове регулювання відносин власності оренди майна, приватизації та банкрутства здійснюється згідно Законів України „Про власність”, „Про лізинг”, „Про приватизацію державного майна”, „Про оренду державного та комунального майна”, „Про банкрутство” та ін.

Правове регулювання ціноутворення та обмеження монополізму здійснюють Закони України „Про ціни і ціноутворення”, „Про стандартизацію”, „Про захист економічної конкуренції” та ін.

Відносини підприємств з державою сплату податків та платежів у державний бюджет і фонди регулює низка Законів України, яка складає так званий „Податковий кодекс”, до якого входять закони України „Про систему оподаткування”, „Про державне мито”, „Про податок на додану вартість”, „Про оподаткування прибутку підприємств” та ін.

Ціноутворення, облік, фінансова діяльність і звітність здійснюються на підприємстві згідно з Законами України „Про ціни і ціноутворення”, „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність”, „Про банки і банківську діяльність”.

Зовнішньоекономічна та інноваційна діяльність регулюється Законами України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, „Про режим іноземного інвестування”, „Про інноваційну діяльність”.

Окрім Законів України господарча діяльність підприємств регулюється Наказами Президента України, Постановами Кабінету Міністрів України, національними стандартами, державними класифікаторами, методичними рекомендаціями, затвердженими відповідними державними установами, тощо.

Таким чином можна стверджувати, що всі аспекти господарчої діяльності підприємств обумовлені, захищені і регулюються згідно відповідних законів, нормативних актів, постанов та інших державних документів України.

Порядок, правила, та сфера діяльності підприємства системи суб'єктів ринкової економіки визначається Уставом підприємства та Установчим договором. Ці документи складаються та затверджуються власниками або засновниками підприємства.

Господарчі та інші взаємовідносини підприємств між собою, а також з державою та іншими суб'єктами ринкового середовища здійснюються за допомогою системи юридичних договорів, контрактів, угод.

Підприємницькі договори, контракти, угоди, згідно з якими здійснюють свою господарчу діяльність підприємства та інші суб'єкти ринкової діяльності, є формою документального закріплення партнерських взаємовідносин, ділових зв'язків, обумовлених відповідними правами та обов'язками сторін.

Існує декілька видів підприємницьких договорів:

- 1 Договори поставки або купівлі продажу продукції (товару).
- 2 Фінансові договори (кредитний договір, інвестиційна угода, депозитний договір, договір страхування, пенсійного страхування та ін.)
- 3 Договори на надання послуг (інформаційно-патентних, інформаційно-комп'ютерних, консалтингових, аудиторських, рекламних).
- 4 Трудовий договір (колективний договір, контракт про найм на посаду, тарифна угода).
- 5 Орендні та лізингові договори.
- 6 Посередницькі договори або договори про співпрацю (консигнаційні агентські, комісійні брокерські, дилерські).
- 7 Договори про спільну підприємницьку діяльність.
- 8 Договори зовнішньоекономічної діяльності.

Найбільш поширеними у господарчій діяльності підприємств є договори, які обумовлюють купівлю або продаж продукції підприємств, виконання робіт та надання послуг, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Укладенню договорів передують тендерні, біржові торги або партнерські переговори, під час яких в усній або письмовій формі висловлюються наміри сторін.

Намір або пропозиція одного з партнерів під час переговорів викладено у письмовій формі носить назву оферти.

Остання буває двох видів: тверда оферта і вільна оферта.

Тверда оферта надсилається тільки одному потенційному партнеру і після згоди покупця може перетворитися на реальний договір. Тверда оферта має фіксований термін чінності. Вільну оферту надсилають одночасно кільком потенційним партнерам. За згодою, як покупця так і продавця вільна оферта також може перетворитися у партнерський договір.

Контракт купівлі-продажу є основним комерційним документом, який остаточно оформлює обов'язки виробника (продавця) передати вироблену продукцію або будь який товар (майно) у власність покупця та обов'язки покупця сплатити за цю продукцію (товар, майно) певну грошову суму, або виконати умови товарообмінної операції.

Контракт купівлі-продажу як і інші договори виконує такі функції:

- юридично закріплює відносини між партнерами, виконання яких захищається законом;
- встановлює порядок, способи та послідовність дій партнерів при його виконанні;
- передбачає шляхи з'ясування можливих взаємних претензій.

Типовий контракт купівлі-продажу на внутрішньому та зовнішньому ринках, як правило, містить в собі такі пункти:

- преамбула;
- предмет контракту;
- кількість продукції (товару);
- якість продукції (товару);
- ціна та загальна вартість;
- базисні умови поставки;
- строки поставки;
- вид, форма, умови та строки платежу;
- упаковка та маркування;
- транспортні умови, відвантаження, здача та прийом продукції;
- страхування;
- відповідальність сторін (санкції за порушення умов контракту);
- інші умови;
- юридична адреса партнерів.

При купівлі продажу машин та обладнання до контракту можуть включатися такі пункти як: технічні умови, документація, термін гарантійного використання, технічне обслуговування, постачання запасних частин та ін. Перелічені пункти наводяться у додатку, який є невід'ємною частиною договору.

Створення нового підприємства (товариства, об'єднання) є ініціативною діяльністю засновників (юридичних, фізичних осіб) і здійснюється згідно чинного законодавства України наступним чином.

На початковому етапі створення нового підприємства визначається склад засновників і розробляються **установчі документи**.

У сукупності установчі документи (**Статут і установчий договір**) повинні містити таку інформацію:

- вид підприємства (чи товариства);
- предмет і цілі його діяльності;
- склад засновників і учасників;
- найменування і місцезнаходження;
- розмір і порядок утворення статутного фонду;
- порядок розподілу доходів і збитків;
- склад і компетенцію органів підприємства (товариства);
- порядок прийняття ними рішень, включаючи перелік питань, з яких необхідна одноголосність чи більшість голосів;
- порядок внесення змін в установчі документи;
- порядок ліквідації і реорганізації підприємства (товариства).

Крім того, у Статут можуть включатися положення, пов'язані з особливостями діяльності підприємства (товариства):

- про трудові відносини, що виникають на підставі членства;
- про повноваження, порядок створення підрозділів (філій, представництва) підприємства; про товарний знак і т.п.

Поряд з цим оформляється **протокол № 1** зборів засновників підприємства (товариства) про призначення директора та голови ревізійної комісії. Потім відкривається тимчасовий рахунок у банку, куди протягом 30 днів після реєстрації підприємства повинно надійти не менш 50% статутного капіталу. Далі підприємство реєструється за місцем свого розташування в місцевому органі влади. Для державної реєстрації у відповідний орган подаються такі документи:

- заява засновника (чи засновників) про реєстрацію;
- статут підприємства;
- рішення про створення підприємства (постанова зборів засновників);

- установчий договір про створення і діяльність підприємства;
- свідчення про оплату державного збору.

Після завершення реєстрації й одержання свідоцтва про реєстрацію вся інформація про нове підприємство передається в Міністерство фінансів для внесення підприємства до Державного реєстру підприємств. Тут підприємству привласнюються коди Державного класифікатора підприємств і організацій.

На заключному етапі створення нового підприємства учасники його повністю вносять свої внески (не пізніше ніж через рік після реєстрації), відкривають постійний розрахунковий рахунок у банку, підприємство реєструється в районній податковій інспекції, замовляє й одержує круглу печатку та кутовий штамп. З цього моменту підприємство функціонує як самостійна юридична особа.

Контрольні питання

- 1 Що таке підприємництво, які його основні види?
- 2 У чому полягають основні функції підприємницької діяльності?
- 3 У чому полягає сутність виробничого підприємництва?
- 4 Що таке підприємництво, господарче товариство?
- 5 Які ви знаєте об'єднання підприємств, в чому полягають їх особливості?
- 6 Які існують види договорів підприємницької діяльності?
- 7 Яким чином створюється підприємство?
- 8 Які основні умови має договір на продаж підприємницького продукту?

2 СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА, ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ

- 1 Структура промислового підприємства.
- 2 Механізм реалізації господарської діяльності.
- 3 Стратегія розвитку та планування на підприємстві.
- 4 Управління підприємством.

2.1 Структура промислового підприємства

Структура підприємства – це його внутрішній устрій, який характеризується складом підрозділів, системою їх взаємодій, взаємозалежності, підпорядкування та управління.

Структура промислового підприємства обумовлена особливостями його господарчої та виробничої діяльності. Вона повинна забезпечувати максимально ефективну діяльність підприємства, спрямовану на виконання його уставного призначення.

При цьому можливо розрізняти виробничу та загальну (управлінську) структури підприємства.

Виробнича структура сучасного підприємства (рис. 2.1), яка обумовлює наявність та взаємозв'язок виробничих підрозділів залежить від низки факторів: виробничого профілю, типа та об'ємів виробництва, рівня та форм спеціалізації виробничих підрозділів, розмірів підприємства, вартості виробничих фондів, чисельності робітників, рівня та форм спеціалізації виробничих підрозділів, міста розташування, тощо.

Структура виробництва значною мірою залежить від типу виробництва, тобто класифікаційної категорії виробництва, яка характеризується кількістю номенклатурних одиниць продукції, регулярністю, стабільністю і об'ємом її виробництва. Розрізняють три основних типа виробництва: масове, серійне та одиничне.

Структура виробництва може класифікуватися:

- за типом основного виробничого підрозділу (безцехова, цехова, корпусна, комбінатська);
- за формою спеціалізації (технологічна, попередільна, предметна або подетальна та комбінована);

- за наявністю основних і допоміжних процесів виробництва;
- за виробничим профілем підприємства (металургійні, машинобудівні, хімічні, електротехнічні та ін.).

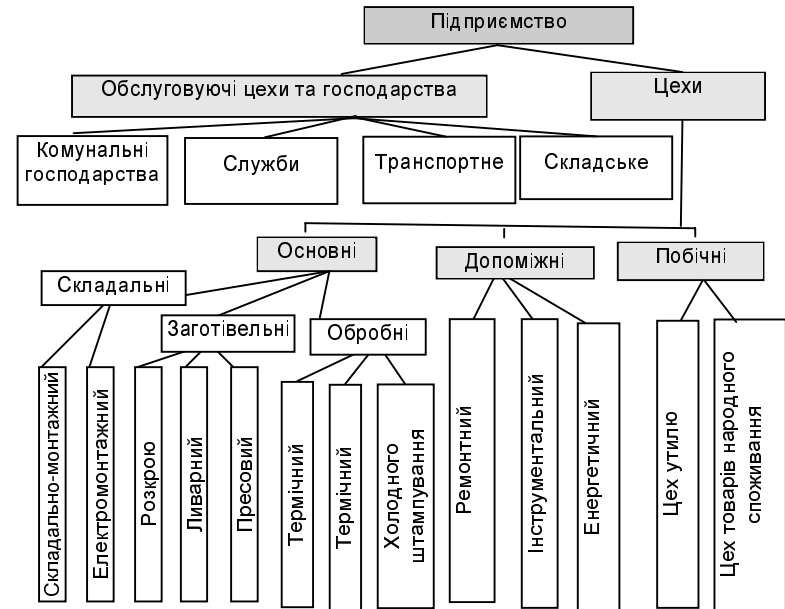


Рисунок 2.1 – Виробнича структура машинобудівного підприємства

Найбільш поширеною структурою сучасних промислових підприємств є цехова.

Цех – це організаційно і технологічно відокремлений підрозділ підприємства, який виконує конкретні виробничі, заготівельні, допоміжні та інші функції в системі підприємства (ливарний цех, складально-монтажний та ін.).

Згідно зі здійснюваними в цехах виробничими процесами вони можуть поділятися на основні, допоміжні, побічні цехи та обслуговуючі господарства.

Основні цехи, згідно зі стадіями виробництва, поділяються на:

- заготівельні (ливарні, пресові, цехи розкрою, виробництва пластмас, ковальські та ін.);

- обробні (механічні, металообробні, термічні, гальванічні, хімічні, деревообробні та ін.);
- складальні (головного складання, складання вузлів та механізмів, складально-монтажні, електромонтажні).

Основні цехи виробляють продукцію, яка складає головний профіль і основну частину товарної продукції підприємства.

Допоміжні цехи також поділяються на декілька груп:

- енергетичні (теплоенергетичні підстанції, компресорні);
- інструментальні (модельні, штапового обладнання, метало-ріжучого інструменту);
- ремонтні (ремонтно-механічні, енерго-ремонтні цехи, які забезпечують механізацію та автоматизацію виробництва.

Такі цехи виготовляють продукцію, виконують роботи та надають послуги, які забезпечують виконання виробничих процесів в основних цехах виробництва.

До обслуговуючих цехів та господарств належать:

- транспортні (залізничні, автотранспортні, електротранспортні цехи);
- складське господарство (склади, кладові та ін.);
- служби (метрологічна лабораторія, архіви, лабораторія копіювальної техніки, комп'ютерно-інформаційний центр та ін.);
- комунальні господарства (обслуговування доріг, забезпечення водопостачання, побутових послуг, їдальні та ін.)

Обслуговуючі цехи та господарства забезпечують необхідні умови нормального функціонування виробництва та всього господарського процесу на підприємстві.

На великих підприємствах, переважно масового типу виробництва, існує корпусна структура. Корпус може об'єднувати кілька різноманітних цехів, які забезпечують виробництво одного з видів продукції, у цьому разі він стає головною структурною одиницею підприємства.

Коли багатостадійний процес, завдяки його технології, здійснюється безперервно і його характерною ознакою є послідовна переробка сировини, то застосовується так звана

комбінатська виробнича структура (металургійний, хімічний, деревообробний комбінат).

За формою спеціалізації основних цехів розрізняють технологічну, предметну та змішану виробничі структури.

Ознакою **технологічної структури** є спеціалізація цехів підприємства на виконанні певної частки технологічного процесу або окремої стадії виробничого процесу (ливарні, термічні, механообробні, складальні цехи машинобудівного підприємства). Технологічна структура використовується переважно на підприємствах одиничного та дрібносерійного виробництва з різноманітною та нестійкою номенклатурою продукції.

Ознакою **предметної структури** є спеціалізація цехів на виготовленні певного виробу або групи однотипних виробів, вузлів, деталей з використанням різноманітних технологічних процесів та операцій (цех кузовів, задніх мостів, двигунів на автомобільному заводі). Предметну структуру виробництва поширено на підприємствах багатосерійного й масового виробництва з обмеженою номенклатурою та значними обсягами продукції.

Проте на практиці є дуже мало підприємств, де всі цехи спеціалізовано тільки технологічно або тільки предметно. Переважна більшість підприємств використовує **змішану виробничу структуру**, коли частину цехів спеціалізовано технологічно, а решту – предметно.

Залежно від наявності основних і допоміжних процесів розрізняють підприємства з комплексною та спеціалізованою структурами виробництва.

Підприємства з **комплексною виробничою структурою** мають усю сукупність основних та допоміжних цехів, а зі **спеціалізованою структурою** – лише частину.

За виробничим профілем підприємства поділяються на:

- машинобудівні;
- металургійні;
- гірнично-збагчувальні;
- хімічні;
- сільськогосподарські;
- харчові;
- побутові та ін.

До складу будь-якого підприємства входять не тільки виробничі підрозділи, а й відділи апарату управління, заклади культурно-побутового призначення тощо. Тому поряд з виробничою існує й так звана загальна управлінська структура підприємства.

Загальну управлінську структуру створює сукупність усіх виробничих, невиробничих та управлінських підрозділів підприємства.

Типову загальну управлінську структуру промислового підприємства зображено на рис. 2.2.

Вищим керівним органом підприємства або господарчого товариства є збори засновників, на яких вирішуються стратегічні питання господарської діяльності. Збори затверджують перспективну стратегію розвитку підприємства, визначають його місію та головну мету діяльності, довгострокові плани на певний термін часу, обирають правління та наглядову раду, збори або правління, призначають директора, який очолює підприємство та керує підприємством у цілому, тобто репрезентує підприємство в будь-яких організаціях, розпоряджається в межах чинного законодавства його майном, укладає договори, відкриває в банках розрахункові рахунки тощо.

Директор має заступників які керують і відповідають за діяльність структурних підрозділів підприємства.

Одним з заступників директора є **головний інженер**. Він керує науково-дослідними та експериментальними роботами, безпосередньо відповідає за вдосконалення техніки і технології виробництва. До його обов'язків входять також технічна підготовка та обслуговування виробництва, розробка заходів для підвищення якості продукції й дотримання технологічної дисципліни.

Економічну службу на підприємстві очолює **заступник директора з питань економіки**. Він відповідає за організацію планової роботи на підприємстві. Підпорядковані йому відділи здійснюють контроль за виконанням планових завдань, проводять аналіз діяльності підприємства. У його компетенції є також питання фінансів, організації праці та заробітної плати.

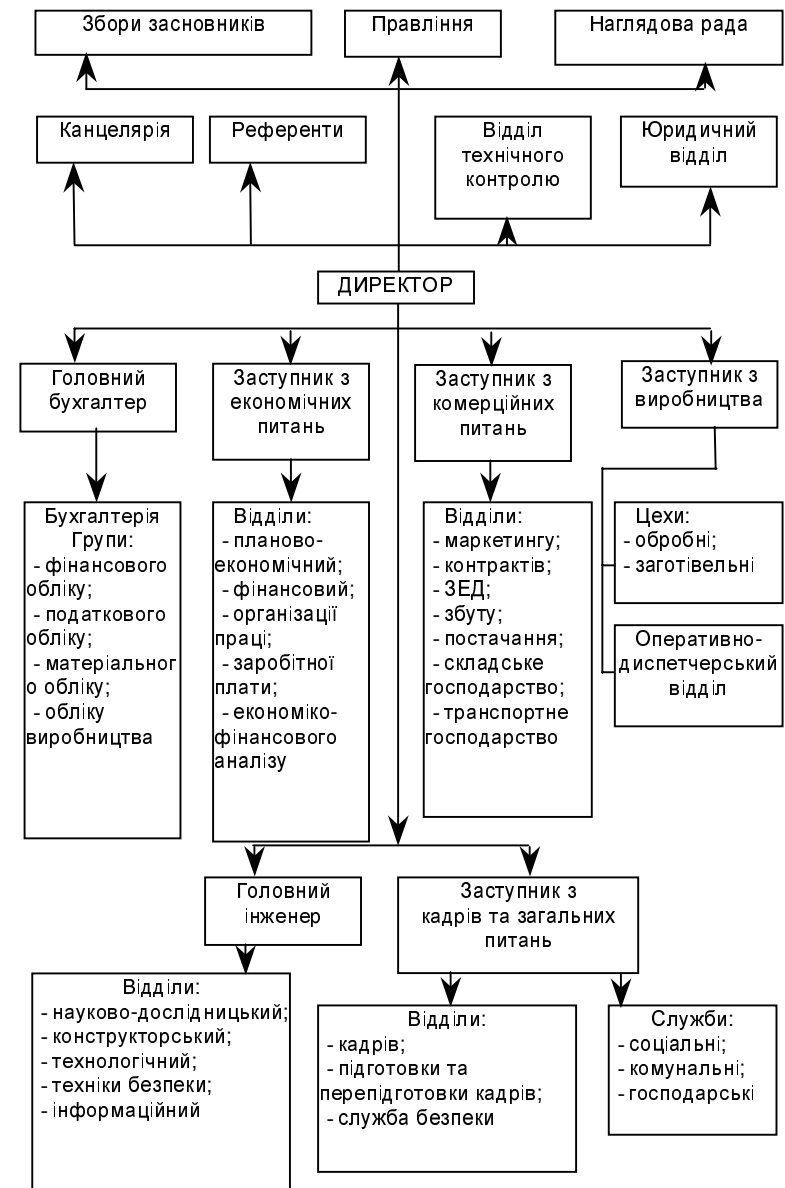


Рисунок 2.2 – Типова загальна структура промислового підприємства

Головне завдання **заступника директора з виробництва** – це забезпечення виконання планів підприємства. З цією метою керівник виробництва та підпорядкований йому виробничий відділ розробляють оперативні плани випуску продукції для кожного цеху, забезпечують ритмічну роботу з їхнього виконання, здійснюють контроль і регулювання перебігу виробничого процесу. Заступнику з виробництва підпорядковані **керівники виробничих цехів та підрозділів**, які здійснюють технічне та господарське керівництво відповідними цехами. До складу апарату управління цехом входить **заступник керівника цеху з підготовки виробництва**. Він займається питаннями забезпечення дільниць необхідною документацією та оснасткою. Заступник керівника цеху з виробництва здійснює оперативне керівництво виробничими процесами. Механік цеху організує ремонт устаткування та нагляд за його експлуатацією. Економічну роботу в межах цеху очолює економіст, а питаннями нормування та оплати праці займається нормувальник. Керівник цеху здійснює управління виробництвом за допомогою майстрів виробничих дільниць, які вже безпосередньо або за допомогою бригадирів організовує працю виконавців.

Маркетингові функції вивчення попиту, ринків збуту, реклами, просування товарів, а також матеріально-технічного забезпечення виробництва покладено на **заступника директора з комерційних питань**.

Заступник директора з кадрових та загальних питань відповідає за реалізацію кадрової політики підприємства. Він, зокрема, займається питаннями відбору персоналу, його професійної орієнтації та соціальної адаптації, навчання, підвищення на посаді, переведення, звільнення. Крім того, йому підпорядковано служби, що задовольняють соціальні потреби персоналу підприємства.

Кілька підрозділів апарату управління підприємства підпорядковано безпосередньо директору. Облік виробництва, контроль за використанням засобів і дотриманням фінансової дисципліни, складання балансів, розрахунки з робітниками та службовцями здійснює **бухгалтерія** під керівництвом **головного бухгалтера**. Функції контролю якості продукції, запобігання браку, розробки і впровадження систем управління якістю покладено на незалежний від будь-якого заступника директора **відділ технічного контролю**. Реалізацію діловодства на підприємстві, тобто приймання вхідної документації, її реєстрацію,

облік, розподіл, організацію внутрішнього документообігу, відправлення та зберігання документів, забезпечує **канцелярія**.

Референти забезпечують контроль за виконанням доручень директора та рішень правління, наглядової ради.

2.2 Механізм реалізації господарської діяльності

Суть і зміст основної діяльності підприємства розкриває механізм реалізації господарської діяльності (рис. 2.3).

Усі види господарської діяльності підприємства регулюються державними структурами на основі законів, державних актів, постанов, інструкцій, нормативів і т.п. Керуючись нормативними документами, підприємство планує і керує усіма видами своєї основної діяльності: виробничої, науково-технічної, інвестиційної, фінансової, маркетингової та ін. Звичайна діяльність підприємства в економіці поділяються на виробничу, іншу операційну та фінансову.

Уклавши відповідні контракти на виробництво продукції, здійснивши технічну підготовку та розмістивши замовлення або плановий обсяг виробленої продукції за виробничими підрозділами, реалізувавши технологічні виробничі цикли, підприємство одержує продукцію. Процес виробництва може бути реалізований тільки при наявності відповідних ресурсів. Для придбання трудових ресурсів, основних та оборотних засобів, підприємству необхідні фінансові ресурси. Частина з них (власні) підприємство одержує в результаті власної виробничої діяльності (нерозподілений прибуток, статутний капітал та ін.), а частину залучає або запозичає на фінансовому ринку (кредити, поточні інвестиції, довгострокові зобов'язання і т.п.).

Трудові ресурси утворюють професійно підготовлений персонал, який підприємство залучає на ринку праці, шляхом найму на контрактній або інший дозволений законодавством основі. Оборотної засоби (матеріали, сировина, паливо й ін.), а також основні фонди (будинки, устаткування, транспорт та ін.) підприємство отримує, використовуючи механізми постачання і грошових розрахунків на товарному ринку.

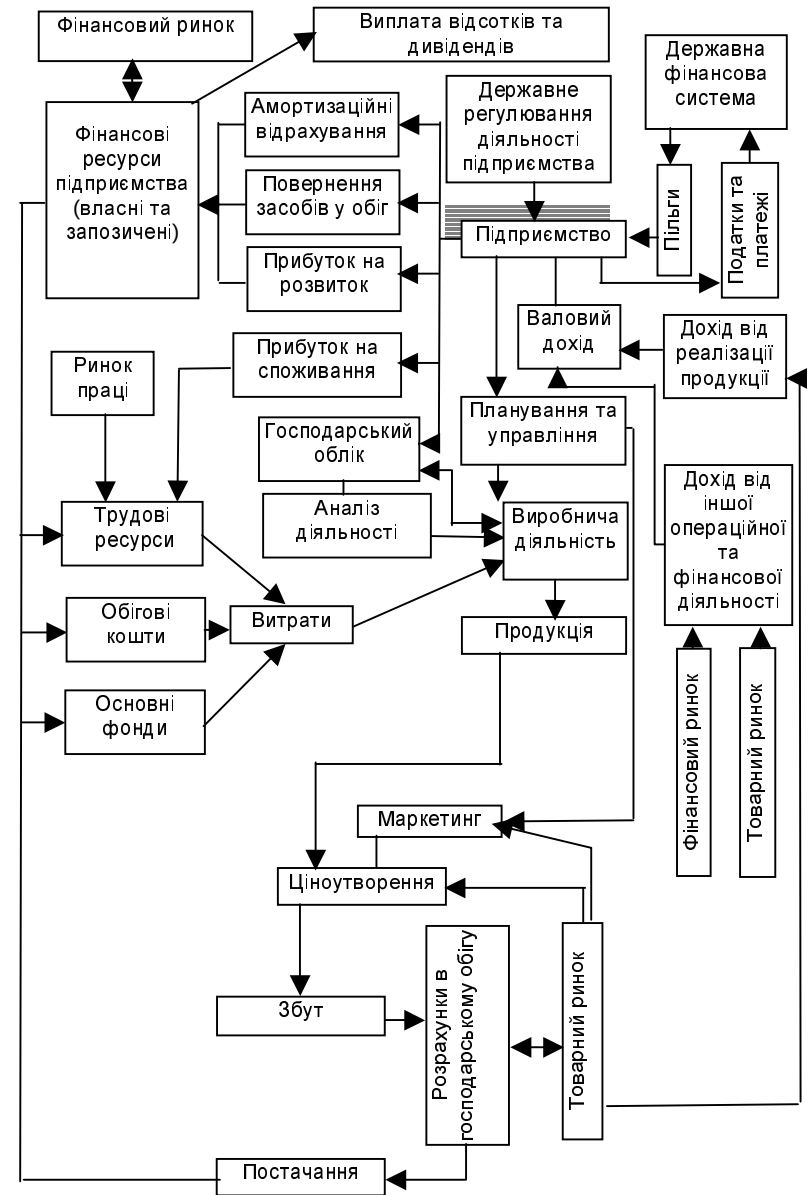


Рисунок 2.3 – Механізм реалізації господарської діяльності

У процесі виробництва, тобто виготовлення на відповідному устаткуванні, з визначених матеріалів, певними працівниками підприємства запланованої продукції, відбувається витрачання та знос ресурсів, тобто перенос частини або усієї вартості на вироблену продукцію.

Перед початком виробництва продукції підприємство, використовуючи методи і прийоми маркетингу, досліджує ринки збуту, визначаючи потенційних замовників (покупців), формуючи пакети замовлень і визначаючи рівень вимог, що забезпечать успішне просування продукції на ринок.

Володіючи інформацією про собівартість власної продукції та умови просування продукції на ринках, підприємство, використовуючи механізми ціноутворення, формує ціни на реалізовану продукцію. Реалізуючи, з використанням механізму грошових розрахунків у господарському обороті свою продукцію, здійснюючи іншу операційну та фінансову діяльність, підприємство одержує відповідний дохід.

Сплативши податки і вилучивши з доходу кошти, необхідні для придбання ресурсів для чергового циклу господарської діяльності (повернення засобів в оборот), залишок засобів (амортизаційні відрахування і прибуток) підприємство використовує для відновлення основних засобів, розвитку виробництва та задоволення соціальних потреб трудового колективу.

У такий спосіб цикл роботи господарського механізму зводиться до наступного: формування фінансових ресурсів – придбання виробничих ресурсів – використання виробничих ресурсів – створення продукції – реалізація продукції – формування фінансових ресурсів для наступного господарського циклу.

2.3 Стратегія розвитку та планування на підприємстві

В умовах ринку планування діяльності суб'єктів господарювання не втратило свого значення, а навпаки набуло нового сенсу, стало ще більш відповідальнішим елементом в системі господарювання.

Процес планування на підприємстві (у господарському товаристві) впливає з його стратегії, яка втілює у життя місію та головну мету підприємства.

Стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства напрями, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їх досягнення.

Проблеми та задачі, пов'язані з господарською діяльністю підприємств в рамках визначеної стратегії, потребують розподілу за видами діяльності, об'єктами та часом виробничих (фінансових, матеріальних, трудових) ресурсів для досягнення передбачених стратегією результатів, що і є основним змістом планування на підприємстві.

Процес планування на підприємстві – це комплекс процедур та розрахунків економіко-виробничого характеру, спрямований на встановлення та реалізацію цілей господарчої діяльності підприємства.

Значення планування полягає в тому, що воно:

- об'єднує всі напрями діяльності підприємства: маркетингову, фінансову, інвестиційну, виробничу та ін.;
- обіймає усі процеси, пов'язані з цією діяльністю;
- концентрує увагу на головних завданнях підприємства у конкретний період часу;
- визначає послідовність дій кожного підрозділу та підприємства в цілому;
- дає можливість здійснювати контроль всіх підрозділів за всіма видами господарської діяльності.

У сучасних умовах планування здійснюється за напрямками діяльності:

- планування основної виробничої діяльності (закупівля, виробництво, збут та ін.);
- планування фінансової діяльності;
- планування розвитку підприємства (інвестиційна та інноваційна діяльність);
- планування маркетингової та комерційної діяльності;
- планування розвитку персоналу.

Залежно від того, на який термін здійснюється планування, визначають такі його рівні:

- стратегічне (довгострокове) планування;
- тактичне (середньо - та короткострокове) планування;
- оперативне (короткострокове та календарне) планування.

Плани розроблені на різний термін можуть бути **комплексними**, які об'єднують всі види діяльності підприємства або діяльність кількох підприємств та **унітарними** – на один з видів господарської діяльності.

Процес планування на підприємстві здійснюється планово-економічним відділом з залученням спеціалістів інших підрозділів та складається з таких етапів:

- формулювання планових цілей та завдань;
- розробка планових заходів;
- складання бюджету, який повинен збалансувати можливі за планом кошти та необхідні витрати, пов'язані з використанням заходів, передбачених цим планом.
- уточнення планових заходів згідно з фінансовими можливостями бюджету.

Стратегічне планування – це процес визначення місії та головних цілей підприємства, оцінка його потенційних можливостей, вибір стратегій за напрямками діяльності, визначення та залучення необхідних ресурсів для досягнення головної цілі з максимальним, економічним, соціальним або іншим ефектом. Стратегічні плани, найчастіше, мають комплексний характер та охоплюють всі напрями діяльності підприємства. Вони можуть складатися з довгострокових планів за видами діяльності підприємства.

Стратегічне планування базується на економічному прогнозуванні та реалізується за такою схемою (рис. 2.4).

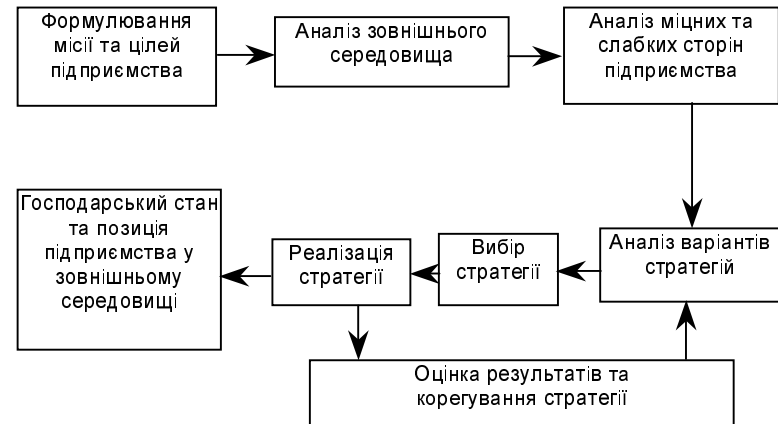


Рисунок 2.4 – Процес розробки та реалізації стратегії підприємства

По-перше, визначається місія та головні цілі.

Місія, як головна цільова функція, повинна бути фактором, який забезпечує широку зацікавленість діяльністю підприємства як потенційних клієнтів, так і робітників самого підприємства.

По-друге, аналізується середовище зовнішнє середовище, в якому буде діяти підприємство. Цю середовище складають економічні, політичні, технічні, соціальні, юридичні умови, в яких має діяти підприємство, а також: постачальники, конкуренти, споживачі та інші суб'єкти ринкової та позаринкової діяльності підприємства.

По-третє, підприємство повинно визначити та проаналізувати свої можливості (міцні та слабкі сторони). При цьому аналізується: позиція підприємства на ринку щодо конкурентів, його фінансовий стан, інноваційний потенціал, кадровий потенціал та інше.

По-четверте, підприємство виробляє стратегію та конкретизує її через довгострокові плани за видами діяльності.

По-п'яте, стратегія реалізується через розробку та виконання тактичних, поточних та оперативних планів.

По-шосте, процес реалізації стратегії постійно контролюється, оцінюється і корегується (адаптується) відповідно до змін, які трапляються у зовнішньому середовищі та на підприємстві.

Довгострокове планування, найчастіше, є складовою частиною стратегічного планування одного з видів господарської діяльності. Довгострокові плани розробляються на декілька років, мають загальний характер (без детальної проробки та конкретних відповідальних виконавців). Результат, якого має досягнути підприємство, встановлюється методами прогнозування.

Тактичне (середньо- та короткострокове) планування, його ще називають *поточним*, здійснюється, найчастіше, на фінансовий рік, півріччя, квартал. Має детальний характер та розробку за функціональними підрозділами підприємства, передбачає розробку бюджетів для виконання передбачених планом заходів. Заплановані результати заходів розраховуються за допомогою відповідних методів та методик.

Оперативні (короткострокові, календарні) плани встановлюються на місяць, декаду, зміну, присвячені вирішенню конкретних питань; мають чіткий термін та персоніфікованого

відповідального виконавця; велику ступінь деталізації. Факт виконання заходу та отриманий результат контролюється та облікується на виконання заходу у встановлений термін, виділяється точно розрахований обсяг фінансового (матеріального) та трудового ресурсу.

Окреме місце в плануванні займають бізнес-плани.

Бізнес-план – план розвитку підприємства (підприємницької діяльності) на визначений період; план-програма здійснення угоди з метою одержання прибутку; система заходів, спрямованих на досягнення заданої мети. Його змістом є виконання комплексу маркетингових і техніко-економічних досліджень, спрямованих на удосконалення і розвиток виробництва.

Розробляють бізнес-план і при техніко-економічному обґрунтуванні інвестиційних і приватизаційних проектів. У цьому випадку він необхідний:

- інвестору – для визначення доцільності (ефективності) вкладення капіталу;
- підприємцю – для вироблення програми дії в процесі реалізації проекту;
- державним органам – для регулювання і контролю кредитних взаємин, приватизації.

Він може використовуватися для проведення **санації** (заходів щодо запобігання банкрутства великих підприємств за допомогою банків чи держави); **рестрикції** (обмеження виробництва, продажу й експорту з метою збільшення цін на товари й одержання прибутку, скорочення кредитів); приватизації підприємств і для одержання зовнішніх інвестицій.

Бізнес-план може бути складений на рік з детальним розглядом господарської діяльності підприємства в наступні 12 місяців і може укрупнено характеризувати періоди на 1 – 4 роки; при підготовці інвестиційних проектів – на період їхнього здійснення. Такий план включає:

- опис підприємства;
- опис його потенційних можливостей;
- оцінку внутрішнього та зовнішнього середовища в бізнесі та часі;
- конкретні дані про стратегію маркетингу та розвиток бізнесу.

У ньому відзначаються можливості ризику, тобто показується, що існування ризику враховане в плані та намічені заходи для його зниження. **Основна вимога до бізнес-плану – його реальність.** Його складанню

повинні передувати аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, ринку та техніко-економічні дослідження різних альтернатив розвитку підприємства на основі загальновизнаних стандартів.

Бізнес-план виконує такі основні функції:

- зовнішню (ознайомлення зацікавлених ділових людей із сутністю та ефективністю реалізації нової підприємницької ідеї);
- внутрішню (відпрацювання системи управління реалізацією підприємницького проекту).

Підприємство самостійно визначає структуру й обсяги розділів бізнес-плану, але при їхній підготовці потрібно враховувати такі фактори: особливості застосованої (освоюваної) технології, ринку, конкурентоздатності та новизни продукту (послуг), ступінь пропрацьованості тих чи інших питань.

Зразкова структура бізнес-плану підприємства може бути такою (за розділами):

- **резюме** (складається після розробки всіх розділів плану) – викладається суть плану, його переваги, підсумки маркетингових досліджень і фінансово-економічних розрахунків (обсягу продажу, виручки від реалізації, витрат на виробництво, прибутку, окупності);
- **опис підприємства** – надаються його реквізити, галузева приналежність, форма власності, прізвище, ім'я, по батькові керівника, основні напрямки і цілі діяльності підприємства, історія створення, розвитку і сучасний стан, досягнення і невдачі;
- **продукція і послуги** – описується продукція та область її застосування, споживачі, відмінні якості чи унікальність, ліцензії, патентні права, переваги конкурентів;
- **план маркетингу** – виконується аналіз ринку і планування маркетингу, які є ключовими моментами для визначення обсягів інвестиційної і виробничої програми, виробничої потужності, необхідних технологій і т.п., формулюється стратегія маркетингу і дається оцінка зовнішнього середовища підприємства;
- **науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи** – описуються оптимальні рамки проекту, обґрунтовується його вибір, проводиться перелік компонентів, визначаються відповідні технології і т.п.;
- **виробничий план** – відображається економічний, технологічний і трудовий потенціал підприємства, матеріально-технічне забезпечення і т.д.;

– **організаційний план керування підприємством** – у ньому розглядається проблема виробничого менеджменту, подається принципова схема прийняття управлінських рішень, гнучкість системи керування у випадку зміни ринкових умов та ін.;

– **реалізація проекту** – підбиваються основні результати, отримані від реалізації проекту, фінансові й інші наслідки;

– **фінансовий план** – найважливіший розділ бізнес-плану, що узагальнює достовірні підсумки його здійснення, де повинні визначатися як інвестиційні, так і виробничі витрати, а тому включає ряд підрозділів, таких, наприклад, як план з прибутку, руху грошових потоків, аналіз беззбитковості, рентабельності й окупності, оцінка ризику (необхідно хоча б орієнтовно оцінити можливі втрати від ймовірності їхнього здійснення) та ін.;

– **юридичні аспекти** – розділ, де розглядаються правові питання здійснення проекту, права та обов'язки сторін, інформація про реєстрації, взаємини з бюджетом та ін.

2.4 Управління підприємством

Внутрішня структура органів управління носить здебільшого східчастий характер, особливо на великих та середніх підприємствах. Відомі наступні організаційні структури управління підприємством: лінійна, лінійно-штабна, функціональна, дивізійна та матрична.

Лінійна структура управління — найбільш спрощена система. Вона передбачає єдиноначальність: між керівником і безпосередніми виконавцями відсутні які-небудь проміжні ланки. Керівник одноосібно віддає розпорядження, контролює і керує роботою виконавців (рис 2.5).

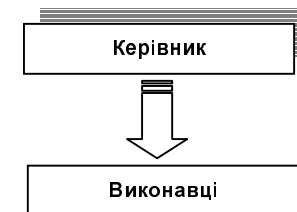


Рисунок 2.5 – Лінійна структура управління

Простота форми забезпечує оперативність лінійного керування, підвищує ступінь відповідальності керівників, знижує витрати на утримання управлінського апарату. Недолік лінійної форми керування полягає в тім, що керівник не може бути універсальним фахівцем і приймати рішення по всіх сторонах діяльності складного об'єкта. Тому лінійне керування використовується головним чином на малих підприємствах з найпростішою технологією виробництва й у нижній ланці великих підприємств — на рівні бригади, виробничої ділянки. В останньому випадку інженерне, економічне та юридичне обслуговування бригад і ділянок забезпечується верхнім рівнем адміністрації.

Лінійно-штабна структура управління — використовується на середніх по масштабах підприємствах, а також на великих — у керуванні цехами та відділами. У цьому випадку лінійна єдиноначальність зберігається. Однак для підготовки рішень, наказів, завдань для виконавців керівник залучає штабних фахівців. Останні здійснюють збір інформації, її аналіз, і з доручення керівника розробляють проекти необхідних розпорядничих документів. Керівник несе персональну відповідальність за обґрунтованість розпоряджень, що надходять виконавцям від його імені, а фахівці відповідають тільки особисто перед керівником. Така організаційна структура управління забезпечує компетентне керівництво стосовно кожної управлінської функції. Проте цей тип оргструктури має певні недоліки: можлива суперечливість розпоряджень, труднощі координації діяльності управлінських служб, гальмування оперативності роботи органів управління (рис. 2.6).

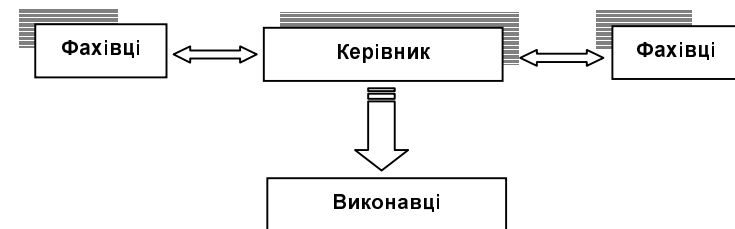


Рисунок 2.6 – Лінійно-штабна структура управління

Функціональна структура управління полягає в тому, що керівник підприємства частину своїх повноважень передає (делегує) своїм заступникам або керівникам функціональних відділів та цехів.

Наприклад, головний інженер, будучи заступником директора, по інженерно-технічним питанням, відповідно до його повноважень, від свого імені видає розпорядження по всій тематиці, пов'язаної з проектуванням і освоєнням нової продукції, технічним обслуговуванням і переозброєнням виробництва, здійснюючи керівництво технічними службами підприємства. Інший заступник скажемо, по матеріально-технічному забезпеченню підприємства і збуту готової продукції, від імені підприємства укладає договори з постачальниками сировини та матеріалів і споживачами продукції. У рамках своїх повноважень він не просить особливого на те дозволу в директораті. Такі повноваження можуть передаватися не тільки директором своєму заступникові, але і заступником своїм підлеглим — керівникам відділів та цехів. У такому випадку виконавці одержують завдання не безпосередньо від директора підприємства, а від керівників функціональних підрозділів або від заступників директора (рис. 2.7).

Функціональна форма керування дозволяє розосередити адміністративно-управлінську роботу і доручити її найбільш кваліфікованим кадрам. Разом з тим використання подібної структури приводить до необхідності складних узгоджень між управлінськими органами при підготовці майже кожного документу, якому надається важливе значення. Це знижує оперативність роботи, подовжує терміни проходження документації, терміни прийняття рішень. Крім того, нерідко виникають протиріччя у формулюваннях і неоднозначність трактування і підходу до виконання окремих завдань, невідповідність змісту одних розпоряджень іншим. Управлінський апарат, усуваючи зазначені недоліки, гає час і додаткові ресурси. Однак на великих підприємствах відмовитися від застосування функціональної форми керування неможливо. Тому треба знаходити й усувати недоліки механізму керування, використовувати інформаційні технології.

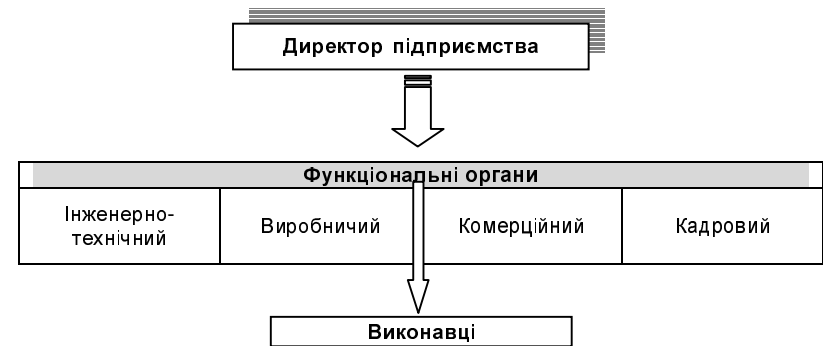


Рисунок 2.7 – Функціональна структура управління

Дивізіональна структура управління базується на поглибленні поділу управлінської праці. За її застосуванням відбуваються процеси децентралізації оперативних функцій управління, здійснюваних виробничими структурними ланками, і централізації загальнокорпоративних (стратегічних рішень, маркетингові дослідження, фінансова діяльність тощо) функцій, які зосереджуються у вищих ланках адміністрації інтегрованих підприємницьких структур. Отже, за дивізіональною структурою кожний виробничий підрозділ корпорації (концерну) має власну достатньо розгалужену структуру управління, яка забезпечує автономне його функціонування. Лише стратегічні функції управління централізовано на корпоративному рівні. За дивізіональною структурою управління групування видів діяльності суб'єкта господарювання здійснюється із застосуванням принципу поділу праці за цілями. Це означає, що навколо певного виробництва формується автономна організаційна спільність.

При цьому можливі три способи групування виробничих підрозділів: продуктивний (виготовлення певного продукту); за групами споживачів (задоволення потреб певної групи споживачів); за місцем знаходження (розміщення в певному географічному районі).

Перевагами дивізіональної організаційної структури управління є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі, швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості. Але водночас вона потребує збільшення чисельності апарату управління і витрат на його утримання.

Матрична структура управління. По змісту вона відрізняється від функціональної лише об'єктами керування. Дана форма передбачає керування по продукту. Вона полягає в тому, що на підприємстві призначається менеджер або головний підрозділ по якомусь напрямку діяльності підприємства (або продуктові); допустимо, по освоєнню виробництва нового виробу. У такому випадку повноваження директора по організації освоєння виробу передаються менеджеріві або начальникові головного підрозділу, чий розпорядження по даному виробу стають обов'язковими для всього персоналу підприємства.

Головна особливість матричних структур – це їхня винятково висока гнучкість та орієнтація на нововведення. Проте матричні структури управління мають і певні недоліки: збільшення чисельності управлінського персоналу, зростання кількості інформаційних зв'язків між працівниками підрозділів, можливі конфліктні ситуації між ними. Використання матричної організаційної структури управління є виправданим на підприємствах, що об'єднують велику кількість виробництв із коротким життєвим циклом продукції, і здебільшого тільки за умови високодинамічного ринкового середовища.

Контрольні питання

- 1 Які особливості має виробнича структура промислового підприємства?
- 2 У чому полягає особливість загальної структури виробничого підприємства?
- 3 У чому полягає сутність механізму реалізації господарчої діяльності?
- 4 У чому полягає стратегія розвитку підприємства та особливості бізнес-планування?
- 5 У чому полягають особливості оперативного планування?
- 6 Які існують структури управління підприємством, та в чому полягають їх особливості?

3 ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

- 1 Ринкове середовище господарювання підприємств та організацій.
- 2 Маркетинг: поняття, концепції і стратегія.
- 3 Маркетингова інформація і дослідження ринку.
- 4 Характеристика продукції (робіт, послуг).
- 5 Якість і конкурентоспроможність продукції (послуг).

3.1 Ринкове середовище господарювання підприємств та організацій

Існує безліч визначень ринку, його сутності, більшість з яких можна звести до наступного.

Ринок – це сукупність форм взаємин, зв'язків між окремими самостійно приймаючими рішення суб'єктами, що халязйнують, взаємодія яких як покупців і продавців приводить до можливості обміну, тобто можливості продавцям продати, а покупцям – купити необхідні товари.

Приведене визначення ринку вимагає підходу до його характеристики як до складного організованого об'єкту, що складається з широкого спектру окремих частин, елементів. Таке різноманіття складових і специфіка функціонування кожного елементу визначають основні функції, виконувані ринком.

1) Ринок є засобом зв'язку, комунікації продавців товару і покупців.

До продавців відносяться товаровиробники, тобто підприємства, що реалізують свої товари і послуги; працівники, що продають свою здатність до праці, робочу силу; власники усіх видів виробничих ресурсів, що продають або уступають користування цими ресурсами на визначений час.

До покупців відносяться споживачі, що здобувають пропоновані товари і послуги, а також окремі споживачі або фірми, що купують ті ресурси (жива праця, сировина, капітал), за допомогою яких вони і здійснюють виробництво своїх товарів та послуг; найчастіше той самий суб'єкт виступає на ринку і продавцем і покупцем.

2) У результаті взаємодії продавця і покупця ринок установлює взаємоприйнятні і для першого, і для другого ціни на товари (послуги), стимулюючи тим самим їхнє виробництво і збут.

3) Ринок, як засіб взаємозв'язку продавців і покупців, поширює інформацію про те, що саме хочуть продати продавці (і за якою ціною) і що саме придбали б або придбають у майбутньому покупці. При цьому ринок не повинний бути обов'язково якимось конкретним, географічним місцем. Любе джерело поширення інформації про продаж і покупку товарів і послуг формує ринок цих товарів.

4) Забезпечуючи обмін новою інформацією про ситуації (зміни попиту, пропозиції та ін.), дає можливість його учасникам досить швидко реагувати на ці зміни і відповідно ситуації змінювати ціни. У свою чергу, ціни діють як сигнал продавцям і покупцям, повідомляючи їм інформацію про дефіцит товарів, послуг, ресурсів або про їхній надлишок.

Ринок у цілому характеризується складною і розгалуженою структурою. Його можна класифікувати по різних ознаках:

- по елементах ринкової інфраструктури;
- по економічному призначенню об'єктів ринкових відносин;
- по географічному положенню і масштабам, границям, що його характеризує;
- по ступені обмеження конкуренції;
- по галузях сфер виробництва і послуг;
- по характеру і розмірам продажу.

Перша ознака класифікації ринку взагалі, припускає виділення трьох основних елементів:

- ринку товарів і послуг;
- ринку факторів виробництва;
- фінансового (або грошового) ринку.

Ринок товарів і послуг містить у собі величезну кількість спеціальних ринків, купівлі-продажу відповідних товарів, а також припускає наявність і функціонування таких структур, як товарні біржі, організації оптової та роздрібною торгівлі, маркетингові та посередницькі організації.

Ринок факторів виробництва охоплює процеси купівлі-продажу факторів виробництва: землі, праці, капіталу, підприємницьких здібностей. При цьому такий фактор виробництва, як земля, містить у собі не тільки безпосередньо визначені ділянки землі, використовувані для того або іншого виробництва, але й природна сировина, що добувається з надр землі або одержуване в результаті її використання (наприклад, продукція рослинництва).

Фактор виробництва у виді живої праці припускає використання послуг усіх працюючих (робітників, службовців, управлінського персоналу, окремих підприємців). Ринок праці припускає наявність такого важливого інструмента цього ринку, як біржа праці, де безпосередньо формується попит на робочу силу різного виду і кваліфікації та пропозиція цієї робочої сили. Крім цього, важливою функцією біржі праці є формування резерву робочої сили, підготовка і перепідготовка кадрів (у першу чергу, безробітних), організація суспільних робіт для забезпечення зайнятості населення.

Такий фактор виробництва, як капітал, містить у собі всі засоби виробництва у виді будинків, споруджень, машин, устаткування, транспортних засобів, а також грошові кошти, що можуть бути використані на придбання цих засобів виробництва.

Фінансовий (грошовий) ринок охоплює процеси купівлі-продажу, передачі в тимчасове користування фінансових засобів — грошей, облігацій, акцій, казначейських і банківських зобов'язань та ін.

Єдиним товаром на такому ринку є гроші, представлені або в безпосередньо грошовій формі, або в одному з видів цінних паперів. Універсальний характер цього товару полягає в тім, що при необхідності він перетворюється в кожній з факторів виробництва. Найчастіше фінансовий ринок припускає функціонування фондової та валютної бірж.

Друга ознака класифікації елементів ринку — по економічному призначенню об'єктів ринкових відносин — припускає виділення більш дрібних сегментів ринку у виді:

- ринку споживчих товарів і послуг;
- ринку товарів виробничого призначення;
- ринку нових ідей, технологій, проектів (ноу-хау);
- сировинного ринку;
- ринку праці;
- ринку цінних паперів;
- ринку вторинної сировини та ін.

По географічному положенню і границям поширення ринок підрозділяється на наступні види:

- місцевий (регіональний) ринок;
- національний (у межах країни) ринок;
- світовий ринок.

По ступені обмеження конкуренції розрізняють:

- вільний ринок;
- ринок монополістичної конкуренції;
- олігополістичний ринок;
- чисту монополію.

Такого роду класифікація охоплює численні аспекти ринку будь-якого товару (наприклад, кількість фірм, технологія виробництва, типи продаваних товарів і т.п.), що впливають на поведінку і діяльність фірм.

Ступінь обмеження конкуренції визначається тими межами, у рамках яких окремі фірми здатні впливати на ринок, тобто впливати на умови реалізації своєї продукції, насамперед на ціни. Чим менше впливу роблять на ринок, де вони реалізують свою продукцію, окремі фірми, тим більше конкурентним вважається ринок. Найвищий ступінь конкурентності ринку характерний для вільного ринку (ринку вільної конкуренції). Кожен черговий вид ринкової структури представляє усе більш істотний ступінь обмеження конкуренції.

Особливості видів ринку в залежності від ступеня розвитку конкуренції на них будуть розглянуті в спеціальному розділі курсу.

По галузях сфер виробництва і послуг можна виділити величезну кількість субринків, що характеризують відповідні галузі економіки:

- паливний ринок (вугільний, нафтовий, газовий і ін.);
- автомобільний ринок (ринок вантажних, легкових автомобілів, автобусів та ін.)
- комп'ютерний ринок;
- ринок хлібопродуктів і т.п.

По характеру і розмірам продажу розрізняють:

- оптовий ринок;
- роздрібний ринок.

Неважко помітити з приведеної вище класифікації видів і елементів ринку, що в зазначених рамках здійснюється діяльність по виробництву й обмінові (продажу і покупці) товарів або послуг на ринку. Якщо ж які-небудь товари, блага, послуги надаються безкоштовно, без установлення ціни на них, і відповідно не здійснюються угоди купівлі-продажу, то така діяльність зветься неринковою. Типовими прикладами неринкової діяльності є рішення питань національної оборони, органів внутрішньої і зовнішньої безпеки, охорони природи, соціального забезпечення, пенсійного обслуговування. Джерелами такої діяльності є бюджети (державний і місцеві) за рахунок відповідних надходжень від податків; пожертвування; благодійна діяльність та ін.

Найважливішою умовою будь-якого ринку є можливість дістати права власності на той товар, за який продавець платить або віддає по бартеру інший товар. Це відноситься до покупців. Право власності припускає наявність права володіння, розпорядження і користування даним товаром. Для придбання цих прав покупець здійснює операцію купівлі-продажу. Це ж відноситься і до продавців: вони роблять свій товар тільки тому, що сподіваються, припускають передати свої права власності на нього в обмін на гроші або інший товар.

Отже, будь-який ринок може функціонувати тільки по товарах, права власності на які можуть легко встановлюватися, реалізовуватися і передаватися іншому власникові. Відсутність цих умов позбавляє стимулу і на виробництво даного товару, і на його покупку, збут.

3.2 Маркетинг: поняття, концепція і стратегія

При входженні на ринок підприємство потрапляє в умови твердої **конкуренції**. У цих умовах можна успішно працювати, лише застосовуючи сучасні методи керування, у тому числі й маркетинг.

Під **маркетингом** розуміють таку систему внутрішньофірмового керування, яка спрямована на вивчення та облік ринкового попиту, потреб і вимог конкретних споживачів до продукту для більш обґрунтованої орієнтації науково-технічної і виробничо-збутової діяльності фірми на випуск конкурентоздатної продукції з метою одержання планованого розміру прибутку.

Концепція маркетингу полягає в тому, що вся діяльність підприємства, в тому числі програми науково-технічних досліджень, виробництва, капіталовкладень, фінансів, використання робочої сили, а також програми збуту, технічного обслуговування, ґрунтується на сучасному стані споживчого попиту та прогнозуванні його змін у перспективі.

Застосування даної філософії дії припускає **два напрямки активності фірми:**

систематичний і постійний аналіз потреб і вимог ключових груп споживачів, а також розробка концепції ефективних товарів чи послуг, що дозволяє компанії обслуговувати обрані групи покупців краще, ніж конкуренти, і тим самим забезпечує виробнику стійку конкурентну перевагу. Таким є коло **задач стратегічного маркетингу.**

Організація збуту, продажу та політики комунікацій для інформування потенційних покупців і демонстрації відмінних якостей товару при зниженні витрат, на пошук покупців – така роль **операційного маркетингу.**

Обидва ці підходи доповнюють один одного і конкретно втілюються в рамках маркетингової політики фірми.

Операційний маркетинг – це активний процес з короткостроковим терміном планування, спрямований на вже існуючі ринки. Це класичний комерційний процес одержання заданого обсягу продажу шляхом використання тактичних засобів, щодо товару, збуту, ціни та комунікацій.

Основна мета операційного маркетингу – генерація доходів від продажу, тобто цільовий обіг. Це означає продавати і одержувати замовлення на закупівлю шляхом використання найбільш ефективних методів продажу при одночасній мінімізації витрат. Ціль досягнення визначеного обсягу продажу трансформується у виробничу програму для відділу операцій і в програму збереження і фізичного збуту для відділу продажу. Таким чином, операційний маркетинг є визначальним елементом, що безпосередньо впливає на короткострокову рентабельність фірми.

Активність операційного маркетингу – вирішальний фактор у діяльності фірми, особливо на тих ринках, де конкуренція загострена. Будь-який товар, що має навіть чудовою якістю, повинен мати ціну, прийнятну для ринку, бути доступним у збутовій мережі, пристосованим до звичок цільових споживачів і мати комунікаційну підтримку, що сприяє просуванню товару та підкреслює його відмінні якості. Отже, **операційний маркетинг** – це комерційний важіль фірми, без якого навіть найкращий стратегічний план не може привести до

задовільних результатів. Однак очевидно, що без солідної стратегічної бази абсолютно рентабельного операційного маркетингу не буває.

Стратегічний маркетинг – це, насамперед, аналіз потреб фізичних осіб і організацій. Роль стратегічного маркетингу полягає в простежуванні еволюції заданого ринку та виявленні різних існуючих або потенційних ринків чи їхніх сегментів на основі аналізу потреб.

Виявлені товарні ринки являють собою економічні можливості, привабливість яких варто оцінити. Привабливість товарного ринку кількісно вимірюється поняттям «потенціал ринку», а динамічно характеризується тривалістю свого існування, чи «життєвим циклом». Для конкретної фірми привабливість товарного ринку залежить від її конкурентоздатності, іншими словами, від її здатності задовольняти потреби покупців краще, ніж конкуренти.

Конкурентоздатність буде існувати доти, доки фірма утримує конкурентну перевагу або завдяки особливим якостям, що відрізняють її від конкурентів, або в силу більш високої продуктивності, що забезпечує їй переваги з витрат.

Таким чином, зріст стратегічного маркетингу полягає в тому, щоб націлити фірму на привабливі економічні можливості, тобто можливості, адаптовані до її ресурсів і «ноу-хау», що забезпечують потенціал для зросту та рентабельності. Процес стратегічного маркетингу має середньо- і довгострокові обрії; **завданням його** є уточнення місії фірми, визначення цілей, розробка стратегії розвитку та забезпечення збалансованої структури товарного портфеля.

3.3 Маркетингова інформація і дослідження ринку

Дослідження ринку є основою маркетингу та припускає аналіз всіх умов, що мають значення для успішної реалізації товару (рис. 3.1). Програма комплексного дослідження залежить від особливостей товару, характеру діяльності підприємства, масштабів виробництва експортних товарів та інших факторів. Можна виділити такі основні розділи маркетингового дослідження ринку для початку діяльності.

Вивчення попиту. Першорядне значення мають виявлення потреби в товарі, рівня купівельної спроможності, вимоги покупців до товару, фактори купівельної поведінки, а також перспективи зміни потреб у товарі.

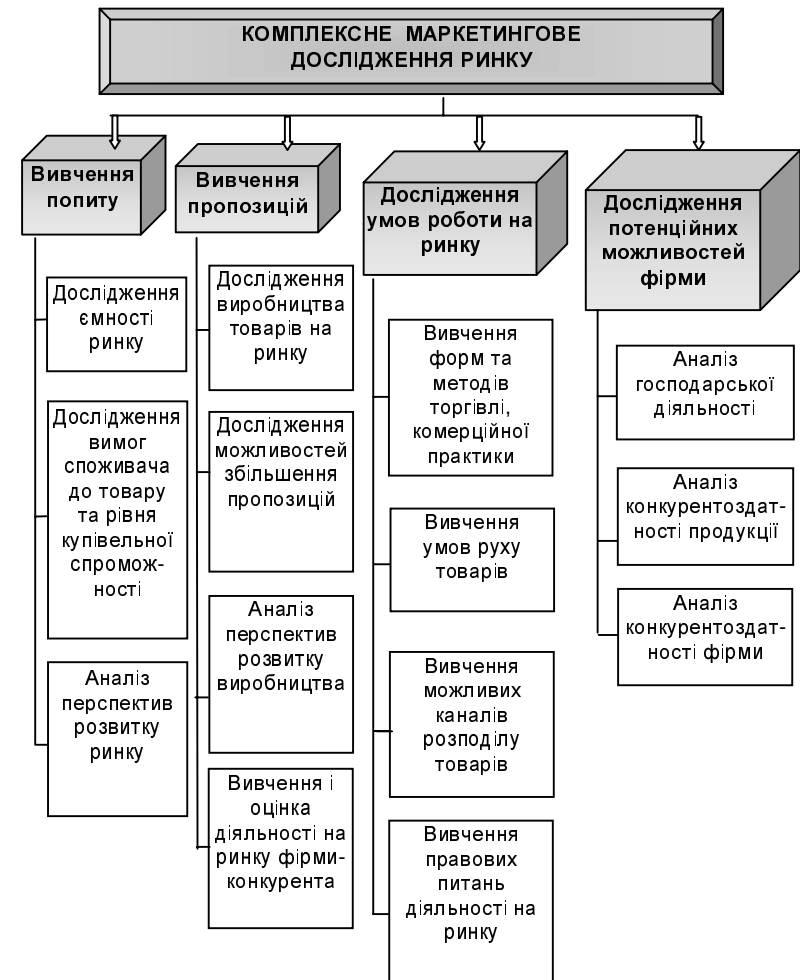


Рисунок 3.1 – Комплексний підхід до дослідження ринку

При виявленні потреби в товарі велике значення має показник місткості ринку. Ємність насиченого ринку оцінюється на основі даних промислової і зовнішньоторгівельної статистики. Статистичні дані продажів конкретного товару варто вивчати в динаміці й у зіставленні з динамікою факторів, визначаючих що їх визначають.

Якщо ринок не насичений, то при визначенні місткості ринку, важливе значення має визначення потенційного кола покупців.

Вивчення пропозицій. В аналізі товару велике значення має кількісна його оцінка на місцевому ринку, оцінка імпорту й експорту товару, зміни його запасів. Пропозиція товару кількісно оцінюється як сума місцевого виробництва й імпорту товарів за винятком його експорту та з урахуванням зміни його запасу на складах.

Структура пропозиції, тобто ступінь відновлення асортименту, поява нових товарів, звичайно змін зазнає постійних змін. Тому при аналізі пропозиції конкретного товару велике значення має вивчення стану та тенденції розвитку відповідного світового товарного ринку. Науково-технічні прогнози розвитку й удосконалення виробництва окремого товару чи галузі в цілому – один з найважливіших аспектів дослідження пропозиції товару.

Основними показниками, що впливають на зміну пропозиції товару, є: обсяг капіталовкладень у будівництво, реконструкцію і модернізацію виробництва; обсяг випуску продукції, величина відвантаження товару споживачам, запаси товарів на складах у виробника, посередників; темпи відновлення продукції.

Вивчення умов роботи на конкретному ринку товару. Поряд з вивченням діяльності фірм-продавців і фірм-покупців, особливо важливим є аналіз комерційної практики, що склалася на ринку, умов товароруху та каналів розподілу товару, правових питань, торгово-політичних умов та ін.

Вивчення умов руху товарів припускає вибір виду транспорту, що залежить насамперед від виду товару та заснований на аналізі та порівнянні тарифів і ставок морського, річкового, повітряного, залізничного, автомобільного транспорту, вартості перевалочних робіт і збереження вантажів, ставок портових зборів, ступеня механізації вантажно-розвантажувальних робіт в окремих пунктах, портах. Дана інформація дає можливість експортеру вірно встановити ціну з доставкою товару в потрібний для покупця пункт.

Дослідження потенційних можливостей фірми. Аналізують результати господарської діяльності та фінансовий стан підприємства, порівнюючи їх з показниками діяльності аналогічних підприємств. Поряд з цим вивчають та порівнюють показники які вказують на конкурентні переваги виробництва: інноваційний рівень, кадровий та ресурсний потенціал, мобільність та гнучкість виробництва, систему стабільного забезпечення якості, а також на переваги продукції, що виробляється.

3.4 Характеристика продукції (робіт, послуг)

Господарча діяльність підприємства спрямована на одержання прибутку, який може бути отриманий завдяки перетворенню у грошовий дохід вартості виробленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг, коли вони перетворюються в товар та їх отримує покупець. Таким чином, в процесі виробництва і реалізації продукту втілюється відома схема перетворення: товар-гроші-товар.

Продукцію господарчої діяльності характеризують натуральні та вартісні показники. Натуральні показники визначають кількість, масу, розмір, матеріал, технічні характеристики тощо.

Вартісні показники характеризують стан обсягу продукції, що виробляється в господарчому процесі. Розрізняють валову, товарну та реалізовану продукцію.

В процесі виробництва продукція має форму незавершеної, некомплектної, готової.

Готова продукція характеризується технічним рівнем, комплектністю, номенклатурою та асортиментом.

Технічний рівень продукції – відносна характеристика, яка визначається шляхом співвідношення натуральних показників, технічних параметрів, виробленої продукції, з показниками найсучаснішого аналогу.

Комплектність продукції – це наявність всіх необхідних складових частин (елементів, вузлів, інструменту, приладів тощо), які визначають придатність продукту до використання.

Номенклатура продукції – це систематичний перелік готових виробів, матеріалів, обладнання тощо. Відома єдина планова та звітна номенклатура виробленої продукції.

Асортимент – це сукупність різновидів продукції кожного номенклатурного найменування.

3.5 Якість і конкурентоспроможність продукції (послуг)

Проблема якості та конкурентноздатності продукції носить у сучасному світі універсальний характер. Від того, наскільки успішно вона вирішується, залежить багато чого в економічному і соціальному житті будь-якої країни, практично будь-якого споживача.

Об'єктивний фактор, що пояснює багато глибинних причин наших економічних і соціальних труднощів, що знижуються темпів економічного розвитку за останні десятиліття, з одного боку, і причини підвищення ефективності виробництва і рівня життя в розвинутих країнах Заходу, з інший, — це якість створюваної продукції.

Кінцева мета усякої фірми — перемога в конкурентній боротьбі. Перемога не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль фірми. Досягається вона чи ні — залежить від конкурентноздатності товарів і послуг фірми, тобто від того, наскільки вони краще в порівнянні з аналогами — продукцією і послугами інших фірм. У чому ж сутність цієї категорії ринкової економіки і чому вона при всіх стараннях будь-якої фірми не може бути жорстко гарантована?

Звичайно під конкурентноздатністю товару розуміють якусь відносну інтегральну характеристику, що відбиває його відмінності від товару-конкурента і, відповідно, що визначає його привабливість в очах споживача.

Конкурентоспроможність підприємства — це узагальнююча оцінка його конкурентних переваг в питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання.

Конкурентна перевага — перевага, що досягається, коли компанія використовує маркетингову можливість завдяки випуску більш досконалої продукції, більш низькій ціні, більш розгалуженій мережі збуту, кращому сервісу і більш різноманітному асортименту продукції в порівнянні з конкуруючими компаніями.

Конкурентноздатність і якість — концентроване вираження всієї сукупності можливостей країни, будь-якого виробника створювати, випускати і збувати товари та послуги.

Властивість продукції - це об'єктивна її особливість, що виявляється при створенні, споживанні або експлуатації продукції.

Якість продукції - це сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її придатність задовольняти визначені потреби відповідно до її призначення.

Властивості продукції, що визначають її якість, можна розбити на дві групи:

- властивості, що утворюються як результат перетворень, що відбуваються в природі (механічні, електричні, хімічні та ін.).
- властивості, що утворюються як результат виробничої діяльності людей.

Властивості продукції можуть бути охарактеризовані кількісно і якісно. *Кількісна характеристика одного або декількох властивостей продукції, що складають її якість, називається показником якості продукції.* Показники якості продукції носять відносний характер, оскільки встановлені і передбачувані цінності можуть згодом змінюватися: те, що вчора задовольняло споживача, сьогодні може виявитися неприйнятним.

У залежності від кількості властивостей, які характеризуються, показники поділяються на одиничні та комплексні.

Одиничні показники характеризують якусь одну властивість виробу.

Комплексні показники прийнято розділяти на узагальнені (характеризують найбільш істотну сукупність властивостей, по якій прийнято оцінювати якість), інтегральні (відбивають співвідношення сумарного корисного ефекту і сумарних витрат експлуатації) і індексні (відбивають співвідношення якості різної продукції).

По застосуванню показники розділяються на *абсолютні* (виражаються в натуральних і вартісних одиницях) і *відносні* (характеризують властивості в порівнянні з базовим, еталонним або конкуруючим зразком).

По властивостям, які характеризуються, показники якості поділяються на наступні групи.

Показники призначення характеризують сутність продукції, властивості, що визначають здатність продукції виконувати свої функції в заданих умовах використання по призначенню (наприклад, корисна робота, продуктивність, потужність).

Показники надійності відбивають здатність виробу з часом виконувати необхідні функції в заданому режимі. Це показники безвідмовності, ремонтпридатності, довговічності.

Показники безпеки оцінюють ступінь безпеки при експлуатації (споживанні). Прикладами можуть служити час спрацьовування захисних установок, ступінь ізоляції.

Показники технологічності описують оптимальний розподіл витрат на всіх стадіях життєвого циклу продукції.

Показники транспортабельності характеризують пристосованість продукції до транспортування без її використання і споживання. Прикладом може служити тривалість підготовки до транспортування.

Показники стандартизації й уніфікації відбивають ступінь використання стандартних, уніфікованих і оригінальних частин у складі виробу.

Патентно-правові показники характеризують ступінь патентного захисту і патентної чистоти продукції.

Ергономічні показники відбивають зручність і комфорт експлуатації (споживання).

Показники естетичності продукції характеризують її естетичний вплив на людину. Тут виділяють показники художньої виразності, раціональності форм, цілісності композиції, досконалості виробничого виконання.

Екологічні показники відбивають рівень шкідливих впливів на навколишнє середовище при експлуатації (споживанні) продукції. Вони визначають рівень небезпечних і шкідливих хімічних викидів у навколишнє середовище, рівень акустичних впливів, рівень електромагнітних, радіаційних та інших випромінювань.

Економічні показники характеризують рівень витрат на експлуатацію (споживання). Прикладами можуть служити рівень споживання енергії, витрати на видаткові матеріали.

По елементах бізнес-процесу показники якості поділяються на наступні групи:

- *інформаційні* (пов'язані з одержанням, переробкою і передачею інформації);
- *матеріальні* (включають забезпечення проведення вхідного контролю сировини, матеріалів, напівфабрикатів);
- *техніко-технологічні* (пов'язані з обслуговуванням устаткування та його станом);
- *трудоі* (показують кваліфікацію персоналу, рівень підготовки персоналу в області якості);
- *організаційні* (відбивають застосування прогресивних методів організації виробництва).

В умовах посилення конкурентної боротьби підприємство змушене усе більше звертати увагу на проблеми якості. Споживачі продукції, що випускається, стають більш вимогливими й очікують високий рівень якості за низькими цінами. У той час покупців не влаштовують лише заяви виробника про рівень якості продукції. Їм необхідне підтвердження, гарантія тому, що якість дотримана. І таким видом гаранту стає *сертифікат*, що підтверджує наявність на підприємстві впровадженої системи якості.

Національні стандарти в області систем якості вперше були встановлені у Великобританії в 1983р. Метою проведеної кампанії було введення на фірмах систем якості та створення методик сертифікації таких систем. За Великобританією пішли й інші країни Європи. Однак дійсний бум по впровадженню систем якості в роботу підприємств відбувся після видання в 1987р. Міжнародною організацією по стандартизації групи стандартів ISO 9000 по керуванню якістю і забезпеченню якості. Стандарти ISO носять рекомендаційний характер, однак документи серії ISO 9000 більш ніж у 90 країнах прийняті як національні стандарти.

У ISO 9000 установлюються єдині міжнародні стандарти на систему керування якістю в будь-якій виробничій або сервісній компанії. Стандарт застосовується саме до системи якості у виді задокументованої послідовності дій по реалізації виробничого

процесу. Він містить вимоги до побудови такої системи, яка б забезпечувала довгострокову підтримку і підвищення якості.

Найважливішим елементом у системах керування якістю є *стандартизація* - нормотворча діяльність, що знаходить найбільш раціональні норми, а потім закріплює них у нормативних документах типу стандарту, інструкції, методики, вимоги до продукції або процесу.

Головна задача стандартизації - створення системи нормативно-технічної документації, що визначає прогресивні вимоги до продукції, виготовленої для споживачів, національної економіки, експорту, а також контроль за правильністю використання цієї документації.

Стандартизація ґрунтується на ряді принципів:

повторюваності, що визначає коло об'єктів, до яких застосовані речі, процеси, відносини, що володіють загальною властивістю - повторюваність або в часі, або в просторі;

варіантності, що створює раціональне різноманіття і забезпечує мінімум раціональних різновидів стандартних елементів, що входять у об'єкт, що стандартизується;

системності, що визначає стандарт, як елемент системи і приводить до створення систем стандартів, зв'язаних між собою внутрішньою сутністю конкретних об'єктів стандартизації;

взаємозамінності, що передбачає збірку або заміну однакових компонентів продукції, виготовлених у різний час і в різних точках простору.

Значення стандартизації постійно зростає. Без стандартів неможливе сучасне виробництво і виробнича кооперація. Стандарти в ринковій економіці, є одним з ефективних засобів захисту споживчого ринку. Вони дуже впливають на процеси регулювання зовнішньої торгівлі. Постійно ростуть масштаби і вплив міжнародної та регіональної стандартизації.

Ефективність стандартизації виявляється через економічну, соціальну і комунікативну функції.

Економічна функція виявляється за допомогою одержання достовірної інформації про продукцію; сприяння конкуренції на основі представлення можливості для об'єктивного порівняння параметрів продукції і поширення зведень про її нові властивості, методи іспитів і технологічних досягнень підприємств, що лідирують на ринку; збільшення серійності та масштабів виробництва; досягнення взаємозамінності та сумісності продукції та процесів; удосконалювання керування виробництвом.

Соціальна функція стандартизації забезпечує досягнення рівня параметрів і показників продукції, що відповідають вимогам охорони здоров'я, санітарії та гігієни, охорони навколишнього середовища і безпеки людей при виробництві, використанні і утилізації продукції.

Комунікативна функція сприяє досягненню необхідного взаєморозуміння і спрощує сприйняття різних видів інформації на основі фіксації термінів і визначень, умовних знаків, символів і позначень, установлення єдиних правил оформлення документів.

В Україні нормативні документи по стандартизації поділяються на наступні категорії:

- державні стандарти України;
- галузеві стандарти;
- стандарти науково-технічних та інженерних суспільств і союзів;
- технічні умови;
- стандарти підприємств.

Відповідно до нормативних документів України, державна система стандартизації спрямована на забезпечення:

- реалізації єдиної технічної політики в сфері стандартизації метрології та сертифікації;
- захисту інтересів споживачів у питаннях безпеки продукції для життя, здоров'я і майна громадян, охорони навколишнього середовища, взаємозамінності, сумісності

продукції, її уніфікації, якості продукції, потреб населення і господарства в цілому;

- економії усіх видів ресурсів, поліпшення техніко-економічних показників виробництва;

- безпеки господарських об'єктів з урахуванням ризику виникнення природних і техногенних катастроф і інших надзвичайних ситуацій;

- обороноздатності і мобілізаційній готовності країни.

Стандартизація в Україні здійснюється на основі наступних принципів:

- обліку рівня розвитку науки і техніки, вимог екології, економічній доцільності й ефективності для виробника і безпеки для споживачів і держави в цілому;

- гармонізації з міжнародними, регіональними, і в разі потреби - з національними стандартами інших країн;

- забезпечення відповідності вимог нормативних документів законодавчим актам;

- участі в розробці нормативних документів усіх зацікавлених сторін (розроблювачів, споживачів, органів державної влади і т.д.).

Контрольні питання

- 1 У чому полягають сутність та функції ринку?
- 2 Які існують види ринків, яким чином вони класифікуються?
- 3 У чому полягає сутність маркетингу, його концепція та стратегія?
- 4 Яким чином реалізується комплексний підхід до дослідження ринку?
- 5 Що розуміється під поняттями якість та конкурентоспроможність продукції (послуг)?
- 6 Які показники характеризують якість продукції?
- 7 Якими методами визначається якість продукції?

4 АКТИВИ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

- 1 Активи підприємства, їх види.
- 2 Фінансові ресурси, стратегія. Фінансова система підприємства.
- 3 Кредитування діяльності підприємства.
- 4 Розрахунки в господарчій системі підприємства.
- 5 Фінансовий менеджмент.
- 6 Підприємство на ринку цінних паперів.

4.1 Активи підприємства, їх види

Активи підприємства являють собою економічні ресурси, які контролюються ним. Активи сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу; характеризуються детермінованою вартістю, продуктивністю та властивістю генерувати доход, постійний обіг яких в процесі використання пов'язаний з фактором часу, ризиком та ліквідністю.

Активи підприємства:

- власність юридичної особи (підприємства), що має грошову вартість.
- власність юридичної особи і залучені засоби;
- цінні папери;
- товарно-матеріальні цінності;
- основні засоби;
- фінансові інвестиції, вкладені в господарство інших суб'єктів;
- власні патенти;
- винаходи;
- «ноу-хау»;
- права користування землею і природними ресурсами;
- будь-яка інша власність суб'єкта, що господарює (підприємство, фірма, компанія і т. п), яка може використовуватися для здійснення підприємницької діяльності.

Розрізняють **активи матеріальні** й **активи нематеріальні**, а також **активи фінансові** (рис. 4.1).

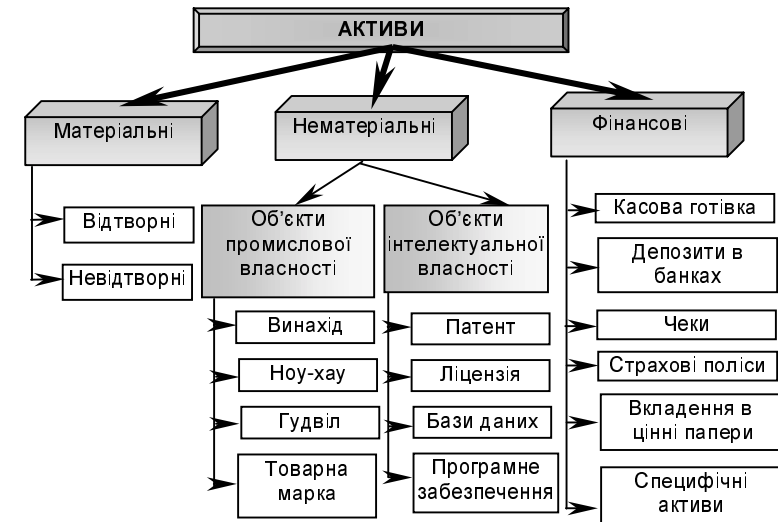


Рисунок 4.1 – Класифікація активів підприємства

Активи матеріальні – власність юридичних чи фізичних осіб, що має речовинну форму та грошову вартість.

Це:

- земля, що знаходиться у власності;
- будинки і споруди виробничого й невиробничого призначення;
- адміністративні будинки;
- житлові, навчальні, дитячі, лікувальні, оздоровчі, спортивні й інші будинки, приміщення, що знаходяться на балансі підприємства;
- встановлене і невстановлене виробниче устаткування;
- рухоме майно невиробничого призначення;
- запаси сировини, палива, напівфабрикатів (на складах, у цехах і в дорозі), готової продукції;
- майно, основні засоби, земельні ділянки, здані в оренду, що належать підприємству, філії, дочірні компанії, якщо вони не мають статусу юридичної особи, а їхні баланси не розділені з балансом головного підприємства.

Матеріальні активи поділяються на **відтворювані** (запаси матеріальних оборотних засобів, основні засоби, матеріальні та художні цінності) та **невідтворювані** (земля, надра).

Крім матеріальних ресурсів підприємства, до яких належать основні виробничі засоби та оборотні засоби, ефективність його діяльності залежить від наявності та ступеня використання нематеріальних ресурсів.

До **нематеріальних ресурсів** належать ті, що не мають під собою матеріальної основи, але здатні приносити прибутки або користь підприємству (фірмі) досить тривалий час. Основною особливістю таких ресурсів є відсутність можливості визначити загальний конкретний розмір користі, що вони приносять.

Активи нематеріальні – умовна вартість об'єктів промислової й інтелектуальної власності, інших аналогічних майнових прав, визнаних об'єктом права власності конкретної фізичної чи юридичної особи, що приносять йому дохід.

Основні характерні риси нематеріальних активів:

- відсутність матеріально-речовинної (фізичної) структури;
- використання протягом тривалого часу;
- здатність приносити користь підприємству;
- високий ступінь невизначеності щодо розмірів можливого в майбутньому прибутку від використання.

Усі нематеріальні ресурси поділяються на об'єкти промислової та інтелектуальної власності.

До об'єктів промислової власності належать:

- винаходи;
- промислові зразки;
- раціоналізаторські пропозиції;
- ноу-хау;
- товарні марки та товарні знаки;
- гудвіл.

Винаходом називається принципово нове технічне вирішення існуючої виробничої проблеми, що дає позитивний ефект для галузі народного господарства.

Промисловим зразком називається розроблена автором або авторським колективом модель виробу, що буде випускатися на даному підприємстві. Промисловий зразок буває об'ємним, плоским (малюнок) або комбінованим і застосовується для демонстрації продукції на презентаціях та виставках. Зразок вважається новим, якщо сукупність властивостей нового виробу невідома в жодній з країн до фіксації його пріоритету.

Раціоналізаторська пропозиція – це корисна рекомендація щодо техніки та технологій, що використовуються на окремо взятому підприємстві. На відміну від винаходів вона може бути вже відомою на інших підприємствах або в галузях народного господарства, але на даній фірмі має застосовуватись вперше: це вдосконалення використовуваної техніки, виготовленої продукції, способів контролю, спостереження та дослідження; покращення техніки безпеки; підвищення продуктивності праці, ефективності використання енергії, матеріалів тощо.

Ноу-хау передбачає певний досвід підприємства у якій-небудь сфері його діяльності: науково-технічній, виробничій, управлінській, комерційній, фінансовій та ін. Ноу-хау не захищаються охоронними документами, але й не оприлюднюються. Вони мають конфіденційний характер тих знань та досвіду, на здобуття яких підприємство витрачає значні кошти.

Товарні знаки та товарні марки – це оригінальні символи, якими товар даної фірми відрізняється від товарів конкурентів.

Гудвіл є сформований імідж фірми, складовими якого є досвід, ділові зв'язки, престиж товарних знаків, стала клієнтура, доброзичливість та прихильність споживачів тощо.

До об'єктів інтелектуальної власності належать:

- інформаційна діяльність, пов'язана з одержанням інформаційних матеріалів, їх обробкою, зберіганням, використанням та поширенням;
- програмне забезпечення; банк даних, що характеризується сукупністю програмних, організаційних та технічних засобів, призначених для централізованого накопичення та використання інформації;
- бази даних;
- база знань, а також твори літератури та мистецтва.

Права на використання об'єктів промислової та інтелектуальної власності називаються **нематеріальними активами** підприємства. Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту, до яких належать патент та авторське право.

Патентом називається документ, що видається державою (державним органом) особі або підприємству з наданням їм виняткового права використання зазначеного в патенті винаходу або раціоналізаторської пропозиції. Патентовласник утворює монополію на промислове або інше комерційне використання нематеріальних ресурсів і в разі необхідності може заборонити будь-кому їх використовувати без певного дозволу.

Авторське право являє собою систему правових норм, що визначають виняткове право авторів наукових, літературних та художніх творів на використання результатів своєї праці.

Реалізувати право власності на нематеріальні ресурси може або сам їхній власник, або довірена особа чи підприємство.

Дозвіл на використання таких ресурсів називається ліцензією. Він передбачає, що користувач (ліцензіат) буде використовувати об'єкти промислової або інтелектуальної власності впродовж зазначеного в ліцензії терміну та сплачуватиме винагороду власникові (ліцензіару).

Така винагорода може сплачуватись у вигляді встановлених певних ставок до обсягу чистих продажів, собівартості виробництва, до вартості одиниці ліцензійної продукції (роялті) або як разова за весь період користування (пашуальна виплата). Фактично пашуальна виплата є платою за ліцензією.

Активи фінансові – кошти фізичних чи юридичних осіб; об'єкти, від яких у майбутньому очікується одержання прибутку:

- касова готівка;
- депозити в банках;
- внески;
- чеки;
- страхові поліси;
- вкладення в цінні папери;
- споживчий кредит;
- акції інших підприємств, що дають право контролю;
- специфічні активи (монетарне золото та спеціальні права запозичення).

4.2 Фінансові ресурси, стратегія. Фінансова система підприємства

Фінансова система – сукупність взаємозалежних між собою сфер (фінансів підприємства, страхування і державних фінансів) і ланок (фінансових установ, структурних підрозділів податкової системи та ін.).

У середині кожної з великих сфер виділяють ланки, причому угруповання фінансових відносин здійснюється в залежності від характеру діяльності суб'єкта.

Так, у *сфері фінансів підприємства* (установ, організацій) виділяють такі ланки, як фінанси підприємств, що функціонують на комерційних основах, і фінанси підприємств, що здійснюють некомерційну діяльність, а також фінанси громадських організацій; у *сфері страхування* – соціальне страхування, особисте, майнове і страхування відповідальності, підприємницьких ризиків; у сфері державних фінансів відповідно – державний бюджет, позабюджетні фонди в державний кредит.

Кожна ланка у фінансовій системі може поділятися на підланки чи інші елементи системи, наприклад, фінанси підприємств, що функціонують на комерційних початках, можуть класифікуватися за галузевою спрямованістю і формами власності.

Фінансова стратегія підприємства – це генеральний план дій із забезпечення підприємства грошовими засобами, що будується на основі фінансового аналізу, а також оптимізації основних і оборотних коштів, розподілу прибутку, безготівкових розрахунків, податкової і цінової політики, політики в області цінних паперів. Прийнято розрізняти генеральну й оперативну фінансові стратегії, головну стратегічну мету, частки стратегічної цілі.

Генеральна фінансова стратегія визначає діяльність підприємства, його взаємини з бюджетами всіх рівнів, утворення і використання доходу підприємства, розмір потреб і джерел фінансування на певний строк.

Оперативна фінансова стратегія охоплює усі валові доходи і надходження засобів (розрахунки з покупцями за продану продукцію, надходження з кредитних операцій) і усі валові витрати (платежі постачальникам, заробітна плата, погашення зобов'язань перед бюджетами всіх рівнів і банками).

Головна стратегічна мета – забезпечення підприємства необхідними і достатніми грошовими ресурсами. Фінансова стратегія підприємства передбачає різні способи і дії для досягнення головної стратегічної мети, а саме: формування фінансових ресурсів і централізоване керівництво ними; виявлення вирішальних напрямків діяльності і зосередження на них фінансових резервів; ранжирування і поетапне досягнення цілей; облік фінансово-економічного стану і можливостей конкурентів і т. п.

Фінанси підприємства являють собою сукупність фінансових відносин і грошових фондів, сформованих підприємством (рис. 4.2).

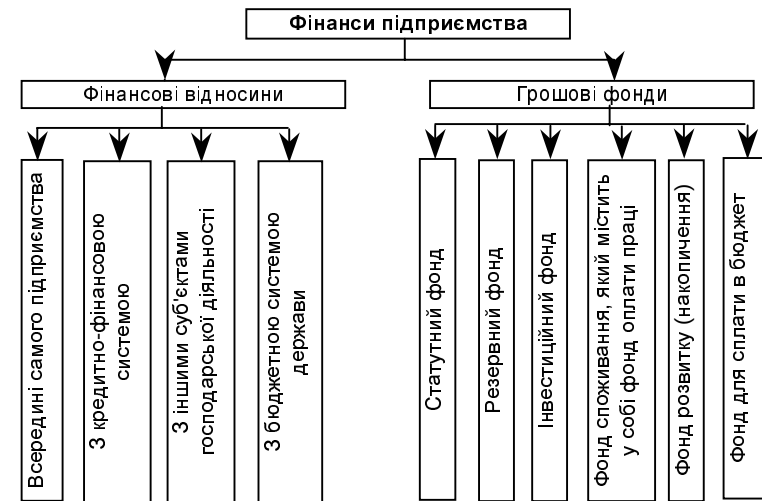


Рисунок 4.2 – Структура фінансів підприємства

Фінансові відносини підприємства можна розділити в такий спосіб:

- всередині самого підприємства;
- з кредитно-фінансовими установами;
- з іншими суб'єктами господарської діяльності;
- з бюджетною системою держави.

Для реалізації фінансових відносин на підприємствах формуються відповідні грошові фонди:

- статутний;
- резервний;
- інвестиційний;
- споживання;
- розвитку (накопичення);
- платежів у бюджет та ін.

Фінансові ресурси підприємства складаються з власного, притягнутого і запозиченого капіталу (рис. 4.3).



Рисунок 4.3 – Структура фінансових ресурсів

Оснoву власного фінансового капіталу складає статутний і пайовий капітал, крім того, у нього входять: додатково вкладений капітал, нерозподілений прибуток, резервний капітал і цільове фінансування.

Статутний і пайовий фінансовий капітал складають внески засновників підприємства.

Додатково вкладений капітал складають суми перевищення вартості реалізації акцій підприємств понад їхній номінал. Інший додатковий капітал утворюється із сум дооцінки необоротних активів і вартості активів отриманих безкоштовно.

Нерозподілений прибуток – це сума прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після вилючення з нього податків, відсотків за кредитами та дивідендами.

Резервний капітал створюється шляхом накопичення сум, що відчисляються з нерозподіленого прибутку у відповідності з законодавством або установчими документами.

Під цільовим фінансуванням розуміють безповоротні суми бюджетних або інших субсидій отриманих підприємством.

Притягнутий фінансовий капітал складається з:

- кредиторської заборгованості (заборгованість підприємства) за товари, роботи та послуги;
- поточних зобов'язань з розрахунків з бюджетом, з позабюджетними фондами (пенсійний, інноваційний і т.п.), з оплати праці, з авансів та ін.

Запозичений фінансовий капітал складають кредиторська заборгованість за придбані підприємством товари, роботи і послуги, а також поточні зобов'язання (заборгованість) з розрахунків з бюджетом, позабюджетними фондами (пенсійний, інноваційний і ін.), з оплати праці працівникам підприємства, з авансів.

Запозичений капітал підприємства складається з довгострокових і короткострокових банківських та інших кредитів, відстрочених податкових зобов'язань (реструктуризація податкової заборгованості), інших довгострокових фінансових зобов'язань (інвестицій, лізингу й ін.).

4.3 Кредитування діяльності підприємства

Одним з головних джерел формування позикової частини фінансових ресурсів є кредити. Але вони виконують і інші функції, які обумовлені дією господарських розрахунків та характером кругообігу коштів підприємств у процесі господарської діяльності. При цьому розміри грошової частини фондів підприємств постійно змінюються і не збігаються з потребами часу. Виробничі процеси та грошовий обіг на підприємстві проходять безупинно, тому у разі тимчасової відсутності коштів підприємству потрібні короткострокові кредити. Для впровадження нових технологій та обладнання, реконструкції та диверсифікації виробництва підприємству потрібні довгострокові позикові грошові кошти (кредити).

Кредит – це кошти, матеріальні та інші цінності, які надаються фінансовими установами у користування підприємствам та іншим суб'єктам господарювання на визначений термін під проценти. Кредит розподіляється на фінансовий кредит, товарний кредит та кредит під цінні папери, що засвідчує відносини позики.

Фінансовий кредит – кошти, які надаються банком згідно з чинним відповідним законодавством у позику підприємству на визначений строк, для цільового використання та під проценти.

Товарний кредит – товари, які передаються виробником постачальнику у власність на умовах угоди, що передбачає відстрочення кінцевого розрахунку на визначений строк під процент.

Кредит під цінні папери, що засвідчують відносини позики: це кошти, які залучаються підприємством-дебітором від кредиторів, як компенсація вартості випущених дебітором цінних паперів.

Інвестиційний податковий кредит – це відстрочка плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних проектів з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через зростання прибутку, які буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм.

На даний час переважним видом одержуваного підприємством кредиту є банківський кредит. При даному виді кредитування підприємство виступає тільки як позичальник.

Банківський кредит – це економічні відносини, що виникають між банком і підприємством із приводу перерозподілу вартості на умовах терміновості, зворотності, платності та матеріальної забезпеченості.

Банківський кредит можна класифікувати за такими ознаками:

- цільова спрямованість кредиту;
- термін кредиту;
- характер забезпечення кредиту;
- метод надання;
- число кредиторів;
- валюта кредиту;
- інші.

Залежно від цілей кредит може надаватися :

- на фінансування основного капіталу;
- на фінансування оборотного капіталу;
- на викуп приватизованого підприємства;
- інші.

У залежності від строків, на які надаються банківські кредити, вони поділяються на: короткострокові, середньострокові та довгострокові.

Короткострокові кредити – це кредити, які надаються банками для покриття тимчасових фінансових труднощів, що виникають у зв'язку з витратами виробництва і обороту. Видаються короткострокові позики на термін до одного року.

Середньострокові кредити – це кредити, що надаються на оплату обладнання та на фінансування капіталовкладень. Надаються вони на термін до трьох років.

Довгострокові кредити – це кредити, що надаються на фінансування капітальних витрат по реконструкції, модернізації та розширенню діючих основних засобів, будівництво нових об'єктів та ін. Надаються довгострокові кредити на термін більше трьох років.

Залежно від реального забезпечення, яке мають підприємства, можна виділити такі групи кредитів.

Забезпечені кредити – кредити, що мають забезпечення у виді ліквідної застави, реальна (ринкова) вартість якого перевищує кредитну заборгованість не менш ніж на 25 %, чи які мають гарантію уряду України або банківську гарантію.

Недостатньо забезпечені кредити – кредити, що мають забезпечення у вигляді ліквідної застави, реальна (ринкова) вартість якої складає не менш 60% від суми кредитної заборгованості; кредити, застраховані у встановленому порядку та кредити, надані під гарантії, договори-доручення юридичних осіб.

Незабезпечені кредити – кредити, що не мають забезпечення чи за якими реальна (ринкова) вартість забезпечення складає менш 60 % суми кредитної заборгованості.

Незабезпечені кредити інакше називаються бланковими. Одержати такий кредит у банку на нетривалий термін і невелику суму може тільки фінансово стійке підприємство з бездоганною репутацією. У даний час українські банки рідко практикують видачу такого кредиту.

Залежно від методу надання розрізняють банківський кредит:

- терміновий;
- овердрафт;
- кредитна лінія;
- контокорентний.

Терміновий кредит – це кредит, що надається цілком на початку терміну. Тому відсоток з такого кредиту нараховується з розрахунку всієї суми, а основна його сума погашається періодичними внесками чи одноразовим платежем наприкінці терміну.

Кредит з овердрафту – це безстроковий кредит, за якого компанія може одержати позику на першу вимогу під відсоток відповідно до умов договору, що перевищує базову ставку та розраховується щодня.

Кредитна лінія – це зобов'язання банку надати обумовлену в договорі суму за вимогою позичальника.

Основна відмінність кредиту з овердрафту від кредитної лінії полягає в тому, що кредитну лінію відкривають на визначений період часу, у той час як овердрафт є безстроковим кредитом і може бути відмінений банком у будь-який момент без попереднього повідомлення.

Контокорентний кредит надається переважно для фінансування поточного виробництва та обігу. Упровадження контокорентного кредиту пов'язане з більш високими комісійними платежами. Відсотки за контокорентним кредитом є найбільш високими в банківській практиці. Процентна ставка за кредитом, як правило, включає дисконтну ставку, надбавки, різні додаткові комісійні платежі за кредитом.

Овердрафт дуже схожий на контокорентний кредит, що надається підприємству відповідно до його потреб.

Залежно від процентної ставки підприємства можуть одержувати кредити зі ставкою, що плаває і фіксованою процентною ставкою.

Позички з фіксованою процентною ставкою підприємства одержують переважно в умовах стабільної економіки. Іноді такі позички підприємство може одержувати й в умовах інфляції, але на короткий термін. В умовах економічної нестабільності підприємствам, як правило, надаються позички з процентною ставкою, що плаває. Ставки з таких позичок звичайно залежать від рівня процентної ставки з міжбанківських кредитів і офіційної дисконтної ставки Національного банку України.

Для підприємств кращими є позички з фіксованою процентною ставкою.

За способом сплати позички одержувані підприємствами кредити можуть бути звичайними і дисконтними.

На відміну від звичайних позичок надання дисконтних позичок передбачає утримання позичкового відсотка (дисконту) при видачі кредиту.

Підприємства можуть одержувати в комерційних банках України кредити як у національній, так і в іноземній валюті.

Для одержання кредитів у валюті від іноземних кредиторів підприємство повинне одержати відповідний дозвіл у Національному банку України.

Підприємства одержують кредити на умовах терміновості, зворотності, платності, матеріальної забезпеченості.

Принцип терміновості означає, що кредит має бути повернутий у строго визначений термін. В умовах ринку цьому принципу приділяється особлива увага:

- від його дотримання залежить нормальне забезпечення підприємства коштами;
- для кожного окремого підприємства дотримання цього принципу відкриває можливість одержати в банку нові кредити, а також забезпечити свої госпрозрахункові інтереси, не сплачуючи підвищених відсотків за прострочені позички.

Принцип зворотності тісним образом пов'язаний з попереднім принципом. Кредит має бути повернутий у строго встановлений у кредитній угоді термін. Розрізняють: термінові, прострочені та пролонговані кредити.

Простроченими кредити стають тоді, коли в підприємствах відсутні гроші для погашення позички. Поява таких кредитів свідчить про складне фінансове становище підприємства. Джерелом сплати відсотків з таких кредитів є прибуток підприємства після оподаткування.

Принцип забезпеченості кредиту - це наявність у підприємства-позичальника юридично оформлених зобов'язань, що гарантують своєчасне повернення кредиту:

- заставного зобов'язання;
- договору-гарантії;
- договору страхування відповідальності непогашення кредиту.

Принцип платності кредиту означає, що підприємство має внести в банк визначену плату за тимчасове запозичення засобів. Розмір плати за кредит залежить від його суми, терміну, фінансового становища підприємства, ефективності угоди (проекту), що кредитується, та інших факторів.

Порядок погашення кредиту - це спосіб погашення основної його суми і нарахованих відсотків. Вона може бути погашена після закінчення терміну кредиту цілком чи поступово. Відсоток банк стягує із суми непогашеного кредиту.

При одноразовому погашенні кредиту підприємство-позичальник виплачує відразу всю його суму наприкінці терміну.

При погашенні періодичними внесками (частинами) основна сума кредиту виплачується рівними внесками протягом його терміну, значна частина – після закінчення терміну кредиту.

При "амортизаційному" погашенні основну суму кредиту сплачують поступово протягом терміну кредиту. Платежі здійснюються рівними сумами регулярно й вони включають визначену частину суми кредиту та відсоток. Разом з останнім внеском погашають суму кредиту, що залишилася.

Погашення рівними внесками – кожен наступний платіж при цьому менше попереднього, тому що процентні виплати згодом знижуються.

4.4 Розрахунки в господарчій системі підприємства

У процесі здійснення господарчої діяльності підприємства вступають в різні розрахунково-грошові відносини з суб'єктами ринку та державними фінансовими та фіскальними установами. Ці відносини пов'язані з оплатою продукції товарів, послуг, перерахуванням податків та платежів, виплатою заробітної плати, авансів тощо.

Розрахунки в господарчій діяльності підприємств поділяються на дві групи: *безготівкові та готівкові* (рис. 4.4).

Більша частина розрахунків реалізується у безготівковій формі. Це, в першу чергу, розрахунки підприємств з постачальними посередниками, ринковими інститутами (банками, біржами, посередницькими компаніями тощо), а також розрахунки з бюджетом та позабюджетними фондами.

Безготівкові розрахунки залежно від об'єктів платежу можуть поділятися на *розрахунки за товарними і нетоварними операціями*.

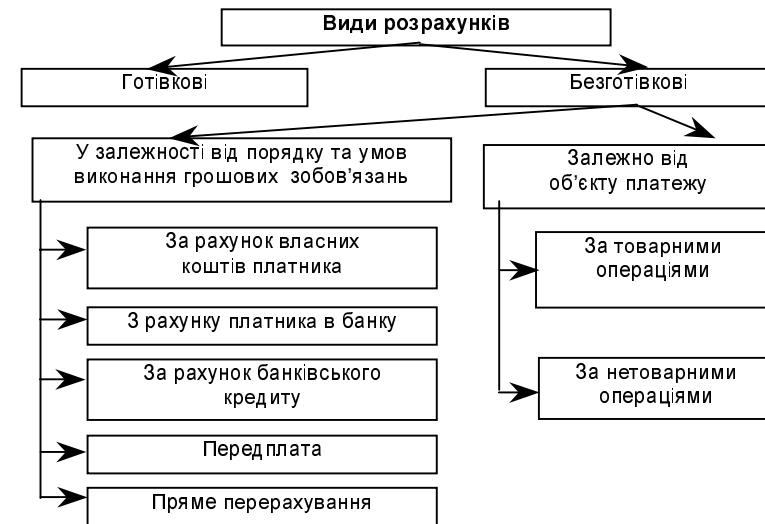


Рисунок 4.4 – Види розрахунків в господарчій системі підприємства

Розрахунки за товарними операціями пов'язані з постачанням або купівлею продукції товарів і послуг.

Розрахунки за нетоварними операціями – це, в першу чергу, платежі до бюджету, страхові та соціальні виплати, платежі сплати відсотків за кредитами, пені, штрафів тощо.

Безготівкові розрахунки банківських установ здійснюються за допомогою банківських установ без участі готівкових грошей, через перерахування відповідної суми рахунків платника на рахунок отримувача або через залік взаємних обов'язків (вимог). Сфера безготівкових розрахунків поділяється організаційно на міжбанківські розрахунки, відносини з обслуговування між банками та на міжгосподарські розрахунки між банківськими клієнтами.

Організація безготівкових розрахунків базується на принципах, зміст та склад яких може змінюватися залежно від економічної ситуації в державі.

Підприємства різних форм власності повинні зберігати свої готівкові кошти в банках на рахунках та використовувати їх для міжгосподарських рахунків у безготівковій формі шляхом перерахування з рахунку платника на рахунок одержувача. Факт реалізації платежу повинен бути максимально зближений з фактом передачі продукції або товару одержувачу. Платежі з рахунків

підприємства здійснюються банком за згодою власника рахунку й у порядку, встановленому керівником підприємства. Без згоди платника списання коштів з його рахунку можливо лише тоді, коли це передбачається чинним законодавством держави.

Суб'єкти господарювання мають право на вибір форм розрахунків та засоби платежу з переліку передбачених чинним законодавством. Вони мають право на вибір банків для відкриття своїх рахунків. Розрахунково-касове обслуговування банками своїх клієнтів здійснюється на договірних засадах у порядку виконання їх розпоряджень про перерахування або видачу готівкових грошей з рахунку згідно діючих правил.

У сучасній практиці розрахунків використовуються документи різного призначення: *розрахункові, платіжні, комерційні* (рис. 4.5).

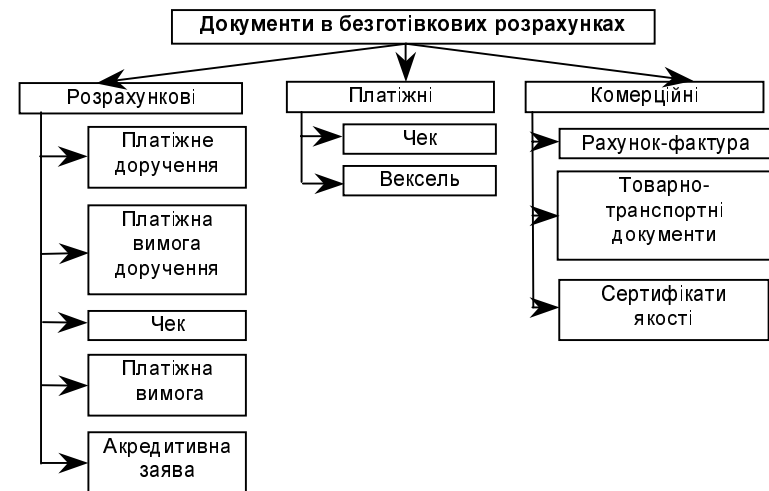


Рисунок 4.5 – Класифікація документів у безготівкових розрахунках

Розрахунковими – називають підготовлені згідно з відповідними формами документи, які представляють в банки суб'єкти господарчої діяльності (юридичні та фізичні особи) з дорученням (вимогою) перерахувати з їх рахунків (або зарахувати на їх рахунки) визначену суму грошей. Такими документами є: платіжне доручення, платіжна вимога-доручення, чек, платіжна вимога, акредитивна заява та інше.

Платіжними – називають підготовлені згідно з відповідними формами та передані однією особою іншій документи з зобов'язанням (або наказом третьої особи) сплатити визначену суму грошей пред'явнику документа (чека, векселя тощо).

Комерційними прийнято називати документи, в яких дається характеристика відвантаженої продукції (товарів), виконаних робіт, послуг і які супроводжують їх переміщення від постачальника до платника. До цих документів відносять: рахунки-фактури, їх реєстри, товарно-транспортні документи, сертифікати якості тощо. На основі комерційних документів з'ясовується сума та правомірність платежів, реалізованих за допомогою розрахункових та платіжних документів.

Розрахункові та платіжні документи уніфіковані, мають єдину стандартну форму, встановлений набір реквізитів. До обов'язкових реквізитів всіх розрахункових документів належать: найменування та номер розрахункового документа: число, місяць, рік його видання, повне чи скорочене найменування платника та отримувача грошей, номери їх рахунків, кодів ЄДРПОУ, найменування, код, місце знаходження банків платника та отримувача грошей, суми платежу, мотиви та підстави для перерахування та одержання грошей, підпис платника (або отримувача), відбиток печатки платника (або отримувача). У кожному з розрахункових документів є свої специфічні реквізити.

Форми безготівкових розрахунків відрізняються між собою видом використаного розрахункового документа та порядком його обігу. Безготівкові розрахунки згідно з чинним законодавством можуть виконуватись різними способами: платіжними дорученнями, платіжними вимогами-дорученнями, чеками, акредитивами, векселями. Спосіб виконання платежу встановлюють згідно до порядку та умов виконання суб'єктами господарювання своїх грошових зобов'язань. За цими критеріями на практиці розрізняють такі способи платежів: за рахунок власних коштів платника, з його рахунку у банку; за рахунок банківського кредиту; передплата; пряме перерахування з урахуванням зустрічних вимог. Для кожної форми розрахунків суб'єкти господарювання знаходять найбільш вигідний спосіб платежу.

Готівкові розрахунки – це розрахунки, які реалізуються з допомогою готівкових грошей, як правило, через касові операції. Вони передбачають прийом та видачу готівкових грошей через касу підприємства. Ці операції оформлюються за допомогою касових ордерів, платіжних відомостей, та інших документів, підписаних керівником підприємства та головним бухгалтером. До цих операцій відносять видачу робітникам заробітної плати, авансів, коштів на компенсацію витрат по відрядженням тощо. Облік готівкових грошей здійснюється за допомогою касової книги і згідно з правилами бухгалтерського обліку.

4.5 Фінансовий менеджмент

Фінансовий менеджмент – це управління фінансами підприємства (рис. 4.6), спрямоване на досягнення стратегічних та тактичних цілей функціонування підприємства на ринку. Це вид професійної діяльності, спрямованої на керування фінансово-господарською діяльністю фірми на основі сучасних методів.

Фінансовий менеджмент включає:

- розробку та реалізацію фінансової політики фірми з використанням різних фінансових інструментів;
- прийняття рішень з фінансових питань, їхню конкретизацію і вироблення методів реалізації;
- інформаційне забезпечення шляхом складання й аналізу фінансової звітності фірми;
- оцінку інвестиційних проектів і формування портфеля інвестицій;
- оцінку витрат на капітал;
- фінансове планування і контроль;
- організацію апарата керування фінансово-господарською діяльністю фірми.

Методи фінансового менеджменту дозволяють оцінити:

- ризик і вигідність того чи іншого способу вкладення грошей;
- ефективність роботи фірми;
- швидкість оборотності капіталу та його продуктивність.

Метою фінансового менеджменту є розроблення і застосування методів, засобів і інструментів для досягнення цілей діяльності фірми в цілому чи її окремих виробничо-господарських ланок - центрів прибутку. Такими цілями можуть бути:

- максимізація прибутку;
- досягнення стійкої норми прибутку в плановому періоді;
- збільшення доходів керівного складу та вкладників (чи власників) фірми;
- підвищення курсової вартості акцій фірми й ін.



Рисунок 4.6 – Фінансовий менеджмент як система управління фінансами

У завдання фінансового менеджменту входить здійснення оптимального співвідношення між короткостроковими і довгостроковими цілями розвитку фірми і прийняття рішень у короткостроковому та довгостроковому фінансовому керуванні.

Задачею фінансового менеджменту є визначення пріоритетів і пошук компромісів для оптимального сполучення інтересів різних господарських підрозділів у прийнятті інвестиційних проектів і виборі джерел їхнього фінансування.

В остаточному підсумку основне завдання фінансового менеджменту – прийняття рішень із забезпечення найбільш ефективного руху фінансових ресурсів між фірмою і джерелами її фінансування як зовнішніми, так і внутрішньофірмовими. Тому керування потоком фінансових ресурсів, виражених у коштах, є центральним питанням у фінансовому менеджменті.

Потік фінансових ресурсів складають кошти:

- отримані в результаті фінансово-господарської діяльності фірми;
- отримані на фінансових ринках за допомогою продажу акцій, облігацій, одержання кредитів;
- повернуті суб'єктам фінансового ринку як плата за капітал у вигляді відсотків і дивідендів;
- інвестовані та реінвестовані в розвиток виробничо-господарської діяльності фірми;
- спрямовані на сплату податкових платежів.

Функції та економічні методи фінансового менеджменту можемо розділити на два блоки:

- блок з керування зовнішніми фінансами;
- блок з внутрішньофірмового обліку та фінансового контролю.

Блок з керування зовнішніми фінансами припускає реалізацію відносин фірми з юридично та господарськособистісними суб'єктами ринку, в тому числі власні дочірні компанії, що виступають як клієнти, позикодавці, постачальники і покупці продукції фірми, а також з акціонерами і фінансовими ринками. Сюди входять:

- керування оборотними активами фірми, рухом коштів;
- розрахунки з клієнтами, керування матеріально-виробничими запасами та ін.;
- залучення короткострокових і довгострокових зовнішніх джерел фінансування.

Блок з внутрішньofіrmового обліку та фінансового контролю включає:

- контроль за веденням виробничого обліку;
- складання кошторису витрат, контроль за виплатою заробітної плати і податків;
- збір і обробку даних бухгалтерського обліку для внутрішнього керування фінансами і для надання даних зовнішнім користувачам;
- складання і контроль за правильністю ведення фінансової звітності: балансу, звіту про прибутки і збитки, звіту про рух коштів та ін.;
- аналіз фінансової звітності та використання його результатів для внутрішнього та зовнішнього аудита;
- оцінка фінансового стану фірми на поточний період та її використання для прийняття оперативних управлінських рішень з метою планування.

У функції фінансового менеджменту входить:

- аналіз фінансової звітності;
- прогнозування коштів;
- випуск акцій;
- одержання позик і кредитів;
- операції з інвестиціями;
- оцінка операцій злиття і поглинання фірм.

Відповідальність за досягнення кінцевих цілей фінансового менеджменту звичайно покладається у великих фірмах на віце-президента фірми з фінансових питань, що входить до складу ради директорів, а в невеликих фірмах – на заступника директора з фінансів.

4.6 Підприємство на ринку цінних паперів

В умовах ринкової економіки поряд із традиційними формами нагромадження інвестицій на підприємстві набирає сили і фактор фондового ринку, тобто ринок цінних паперів. Цьому сприяє і така організаційно-правова форма підприємства, як акціонерне товариство, де статутний капітал поділений на частини, і підприємство одержує можливість випускати цінні папери у вигляді акцій і облігацій.

З погляду інтересів підприємства випуск (емісія) цінних паперів – це важливий важіль акумуляції капіталу. Підприємство може виступати як емітентом, тобто випускати акції, облігації, векселя, так і інвестором – вкладати свої вільні кошти в цінні папери інших підприємств і одержувати дивіденди (доходи), володіючи цінними паперами інших емітентів.

Вкладаючи кошти в цінні папери інших підприємств чи банків, як комерційних, так і державних, підприємство тим самим формує портфель інвестицій, що може бути:

- **консервативним**, коли підприємство зацікавлене в стабільному доході;
- **агресивним**, коли підприємство націлене на високий дохід і зріст капіталу з великим ризиком утратити свої капітали.

Підприємство-інвестор, вкладаючи кошти в цінні папери, переслідує такі цілі: безпека вкладів; прибутковість вкладів; зріст капіталу.

Між цими цілями існують протиріччя, оскільки безпека вкладів, як правило, несумісна як із прибутковістю, так і з ростом капіталу. Для досягнення компромісу необхідно **диверсифікувати** вклади, тобто розподілити капітал між безліччю цінних паперів і компаній.

Інвестиційний портфель підприємства може бути:

- **диверсифікованим**, коли в кожен вид цінних паперів вкладено 10% цінних паперів від загальної вартості усіх вкладів і ця цифра може знижуватися до 5%;
- **слабко диверсифікованим**, коли відсоток перевищує 10%, і чим він вище, тим диверсифікованість слабкіша.

Вклади в цінні папери досить ризиковані, тому необхідно постійно відслідковувати кон'юнктуру фондового ринку, щоб збільшити прибутковість вкладень чи взагалі не втратити кошти.

Відслідковувати кон'юнктуру фондового ринку підприємство може самостійно або за допомогою особливих компаній, що називаються трастовими.

Трастова компанія – це підприємство, що забезпечує найбільш вигідне і надійне вкладення коштів інвестора, охороняє його інтереси, стежить за фінансовим становищем тих підприємств, у чиї цінні папери вкладені кошти інвестора, забезпечує своєчасне одержання відсотків від вкладених коштів.

Таким чином, існує цілий **ряд правил, якими повинно керуватися підприємство-інвестор, вкладаючи свої кошти в цінні папери:**

- вкладаючи гроші в цінні папери, варто пам'ятати, що це найризиковані вклади;
- гроші сьогодні коштують дорожче, ніж гроші завтра, оскільки отримані гроші можна інвестувати знову;
- дохід від вкладів завжди прямо пропорційний ризику, на який готовий йти інвестор заради одержання доходу;
- щоб згладити протиріччя між ризиком вкладів і прибутковістю, необхідно диверсифікувати вклади, як серед цінних паперів, так і серед емітентів;
- кращі вклади – у цінні папери компаній, на продукцію яких постійно не задовольняється попит.

Контрольні питання

- 1 Що таке активи підприємства, та які їх види відомі?
- 2 Чим відрізняються матеріальні та нематеріальні активи і що до них належить?
- 3 У чому полягає сутність фінансової системи та фінансів підприємства?
- 4 З чого складаються фінансові ресурси підприємства?
- 5 Чому необхідне кредитування підприємств, які види кредитування існують?
- 6 У чому полягають особливості банківського кредитування?
- 7 Які види розрахунків існують в системі господарювання?
- 8 У чому полягає сутність фінансового менеджменту на підприємстві?
- 9 Які особливості має діяльність підприємства на ринку цінних паперів?

5 ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

- 1 Інвестиції в діяльності підприємства.
- 2 Інноваційна діяльність підприємства.
- 3 Сучасні методи оцінки ефективності інвестицій та інновацій.

5.1 Інвестиції в діяльності підприємства

Підприємства в ході своєї господарської діяльності накопичують ресурси (матеріально-грошові цінності), які у подальшому можуть використовуватися у власній підприємницькій діяльності або в підприємницькій діяльності (на договірних умовах) інших підприємств.

Інвестиції – це довгострокові вкладення коштів (грошових, матеріальних), інтелектуальних цінностей в державні або закордонні підприємства (підприємницьку діяльність) з метою їх розвитку, отримання прибутку або інших кінцевих результатів (соціальних, природоохоронних та ін.).

Статистика багатьох країн не включає до інвестицій тільки грошові та матеріальні вкладення, але не враховує вкладення в наукові дослідження, освіту та ін. Той, хто має капітал і вкладає його у ту або іншу комерційну справу, називається інвестором, а сам процес вкладення капіталу – інвестуванням. У будь-якій підприємницькій діяльності інвесторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, тобто підприємства й окремі власники капіталу.

Розглянемо класифікацію інвестицій:

В залежності від **об'єкту вкладання** розрізняють реальні, фінансові, інноваційні та інтелектуальні інвестиції.

Реальні інвестиції – це вкладання в виробничі засоби (основні та обігові). Здебільшого вони є вкладанням в матеріальні активи (будівлі та споруди, обладнання) та нематеріальні активи (патенти, ліцензії, ноу-хау).

Фінансові інвестиції – це вкладання наявного капіталу в придбання (купівлю) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що випускаються підприємствами або державою.

Інноваційні інвестиції – це вкладання в новації, здебільшого в нематеріальні активи, які забезпечують успішну проти волю конкурентам на ринку.

Інтелектуальні інвестиції – це вкладання в потенціал суспільства, об'єкти інтелектуальної власності, а саме авторські права, права на винахід та патенти, на промислові зразки.

В залежності від **форми власності інвестиційних ресурсів** розрізняють державні, приватні та іноземні інвестиції.

В залежності від **періоду інвестування** розрізняють короткострокові, середньострокові та довгострокові інвестиції.

В залежності від **джерел фінансування** розрізняють власні кошти інвестора, запозичені та притягнуті інвестиції.

В залежності від **регіональної ознаки** розрізняють зовнішні та внутрішні інвестиції.

Зовнішні інвестиції – це вкладання в підприємства іноземного капіталу.

Внутрішні інвестиції – це вкладання капіталу (грошей) країни в підприємства цієї самої країни.

За функціональною спрямованістю розрізняють *валові та чисті* капіталовкладення.

Валові капіталовкладення – це загальна сума одноразових витрат капіталу на просте і розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури.

Чисті капіталовкладення – витрати лише на розширене їх відтворення. Величину чистих капіталовкладень розраховують у такий спосіб: із загального обсягу капіталовкладень вилючаються амортизаційні відрахування, що використовуються, як відомо, на просте відтворення основних засобів та іншого майна підприємства.

5.2 Інноваційна діяльність підприємства

Господарчі процеси, які реалізуються на підприємстві можуть бути розподілені на дві категорії:

- традиційні (класичні);
- інноваційні.

Рівень інноваційних процесів на підприємстві характеризує його конкурентоздатність у ринковій сфері, можливість

забезпечувати та підтримувати лідерські позиції на всіх напрямках його господарчої діяльності.

Інновації, згідно з Законом України „Про інноваційну діяльність”, це, вперше створені або удосконалені конкурентноздатні технології, продукція, послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого адміністративного, комерційного характеру, які значною мірою поліпшують структуру і якість виробництва (соціальної сфери), а також рівень і якість, продукції, що виробляється або послуг, що надаються.

Під **інноваційним підприємством** (інноваційним центром, технопарком, технополісом та т.п) розуміється таке підприємство, яке розробляє і реалізує інноваційну продукцію або послуги, об’єм яких у готовому грошовому вимірі перевищує 70 відсотків загального об’єму продукції.

Інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, які забезпечують появу на ринках нових конкурентноздатних товарів і послуг.

Головною метою інноваційної діяльності є створення соціально-економічних організаційних і юридичних умов для ефективного розвитку і використання науково-технічного потенціалу, забезпечення, втілення сучасних екологічних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Керування в сфері інноваційної діяльності здійснюється через державне регулювання шляхом:

- підтримки пріоритетних напрямків інноваційної діяльності;
- формування і реалізації інноваційних програм різних рівнів;
- створення нормативно-правової бази і економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- захисту прав і інтересів суб’єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки інноваційних проектів;
- підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Підприємство в процесі інноваційної діяльності розробляє і втілює інноваційні проекти, котрі складаються з комплектів документів, які встановлюють процедуру і комплекс необхідних засобів з виготовлення і реалізації інноваційної продукції.

Створення інноваційної продукції здійснюється завдяки вкладенню в реалізацію інвестиційних проектів певних фінансових ресурсів.

Джерелами цих ресурсів можуть бути:

- державні кредити та повне або часткове компенсування затрат на проект з державного, регіональних та місцевих бюджетів;
- кредити від спеціалізованих банків та фінансових компаній;
- власні кошти (прибуток від господарчої діяльності підприємства);
- кредити комерційних банків під державні гарантії.

Для залучення фінансової підтримки держави на інноваційні проекти, які внесені в державний реєстр, в Державну інноваційну фінансово-кредитну установу подають комплект необхідних документів. Фінансову підтримку інвестиційні проекти отримують на конкурентних засадах. Фінансова підтримка держави здійснюється шляхом надання кредитів (цілком або траншами) а також шляхом передачі майна в лізинг.

Зареєстровані державою інноваційні проекти в термін їх дії забезпечують підприємству певні пільги по податках на прибуток та додану вартість, п'ятьдесят відсотків яких залишається на спеціальному рахунку підприємства і використовується для фінансування його подальшої інноваційної діяльності.

5.3 Сучасні методи оцінки ефективності інвестицій та інновацій

Інвестиційні та інноваційні проекти мають три основні особливості:

- вони, як правило, на первісному етапі пов'язані з великими витратами грошових засобів, що може в довгостроковому плані позначитися на майбутній прибутковості фірми. Тому первісні грошові капіталовитрати повинні бути обґрунтовані з точки зору співвідношення «витрати-надходження»;
- протягом терміну інвестиційного проекту варто очікувати на періодичний приплив грошових засобів (за рахунок, наприклад, збільшення доходів, економії на поточних витратах

грошових засобів і т.д.). При цьому часто доводиться враховувати тимчасову цінність грошей. Тимчасова цінність грошей означає, що в різні періоди гроші мають різний еквівалент вартості;

– при прийнятті рішення за принципом «погодитися чи відмовитися» велику роль відіграє податок на доходи. У будь-якому рішенні, пов'язаному з плануванням капіталовкладень, необхідно враховувати податковий фактор.

Існує декілька методів оцінки інвестиційних проектів:

- за періодом окупності;
- за обліковою нормою прибутку;
- за чистою поточною цінністю;
- за внутрішньою нормою рентабельності;
- за індексом рентабельності (чи величиною відношення «витрати-надходження»);
- метод дисконтування.

Методи оцінки за чистою поточною цінністю і внутрішньою нормою рентабельності мають назву методів дисконтованого потоку грошових засобів. Далі ми розглянемо кожний зі згаданих методів окремо.

Період окупності являє собою відрізок часу, необхідний для відшкодування первісного обсягу інвестицій. Він визначається шляхом розподілу величини первісних капіталовитрат на приплив грошових засобів у результаті приросту доходів чи зниження витрат.

Правило прийняття рішень: обирається варіант з найменшим терміном окупності. Сенс цього у тому, що чим менше період окупності, тим менше ризик і більш ліквідність.

Переваги методу визначення періоду окупності при оцінці інвестиційного проекту полягають у тому, що він:

- простий у використанні та легкий для розуміння;
- ефективно характеризує інвестиційний ризик.

Недоліки цього методу в тому, що він не враховує тимчасову цінність грошей.

Облікова норма прибутку.

За допомогою облікової норми прибутку шляхом співвіднесення необхідних інвестицій (чи, іноді, усереднених інвестицій) з майбутньою величиною річного чистого прибутку визначається звичайний, з точки зору бухгалтерського обліку, показник прибутковості.

Правило прийняття рішень: приймаючи рішення за допомогою методу оцінки за обліковою нормою прибутку, обирайте варіант із найбільшою нормою прибутку за проектом.

Перевагами цього методу є:

- легкість його розуміння;
- простота розрахунків і обліку фактора прибутковості;

Недоліки:

- неможливість обліку показника тимчасової цінності грошей;
- використання обліково-розрахункових показників замість даних про потоки грошових засобів.

Чиста поточна цінність являє собою перевищення поточної цінності у вартісному еквіваленті породжених проектом майбутніх грошових коштів над сумою первісних інвестицій. Поточна цінність майбутніх надходжень устанавлюється шляхом використання так званої **вартості капіталу** (чи мінімально необхідної норми прибутку) як ставки дисконту.

Правило прийняття рішень: якщо величина чистої поточної цінності має позитивне значення, проект варто прийняти, якщо ні – відхилити.

Перевагами методу оцінки за чистою поточною цінністю є:

- беззастережно враховується тимчасова цінність грошей;
- простота визначення самої величини чистої поточної цінності як у випадку утворення аннуїтета грошових коштів, так і у випадку їхньої зміни від періоду до періоду.

Внутрішня норма рентабельності визначається як ставка відсотка, який за якої величина первісних інвестицій дорівнює величині первісної ціни майбутніх грошових коштів.

Правило прийняття рішень: у виборі рішення, якщо внутрішня норма рентабельності перевищує вартість капіталу, проект варто прийняти; у протилежному випадку – відхилити.

Перевага методу оцінки за внутрішньою нормою рентабельності у тому, що:

- в ньому враховується тимчасова цінність грошей;
- він є більш точним і реалістичним, ніж метод оцінки за обліковою нормою прибутку.

До числа **його недоліків** належать:

- цей метод вимагає значного часу для проведення розрахунків, особливо при нерівномірності надходжень грошових коштів і навіть з врахуванням можливості автоматичного визначення

значення внутрішньої норми рентабельності, що є в більшості моделей фінансових калькуляторів і персональних комп'ютерів;

– з його допомогою неможливо враховувати зміну обсягів інвестицій за конкуруючими проектами.

Індекс рентабельності – відношення всієї первісної ціни майбутніх грошових надходжень до величини первісних інвестицій. Цей показник служить засобом розташування проектів за рейтингом привабливості в порядку зменшення.

Правило прийняття рішень: якщо індекс рентабельності більше 1, проект варто прийняти.

Перевага оцінки за індексом рентабельності в тім, що з допомогою цього показника усі варіанти проектів зводиться до загальної основи незалежно від розміру капіталовкладень.

Метод дисконтування засобів – один з методів оцінки ефективності інвестиційних проектів, що базується на допущенні, що грошові кошти, що одержуться у майбутньому, будуть мати меншу (більшу) вартість, чим у даний момент.

Коефіцієнт дисконтування (мінімальний коефіцієнт окупності) має дорівнювати або фактичній величині процентної ставки за довгостроковими позиками на ринку капіталів, або ставкою відсотка, який сплачує позичальник. У випадку, коли має місце інфляція і виникає необхідність її врахування, варто зробити деяку модифікацію розрахунків. Метод дисконтування засобів не враховує розподіл у часі чистого припливу та відтоку (приходу й витрати) коштів (капіталу) протягом терміну експлуатації об'єкта інвестицій.

Контрольні питання

- 1 У чому полягає сутність інвестицій та інвестиційної діяльності підприємств?
- 2 Які особливості має інноваційна діяльність підприємств?
- 3 Які відомі види інвестицій?
- 4 Які методи використовують для оцінки ефективності втілення інвестицій та інновацій?

6 ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

- 1 Економічна сутність основних засобів підприємства.
- 2 Облік та оцінка основних виробничих засобів.
- 3 Показники використання основних виробничих засобів.
- 4 Знос основних засобів підприємства.
- 5 Амортизація основних виробничих засобів підприємства.
- 6 Шляхи підвищення ефективності використання основних виробничих засобів підприємства.

6.1 Економічна сутність основних засобів підприємства

У процесі виробництва на підприємстві беруть участь три фактори:

- засоби праці;
- робоча сила;
- предмети праці.

Засоби праці та предмети праці утворюють засоби виробництва, що становлять матеріальний зміст виробничих засобів підприємства. У свою чергу, виробничі засоби – це суспільна праця і матеріальна основа виробництва. У цьому полягає схожість засобів праці та предметів праці. Проте вони також істотно різняться.

Засоби праці беруть участь в утворенні продукту протягом ряду виробничих циклів. При цьому вони втрачають лише частку загальної вартості, зберігаючи споживну вартість та речову форму.

На відміну від засобів праці предмети праці за один виробничий цикл втрачаються повністю.

Іншими словами, **засоби праці** – це різні верстати, механізми, інструменти, двигуни тощо, тобто це засоби, за допомогою яких виготовляють продукцію і надають послуги.

Предмети праці – це все те, до чого докладається людська праця, що полягає в обробці сировини, матеріалів у процесі виробництва з метою пристосування їх до особистого та виробничого споживання. Це все те, з чого виготовляється продукція (вугілля, метал, тканини, вовна, нафта, заготовки, дошки та ін.).

Засоби праці відображаються в основних засобах підприємства, а предмети праці – в оборотних. Проте слід зазначити, що засоби праці та предмети праці стають виробничими засобами підприємства лише тоді, коли беруть участь в утворенні вартості продукції. Отже, засоби виробництва складаються із засобів та предметів праці, а виробничі засоби – з основних і оборотних засобів.

Основні засоби (ОЗ) – це частина засобів виробництва, які беруть участь у процесі виробництва тривалий період, зберігаючи при цьому натуральну форму та властивості, а також переносять свою вартість на вартість готового продукту частинами.

Основні засоби в Україні можна класифікувати (рис. 6.1):[4]

- за функціональним призначенням;
- за галузевою ознакою;
- за використанням та належністю;
- за натурально-матеріальним складом.

За функціональним призначенням розрізняють: **основні виробничі засоби (ОВЗ)**, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню та діють у сфері матеріального виробництва; та **основні невиробничі засоби**, які не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва та призначені в основному для задоволення комунальних та культурно-побутових потреб працівників.

Оскільки елементи основних засобів відіграють різну роль у процесі виробництва, велике значення має їх поділ на активну та пасивну частини.

До активної частини основних виробничих засобів належить комплекс машин і механізмів, що беруть безпосередню участь у виробничому процесі (транспортні засоби, устаткування, виробничий інвентар та ін.).

До пасивної частини основних виробничих засобів належить решта видів засобів, що не беруть безпосередньої участі у виготовленні продукту, але необхідні для виробничого процесу (будинки, споруди та ін.). Вони забезпечують нормальне використання активної частини основних виробничих засобів.

За **галузевою ознакою** основні засоби поділяються на промислові, будівельні, сільськогосподарські, транспортні та інші.

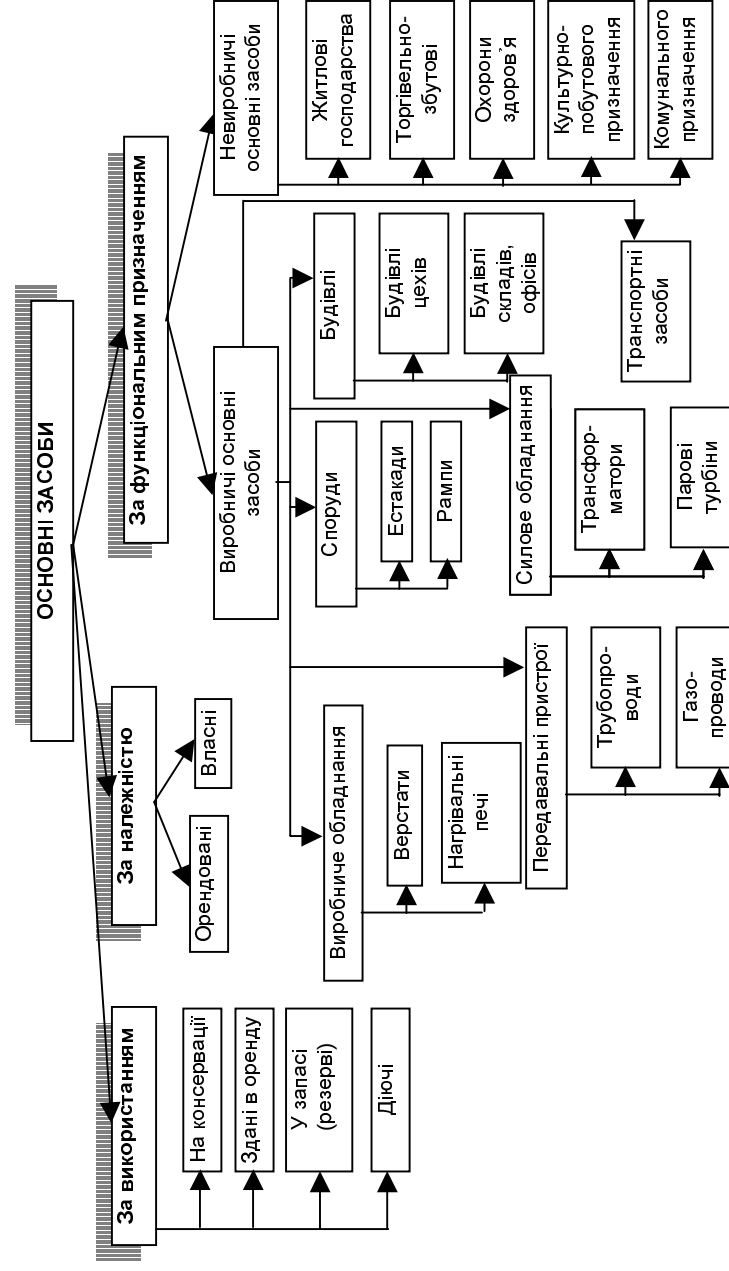


Рисунок 6.1 – Класифікація основних засобів промислових підприємств

До **промислово-виробничих основних засобів** належать: будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, робочі машини та обладнання, вимірювальні прилади та регулюючі прилади, лабораторне обладнання, обчислювальна техніка, інші машини та техніка, транспортні засоби, інструменти та інші основні засоби невиробничого призначення для обслуговування комунальних та культурно-побутових потреб населення [19].

Відповідно до **використання основні засоби** подляються на **діючі** – всі основні засоби, які використовуються в господарстві, та **недіючі** – основні засоби, які не використовуються в даний період часу в зв'язку з тимчасовою консервацією підприємства або окремих цехів; **запасні** – які знаходяться в резерві та призначені для заміни об'єктів основних засобів при їх вибутті або ремонті.

Важливе значення має класифікація основних засобів **за ознакою належності на власні та орендовані. Власні основні засоби** можуть складатися зі Статутного фонду, допоміжного фінансування із відповідних джерел на розширення робіт, власного прибутку, засобів амортизаційного фонду, спеціальних фондів.

За натурально-матеріальним складом (до 1998 року) основні засоби поділялись на 12 груп.

Будівлі, до яких належать будинки, зайняті цехами, майстернями, складами, адміністративні корпуси та ін.

Споруди, до яких належать мости, естакади, шляхи, шляхові споруди, погребі, споруди для зберігання сировини, заправні колонки, водонапірні башти та ін.

Передавальні пристрої (електромережі, лінії електропередач, сигналізація, системи зв'язку, водопроводи, газопроводи виробничого призначення та ін.).

Силові машини та устаткування (підйомні крани, транспортери, механізми, вимірювальне і регулювальне устаткування та ін.).

Транспортні засоби, до яких належать рухомий склад, тягачі, контейнери, платформи, вагони та ін.

Інструменти, термін використання яких щонайменше один рік, а вартість регулюється законодавчо залежно від кількості неоподатковуваних мінімумів.

Виробничий інвентар (пристосування, підставки, шафи для зберігання продукції та ін.).

Господарський інвентар (меблі, офісне устаткування, факси, телефони, комп'ютери та ін.).

Робоча і продуктивна худоба.

Багаторічні насадження.

Капітальні витрати на покращення та рекультивацію земель.

Інші основні виробничі засоби.

З початку 1998 року діє державний класифікатор України – „Класифікація основних засобів – ДК-013-97”. Структура класифікатора передбачає відповідний розподіл основних засобів на групи, підгрупи, класи, типи, які мають свій код. Ця класифікація використовується для встановлення норм амортизаційних відрахувань і розрахунків щорічних амортизаційних сум згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств":

Група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їх частини (квартири і місця загального користування), вартість капітального поліпшення землі.

Група 2 – автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти; інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них.

Група 3 – будь-які інші основні засоби, не внесені до груп 1, 2 і 4.

З 2003 року відокремлюється четверта група, до якої належать ОЗ, які введені в дію з 2003 року:

Група 4 – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

6.2 Облік та оцінка основних виробничих засобів

Облік основних виробничих засобів підприємства ведеться в натуральному та вартісному вираженні.

Облік основних засобів у вартісному вираженні називається **оцінкою**.

Облік основних засобів у натуральному вираженні потрібний для визначення технічного складу основних засобів. Він проводиться за даними технічних паспортів, які має кожна одиниця засобів. У цих паспортах наводиться розгорнута технічна характеристика кожного об'єкта:

- дата виготовлення;
- кількість ремонтів та модернізацій;
- проведена реконструкція;
- встановлений ступінь зносу;
- технічна продуктивність та ін.

Такий облік дає змогу визначити кількісний склад основних засобів за марками та видами, але він не дає можливості повністю оцінити наявність засобів підприємства, особливо коли їх багато за кількістю та видами. Неможливо поєднати в натуральному вираженні кількість наявних будинків і ліній електропередач. Розрахувати можна лише кількість засобів одного виду або однієї марки. У свою чергу, це так само пов'язане з певними труднощами. Для того, щоб їх уникнути, застосовують оцінку основних виробничих засобів.

Оцінка основних виробничих засобів підприємства – це грошове вираження їх вартості. Така оцінка необхідна для того, щоб правильно визначити загальний обсяг основних засобів, їх динаміку та структуру, розрахувати економічні показники господарської діяльності підприємства за певний період. У цьому зв'язку оцінка проводиться з метою загального обліку засобів, встановлення ступеня зносу, планування витрат на оновлення, модернізацію та ремонт основних засобів.

З огляду на тривале функціонування та поступове спрацювання засобів праці, постійну зміну умов їх відтворення існує кілька видів оцінки основних засобів.

Залежно від характеру стану основних засобів, часу їх оцінки розрізняють такі види вартісних оцінок (відповідно до П(С)БО 7 „Основні засоби”):

- первісна вартість;
- переоцінена вартість;
- залишкова вартість;
- справедлива вартість;
- вартість, яка амортизується;
- ліквідаційна вартість.

Первісна вартість основних засобів – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів; це їх фактична вартість на момент уведення в дію або купівлі.

Первісна вартість об'єктів основних засобів складається з таких витрат:

- суми, сплачені постачальникам основних засобів за мінусом будівельно-монтажних робіт;
- реєстраційні збори, державне мито та подібні платежі, які здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків, в зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відтворюються підприємством);
- витрати, пов'язані за страхуванням ризиків доставки основних засобів;
- витрати на установку, монтаж, наладку основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів зі стану, в якому, вони придбані, до стану використання з певною ціллю.

Переоцінена вартість – вартість основних засобів та інших необоротних активів після їх переоцінки.

Залишкова вартість основних виробничих засобів є різницею між первісною або відновною вартістю і вартістю зносу.

Справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Вартість, яка амортизується – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за мінусом їх ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Балансова вартість групи основних засобів на початок звітного періоду розраховується за формулою:

$$OZ_{БАЛi} = OZ_{БАЛi-1} + B_{i-1} - OZ_{ВИБi-1} - АВ_{i-1}, \quad (6.1)$$

де $OZ_{БАЛi}$ – балансова вартість групи на початок звітного періоду;

$OZ_{БАЛi-1}$ – балансова вартість групи на початок періоду, що передував звітному;

B_{i-1} – сума витрат, понесених на придбання основних засобів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій, модернізацій та інших поліпшень основних засобів протягом періоду, що передував звітному;

$OZ_{ВИБi-1}$ – сума виведених з експлуатації основних засобів протягом періоду, що передував звітному;

$АВ_{i-1}$ – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у періоді, що передував звітному.

Середньорічна вартість:

$$\text{фактична} - OZ_{CPR}^{ФАКТ} = \frac{OZ_{ПР} + OZ_{КР}}{2}; \quad (6.2)$$

$$\text{планова} - OZ_{CPR}^{ПЛ} = OZ_{ПР} + \frac{OZ_{ВВ} \times n1}{12} - \frac{OZ_{ВИБ} \times n2}{12}, \quad (6.3)$$

де $OZ_{ПР}$ – вартість ОЗ на початок року;

$OZ_{КР}$ – вартість ОЗ в кінці року;

$OZ_{ВВ}$ – вартість ОЗ, введених в плановий період;

$OZ_{ВИБ}$ – вартість ОЗ виведених в плановому періоду;

$n1$ – кількість місяців від дати введення ОВЗ до кінця року;

$n2$ – кількість місяців від дати виведення ОВЗ до кінця року.

6.3 Показники використання основних виробничих засобів

Показники використання основних виробничих засобів переважно поділяються на дві великі групи (рис. 6.2):

- натуральні;
- вартісні.

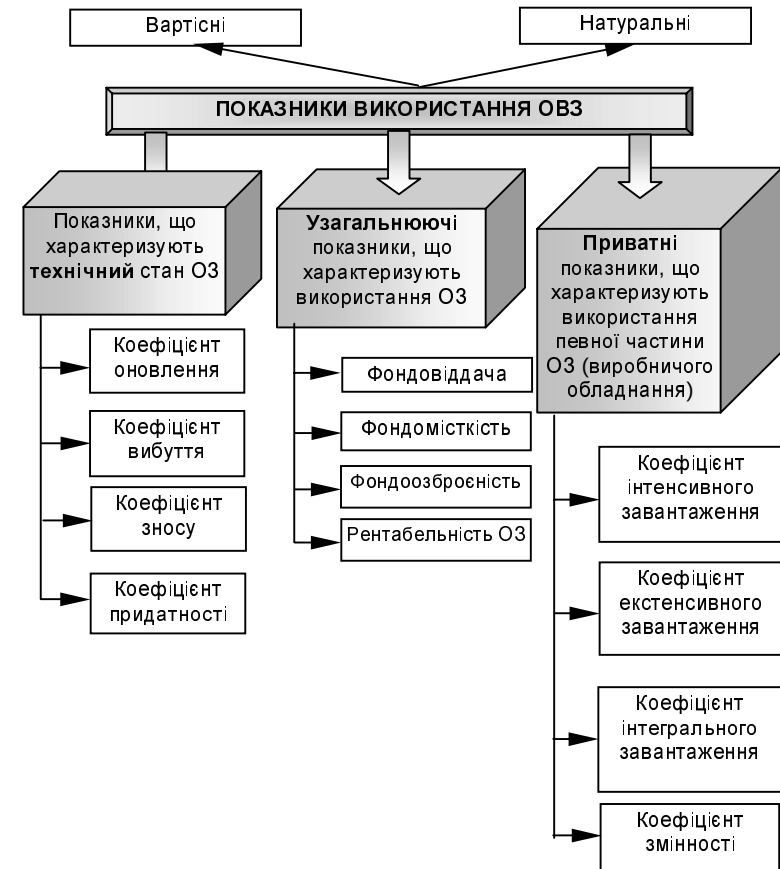


Рисунок 6.2 – Класифікація показників використання основних виробничих засобів

До **натуральних показників** належить продуктивність на одиницю часу роботи устаткування, машини чи механізму. Така продуктивність називається технологічною і вимірюється в натуральних одиницях (шт./рік, км/рік, т/рік). Вона заноситься в технічний паспорт основного засобу. Натуральні показники використання основних виробничих засобів є найбільш вірогідними, але вони не дають змоги реально оцінити ступінь використання основних засобів різних видів. Так, неможливо порівняти продуктивність доменної печі та металорізального верстата. З метою усунення таких незручностей на деяких підприємствах застосовують умовнонатуральні показники. Їх сутність полягає в тому, що продуктивність устаткування, яке має на підприємстві найбільшу питому вагу, беруть за базову. На її основі спочатку розраховують індекси зведення, а потім, з урахуванням цих індексів, – продуктивність іншого устаткування. У результаті отримують продуктивність в умовно–натуральних одиницях.

Натуральні та умовно–натуральні показники використання основних виробничих засобів застосовують для активної їх частини. Проте визначити в натуральних одиницях продуктивність будинків, споруд тощо майже неможливо. З огляду на це для визначення ефективності використання усіх основних засобів застосовують **вартісні показники**.

Показники, що характеризують технічний стан основних виробничих засобів:

1 Коефіцієнт оновлення. Характеризує інтенсивність введення в дію нових виробничих потужностей:

$$K_{\text{ОНОВ}} = \frac{OЗ_{\text{ВВЕД}}}{OЗ_{\text{ПЕРВ_КР}}}, \quad (6.4)$$

де $OЗ_{\text{ВВЕД}}$ – вартість внесених основних засобів;

$OЗ_{\text{ПЕРВ_КР}}$ – первісна вартість всіх основних засобів на кінець року.

2 Коефіцієнт вибуття. Характеризує інтенсивність вибуття основних засобів упродовж розрахункового періоду:

$$K_{\text{ВИБ}} = \frac{OЗ_{\text{ВИБ}}}{OЗ_{\text{ПЕРВ_ПР}}}, \quad (6.5)$$

де $OЗ_{\text{ВИБ}}$ – вартість основних засобів, що вибули;

$OЗ_{\text{ПЕРВ_ПР}}$ – первісна вартість всіх основних засобів на початок року.

3 Коефіцієнт зносу. Показує, яка частка вартості основних засобів підприємства вже перенесена на вартість готової продукції. Інакше кажучи, характеризує ступінь зносу основних засобів:

$$K_{\text{ЗН}} = \frac{OЗ_{\text{ЗН}}}{OЗ_{\text{ПЕРВ_ПР}}}, \quad (6.6)$$

де $OЗ_{\text{ЗН}}$ – вартість зносу.

4 Коефіцієнт придатності. Характеризує фізичний стан основних засобів на певну дату та відбиває питому вагу їх зпрацьованих частин в загальній вартості (з урахуванням морального зносу):

$$K_{\text{ПРИД}} = \frac{OЗ_{\text{ЗАЛ}}}{OЗ_{\text{ПЕРВ_КР}}} = \frac{OЗ_{\text{ПЕРВ_ПР}} - OЗ_{\text{ЗН}}}{OЗ_{\text{ПЕРВ_КР}}}, \quad (6.7)$$

де $OЗ_{\text{ЗАЛ}}$ – недоамортизована вартість основних засобів.

5 Коефіцієнт приросту. Відображає відносне збільшення основних засобів за рахунок їх оновлення:

$$K_{\text{ПР}} = \frac{OЗ_{\text{К.Р.}}}{OЗ_{\text{П.Р.}}} \quad (6.8)$$

Узагальнюючі показники, які характеризують використання основних виробничих засобів:

1 Фондовіддача. Показує, яка частка виробленої продукції припадає на 1 гривню вартості основних виробничих засобів (може визначатися по товарній, валовій та реалізованій продукції):

$$F_B = \frac{BP}{OZ_{CP_P}}, \quad (6.9)$$

де OZ_{CP_P} – середньорічна вартість основних засобів;

BP – випуск продукції у вартісному виразі.

2 Фондоозброєність. Характеризує ступінь озброєності засобами одного працівника і показує, яка частка загальної вартості основних засобів підприємства припадає на одного середньооблікового працівника:

$$F_O = \frac{OZ_{CP_P}}{P_{CP_P}}, \quad (6.10)$$

де P_{CP_P} – середньооблікова чисельність працівників.

3 Фондомісткість. Характеризує, яка частка вартості основних виробничих засобів припадає на 1 гривню виробленої продукції підприємства. Цей показник обернений до фондовіддачі і визначається за формулою:

$$F_M = \frac{OZ_{CP_P}}{BP}. \quad (6.11)$$

4 Рентабельність основних виробничих засобів. Показує, який прибуток отримують з кожної гривні основних засобів:

$$R = \frac{\Pi_{OP}}{OZ_{CP_P}}, \quad (6.12)$$

де Π_{OP} – операційний прибуток або прибуток від основної діяльності.

Приватні показники, які характеризують ступінь використання певної частини основних виробничих засобів (виробничого обладнання):

1 Коефіцієнт екстенсивного завантаження. Характеризує ступінь використання обладнання за певний час та визначається за кожною групою однотипного обладнання:

$$K_{EK} = \frac{F_{\Phi}}{F_{E\Phi}}, \quad (6.13)$$

де F_{Φ} – фактично відпрацьований час, год.;

$F_{E\Phi}$ – ефективний фонд часу роботи обладнання.

Повинен прямувати до одиниці. Чим більша різниця, тим більше резервів. Відповідає на питання: скільки працює обладнання.

2 Коефіцієнт інтенсивного завантаження показує, як працюють ОВЗ:

$$K_{INT} = \frac{N_{\Phi AKT}}{N_{\Pi OT}}, \quad (6.14)$$

де $N_{\Pi OT}$ – потенційно можливий випуск продукції;

$N_{\Phi AKT}$ – фактичний випуск продукції.

3 Інтегральний коефіцієнт показує узагальнюючу оцінку використання обладнання за потужністю та за часом:

$$K_{INTEGR} = K_{EK} \times K_{INT} \quad (6.15)$$

Його підвищення досягається в комплексних заходах:

- впровадження нових технологій;
- інтенсифікація технологічних процесів;
- покращення якості сировини;
- підвищення рівня праці та ін.

4 Коефіцієнт змінності:

$$K_{3M} = \frac{M_1 + M_2 + M_3}{M_0}, \quad (6.16)$$

де M_1, M_2, M_3 – кількість обладнання, що фактично працює відповідно у першу, другу та третю зміни;
 M_0 – кількість встановленого обладнання.

6.4 Знос основних засобів підприємства

У процесі експлуатації всі основні засоби старіють і зношуються. Розрізняють два види зносу: фізичний та моральний.

Фізичний знос настає під впливом навколишнього середовища та експлуатаційних навантажень. У цьому разі деформуються деталі, піддається корозії метал, зношуються тертьові поверхні. Фізичний знос зменшує вартість основних засобів і робить їх непридатними до експлуатації.

Фізичний знос будь-якого засобу праці умовно поділяється на дві частини, одну з яких періодично усувають шляхом проведення ремонтів, а другу в такий спосіб усунути неможливо. Поступово ця частина зносу накопичується і зумовлює такий технічний стан того чи іншого засобу праці, коли подальше його використання у виробництві стає неможливим. Тобто настає момент повного фізичного зносу, що потребує заміни такого засобу праці на новий екземпляр аналогічного призначення. З огляду на це розрізняють фізичний знос усувний (тимчасовий) і неусувний.

Ступінь фізичного зносу окремої одиниці основних засобів можна визначити двома розрахунковими методами:

- за строком її експлуатації (порівнянням фактичної та нормативної величин з урахуванням ліквідаційної вартості);
- за даними обстеження технічного стану відносної величини економічного зносу, тобто як відношення її вартості, перенесеної на вартість готової продукції, до загальної балансової вартості на кінець року.

Моральний знос – це знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного зносу під впливом науково-технічного прогресу. Такий знос характеризується втратою засобами праці споживної вартості внаслідок удосконалення застосовуваних та

створення нових засобів виробництва, упровадження принципово нової технології, старіння продукції, що виробляється.

Моральне старіння властиве, передусім, знаряддям праці та транспортним засобам і пов'язане з реальними економічними збитками для підприємств, що експлуатують застарілу техніку.

Фізичний знос та моральне старіння діючих основних засобів можна усунути частково або повністю, застосовуючи різні форми відтворення. Між окремими видами зносу та старіння засобів праці та формами їх відшкодування існує певний взаємозв'язок (рис. 6.3).

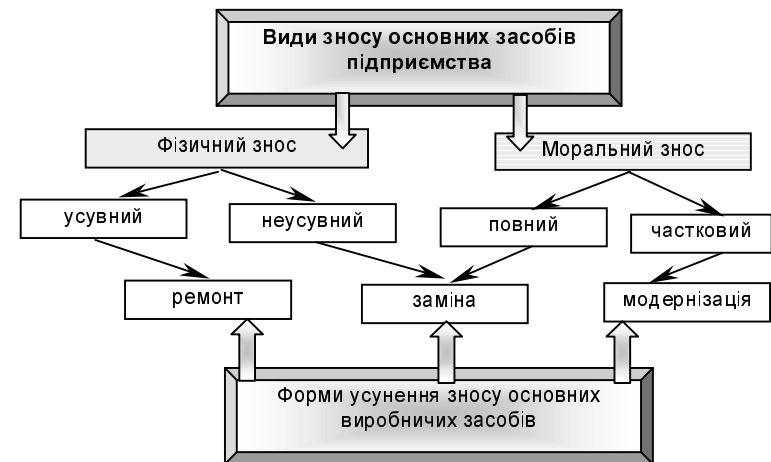


Рисунок 6.3 – Види зносу основних засобів та форми його усунення

Відшкодування фізичного зносу засобів праці проводиться за рахунок поточного та капітального ремонтів, а попередження – за рахунок своєчасного проведення технічного огляду та обслуговування. На підприємствах народного господарства застосовують різні види технічного обслуговування. Сутність його зводиться до попередження несправностей у роботі основних засобів завдяки проведенню своєчасних мастильних, регулювальних, контрольних та інших операцій.

Окремі види засобів праці складаються з великої кількості конструктивних елементів (деталі, вузли), зроблених з різних матеріалів. Внаслідок цього та різних експлуатаційних навантажень деталі мають різні терміни експлуатації, тобто спрацьовуються нерівномірно. Звідси постає потреба замінити або відновити конструктивні елементи, що спрацювалися, шляхом проведення відповідних ремонтів. Отже, сутність ремонтів зводиться до усунення тимчасового фізичного зносу конструктивних елементів.

Призначення поточного ремонту – зберігати засоби праці у придатному для продуктивного використання стані завдяки проведенню регулярних ремонтно-профілактичних операцій з метою усунення дрібних несправностей і попередження прогресуючого фізичного зносу. Витрати на поточний ремонт є постійними, порівняно рівномірними впродовж експлуатаційного періоду і тому враховується в собівартості продукції.

Призначення капітальних ремонтів полягає у відшкодуванні нормального фізичного зносу конструктивних елементів основних засобів та максимально можливого відновленні первісних техніко-експлуатаційних параметрів. Для економічної оцінки ефективності витрат на капітальний ремонт вибирають альтернативу: проводити капітальний ремонт або придбати новий основний засіб. За кожним із варіантів визначають загальну величину витрат і втрат. Для першого варіанта це будуть витрати на очікуваний капітальний ремонт і перевищення експлуатаційних видатків по капітально відремонтованій машині над поточними витратами на нову машину, а для другого – вартість придбання (ціна) і втрати від недоамортизації діючої машини.

Знизити втрати від морального зносу допомагає модернізація.

Під **модернізацією** розуміють конструктивне вдосконалення діючих машин, що підвищує технічний рівень і покращує економічні показники. Дуже часто модернізація проводиться під час капітального ремонту засобів, тому метод визначення витрат на модернізацію аналогічний попередньому.

6.5 Амортизація основних виробничих засобів підприємства

Безперервний процес виробництва потребує постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних засобів. Необхідною умовою відновлення засобів праці в натурі є поступове відшкодування їхньої вартості, яке здійснюється через амортизаційні відрахування.

Під терміном "**амортизація**" основних засобів слід розуміти поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку у межах норм амортизаційних відрахувань, установлених цією статтею, з метою їх відшкодування.

Амортизації підлягають витрати:

- на придбання основних засобів та нематеріальних активів для власного виробничого використання, включаючи витрати на придбання племінної худоби та придбання, закладення і вирощування багаторічних насаджень до початку плодоношення;
- на самостійне виготовлення основних засобів для власних виробничих потреб, включаючи витрати на виплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних засобів;
- на проведення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів.

Об'єктом амортизації є основні засоби (крім землі). Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Для відшкодування вартості зношеної частини основних засобів кожне підприємство робить амортизаційні відрахування, тобто встановлює певну грошову компенсацію відповідно до розмірів фізичного спрацювання й техніко-економічного старіння. Ці відрахування включають до собівартості продукції, реалізують під час продажу товарів, а потім накопичують у спеціальному амортизаційному фонді, що служить відновленню основних засобів.

Ефективність відтворювальних процесів певною мірою залежить від термінів експлуатації, тобто від періоду їхнього функціонування у виробництві відповідно до первісного технологічного призначення.

Терміни експлуатації мають бути оптимальними, тобто такими, що забезпечують найменші затрати суспільної праці на їхнє виготовлення і використання у виробничому процесі протягом усього періоду функціонування.

Термін корисного використання (експлуатації) – це очікуваний період часу, протягом якого ОЗ використовуватимуться підприємством або з їх використанням буде вироблено очікуваний обсяг продукції. Тобто термін експлуатації може визначатися як кількістю років, так і кількістю одиниць продукції. Термін корисної експлуатації встановлюється підприємством самостійно з урахуванням таких чинників:

- очікуване використання об'єкта з урахуванням його потужності або продуктивності;
- передбачуваний фізичний і моральний знос;
- правові обмеження щодо термінів використання.

Усі ці критерії досить суб'єктивні, отже оспорити встановлені підприємством терміни експлуатації неможливо. Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання. Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання, в податковому обліку – з квартала.

Стандартом визначено п'ять бухгалтерських методів нарахування амортизації і один податковий (рис. 6.4):

- прямолінійний;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний;
- виробничий;
- податковий.

Відмінність застосованих методів амортизації полягає в різному рівні нарахованих амортизаційних відрахувань, а також у способі їх розподілення. Залежно від виду основних засобів, умов експлуатації, моральної зношеності підприємства за своїм бажанням застосовують найбільш ефективний і доцільний метод амортизації.

Розглянемо кожний з методів на прикладі. Підприємство придбало виробниче обладнання первісною вартістю 330000 гривень. Загальний розрахунковий обсяг виробництва визначений підприємством в розмірі 1600000 одиниць. Ліквідаційна вартість обладнання після його експлуатування за попередніми оцінками може скласти 10000 грн. Передбачуваний термін використання складе 4 роки.

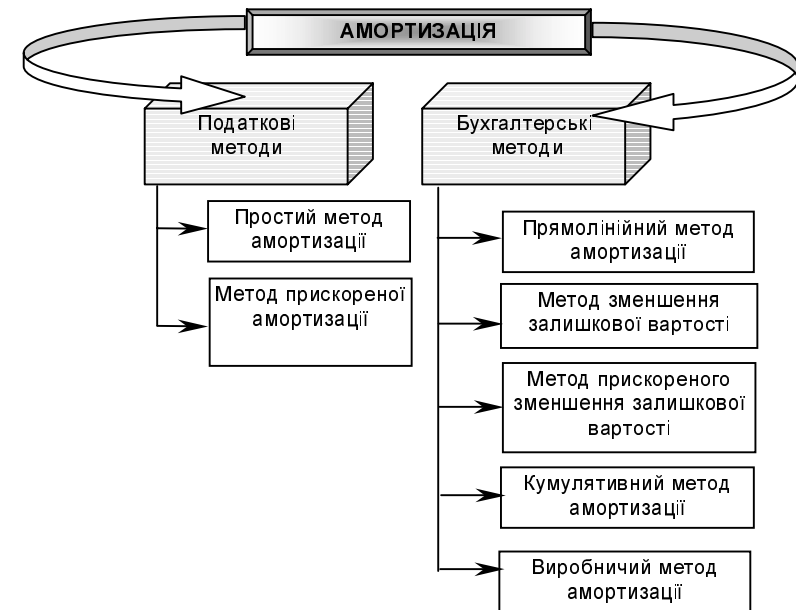


Рисунок 6.4 – Методи амортизації

1) Прямолінійний метод (метод прямолінійного списання). Згідно з цим методом амортизуюча вартість об'єкта основних засобів рівномірно списується протягом терміна його використання. Цей метод найбільш характерний для пасивної частини основних засобів: будівель, споруд, їх структурних компонентів, меблів, т.д. Річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів:

$$AB = \frac{OZ_{\text{ПЕРВ}} - OZ_{\text{ЛІКВ}}}{T_{\text{К.В}}}; \quad (6.17)$$

$$OZ_{\text{ЗАЛ}} = OZ_{\text{БАЛ}} - AB_I, \quad (6.18)$$

де АВ – амортизаційні відрахування;

$OZ_{\text{ПЕРВ}}$ – первісна вартість основних засобів;

$OZ_{\text{ЛІКВ}}$ – ліквідаційна вартість основних засобів;

$OZ_{\text{ЗАЛ}}$ – залишкова вартість основних засобів;

$OZ_{\text{БАЛ}}$ – балансова вартість основних засобів;

AB_I – амортизаційні відрахування в певному періоді;

$T_{\text{К.В}}$ – термін корисного використання основних засобів.

$$AB = (330000 - 10000) / 4 = 80000.$$

Начислення амортизації протягом 4 років можна відобразити таким чином (табл. 6.1).

Таблиця 6.1 – Розрахунок для кожного року, грн.

Рік	Амортизаційні відрахування	Накопичена амортизація	Балансова вартість
			330000
1	80000	80000	250000
2	80000	160000	170000
3	80000	240000	90000
4	80000	320000	10000

2) Метод зменшення залишкової вартості. Суть його в тому, що на початку експлуатації основних виробничих засобів суми нарахованої амортизації значно перевершують амортизаційні суми, нараховані на кінець терміна служби об'єкта. Використовуючи цей метод, виходять з того, що багато видів основних засобів виробничого призначення діють більш ефективно, доки вони ще нові і мають високий виробничий потенціал. З часом витрати на ремонт збільшаються. Це приведе до того, що загальна сума витрат на ремонт і амортизаційні відрахування з часом залишається практично незмінною протягом кількох років. У результаті корисність об'єктів основних засобів залишається однаковою тривалий період часу. Тому цей метод застосовують для тих засобів, які схильні до впливу швидкого морального зносу внаслідок науково-технічного прогресу – комп'ютери, принтери, копії та інша електроніка.

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. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість:

$$AB = OZ_{з\text{ал}} \times N_A; \quad (6.19)$$

$$N_A = (1 - \sqrt[n]{\frac{OZ_{лікв}}{OZ_{перв}}}) \times 100\%; \quad (6.20)$$

$$OZ_{з\text{ал}} = OZ_{б\text{ал}} - AB_I, \quad (6.21)$$

де N_A – річна норма амортизації;

n – кількість років корисного використання об'єкта.

3) Метод прискорення зменшення залишкової вартості. При цьому методі ліквідаційна вартість об'єкту не враховується. Цей метод економічно більш виправданий щодо активної частини, наприклад машини, механізми, верстати та інше виробниче обладнання. 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, яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється:

$$AB = 2 \times N_A \times OZ_{BAL}; \quad (6.22)$$

$$OZ_{ZAL} = OZ_{BAL} - AB_I, \quad (6.23)$$

де OZ_{BAL} – балансова вартість;
 AB – амортизаційні відрахування.

У нашому прикладі річна норма амортизації обладнання складе: $100\% / 4 \text{ роки} = 25\%$.

Таблиця 6.2 – Розрахунок для кожного року, грн.

Рік	Розрахунок	Амортизаційні відрахування	Накопиче на амортизації	Балансов а вартість
				330000
1	$2 \cdot 25\% \cdot 330000$	165000	165000	165000
2	$2 \cdot 25\% \cdot 165000$	82500	247500	82500
3	$2 \cdot 25\% \cdot 82500$	41250	288750	41250
4	$2 \cdot 25\% \cdot 41250$	20625	309375	20625

4) Кумулятивний метод. Цей метод називають методом списання вартості за сумою кількості років. Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання:

$$AB = K_{KUM} \times (OZ_{ПЕРВ} - OZ_{ЛИКВ}); \quad (6.24)$$

$$K_{KUM} = \frac{T_{ZAL}}{T_{ВИК}}; \quad (6.25)$$

$$OZ_{3A/I} = OZ_{БA/I} - AB_I, \quad (6.26)$$

де $K_{\text{кум}}$ – кумулятивний коефіцієнт.

У нашому прикладі, оскільки термін служби складає 4 роки, то сума років дорівнює: $1 + 2 + 3 + 4 = 10$.

Таблиця 6.3 – Розрахунок для кожного року, грн.

Рік	Розрахунок	Амортизаційні відрахування	Накопичена амортизація	Балансова вартість
				330000
1	$4/10 \cdot 320000$	128000	128000	202000
2	$3/10 \cdot 320000$	96000	224000	106000
3	$2/10 \cdot 320000$	64000	288000	42000
4	$1/10 \cdot 320000$	32000	320000	10000

5) Виробничий метод. Цей метод базується на тому, що амортизація є тільки результатом експлуатації об'єкта основних засобів і термін часу не грає ніякої ролі в процесі начислення. Найбільш доцільно використовувати цей метод щодо транспортних засобів. За цим методом місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів:

$$AB = N \times N_{\text{вир}}^A; \quad (6.27)$$

$$N_{\text{вир}}^A = \frac{OZ_{\text{ПЕРВ}} - OZ_{\text{ЛИКВ}}}{N_{\text{ЗАГ_РОЗР}}}; \quad (6.28)$$

$$OZ_{3A/I} = OZ_{БA/I} - AB_I, \quad (6.29)$$

де N – фактичний річний обсяг продукції (робіт, послуг);

$N_{\text{А}}^{\text{вир}}$ – амортизаційна ставка виробнича;

$N_{\text{ЗАГ_РОЗР}}$ – загальний розрахунковий обсяг виробництва.

Виробнича амортизаційна ставка дорівнює:
 $(330000 - 10000) / 1600000 = 0,2$.

Таблиця 6.4 – Розрахунок для кожного року, грн.

Рік	Фактичний обсяг виробництва	Амортизаційні відрахування	Накопичена амортизація	Балансова вартість
				330000
1	320000	$320000 \times 0,2 = 64000$	64000	266000
2	400000	$400000 \times 0,2 = 80000$	144000	186000
3	350000	$350000 \times 0,2 = 70000$	214000	116000
4	280000	$280000 \times 0,2 = 56000$	270000	60000
5	250000	$250000 \times 0,2 = 50000$	320000	10000

6) Податковий метод. Застосовується тоді, коли бухгалтери бажають зменшити обсяг облікової роботи і об'єднати бухгалтерський і податковий способи нарахування амортизації. Іншими словами, коли мова йде тільки про мету начислення амортизації, а не облік засобів в цілому. Норми амортизації встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних засобів на початок звітного (податкового) періоду в такому розмірі (в розрахунку на календарний квартал):

група 1 – 2 відсотка ($\times 4$) = 8 %;

група 2 – 10 відсотків ($\times 4$) = 40 %;

група 3 – 6 відсотків ($\times 4$) = 24 %;

група 4 – 15 відсотків ($\times 4$) = 60 %.

Згідно з чинним законодавством України щорічні норми амортизаційних відрахувань співпадають з чотирма наступними групами основних засобів і мають відповідні норми амортизації – 8, 40, 24, 60 %.

Основні засоби підлягають розподілу за такими групами:

Група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їхні частини (квартири і місця загального користування).

Група 2 – автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові прилади.

Група 3 – будь-які інші основні засоби, не включені до груп 1, 2, 4.

Група 4 – електромеханічні прилади та інструменти, включаючи електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, інформаційні системи,

телефони, мікрофони та рації. Крім того, в групу 4 включаються раніше не згадувані окремо стільникові телефони та засоби зчитування або друку інформації. в цю ж групу включено програмне забезпечення комп'ютерів та інших засобів автоматичної обробки інформації.

Все, що повинно входити в групу 4, але до 2003 року було у другій, так там і залишиться. Таким чином, одні й ті ж основні засоби будуть амортизуватися в різних групах і, відповідно, за різними нормами.

Метод амортизації обирається підприємством самостійно, з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Метод амортизації об'єкта основних засобів переглядається у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Нарахування амортизації проводиться щомісячно. Підприємства з сезонним характером виробництва річну суму амортизації нараховують протягом періоду роботи підприємства у звітному році.

Місячна сума амортизації при застосуванні методів зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, прямолінійного та кумулятивного визначається діленням річної суми амортизації на 12.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів.

6.6 Шляхи підвищення ефективності використання основних виробничих засобів підприємства

Основними напрямками підвищення ефективності використання основних виробничих засобів підприємства є такі:

- **екстенсивний**, до якого належить в основному збільшення часу роботи основних виробничих засобів;
- **інтенсивний**, до якого належить підвищення віддачі засобів праці на одиницю часу.

Найважливіші шляхи підвищення ефективності використання основних активів підприємства:

- поліпшення складу, структури і стану основних засобів підприємства;
- удосконалення планування, управління і організації праці та виробництва;
- зниження фондомісткості, підвищення фондовіддачі та продуктивності праці на підприємстві;
- підвищення та розвиток матеріального та морального стимулювання праці.

Однією з головних умов підвищення ефективності відтворювальних процесів є **оптимальність термінів експлуатації** основних засобів, і, передусім, активної їх частини, відповідно до первинного технологічного призначення. При цьому як скорочення, так і подовження терміну експлуатації по-різному впливають на ефективність відтворення та використання знарядь праці.

Скорочення термінів експлуатації основних засобів, з одного боку, уможливорює прискорення їх оновлення, зменшення морального старіння, зниження ремонтно-експлуатаційних витрат, а з іншого – зумовлює зростання собівартості продукції за рахунок амортизаційних сум, потребує більших за обсягом інвестиційних ресурсів для нарощування виробничих потужностей машинобудування.

Подовження періоду функціонування основних засобів дає змогу зменшити обсяг щорічної заміни спрацьованих засобів праці й за рахунок цього спрямовувати більше ресурсів на розширене відтворення, але при цьому знижується загальна продуктивність діючих основних засобів.

Саме тому терміни експлуатації машин і устаткування мають бути оптимальними, тобто такими, що забезпечують найменші витрати суспільної праці на їх виготовлення і використання у виробничому процесі протягом усього періоду їх функціонування. Результати соціологічних досліджень свідчать, що найістотніше на економічно доцільний термін експлуатації впливають щорічні амортизаційні відрахування та середньорічні ремонтні витрати. Це дає можливість застосувати на практиці дуже

простий метод оптимізації термінів експлуатації шляхом мінімізації сумарної величини цих економічних показників, використовуючи графічний спосіб.

Розширити відтворення основних засобів можна за допомогою таких заходів:

- технічного переозброєння діючого підприємства;
- реконструкції виробництва;
- розширення виробничих потужностей підприємства;
- нового будівництва технологічно завершених виробничих потужностей та підрозділів підприємства.

Контрольні питання

- 1 У чому полягає економічна сутність основних засобів підприємства?
- 2 На які групи поділяються основні засоби згідно з державними нормативними документами?
- 3 Які існують особливості обліку та оцінки основних засобів?
- 4 Які показники характеризують стан основних засобів підприємства?
- 5 Якими показниками оцінюють ефективність використання основних засобів підприємства?
- 6 Яким чином оцінюють виробничу потужність підприємства та рівень її використання?
- 7 Які види зносу основних засобів відомі та в чому полягає їх сутність?
- 8 У чому полягає сутність амортизації?
- 9 Які методи амортизації відомі?
- 10 Які існують шляхи підвищення ефективності використання основних засобів?

7 ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

- 1 Сукупність, склад і класифікація оборотних засобів.
- 2 Кругообіг оборотних засобів.
- 3 Нормування оборотних засобів.
- 4 Показники, які характеризують ефективність використання оборотних засобів підприємства.

7.1 Сутність, склад і класифікація оборотних засобів

Оборотними називаються засоби виробництва, що беруть участь в одному виробничому циклі та переносять свою вартість на вартість готової продукції одразу й повністю, змінюючи при цьому свою речову форму.

Оборотні засоби підприємств становлять сукупність оборотних засобів і засобів обігу, виражених у вартісній формі. Інакше кажучи, вартість оборотних засобів набуває форми оборотних засобів і засобів обігу.

Оборотні засоби – це частина засобів виробництва, що бере участь в одному виробничому циклі та переносять свою вартість на вартість готової продукції одразу і повністю, змінюючи при цьому свою натуральну форму (тобто це матеріали, конструкції, деталі тощо).

Оборотні засоби є матеріальними ресурсами підприємства. Одна їх частина входить до продукції та утворює, таким чином, її матеріальний склад, а друга – допомагає виконувати виробничий процес.

Засоби обігу – це частина засобів виробництва, яка не бере участі у виробничих циклах, але авансується підприємством на створення оборотних засобів: матеріалів, сировини, деталей, палива та ін. У цьому полягає основна схожість й відмінність між оборотними засобами та засобами обігу.

Таким чином, оборотні засоби виражаються в обслуговуванні сфери виробництва, а засоби обігу – в обслуговуванні сфери обігу. Для наочності необхідно докладніше розглянути, з чого утворюються засоби обігу та оборотні засоби.

Оборотні засоби містять такі елементи:

1 Виробничі запаси, що необхідні для забезпечення процесу виробництва основними запасами сировини та матеріалів.

До виробничих запасів належать:

Основні матеріали, сировина, конструкції та деталі, що безпосередньо беруть участь у виробництві та з яких виготовляється продукція.

Допоміжні матеріали, конструкції, деталі, що на відміну від основних безпосередньо не пов'язані з виготовленням продукції, але необхідні для виробничого процесу. До них належать мастильні матеріали, приводні паси, паливо, запасні частини до устаткування, обтиральні матеріали та ін.

Малоцінний інвентар та інструменти, що швидко зношуються. За характером практичного застосування вони поділяються на малоцінний інвентар та інструмент і на господарський та конторський інвентар. Усі ці засоби праці об'єднуються в одну групу, незважаючи на різноманітність призначення, оскільки їх вартість невелика (приблизно до п'ятнадцяти неоподаткованих мінімумів громадян) і вони мають досить нетривалий термін використання (до одного року), або лише один виробничий цикл. До цієї групи належать також спецодяг, спецвзуття та інші захисні пристосування, незалежно від строку їх служби та вартості.

2 Незавершене виробництво. Незавершене виробництво наявне лише на підприємствах з тривалістю виробничого циклу понад один день. У вартісному вираженні незавершене виробництво містить витрати на придбання матеріалів, запасних частин, конструкцій, сировини, заробітну плату та інші кошти, необхідні для виконання процесу виробництва.

3 Витрати майбутніх періодів. До витрат майбутніх періодів належать витрати на виконання науково-дослідних та раціоналізаторських робіт, освоєння нової техніки, орендну плату та інші, що проводяться в поточному році, але на собівартість продукції зараховуватимуться в наступному періоді.

4 Залишки готової продукції на складах. До цих оборотних засобів належить продукція, що є на складах підприємства на кінець розрахункового періоду, але не оплачена замовником, тобто ще не продана.

Для нормальної виробничо-господарської діяльності підприємства, виконання постачально-збутових операцій, розрахунків з працівниками, а також інших виробничих та господарчих потреб неабияку роль відіграють фінансові ресурси, що перебувають в обігу. Такі ресурси і утворюють засоби обігу, до яких належать:

- товарно-матеріальні цінності;
- кошти на розрахунковому рахунку підприємства в банку;
- кошти, наявні в касі;
- кошти в розрахунках із замовниками (дебіторська заборгованість);
- відвантажені товари та надані послуги.

Іншими словами, **засоби обігу** – це всі засоби, що в грошовій або речовій формі перебувають на підприємстві та юридично в будь-який момент можуть стати вільними коштами підприємства.

Склад оборотних засобів підприємства подано на рис. 7.1.

Усі оборотні засоби підприємства **класифікуються за трьома основними принципами:**

- за місцем та роллю в процесі виробництва;
- за джерелами утворення;
- за способами планування або нормування.

За місцем та роллю в процесі виробництва оборотні засоби поділяються на **оборотні засоби** та **засоби обігу**, про які йшлося раніше.

За джерелами утворення оборотні засоби підприємства поділяються на власні та позичені. **Власними** є засоби, що були виділені підприємству при його створенні для забезпечення нормального функціонування. До власних оборотних засобів належать всі оборотні засоби підприємства, а також частина засобів обігу: статутний фонд, прибуток, амортизаційний фонд та ін. **Позичені** – представлені тільки засобом обігу – це різноманітні кредити, позики від інших організацій та установ.

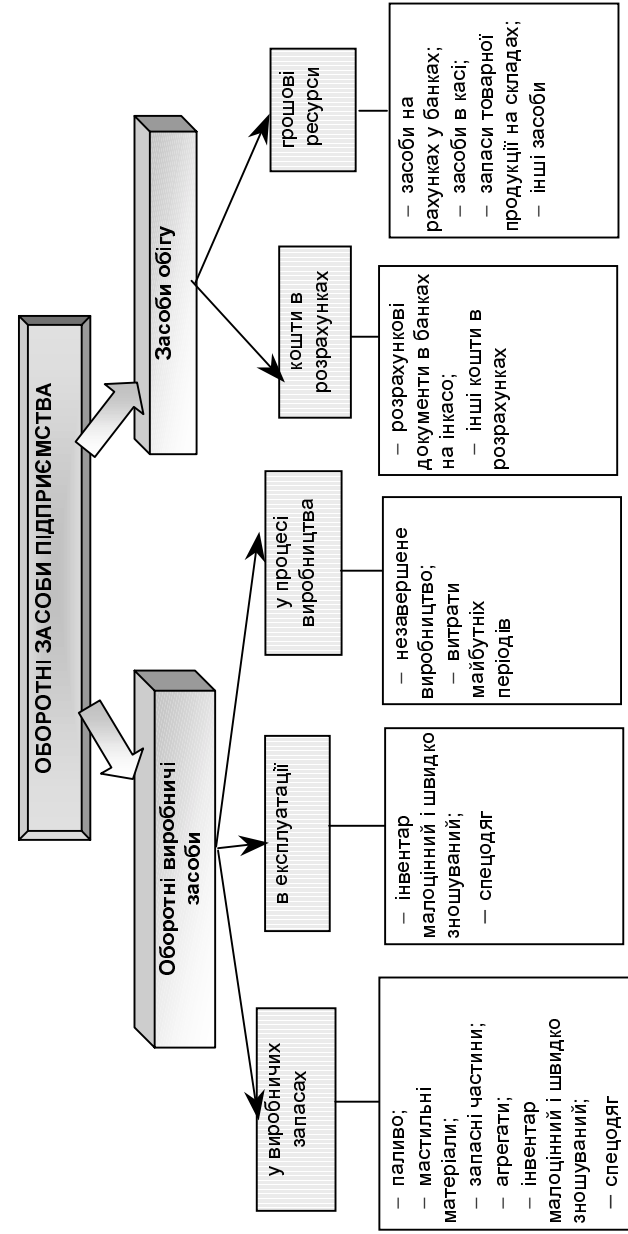


Рисунок 7.1 – Склад оборотних засобів підприємства

За способами планування та нормування оборотні засоби поділяються на нормовані та ненормовані. **Нормовані** оборотні засоби забезпечують мінімум оборотних засобів, необхідний для безперебійного функціонування підприємства. **Ненормовані** оборотні засоби являють собою додаткові засоби, що направляються, як правило, на розширення виробництва. Таким чином, до нормованих належать оборотні засоби підприємства, а до ненормованих – засоби обігу.

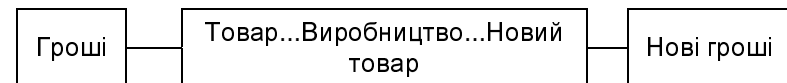
7.2 Кругообіг оборотних засобів

Кругообіг оборотних засобів – це безперервний процес обороту коштів у процесі виробництва. Він виникає з єдності та різноплановості оборотних засобів і засобів обігу, коли одні перетворюються на джерело формування інших (засоби обігу), а ті, в свою чергу, стають обов'язковою умовою існування перших.

Оборотні засоби завжди знаходяться у русі та проходять три стадії кругообігу. На першій стадії кругообігу оборотні засоби або грошовий капітал з грошової форми переходять в товарну: купуються предмети праці (виробничі запаси) та робоча сила. Купівля-продаж предметів праці здійснюється на ринку промислового призначення, а робочої сили – на біржі праці.

На другій стадії кругообігу оборотних засобів виробничі запаси за участю приладдя праці й робочої сили перетворюються в незавершену виробництвом продукцію і за ступенем закінченості виробничого процесу – в готову продукцію.

На третій стадії підприємство реалізує готову продукцію і оборотні засоби знову змінюють матеріальну форму на грошову. Кругообіг вважається закінченим, якщо гроші за реалізовану продукцію надійшли на розрахунковий рахунок підприємства і забезпечили додану вартість. Класичну формулу кругообігу оборотних засобів вивів К.Маркс:



К.Маркс зазначав, що першочергово для існування підприємства необхідно мати певний капітал, тобто гроші. Вони підуть на заку-півлю матеріалів, сировини, конструкцій, деталей,

на формування трудових ресурсів та придбання основних виробничих засобів підприємства, тобто створення (купівлі) товару. Ті, в свою чергу, будуть брати участь у виробничому процесі. Результатом будь-якої виробничої діяльності буде виготовлення якої-небудь продукції, тобто нового товару. Потім продукція має бути реалізована, за що підприємство отримає нові гроші. А ці нові гроші частково йдуть на відшкодування виробничих витрат, тобто на закупівлю нових сировини та матеріалів, оплату праці робітників та на оновлення основних виробничих засобів; частково – на накопичення і розширення виробництва. І все відбувається спочатку.

Період, що починається з авансування капіталу на придбання виробничих запасів і завершується поверненням цього капіталу, називається **виробничим циклом**.

7.3 Нормування оборотних засобів

Необхідний розмір грошових коштів, щокладаються в мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей для забезпечення безперервного процесу виробництва продукції, найліпше визначати їхнім нормуванням (розрахунком нормативів).

Відомо три методи розрахунку нормативів оборотних засобів: аналітичний, коефіцієнтний і прямого рахунку.

Аналітичний (дослідно-статистичний) метод передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з подальшим коригуванням фактичних запасів та вилученням з них надлишкових.

Коефіцієнтний метод полягає в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів власних оборотних коштів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на величину цих коштів.

Метод прямого рахунку – це науково обґрунтований розрахунок нормативів за кожним нормованим елементом оборотних коштів (виробничим запасом, незавершеним виробництвом, витратами май-бутніх періодів, залишками готової продукції). У практиці господарювання він є основним, інші методи розрахунків використовуються здебільшого як допоміжні.

Нормування оборотних засобів полягає в розробці норм за видами товарно-матеріальних цінностей і витрат, а також заходів, що сприяють підвищенню ефективності використання оборотних коштів.

Як уже казали, оборотні кошти поділяються на ті, що нормуються і не нормуються.

До оборотних коштів, що нормуються, відносять:

- виробничі запаси;
- незавершене виробництво;
- витрати майбутніх періодів;
- готову продукцію.

Оборотні кошти, що нормуються, включають всі оборотні кошти, які знаходяться у сфері виробництва. У сфері обігу нормуються тільки ті оборотні кошти, які уречевлені в готовій продукції.

До оборотних коштів, що не нормуються, відносять:

- відвантажену продукцію;
- грошові кошти на розрахунковому рахунку та в розрахунках;
- дебіторську заборгованість.

Нормативи оборотних коштів повинні завжди задовольняти реальним потребам виробництва. При зниженні нормативів підприємство не зможе забезпечити виробництво необхідними запасами, своєчасно розрахуватися з постачальниками, робітниками. При підвищених нормативах виникають значні наднормативні запаси, відбувається заморожування коштів, що веде до втрат.

Нормування оборотних засобів у виробничих запасах

За своїм економічним змістом виробничі запаси розподіляються на елементи, що їх відносять до оборотних засобів (сировина, матеріали, паливо), і ті, що прямують до основних засобів (запасні частини для ремонту, інструменти, інвентар та інші малоцінні предмети).

Нормування оборотних коштів починається з визначення середньодобового видатку сировини, основних матеріалів і придбаних напівфабрикатів у плановому періоді.

Виробничими запасами називаються матеріальні ресурси, що знаходяться на підприємстві, але не вступили у виробничий процес.

Потреба в запасах матеріальних ресурсів обумовлена суспільним поділом праці та виробництва, тобто розривом у часі та у просторі між виробництвом і споживанням більшості видів промислової продукції.

Норматив виробничих запасів включає.

Поточний запас — запас, який призначений для забезпечення виробництва матеріальними ресурсами між двома черговими постачаннями. Визначається як добуток середньодобового видатку на інтервал між постачаннями в днях. Поточний запас набуває максимального значення в момент чергової поставки. В міру використання він зменшується і до моменту чергової поставки повністю споживається.

Страховий запас — запас, який попереджує збої у постачанні, що можуть виникати в результаті порушення часу поставки матеріалу зі сторони постачальника. Розраховується як половина добутку середньодобового видатку матеріалу на розрив в інтервалі постачання. При укрупнених розрахунках страховий запас приймається в розмірі 50% від поточного запасу.

Транспортний запас — він використовується, якщо порушення часу постачання пов'язані з транспортними організаціями. Розраховується аналогічно страховому запасу. У транспортний запас, що звичайно не перевищує двох днів, оборотні кошти вкладаються на період з моменту оплати виставленого постачальником рахунку до прибуття вантажу на склад підприємства.

Технологічний запас утворюється в тих випадках, коли матеріали, які надходять, не відповідають вимогам технологічного процесу і до запуску в виробництво проходять відповідну обробку.

Крім цього, у ряді випадків створюються **сезонні запаси**, утворення яких обумовлене або сезонним характером заготівлі ресурсів (цукрового буряка), або умовами завезення (водним шляхом).

Норматив оборотних засобів у виробничих запасах обчислюється як сума поточного, страхового, технологічного та транспортного запасу:

$$НОЗ_{вз} = \frac{N}{D} \times q_n \times Ц \times \left(\frac{T_{п}}{2} + T_{СТРАХ} + T_{ТР} + T_{ТЕХН} \right), \quad (7.1)$$

де N - річний обсяг виробництва, шт.;

Д - кількість календарних днів у плановому періоді, дн.;

q_н - норма витрати матеріалу на 1 виріб, кг/виріб;

Ц - ціна матеріалу, грн.;

T_п – поточний запас, дн.;

T_{страх} – страховий запас, дн.;

T_{тр} – транспортний запас, дн.;

T_{техн} – технологічний запас, дн.

Норма виробничого запасу при сезонних постачаннях визначається кількістю днів від дати початку нагромадження матеріальних ресурсів у пункті відправлення до дати надходження його першої партії до споживача.

Норматив оборотних засобів на незавершене виробництво

Виробничі запаси, що є в наявності на початку виробничого процесу, споживаються протягом всього процесу виробництва.

Норматив оборотних засобів для утворення запасів незавершеного виробництва включає всі витрати на продукцію, що виробляється – це вартість сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, витрати на оплату праці, витрати енергії. У результаті витрати в незавершеному виробництві складаються з вартості незакінченої продукції, напівфабрикатів власного виробництва, а також готових товарів, не прийнятих службою технічного контролю.

Величина цього нормативу залежить від обсягу продукції, що виробляється, собівартості окремих її видів і характеру розподілу витрат протягом днів виробничого циклу. За інших однакових умов оборотні кошти в цій функціональній формі змінюються прямо пропорційно динаміці масштабів випуску та собівартості продукції. При цьому має бути враховане також співвідношення середньої собівартості незавершеного виробництва

та собівартості готової продукції, яке заведено називати **коефіцієнтом наростаючих витрат**.

Коефіцієнт наростаючих витрат потребує спеціальних попередніх розрахунків. Найточніше його можна визначити через розподіл витрат за днями виробничого циклу. З цією метою за даними кошторису витрат на виробництво всі витрати розподіляють на **одноразові** (вартість сировини та основних матеріалів, що включаються в процес виробництва із самого його початку) і такі, що **поступово зростають** (решта витрат). Якщо витрати на заробітну плату та обслуговування виробництва важко розрахувати в розрізі днів виробничого циклу, то їх умовно розподіляють однаковими частинами на кожний день циклу:

$$K_{HB} = \frac{C_O + 0,5 \times C_{\Pi}}{C_O + C_{\Pi}}, \quad (7.2)$$

де C_O – одноразові витрати на початку циклу виготовлення продукції, грн.;

C_{Π} – поточні витрати на виготовлення продукції, грн.

Коефіцієнт наростаючих витрат характеризує частку витрат незавершеного виробництва на кінець розрахункового періоду у загальній собівартості продукції. Всі розрахунки зводяться до розподілу витрат за днями виробничого циклу, коли визначаються разові витрати, що йдуть на закупівлю сировини та матеріалів, і витрати, що залучаються у виробництво поступово. Інколи витрати на заробітну плату та обслуговування виробництва важко розподілити за днями виробничого циклу. Тоді їх поділяють на рівномірні частини по всьому виробничому циклу.

Проте за великої номенклатури продукції, що виробляється, описаний спосіб визначення коефіцієнта наростання витрат є надто трудомістким. Тому на підприємствах, що продукують матеріаломістку продукцію і через це мають велику частку одноразових витрат, коефіцієнт наростання витрат можна обчислювати за такою спрощеною формулою:

$$K_{HB} = \frac{M + 0,5 \times C'}{C}, \quad (7.3)$$

де М – сума матеріальних витрат на виробництво одного виробу, грн.;

C' – собівартість одиниці виробу без матеріальних витрат грн.

Незавершене виробництво – продукція, виготовлення якої не закінчене на даному підприємстві (така продукція може знаходитися на різних стадіях виробничого процесу – від запуску сировини і матеріалів на першу операцію до прийняття її технічним контролем чи включення її в товарну продукцію, видачі замовнику):

$$HЗВ = \frac{N_i \times C_i \times ТВЦ \times K_{HЗ}}{Д}, \quad (7.4)$$

де N_i – обсяг виробництва продукції і-го виду, шт.;

C_i – собівартість продукції і-го виробу, грн.;

ТВЦ – тривалість виробничого циклу, дн.;

$K_{HЗ}$ – коефіцієнт збільшення витрат;

Д – кількість робочих днів у році, дн.

Величина запасів в незавершеному виробництві **залежить від чотирьох факторів**: обсягу та складу продукції, що виробляється; тривалості виробничого циклу; собівартості продукції і характеру накопичених витрат в процесі виробництва. Перші три фактори впливають на обсяг незавершеного виробництва прямопропорційно.

У загальному вигляді формула розрахунку величини запасу в незавершеному виробництві має такий вигляд:

$$НОЗ_{HЗВ} = \frac{N}{Д} \times C_{П} \times K_{HB} \times T_{Ц}, \quad (7.5)$$

де N – річний обсяг виробництва, шт.;

Д – кількість календарних днів у плановому періоді, дн.;

$C_{П}$ – повна собівартість даного виробу, грн.;

K_{HB} – коефіцієнт наростання витрат;

$T_{Ц}$ – тривалість виробничого циклу, дн.

Норматив оборотних засобів на витрати майбутніх періодів

Витрати майбутніх періодів включають витрати, які відбуваються в поточному році, а включаються в собівартість продукції рівними частками в наступні роки. До них відносять витрати на освоєння нових видів виробництв і продукції. Оскільки ці витрати носять нерівномірний характер, то і списання їх у момент здійснення не є доцільним. Це може привести до непорівнянності продукції, різким перепадам собівартості.

Норматив розраховується за рівнянням:

$$H_{БП} = P_{БН} + P_{П} - P_{В}, \quad (7.6)$$

де $P_{БН}$ – сума засобів, вкладених у витрати майбутніх періодів, на початок планового року;

$P_{П}$ – витрати на даний плановий період за кошторисом;

$P_{В}$ – витрати, що включаються в собівартість продукції планового періоду за кошторисом витрат на виробництво.

Норматив оборотних засобів в запасах готової продукції

Наявність запасів готової продукції на складі, а в зв'язку з цим і потреба в оборотному капіталі на їх підтримку, обумовлена проведенням робіт з підбору, сортуванню виробів за замовленнями, упаковці та маркуванню продукції, накопиченню продукції до розміру замовленої партії.

За можливістю на підприємстві усі ці операції об'єднують. Величина запасів готової продукції на складі залежить від часу перебування продукції на складі, однодобового випуску продукції.

Найважчим у цих розрахунках є розрахунок норми наявності готової продукції на складі. Ця величина залежить від розміру серії продукції, що виробляється:

$$НОЗ_{ГП} = \frac{N}{Д} \times C_{П} \times H_{ГОТ}, \quad (7.7)$$

де $H_{ГОТ}$ - норма наявності готової продукції, дн.

7.4 Показники, які характеризують ефективність використання оборотних засобів підприємства

Оборотні засоби підприємств країни становлять значну частину їхніх матеріально-грошових активів. Тому раціональне та економне використання оборотних засобів суб'єктів господарювання має неабияке економічне значення. Для оцінки ефективності використання оборотних засобів виробничих підприємств застосовують певні показники, а для підвищення ефективності – відповідні конкретні заходи.

Ефективність використання оборотних засобів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Прискорення оборотності цих засобів зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства; по-друге, вивільнення частини засобів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Ступінь використання оборотних засобів характеризується системою показників.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів означає скільки оборотів можуть зробити оборотні засоби за певний рахунковий період часу та показує кількість продукції, що припадає на 1 грн. вартості оборотних засобів:

$$K_{OB} = \frac{Q}{OЗ}, \quad (7.8)$$

де Q – річний обсяг випущеної продукції, грн.;

OЗ – середньорічна вартість оборотних засобів.

Коефіцієнт завантаження – показник, що є зворотним щодо коефіцієнта оборотності, він показує, скільки оборотних засобів (у частках одиниці) припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції:

$$K_3 = \frac{OЗ}{Q_{PP}} = \frac{1}{K_{OB}}. \quad (7.9)$$

Період обороту оборотних засобів визначає кількість днів, на яку припадає один оборот оборотних засобів:

$$T_{OB} = \frac{D_K}{K_{OB}}, \quad (7.10)$$

де D_K – кількість календарних днів в періоді, що розглядається.

Рентабельність оборотних засобів характеризує також ефективність їх використання:

$$R_{OЗ} = \frac{П_B(П_{OД})}{OЗ}, \quad (7.11)$$

де $П_B$ – балансовий прибуток;

$П_{OД}$ – прибуток від основної діяльності підприємства.

У наслідок прискорення оборотності фінансових (грошових) засобів зменшується потреба в них, відбувається процес вивільнення цих засобів з обороту. Розрізняють абсолютне (зменшення потрібної суми засобів) та відносне (реалізація більшої кількості продукції за фіксованої суми засобів завдяки поліпшенню їхнього використання) вивільнення грошових засобів з обороту.

Абсолютне вивільнення оборотних засобів виникає у випадку, коли фактична потреба в них менша планової:

$$E_{OЗ}^A = OЗ_2 - OЗ_1, \quad (7.12)$$

де $OЗ_1$, $OЗ_2$ – середня величина вартості оборотних засобів за два суміжні періоди, грн.

Відносне вивільнення оборотних засобів характеризується зменшенням фактичної вартості в даному періоді порівняно з досягнутою оборотністю за плановий період:

$$E_{OЗ}^B = (D_{\Phi} - D_{ПЛ}) \times \frac{Q_{\Phi}}{D_K}, \quad (7.13)$$

де Q_{Φ} – обсяг випущеної продукції у фактичному періоді;

D_{Φ} , $D_{ПЛ}$ – тривалість обороту оборотних засобів відповідно у фактичному та плановому періоді.

Підприємства можуть підвищити ефективність використання оборотних засобів за рахунок таких заходів:

- зменшення строків виготовлення продукції в результаті механізації робіт, удосконалення технологічних процесів, ширшого застосування конструкцій, агрегатів та напівфабрикатів;
- зменшення виробничих запасів у результаті покращання організації матеріально-технічного постачання, зменшення віддалі їх транспортування;
- економії матеріальних ресурсів, кращого їх зберігання та обліку, суворого дотримання норм витрат матеріалів на одиницю продукції;
- удосконалення розрахунків замовниками та інших заходів щодо поліпшення фінансової та платіжної дисципліни;
- упорядкування ціноутворення, застосування дійової системи економічного стимулювання.

Прискорення оборотності оборотних засобів, з одного боку, зумовлює збільшення обсягу виробленої продукції на кожному грошову одиницю поточних витрат підприємства, а з іншого – дає можливість вивільнити частину цих засобів і за їх рахунок створити додаткові резерви для розширення виробництва.

Порівнюючи показники обороту оборотних засобів за два суміжних періоди або фактичного з плановим, можна визначити зміну оборотних засобів, спричинених прискоренням або уповільненням їх обігу.

Контрольні питання

- 1 У чому полягає сутність оборотних засобів, та який їх склад?
- 2 Яким чином здійснюється кругообіг оборотних засобів?
- 3 Які оборотні засоби підлягають нормуванню, та як воно здійснюється?
- 4 Яким чином визначають нормативи запасів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів, готової продукції?
- 5 Які показники характеризують ефективність використання оборотних засобів?

8 ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ, ЗАРОБІТНА ПЛАТА

- 1 Поділ персоналу підприємства за категоріями працівників.
- 2 Визначення чисельності працівників.
- 3 Економічна сутність оплати праці.
- 4 Форми оплати праці.
- 5 Продуктивність праці, трудомісткість, виробіток.
- 6 Баланс робочого часу. Нормування праці.

8.1 Поділ персоналу підприємства за категоріями працівників

Всі процеси, пов'язані з господарською діяльністю, виконують працівники, які складають трудовий колектив цього підприємства або його персонал.

До персоналу підприємства належать всі працівники, які мають відповідні професії та кваліфікацію для виконання процесів господарської діяльності, та входять до облікового складу (штатного складу) підприємства. Залежно від виконуваних функцій, працівники підприємства поділяються на категорії. Категорії персоналу встановлює чинний Державний класифікатор професій ДК-003-95 (рис. 8.1), згідно з яким персонал поділяється на:

- керівників професіоналів;
- фахівців;
- технічних службовців;
- робітників.

Категорія робітників складається з:

- кваліфікованих робітників з інструментом;
- операторів та складальників устаткування та машин;
- робітників найпростіших професій;
- робітників сфери торгівлі та побутових послуг;
- кваліфікованих робітників сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства.

Категорія керівників охоплює широке коло професій, які передбачають різноманітні функції, пов'язані з керівництвом та управлінням підприємством та його підрозділами. Умовно, в межах промислового підприємства можливо виділити декілька рівнів працівників цієї категорії.

Перший рівень – генеральний директор та його заступники, головний бухгалтер, головний інженер.

Другий рівень – директори або керівники виробництва, філій, замісники головного інженера, головного бухгалтера, керівники управлінь (комерційного, планово-економічного, кадрового та ін.), головні фахівці.

Третій рівень – керівники цехів, відділів, бюро, лабораторій, заступники головних фахівців.

Кваліфікаційний рівень керівників – вища освіта (спеціаліст, магістр), науковий ступінь (кандидат, доктор наук).

До категорії професіоналів належать працівники, професійні завдання яких полягають у збільшенні наявного обсягу знань: розробці нових науково-прикладних концепцій теорій, методів розробки нових проектів, методик, технологій, програмних продуктів тощо. До таких працівників належать провідні фахівці головних інженерних, фінансових, економічних, комерційних та інших підрозділів підприємств, які виконують самостійні проекти та можуть керувати при цьому певною групою фахівців. Вони також повинні мати кваліфікацію на рівні вищої освіти (спеціаліст-магістр) та наукові ступені: кандидат, доктор наук.

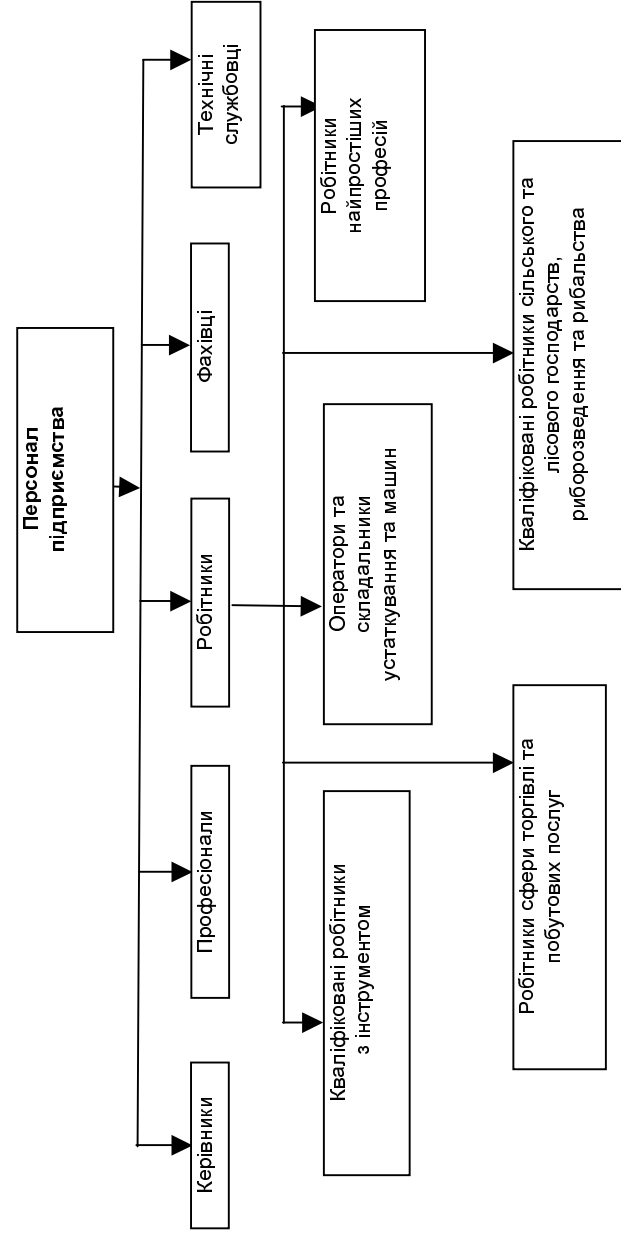


Рисунок 8.1 – Структура персоналу підприємства

До категорії фахівців відносяться працівники, які виконують роботи, пов'язані з використанням відомих теорій, методів, методик, нормативів, пакетів програм для комп'ютерів. Класифікація цієї категорії персоналу знаходиться на рівні неповної базової та повної вищої освіти (молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст).

Категорія технічних службовців зараховує до свого складу працівників, які виконують роботу, яка забезпечує діяльність керівників, професіоналів, фахівців та передбачає прості виконавські технічні функції. Це – оператори комп'ютерів та іншої офісної техніки, реєстрації інформації та інші.

Професії цієї категорії персоналу передбачають повну загальну середню професійну освіту.

Категорія робітників потребує не тільки певних знань, але й навичок виконання робіт, пов'язаних з професією. Кваліфікація таких робітників може оцінюватися присвоєнням йому кваліфікаційного розряду (від першого до шостого). Ця категорія працівників охоплює велику кількість різноманітних професій від найпростіших до дуже складних. Тому професійний рівень робітників може базуватися на освітньому рівні широкого діапазону від неповної середньої до повної вищої освіти.

На промислових підприємствах персонал розподіляється за двома групами: **промислово-виробничого підрозділу** (основна діяльність) та **невиробничого підрозділу**, що складається на балансі промислового підприємства (неосновна діяльність).

До промислово-виробничого персоналу належать робітники, керівники, професіонали, фахівці, технічні службовці, які виконують функції, пов'язані з виробничою діяльністю підприємства.

Персонал неосновної діяльності промислових підприємств складають працівники, зайняті обслуговуванням житлового і комунального господарства, медичних установ, установ дошкільного виховання, культури і т.п.

Робітники на виробництві поділяються на **основних виробничих** та **допоміжних**.

Основними вважають тих, котрі безпосередньо беруть участь у виробництві основної продукції, а **допоміжними** – тих, які обслуговують основне виробництво.

Залежно від характеру трудової діяльності кадри на підприємстві розрізняють за **професіями, спеціальностями та рівнями кваліфікації**.

Під **професією** розуміють особливий вид трудової діяльності, який потребує певних теоретичних знань та практичних навичок.

Під **спеціальністю** розуміють вид діяльності в межах професії, який має специфічні особливості та потребує додаткових спеціальних знань і навичок.

Робітник кожної професії та спеціальності розрізняється за рівнем кваліфікації. **Кваліфікація** характеризує ступінь оволодіння робітником тією чи іншою професією або спеціальністю і відображається в кваліфікаційних (тарифних) розрядах і категоріях.

Кваліфікаційні (тарифні) розряди і категорії – це одночасно й показники, які характеризують ступінь складності робіт. Рівень кваліфікації визначається розрядами, які надаються залежно від теоретичної та практичної підготовки.

8.2 Визначення чисельності працівників

Визначення загальної чисельності персоналу залежить від специфіки підприємства, особливостей його функціонування, належності до будь-якої галузі народного господарства. За обсягами розрахунки чисельності будуть різними для підприємств масового та серійного виробництва порівняно з підприємствами одиничного та дослідного виробництва. Крім того, підприємство, що докорінно диверсифікує свою діяльність, зустрічається зі значно більшими проблемами у таких розрахунках, ніж підприємство, що розширює тільки обсяги виробництва. Підприємству, виробництво на якому ритмічне протягом року, невідомі проблеми виробництва сезонного характеру, в тому числі й ті, що стосуються розрахунків чисельності персоналу.

Визначаючи чисельність працівників, необхідно враховувати фактори зовнішнього середовища:

- ринкову кон'юнктуру, пов'язану з тим чи іншим видом діяльності;
- циклічність розвитку економіки, передбачення можливого загальнооекономічного спаду;
- регіональні особливості ринку праці (переміщення виробничих потужностей у регіони з більш дешевою робочою силою);

- державні (урядові) програми та замовлення;
- юридичні аспекти (закони, угоди з профспілками);
- можливості використання тимчасового наймання працівників для надомної праці.

Ознайомимось із системою основних розрахунків на прикладі промислового підприємства. Загальна чисельність промислово-виробничого персоналу визначається, в основному, трьома методами. Розглянемо їх.

1) Метод розрахунків на основі повної трудомісткості виготовлення продукції:

$$P_{яв} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i \times T_i}{F_H \times K_{BH}}; \quad (8.1)$$

$$P_{CP_ОБЛ} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i \times T_i}{F_{E\Phi} \times K_{BH}}, \quad (8.2)$$

де N_i – виробнича програма, шт.;

T_i – повна трудомісткість виробничої програми розрахункового періоду (включає технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування та управління виробництвом), нормо-год.;

K_{BH} – коефіцієнт виконання нормативів;

$F_{e\Phi}$ – розрахунковий ефективний фонд робочого часу одного працівника, год.

$$F_{НОМ} = D_{РОБ} \times T_{ЗМ} \times \tau_{ЗМ}, \quad (8.3)$$

де $D_{роб}$ – кількість робочих днів на рік, дн.;

$T_{зм}$ – тривалість зміни, год.;

$\tau_{зм}$ – кількість змін на добу.

$F_{ном}$ – номінальний фонд робочого часу одного працівника, год.

$$F_{ef} = F_H - \bar{O} - H, \quad (8.4)$$

де $\bar{O}$ – середньозважена відпустка, год;
 H – інші невиходи на роботу.

$$\bar{O} = \alpha_1 \times \beta_1 + \alpha_2 \times \beta_2, \quad (8.5)$$

де α_1, α_2 – доля робітників, які мають відпустку певного терміну;
 β_1, β_2 – тривалість відпусток, дн;
 t_i – планова трудомісткість одиниці i -го виробу, нормо-год;
 p_i – кількість виробів i -го виду, од.

2) Чисельність обслуговуючого персоналу:

$$P = \frac{m_0 \times \tau_{зм} \times K_{яв}}{H_{об}}, \quad (8.6)$$

де m_0 – кількість об'єктів (агрегатів), що обслуговуються;
 $\tau_{зм}$ – кількість змін роботи на добу;
 $H_{об}$ – норма обслуговування одного робітника;
 $K_{яв}$ – коефіцієнт переведення явочної чисельності в облікову, який розраховується за фактичними даними:

$$K_{яв} = \frac{F_{Еф}}{F_{НОМ}}. \quad (8.7)$$

3) Метод розрахунків на основі виробітку

$$P = \frac{Q}{q}, \quad (8.8)$$

де Q – виробнича програма, грн.;
 q – виробіток одного робітника, грн/роб.

У процесі діяльності підприємства здійснюється постійний рух його персоналу.

Постійне оновлення робітників підприємства, звільнення та прийняття на роботу за різними об'єктивними та суб'єктивними мотивами, називають **обігом персоналу**.

Рух кадрів на підприємстві характеризується за допомогою таких коефіцієнтів:

1) Коефіцієнт обігу робочої сили за прийманням:

$$K_{оп} = \frac{P_{п}}{P_{с.об.}}, \quad (8.9)$$

де $P_{п}$ – чисельність прийнятих на роботу за відповідний період;
 $P_{с.об.}$ – середньооблікова чисельність працівників у цьому ж періоді.

2) Коефіцієнт обігу робочої сили за звільненням:

$$K_{оз} = \frac{P_{заг-зв}}{P_{с-об}}, \quad (8.10)$$

де $P_{заг-зв}$ – загальна чисельність звільнених за відповідний період з будь-яких причин.

3) Коефіцієнт плинності:

$$K_{пл} = \frac{P_{зв}}{P_{с.об.}}, \quad (8.11)$$

де $P_{зв}$ – чисельність звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних з виробництвом.

8.3 Економічна сутність оплати праці

Заробітна плата – це частина національного доходу, призначена для задоволення особистих потреб працівників, що видається в грошовій формі відповідно до кількості та якості витраченої праці.

Національний дохід, частиною якого є заробітна плата – це знову створена в галузях матеріального виробництва вартість, необхідна для подальшого розширення, відтворення виробництва та підвищення добробуту людей. Звичайно, крім заробітної плати, джерелом національного доходу є і прибутки підприємств, і суми від надходжень податків на додану вартість та акцизний збір. Зростання національного доходу залежить від темпів підвищення продуктивності праці, економії матеріальних ресурсів та збільшення чисельності людей, зайнятих у матеріальній сфері виробництва. Такий розподіл стимулює підвищення продуктивності праці, матеріальної зацікавленості працівників у результатах індивідуальної та загальної праці, внаслідок чого буде підвищуватися національний дохід країни.

Отже, **заробітна плата** – це виражена в грошовій формі частина сукупного продукту, що виплачується працівникові відповідно до витраченої ним праці.

Заробітну плату з практичного погляду можна охарактеризувати як плату, що надається за використання праці або як ціну витраченої праці. Вона може бути у вигляді премій, гонорарів, місячних окладів тощо. Правильніше було б використовувати термін “заробітна плата” для визначення ставки плати за одиницю часу або розрахованої за розцінками.

Заробітна плата виконує ряд функцій: відтворювальну, стимулюючу, регулюючу та соціальну (рис. 8.2). [4]

Відтворювальна функція полягає у встановленні заробітної плати на такому рівні, що забезпечує відновлення працездатності населення, розвиток їх фізичних і духовних сил.

Стимулююча функція заробітної плати полягає у встановленні залежності її розміру від кількості й якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результаті роботи підприємства. Високооплачувана праця створює матеріальну зацікавленість персоналу підприємства в трудовій активності і підвищенні своєї кваліфікації.

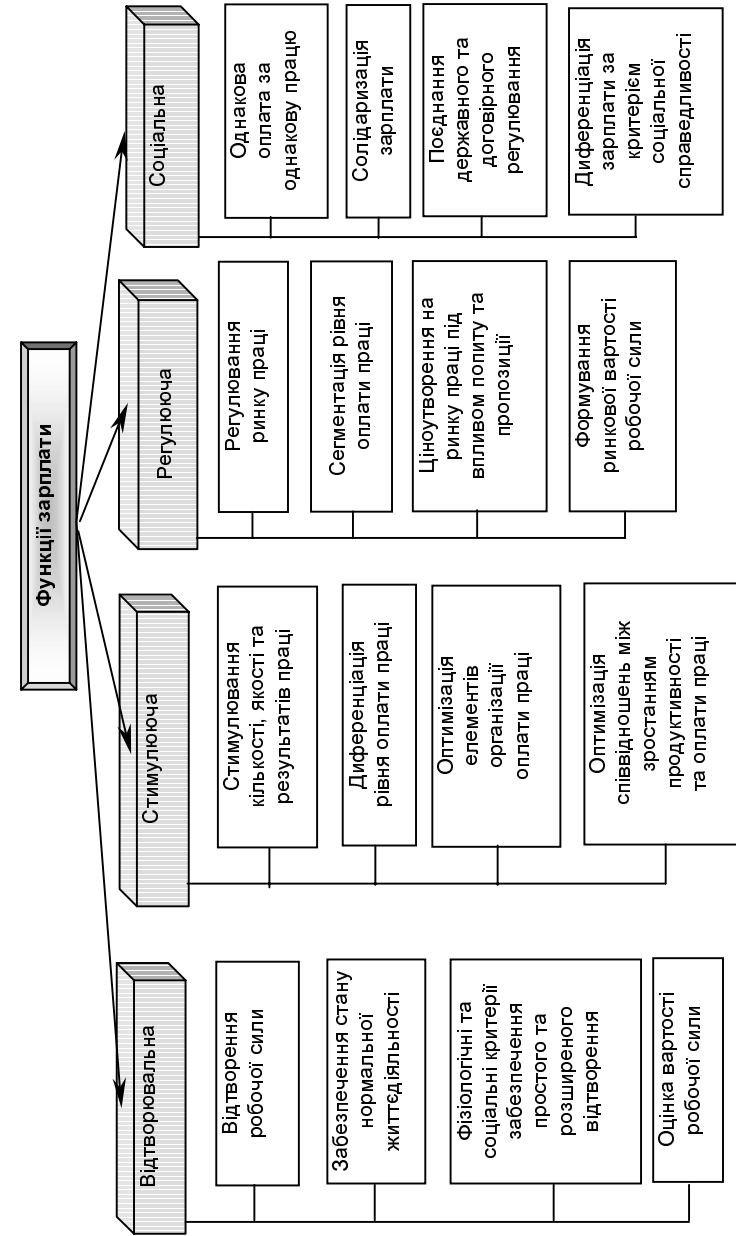


Рисунок 8.2 – Функції заробітної плати

Регулююча функція заробітної плати встановлює залежність оплати праці від кваліфікації, ступеню її складності, напруженості завдань.

Соціальна функція реалізує принцип соціальної справедливості щодо одержуваних доходів, тобто за однакової роботи робітники одержують однакову зарплату; отримання більш високої заробітної плати передбачає визначення більших заслуг робітника перед колективом у створенні продукції.

Уся заробітна плата працівників поділяється на **номінальну** та **реальну**.

Номінальна заробітна плата – це сума коштів, отриманих працівником за його роботу впродовж розрахункового періоду (день, місяць, рік).

Реальна заробітна плата – це кількість товарів та послуг, що можна придбати за номінальну заробітну плату. Іншими словами, реальна заробітна плата – це купівельна спроможність номінальної заробітної плати. Звідси видно, що реальна заробітна плата тісно пов'язана з номінальною і цінами на товари та послуги.

У відповідності зі статтею Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, що за трудовою згодою власник чи уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці і господарської діяльності підприємства.

Структура заробітної плати:

- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу вироблення, обслуговування, посадові обов'язки). Основна зарплата працівника залежить від результатів його праці та визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками й доплатами в розмірах, не вищих за встановлені чинним законодавством.

Вона встановлюється у вигляді:

- тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робочих і посадових окладів для службовців, незалежно від форми і систем оплати праці, прийнятих на підприємстві;
- процентних чи комісійних нарахувань залежно від обсягу доходів (прибутку), отриманих від реалізації продукції (робіт, послуг), у випадках, коли вони є основною заробітною платою;
- суми авторського гонорару працівникам мистецтва, редакцій газет і журналів, телеграфного агентства, видавництва, радіо, телебачення й інших підприємств і оплати їхньої праці, здійснюваної за ставками (розцінками) авторської (постановчої) винагороди, нарахованої на даному підприємстві.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи і винахідливість, за особливі умови праці. Рівень додаткової оплати праці здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Звичайно до додаткової оплати відносять премії, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, а також надбавки й доплати, не передбачені чинним законодавством або встановлені понад розміри, дозволені останнім.

Вона включає надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством; премії робітникам, керівникам, фахівцям та іншим службовцям за виробничі результати, включаючи премії за економію конкретних видів матеріальних ресурсів; винагороди (процентні надбавки за вислугу років, стаж роботи) передбачені чинним законодавством; оплата праці працівників за виконання робіт відповідно до договорів цивільно-правового характеру, оплата за роботу у вихідні та святкові (неробочі) дні, у понаднормовий час, процентні і комісійні винагороди, виплачувані додатково до тарифної ставки (окладу); суми виплат, пов'язаних з індексацією заробітної плати працівників, оплата щорічних основних і додаткових відпусток, грошова компенсація за невикористану відпустку; гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати враховують: винагороди за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами та положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, не передбачені актами чинного законодавства чи які здійснюються понад установлені зазначеними актами норми.

Склад витрат на оплату праці (основної та додаткової заробітної плати, заохочувальних і компенсаційних виплат, а також інших виплат, що не входять до складу фонду оплати праці) відображені в Інструкції зі статистики заробітної плати.

Принципи оплати праці зводяться до наступного:

- кожна праця має бути оплачена залежно від її кількості та якості. Не можна платити за просте перебування на робочому місці;
- необхідно, щоб оплата праці залежала від кваліфікації працівника. Чим вища кваліфікація та більший досвід, тим вищою має бути заробітна плата;
- рівень заробітної плати має бути таким, щоб працівникові можна було на неї утримувати себе і свою сім'ю. Людина повинна одержувати стільки грошей, скільки заробляє, але і працювати вона буде стільки, скільки одержуватиме заробітної плати;
- заробітна плата має формуватися з двох частин: фіксованої, що гарантує прожитковий мінімум, та змінної, що залежить від досягнутих успіхів.

8.4 Форми оплати праці

Підприємствам надані широкі права в галузі оплати праці. Так, їм надане право самостійно установлювати форми, системи і розміри оплати праці працівників, а також інші види їхніх доходів.

При цьому взаємини між працівником і роботодавцем регулюються трудовим договором (контрактом), укладеним на письмі, а також чинним трудовим законодавством.

В умовах ринкових відносин широке поширення набули дві системи оплати праці: **тарифна та безтарифна** (рис. 8.3).

Тарифна системи оплати праці

Тарифна система оплати праці (тарифна СОП) – це сукупність норм та нормативів, які забезпечують диференціацію оплати праці, виходячи з різниць в складності робіт, що виконуються, умов праці, інтенсивності та характеру праці.

Вона складається з таких елементів: тарифно-кваліфікаційного довідника, тарифної сітки, тарифного коефіцієнта, тарифної ставки першого розряду.

Тарифно-кваліфікаційний довідник передбачає застосування тарифних ставок першого розряду та тарифних сіток.

Тарифна ставка – це виражений в грошовій формі розмір оплати праці за одиницю робочого часу. Вона визначає рівень оплати праці, оскільки зарплата залежить від розміру тарифної ставки першого розряду. Тарифна ставка першого розряду може бути годинною, денною і місячною.

Тарифна сітка – інструмент диференціації оплати праці залежно від її складності для різних груп робітників – включає кількість розрядів і відповідні до них тарифні коефіцієнти.

Тарифний коефіцієнт показує, у скільки разів тарифна ставка відповідного розряду перевищує тарифну ставку першого розряду.

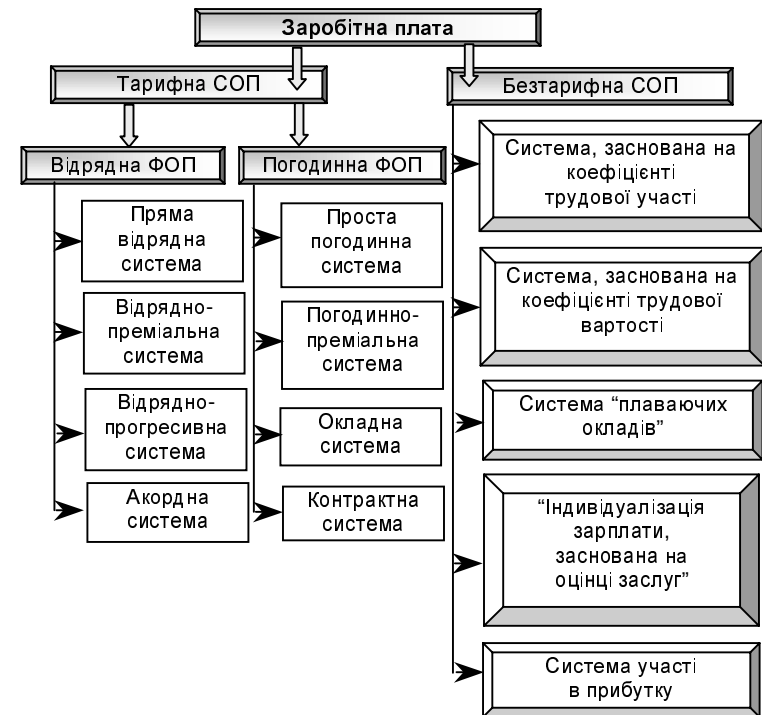


Рисунок 8.3 – Форми оплати праці

При тарифній системі діють форми оплати праці працівників – **відрядна і погодинна**, що охоплюють ряд систем для різних організаційно-технічних умов виробництва.

Відрядна форма оплати праці. Заробіток знаходиться в прямій залежності від кількості та якості виготовленої продукції або обсягу робіт, що виконані. Ця форма має такі основні системи оплати праці, як **пряма відрядна, відрядно-преміальна і відрядно-прогресивна та акордна.**

При **прямій відрядній системі** виплата заробітної плати прямо пропорційна кількості виробленої продукції чи виконаної роботи. Помноживши відрядну розцінку на обсяг вироблення, визначають розмір заробітної плати.

Часто застосовують бригадну відрядну оплату, за якої заробітну плату нараховують групі (бригаді) робітників, а потім розподіляють її між членами бригади пропорційно кількості відпрацьованих кожним робітником годин з урахуванням тарифних ставок і розрядів:

$$ЗП_{ВІДР} = N \times \frac{t_{ШТ-К}}{60} \times C_{ТАР}, \quad (8.9)$$

де N – виробнича програма, шт.;

$t_{шт-к}$ – трудомісткість виробу, хв.;

$C_{тар}$ – тарифна ставка, грн.

Відрядно-преміальна система оплати праці відрізняється від прямої відрядної системи тим, що робітникам, крім заробітної плати за основними відрядними розцінками, виплачують премії згідно з встановленою шкалою за ті чи інші якісні й кількісні показники роботи. Такими показниками звичайно бувають: перевиконання норм виробітку, підвищення якості продукції, відсутність браку та інш.:

$$ЗП_{ВІДР-ПРЕМ} = ЗП_{ВІДР} + ЗП_{ВІДР-ПРЕМ}; \quad (8.10)$$

$$ЗП_{ВІДР-ПРЕМ} = ЗП_{ВІДР} \times (1 + П / 100), \quad (8.11)$$

де $ЗП_{\text{ВІДР}}$ – відрядний заробіток при відрядно-преміальній оплаті праці, грн.;

$ЗП_{\text{ВІДР-ПРЕМ}}$ – премія за перевиконання установлених показників, грн.;

$П$ – відсоток премії за перевиконання установлених показників.

При відрядно-прогресивній системі оплати частину випущеної продукції чи здійснених робіт в зв'язку з перевиконанням установлених норм оплачують за підвищеними розцінками.

Відрядну оплату праці рекомендовано застосовувати на ділянках і видах виробництва, де є кількісні показники вироблення чи виконання робіт, що правильно відображають витрати праці працівників; виробничі умови для збільшення вироблення проти встановлених норм і завдань; можливості для точного обліку фактично зробленої продукції чи виконаних робіт. Ця система може вводитися на обмежений термін там, де потребуються додаткові кошти для стимулювання інтенсивності праці. При відрядно-прогресивній системі заробіток зростає значно швидше, ніж виробіток.

Акордною формою називають відрядну оплату праці за кінцеві результати виробництва, тобто за виконання у визначений термін закінченого комплексу (циклу) робіт.

За її колективу чи окремому працівнику встановлюють загальну суму оплати праці за виконання встановленого комплексу робіт перед початком його виконання. Акордна форма стимулює виконання всього комплексу робіт меншою чисельністю робітників і в більш короткий термін.

Погодинна форма застосовується за неможливості або недоцільності встановлення кількісних параметрів праці. За неї робітник отримує зарплату залежно від кількості відпрацьованого часу і рівня його кваліфікації.

Погодинна форма оплати праці має основні системи: **просту погодинну та погодинно-преміальну, контрактну та окладну.**

Проста погодинна система у своїй основі має тільки кількість відпрацьованого часу. За неї оплата праці будується диференційовано залежно від кваліфікації працівників та їхнього

виробничого стажу. У багатьох випадках тут установлюють місячні посадові оклади.

Зарплата при погодинній формі оплати праці визначається виходячи із фактично відпрацьованого працівником часу:

$$ЗП_{\text{ПОГОД}} = F_{\text{ФАКТ}} \times C_{\text{ТАР}}, \quad (8.12)$$

де $F_{\text{ФАКТ}}$ – фактично відпрацьований працівником час за певний період, год.;

$C_{\text{ТАР}}$ – тарифна ставка за 1 год. відпрацьованого часу.

При **погодинно-преміальній системі** на додаток до погодинної тарифної ставки, для посилення матеріального стимулювання за досягнення встановлених показників чи високої якості робіт, працівникам виплачують премії.

При **окладній системі** оплата праці здійснюється не за тарифними ставками, а за встановленими місячними посадовими окладами. Використовується для керівників, фахівців та службовців.

При **контрактній системі** оплата праці керівників підприємств обумовлюється у трудовому контракті.

Безтарифна система оплати праці

Розглянемо декілька видів безтарифної системи.

Система 1

Ця система залежить від трьох факторів:

- кваліфікаційного рівня робітника;
- коефіцієнта трудової участі (КТУ);
- відпрацьованого часу.

Основним елементом організації праці тут є кваліфікаційний рівень. Він встановлюється для всіх членів трудового колективу і визначається як частка від ділення фактичної зарплати робітника за минулий період на мінімальний рівень оплати праці на підприємстві. За основу оцінки кваліфікаційного рівня робітника приймається рівень його освіченості, кваліфікації, ініціативності, відповідальності, вміння працювати творчо. Згодом кваліфікаційний рівень може бути змінений, така зміна відкрито обговорюється на зборах колективу, тому конфлікти майже виключено.

Крім кваліфікаційного рівня для всіх робітників розраховується **коефіцієнт трудової участі**. Періодичність його визначення, набір показників, які впливають на його величину, заходи щодо впливу на це визначаються спеціальним положенням.

Система 2

Ще в одній системі колективний заробіток (єдиний фонд оплати праці) за обсяг виконаних робіт розподіляється за **коефіцієнтом трудової вартості (КТВ)**, який встановлюється для кожного робітника незалежно від функціональних обов'язків. Розраховується він таким чином: спочатку визначається зарплата кожного робітника за останні 3-6 місяців, звільнена від усіх премій та компенсацій, потім визначається загальна кількість відпрацьованих за цей час днів. Сума заробітку ділиться на кількість днів. Це і буде величина розрахункового коефіцієнту трудової вартості.

Система 3

Ще однією перспективною системою є оплата праці керівників та фахівців, пов'язана з доходами робітників і результативністю виробництва, так звана **система “плаваючих окладів”**. Її сутність полягає в тому, що з урахуванням підсумків роботи за місяць на наступний місяць призначаються інші посадові оклади. При цьому розмір окладів збільшується або зменшується за кожний відсоток зниження (збільшення) важливіших техніко-економічних показників.

Система 4

За кордоном широке поширення отримала **індивідуалізація зарплати, заснована на оцінці заслуг**”. Сенс цієї системи зводиться до наступного: робітники, які мають однакову кваліфікацію і посідають однакові посади, завдяки своїм природним здібностям, стажу, мотивам та прагненням можуть досягнути різних результатів у роботі. Ця різниця повинна знайти відображення у зарплаті. Завдання вирішується за допомогою диференційних окладів у рамках розрядів (або посад).

Система 5

Впровадження **системи участі в прибутку** спрямоване на забезпечення стабілізації економічного стану підприємства та соціально-економічної системи в цілому. Підприємець прагне створити у робітників відчуття партнерства, співпраці.

8.5 Продуктивність праці, трудомісткість, виробіток

Продуктивність праці – це кількісне відношення обсягу отриманого продукту праці до витрат на його виготовлення. Вона виражається кількістю продукції, виробленої за одиницю часу (виробком) чи витратами часу на одиницю продукції (трудомісткістю).

Розрізняють продуктивність **індивідуальної** та **суспільної праці**. Перша відображає витрати живої праці, друга – живої і минулої (упредметненої) праці. На підприємствах визначається індивідуальна продуктивність. Підвищення продуктивності праці – об'єктивний економічний закон, властивий усім суспільно-економічним формаціям – означає економію його загальних витрат (живої й упредметненої праці). У наслідок технічного прогресу частка першого зменшується, а другого – відносно збільшується, але в таких розмірах, що загальна сума праці, укладеної в товарі, зменшується. Зріст продуктивності праці веде до збільшення випуску продукції, зниження її собівартості, підвищення середньої заробітної плати працівників, скорочення робочого дня й у підсумку – підвищення добробуту народу.

Трудомісткість продукції – витрати живої праці на виробництво натуральної одиниці продукції (товару, виробу), закінченого комплексу робіт чи об'єкта будівництва, технологічного процесу). Вона може бути **плановою, фактичною, нормативною, розрахованою за нормативами часу**, а також **проектною**, що становить величину витрат праці на виробництво одиниці продукції, встановлену на основі найбільш прогресивних і організаційно-економічних рішень, прийнятих у проєкті.

Трудомісткість продукції може розраховуватися за витратами праці різного кола персоналу, що беруть участь безпосередньо в процесі виробництва, його обслуговуванні та керуванні:

$$t_p = \frac{T_{3M}}{N}, \quad (8.13)$$

де T_{3M} – тривалість зміни;

N – кількість виробленої продукції.

Показники продуктивності праці – виробіток та трудомісткість продукції – пов'язані між собою обернено пропорційною залежністю, тобто чим менша трудомісткість, тим вищий виробіток.

Відповідно до цього розрізняють: **повну трудомісткість продукції** – включає витрати праці всіх категорій промислово-виробничого персоналу підприємства; **технологічну** – тільки основних робітників; **виробничу** – основних і допоміжних робітників; а також **трудомісткість обслуговування виробництва, керування**.

Склад витрат праці, що включаються в показник трудомісткості, залежить від цілей і задач розрахунку, типу підприємства та галузі. Кінцевою метою підприємства є формування повної трудомісткості продукції і керування її зниженням на всіх етапах, починаючи від видачі завдання на розробку (проектування) до зняття з виробництва.

Виробіток – показник продуктивності праці, обумовлений кількістю продукції (обсягом робіт, послуг), зробленої за визначений період часу, в середньому на одного працівника чи робітника. Обчислюється в тих самих одиницях виміру, що й обсяг продукції.

Виробіток відображає кількість продукції, виробленої за одиницю робочого часу:

$$q = \frac{Q}{F_{\text{роб}}}, \quad (8.14)$$

де Q – кількість продукції, програма випуску, шт.;

$F_{\text{роб}}$ – тривалість робочого часу, год.

Розрізняють три види виробітку: **середньорічний, середньогодинний та середньоденний**.

Середньорічний виробіток:

$$q = \frac{Q}{P}, \quad (8.15)$$

де P – чисельність робітників.

Середньогодинний виробіток:

$$q_{\text{сргод}} = \frac{Q}{F_{\text{кор}}}, \quad (8.16)$$

де $F_{\text{кор}}$ – корисний фонд часу, год.

Середньоденний виробіток:

$$q_{\text{срдн}} = \frac{Q}{F_{\text{кор}} / T_{\text{зм}}}, \quad (8.17)$$

де $T_{\text{зм}}$ – тривалість зміни, год.

8.6 Баланс робочого часу. Нормування праці

Баланс робочого часу – це система показників, що характеризує загальний ресурс і використання часу робітника у виробництві. Складається звичайно на рік у виді таблиці. Його можна подати виразами:

$$F_K = F_H + D_C + D_B; \quad (8.18)$$

$$F_E = F_H - [D_B + D_H + D_{HD} + D_{XB} + D_{DO}] \times T_{\text{зм}} \times K, \quad (8.19)$$

де F_H – календарний фонд часу, дні;

F_H – номінальний фонд часу, кількість робочих днів;

F_E – ефективний (корисний) фонд часу в середньому на одного робітника, год.;

D_C і D_B – кількість святкових і вихідних днів;

D_H , D_{HD} , D_{XB} , D_{DO} – кількість днів відповідно чергової і додаткової відпустки, відпустки з навчання, у зв'язку з народженням дитини, невиходів через хворобу, виконання державних і суспільних обов'язків;

$T_{\text{зм}}$ – середня тривалість робочої зміни з урахуванням скорочення в передвихідні і передсвяткові дні, год.;

K – коефіцієнт використання робочого часу зміни (з урахуванням її скорочення для робітників, зайнятих на важких і шкідливих роботах, підлітків). Неявки з дозволу адміністрації, прогули, цілодобові та внутрішньозмінні простої враховуються тільки в звітних балансах.

Норми витрат праці – установлені міри витрат на виготовлення одиниці продукції чи виробітку продукції за одиницю часу, на виконання заданого обсягу робіт чи обслуговування засобів виробництва у визначених організаційно-технічних і природнокліматичних умовах.

Норми витрат праці класифікуються залежно від: одиниці виміру праці – норми часу, вироблення, обслуговування, керованості; способу визначення – технічно обґрунтовані й дослідно-статистичні; ступеня диференціації та іншим ознакам.

Норма часу – регламентована величина витрат робочого часу, установлена для виконання одиниці продукції (роботи) одним чи групою працівників (бригадою) відповідної кваліфікації у визначених організаційно-технічних і природнокліматичних умовах. Визначається в людино-хвилину, людино-години, людино-днях за формулами:

$$H_{\text{ч}} = t_{\text{шт}} + t_{\text{ПЗ}}; \quad (8.20)$$

$$t_{\text{шт}} = t_{\text{О}} + t_{\text{Д}} + t_{\text{ОРГ}} + t_{\text{ТЕХ}} + t_{\text{ПН}} + t_{\text{В}}; \quad (8.21)$$

$$t_{\text{ПЗ}} = t_{\text{ОП}} + t_{\text{ОБ}} + t_{\text{НП}} + t_{\text{В}}, \quad (8.22)$$

де $H_{\text{ч}}$ – норма часу;

$t_{\text{шт}}$ – норма штучного часу;

$t_{\text{ПЗ}}$ – норма підготовчо-завершального часу;

$t_{\text{О}}$, $t_{\text{Д}}$, $t_{\text{ОРГ}}$, $t_{\text{ТЕХ}}$, $t_{\text{НП}}$, $t_{\text{В}}$ – час відповідно основного, допоміжного, організаційного, технічного обслуговування, непереборних перерв (обумовлених технологією й організацією виробничого процесу), на відпочинок і особисті потреби.

Норма штучно-калькуляційного часу визначається за формулою:

$$H_{\text{ш-к}} = t_{\text{шт}} + \left(\frac{t_{\text{ПЗ}}}{n} \right), \quad (8.23)$$

де n – кількість виробів (деталей) у партії;

$t_{\text{ПЗ}}$ – підготовчо-завершальний час на партію виробів.

Норма виробітку – встановлений обсяг роботи (кількість одиниць продукції), що один працівник чи група (зокрема бригада) відповідної кваліфікації зобов'язані виконати (виготовити, перевезти і т.д.) за одиницю робочого часу у визначених організаційно-технічних і природнокліматичних умовах. Вимірюється в натуральних одиницях і є величиною, обернено пропорційною нормі часу.

Норма часу на партію виробів – регламентована величина робочого часу на виготовлення визначеної кількості виробів (партію) одним чи групою виконавців відповідної кваліфікації у визначених організаційно-технічних і природнокліматичних умовах. Встановлюється в людино-хвилинах, людино-годинах, людино-днях.

Норма часу обслуговування – час, установлений на обслуговування одиниці устаткування, виробничих площ чи інших виробничих об'єктів при визначених організаційно-технічних і природнокліматичних умовах.

Контрольні питання

- 1 Які категорії персоналу передбачені у державному класифікаторі?
- 2 Яким чином визначається чисельність персоналу?
- 3 Що таке продуктивність праці та трудомісткість продукції?
- 4 Які відомі форми оплати праці?
- 5 У чому полягає економічна сутність оплати праці?
- 6 Що таке основна та додаткова заробітна плата та як вона визначається?
- 7 Які функції має виконувати заробітна плата на підприємстві та в суспільстві?
- 8 Яким чином здійснюється нормування праці?

9 ВИТРАТИ ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

- 1 Витрати на господарчу діяльність підприємства.
- 2 Класифікація витрат, пов'язаних з виробництвом продукції.
- 3 Складання кошторису та калькуляції витрат. Собівартість продукції.
- 4 Способи віднесення витрат на продукцію.
- 5 Сучасні методи обліку витрат в умовах ринку.

9.1 Витрати на господарчу діяльність підприємства

Процеси господарювання підприємств пов'язані з витратами, використанням ресурсів: фінансових, матеріальних, трудових.

Економічна наука розрізняє зовнішні та внутрішні витрати.

Зовнішні витрати – це види виплат підприємства постачальникам, робітничому персоналу, кредиторам, державі тощо. Їх називають бухгалтерськими витратами.

Внутрішні витрати – мають неявний характер та не пов'язані з платежами. Наприклад, витрати ресурсів, що належать власникам підприємства у вигляді землі, приміщень, інших активів.

Суму внутрішніх та зовнішніх витрат називають **економічними витратами**.

Згідно з нормативними державними документами зовнішніми витратами визнаються зменшення активів або збільшення зобов'язань, що приводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати за видами господарчої діяльності (рис. 9.1) поділяють на:

- витрати, пов'язані зі звичайною діяльністю;
- витрати пов'язані з надзвичайною діяльністю.

У свою чергу, **витрати пов'язані зі звичайною діяльністю** містять:

- фінансові витрати;
- витрати від участі в капіталі;
- витрати від операційної діяльності;
- інші витрати.

Фінансові витрати складаються з витрат, пов'язаних з використанням кредитів (процентів), з фінансовою орендою та залученням позикового капіталу тощо.

Операційні витрати підприємства складаються з:

- витрат, пов'язаних з виробництвом, які складають виробничу собівартість реалізованої продукції;
- адміністративних витрат;
- витрат на збут;
- інших операційних витрат.

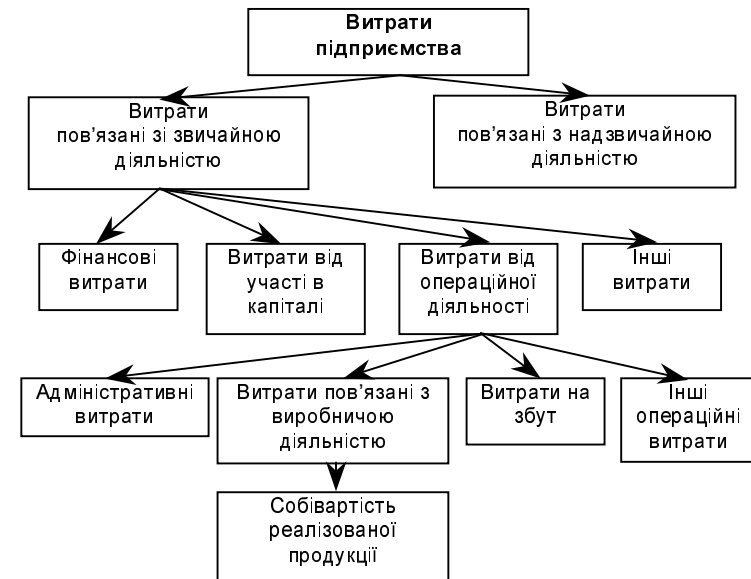


Рисунок 9.1 – Класифікація витрат підприємства

Витрати, пов'язані з виробничою діяльністю складаються з прямих матеріальних витрат, прямих виплат на оплату праці, інших прямих витрат та загальновиробничих.

До адміністративних витрат належать такі загальногосподарські витрати, що спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);

- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання;
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, консалтингові, з оцінки майна тощо);
- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, витрати на телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут охоплюють такі витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг):

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на перепродажну підготовку товарів;
- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт та послуг;
- витрати на транспортування, перевалку та страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції;
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт та послуг.

До інших операційних витрат зараховуються:

- витрати на дослідження та розробки;
- собівартість реалізованої іноземної валюти;
- собівартість реалізованих виробничих запасів;
- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;

- втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);
- втрати від знецінення запасів;
- нестачі й втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пеня, неустойка;
- витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення.

До витрат від участі в капіталі належать збитки від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

До складу **інших витрат** зараховують витрати, які виникають під час звичайної діяльності (окрім фінансових витрат), але не пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції:

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій;
- собівартість реалізованих необоротних активів майнових комплексів;
- витрати на ліквідацію необоротних активів та суми їх знецінення, втрати від неопераційних курсових різниць, втрати від уцінки необоротних активів.

До складу **витрат, пов'язаних з надзвичайною діяльністю** відносять витрати, пов'язані з ліквідацією наслідків стихійного лиха, технічних катастроф, аварій, відшкодування збитків від надзвичайних подій.

Класифікація витрат використовується для планування та обліку витрат у господарській діяльності підприємства.

Планування витрат необхідно для економічного обґрунтування ефективності виробництва різних видів продукції та впровадження організаційно-технічних заходів в господарчій діяльності підприємств.

Облік витрат дає своєчасне повне та достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, а також забезпечує контроль за використанням матеріальних, трудових та грошових ресурсів.

Дані обліку витрат використовуються для оцінки та аналізу виконання планових показників, визначення результатів діяльності структурних підрозділів та підприємств в цілому, фактичної

ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на розвиток та удосконалення виробництва та господарської діяльності для планово-економічних та аналітичних розрахунків.

У зв'язку з цим має бути забезпечене повне зіставлення планових та звітних даних щодо складу та класифікації витрат об'єктів і одиниць калькулювання, методів розподілу витрат за плановими (звітними) періодами.

9.2 Класифікація витрат, пов'язаних з виробництвом продукції

Витрати виробництва – це сукупність витрат матеріальних коштів та необхідної праці, які показують скільки коштує виробництво продукції на даному підприємстві.

Від їх розміру залежить мінімальна ціна продукції у той час, як максимальна ціна визначається попитом. Структура розрізняється за галузями промисловості та виробництва.

Там, де переважають матеріальні витрати, підприємство є матеріаломістким, заробітна плата – трудомістким, енергоресурси – енергомістким, амортизаційні відрахування – фондомістким. Підприємство прагне визначити таку ціну продукції, яка б повністю компенсувала витрати на її виробництво, реалізацію та містила в собі справедливую норму прибутку за прикладені зусилля та ризик.

Усі витрати, пов'язані з виробництвом продукції поділяються на:

- загальні витрати;
- витрати на одиницю продукції.

Загальними називають витрати на виробництво всього обсягу продукції за певний період, їх сума залежить від тривалості періоду виробництва продукції та її кількості.

Витрати на одиницю продукції обчислюються як середні за певний період, якщо продукція виробляється постійно або серіями.

Витрати, пов'язані з виробництвом продукції, можуть бути класифіковані за (рис. 9.2):

- центрами відповідальності (місцем виникнення витрат);

- видами продукції, робіт і послуг;
- однорідністю витрат;
- видами витрат;
- способами перенесення витрат на продукцію;
- залежністю витрат від обсягу виробництва;
- календарними періодами;
- доцільністю витрачання;
- відношенням до собівартості продукції.

1) Класифікація витрат за центрами відповідальності (місцями їх виникнення) має вирішальне значення для нормування витрат та контролю за їх виникненням:

Центр витрат – первісні виробничі ланки, які відзначаються однаковими функціями та виробничими операціями, рівнем технічного оснащення та організації праці, спрямованістю витрат.

Центр відповідальності – місця групування витрат на виробництво продукції за господарськими підрозділами і відповідальними особами, які забезпечують контроль нормативних витрат, відповідальність за їх рівень.

2) Класифікація витрат за видами продукції (об'єктами калькулювання):

Калькуляційна одиниця або об'єкт калькулювання – це вид продукції (робіт, послуг), на одиницю виміру якого визначаються витрати.

Калькуляційною одиницею (КО) є, як правило, назва (вид) продукції, яка належить до продажу, а також роботи та послуги, які виконуються за замовленням сторонніх споживачів – все це об'єкти калькулювання.

Для зручності вибору об'єкта калькулювання вся продукція поділяється на:

- **вироби** – фізично відокремлені об'єкти;
- **продукти** – речовини, які перебувають у рідинному, газоподібному та сипучому стані, а також тканини, волокна, листи, які мають велику площину.



Рисунок 9.2 – Класифікація виробничих витрат

У першому випадку об'єктом калькулювання є штука (комплект, вузол, деталь, екземпляр).

У другому випадку об'єктом калькулювання є вагові (грам, кілограм, тона), об'ємні (кубічні сантиметри, метри), площинні (метри квадратні), лінійні (метри) одиниці виміру.

У багатостадійному виробництві об'єктом калькулювання може бути напівфабрикат, особливо в тих випадках, якщо він використовується як готова продукція або для виробництва декількох видів готової продукції.

У тих випадках, коли кількість напівфабрикатів на даній стадії не може бути достовірно визначена, об'єктом калькулювання є сама стадія. Тобто визначається сума витрат за певний період за даною стадією.

Об'єктом калькулювання при виконанні робіт є закінчений або проміжний об'єкт, який утворюється в результаті виконання (глибина буріння, вага вантажу, що перевозиться).

При калькулюванні послуг, які не дають матеріального результату, об'єктом калькулювання є тривалість надання послуг (година, доба), типова послуга (консультація, довідка, охорона).

3) За ступенем однорідності витрати поділяються на прості та комплексні:

Одноелементні (прості) витрати – однорідні за складом, мають єдиний економічний зміст і є первинними. До них можна віднести витрати на сировину та матеріали або заробітну плату виробничих робітників.

Комплексні витрати різноманітні за складом і охоплюють кілька елементів витрат. Наприклад, на утримання та експлуатацію машин і механізмів передбачаються такі витрати:

- заробітна плата обслуговуючого персоналу;
- амортизаційні відрахування на машини і механізми;
- витрати на ремонт та підтримку устаткування в робочому стані;
- витрати на придбання запасних частин до устаткування та ін.

4) За видами витрат – витрати за економічними елементами і за статтями калькулювання.

5) За способами перенесення на продукцію, витрати поділяються на прямі та непрямі:

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням певного різновиду продукції, їх можна обчислити на одиницю продукції безпосередньо.

Непрямі є витрати, величину яких не можна безпосередньо обчислити на одиницю продукції, бо вони пов'язані з визначенням різних витрат (заробітна плата обслуговуючого та управлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд тощо).

6) За принципом залежності витрат від обсягів виробництва витрати поділяються на постійні та змінні:

Постійні витрати є функцією часу, а не обсягу продукції, їх загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах.

Змінними називаються витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції. Вони поділяються на пропорційні та непропорційні.

Пропорційні на відміну від **непропорційних** – це витрати, розмір яких перебуває в пропорційній залежності від обсягів виробництва (кількості виготовленої продукції).

Непропорційні витрати, в свою чергу, поділяються на прогресуючі та регресуючі.

Прогресуючі зростають більше, ніж обсяг виробництва. Вони виникають тоді, коли збільшення обсягу виробництва вимагає більших витрат на одиницю продукції. Це, наприклад, витрати на відрядно-прогресивну оплату праці, додаткові рекламні та торгові витрати.

Регресуючі витрати зростають менше, ніж обсяг виробництва. До них належить широке коло витрат на експлуатацію машин та устаткування, його ремонт, придбання інструменту тощо.

7) Класифікація витрат за календарними періодами передбачає відокремлення: **поточні витрати** – витрати, які регулярно здійснюються кожний місяць; **довгострокові витрати** – витрати на випуск продукції, тривалість якої перебільшує місяць; **одноразові витрати** – витрати, які спрямовані на забезпечення функціонування процесу протягом тривалого часу і які здійснюються не кожний місяць.

8) За доцільністю витрачання витрати поділяються на **продуктивні та непродуктивні**:

Продуктивні – передбачені технологією та організацією виробництва.

Непродуктивні – не обов’язкові, що виникають у результаті певних недоліків організації виробництва, порушення технології тощо.

9) За визначенням відношення до собівартості продукції розрізняються **витрати на продукцію та витрати періоду**:

Витрати на продукцію – це витрати, пов’язані з виробництвом. У виробничій сфері до таких витрат належать усі витрати (матеріали, зарплата, амортизація верстатів тощо), пов’язані з функцією виробництва продукції.

Витрати на виробництво продукції створюють виробничу собівартість продукції (робіт, послуг).

Витрати періоду – це витрати, що не включаються до виробничої собівартості, розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. Це витрати на управління, збут продукції та інші операційні витрати.

9.3 Складання кошторису та калькуляції витрат. Собівартість продукції

У сучасному виробництві велике значення має обчислення витрат у грошовому вимірі на продукцію, що виробляється (роботи, послуги) та на виробництво або господарчу діяльність підприємства в цілому.

Спосіб обчислювання витрат у грошовому вимірі на обрану одиницю (об’єкт) за статтями витрат називають **калькуляцією**. Оформлюється вона у вигляді документу (калькуляційного листа) та відображає собівартість продукції.

Розрізняють калькуляції: **планові, кошторисні, нормативні та звітні**.

Перші три калькуляції складають до начала виробництва й вони мають різне призначення:

- планові та нормативні використовуються для визначення необхідних витрат та встановлення цін на основі наявних або прогресивних норм витрачання виробничих ресурсів;

- кошторисні використовуються для підрахування витрат на нову продукцію та розрахунку відпускних цін.

Звітна калькуляція складається у господарському (управлінському) обліку з метою контролю за використанням планових завдань та пошуку резервів зниження собівартості продукції. Документ, в якому обчислюється загальна сума витрат, пов'язаних з виробничою та господарчою діяльністю підприємства називають **загальним кошторисом витрат на виробництво** або загальним кошторисом витрат на господарчу діяльність. Загальний кошторис витрат на виробництво згідно з діючими нормативними документами також складається (з розподілом за кварталами) на основі таких розрахунків:

- матеріальних витрат в основному виробництві;
- заробітної плати та відрахувань на соціальні заходи в основному виробництві;
- кошторису витрат допоміжних підрозділів;
- кошторису витрат на утримання та експлуатацію устаткування;
- кошторису загальновиробничих витрат;
- кошторису інших виробничих витрат.

При обрахуванні кошторису витрат на господарчу діяльність в повному обсязі до перелічених вище витрат додаються розрахунки:

- кошториси адміністративних витрат та витрат на збут, та інших операційних витрат;
- кошториси витрат фінансових та пов'язаних з участю в капіталі;
- кошторис витрат, пов'язаних з іншою не операційною діяльністю.

При складанні кошторису витрат на операційну діяльність підприємства, останні можуть групуватися по економічним елементам.

Кошторис та калькуляція дають можливість підрахувати планові або звітні витрати за видами продукції та підрозділами (центрам витрат), визначити ціну та прибуток від кожного виду продукції.

Витрати, пов'язані з виробництвом продукції складають її виробничу собівартість, яка є одним із важливіших економічних показників підприємства. Її економічна суттєвість міститься не тільки в тому, щоб урахувати всі виробничі витрати, а ще і в тому, щоб характеризувати всі аспекти виробничої господарської

діяльності, ефективність роботи на різних рівнях керування економікою підприємства та галузі.

Собівартість продукції кількісно та якісно відрізняється від її вартості. Вартість залежить від попиту та пропозиції, а собівартість складають поточні витрати виробництва.

Діюча практика планування та обліку собівартості продукції передбачає визначення виробничої собівартості промислової продукції як виражених в грошовій формі поточних витрат підприємства на її виробництво.

Метою планування собівартості є економічно обґрунтоване визначення величин витрат, необхідних у плановому періоді для виробництва кожного виду всієї промислової продукції підприємства, що відповідає вимогам щодо якості продукції.

Розрахунки планової собівартості 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, для планування і формування ціни на продукцію.

Метою обліку собівартості продукції є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, обчислення фактичної собівартості окремих видів та всієї продукції, а також контроль за використанням матеріальних, трудових та грошових ресурсів.

Процеси господарчої діяльності підприємства пов'язані з витратами ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових тощо), що використовуються.

Витрати підприємства, залежно від їх ролі, яку вони відіграють у процесі відтворення та виду господарської діяльності, можуть бути розподілені, як показано на рис. 9.3.

Нормативні документи розрізняють собівартість реалізованої продукції та виробничу собівартість.

Виробнича собівартість складається з:

- прямих матеріальних витрат;
- прямих витрат на оплату праці;
- інших прямих витрат;
- загальновиробничих (змінних та розподіленої частини постійних витрат).

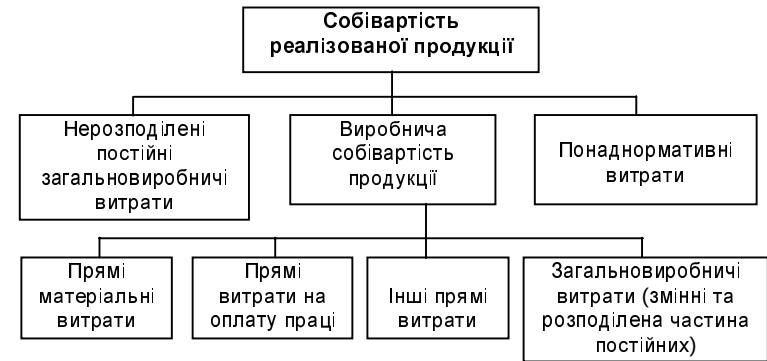


Рисунок 9.3 – Витрати, які входять до собівартості продукції

Собівартість реалізованої продукції включає до свого складу, поряд з виробничою собівартістю, понаднормативні витрати та нерозподілену частину постійних загальновиробничих витрат.

При обчислюванні виробничої собівартості продукції нормативні державні документи рекомендують групувати витрати за такими статтями:

- сировина та матеріали;
- купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій;
- паливо й енергія на технологічні цілі;
- зворотні відходи (вираховуються);
- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;
- відрахування на соціальне страхування;
- витрати на утримання та експлуатацію устаткування;
- загальновиробничі (змінні та частини постійних нерозподілених витрат);
- витрати від браку;
- інші (виробничі) витрати.

До статті калькуляції „Сировина та матеріали” вносять вартість: сировини та матеріалів основних та допоміжних, необхідних для виготовлення продукції, малоцінних та швидкозношуваних предметів з терміном експлуатації до одного

року або одного виробничого циклу, якщо він перевищує один рік, та напівфабрикатів власного виробництва.

До статті калькуляції **„Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій”** вносять вартість купівельних напівфабрикатів та готових комплектуючих виробів, придбаних для комплектування продукції, що випускається, які потребують додаткових витрат праці з їх обробки або збирання; робіт та послуг виробничого характеру, які виконуються сторонніми підприємствами.

До статті калькуляції **„Паливо та енергія та технологічні цілі”** належать витрати на всі види палива і енергії (як одержані від сторонніх підприємств та організацій, так і виготовлені самим підприємством) що безпосередньо використовується в процесі виробництва продукції.

У статті калькуляції **„Зворотні заходи”** відображається вартість зворотних заходів, що ураховуються із загальної суми матеріальних витрат, віднесених на собівартість продукції.

До статті калькуляції **„Основна заробітна плата”** належать витрати на виплати основної заробітної плати, обчисленої згідно з прийнятими підприємством системами оплати праці у вигляді тарифних ставок (окладів) відрядних розцінок для робітників зайнятих виробництвом продукції.

До статті калькуляції **„Додаткова заробітна плата”** належать витрати на виплату робітникам, зайнятим виробництвом продукції, додаткової заробітної плати, нарахованої за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідницьку діяльність, особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

До статті калькуляції **„Відрахування на соціальне страхування”** включаються відрахування на обов'язкове державне, пенсійне та соціальне страхування робітників, зайнятих виробництвом продукції, а також відрахування на їх індивідуальне страхування та інші соціальні заходи.

До статті калькуляції **„Витрати на утримання та експлуатацію устаткування”** вносяться амортизаційні відрахування від вартості виробничого устаткування із складу основних засобів, інших матеріальних та нематеріальних необоротних активів, витрати на їх утримання, експлуатацію, ремонт та технічне обслуговування.

До статті калькуляції „Загальновиробничі витрати” належать витрати на обслуговування управління виробництвом (зарплати апарата управління, оплата службових відряджень, інформаційного забезпечення); амортизація основних та допоміжних виробничих засобів та інших необоротних активів, які беруть участь у виробництві продукції; витрати на транспорт загально-виробничого призначення; суми орендних платежів; витрати некапітального процесу; витрати на охорону та зв'язок; деякі податки і збори згідно з чинним законодавством; інші витрати, пов'язані з загальновиробничою діяльністю.

Загальновиробничі витрати поділяються на **постійні** та **змінні** (рис. 9.4).

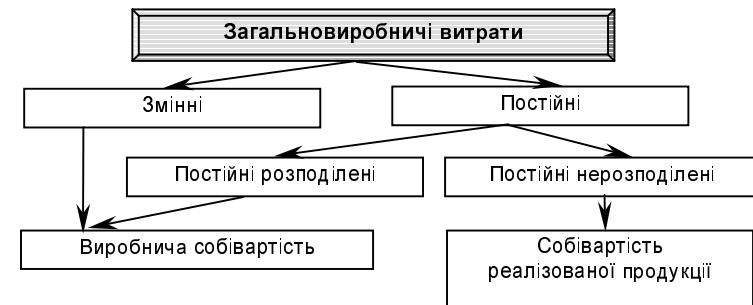


Рисунок 9.4 – Порядок розподілу загальновиробничих витрат

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування та управління виробництвом, що змінюються майже пропорційно його обсягу.

До постійних загальновиробничих витрат відносять витрати на обслуговування та управління виробництвом, що залишаються майже незмінними при зміні його обсягу.

Загальновиробничі витрати бувають розподілені на продукцію, що виробляється та нерозподілені.

До статті калькуляції „Витрати від браку” належать: вартість остаточно забракованої продукції та зіпсованих матеріалів і напівфабрикатів; витрати на усунення браку; понаднормативні витрати на гарантійний ремонт.

Стаття **„Інші виробничі витрати”** включає всі виробничі витрати, які не увійшли до попередніх статей.

При складанні кошториса витрат від операційної діяльності підприємства, останні групуються також за економічними елементами:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

До складу **елемента „Матеріальні витрати”** відносять: витрати на сировину, матеріали, напівфабрикати, тару, комплектуючі вироби, паливо, енергію всіх видів та інші матеріальні витрати, пов’язані з операційною діяльністю підприємства. Не включаються до матеріальних цінностей (оборотного характеру), які реалізуються без додаткової обробки.

До складу **елемента „Витрати на оплату праці”** вносяться: загальна заробітна плата усього персоналу підприємства з надбавками та доплатами до тарифних ставок та посадових окладів, премії, матеріальна допомога, інші витрати на оплату праці на підприємстві.

До складу **елемента „Відрахування на соціальні заходи”** входять: відрахування на обов’язкове пенсійне та соціальне страхування, індивідуальне страхування та на інші соціальні заходи щодо всіх працівників підприємства.

До складу **елемента „Амортизація”** вносяться всі суми амортизаційних відрахувань основних засобів та інших необоротних активів підприємства.

До складу **елемента „Інші операційні витрати”** належать всі інші витрати на операційну діяльність підприємства, які не увійшли до складу попередніх економічних елементів.

9.4 Способи віднесення витрат на продукцію

Можна виділити п'ять основних засобів калькулювання:

- прямий розрахунок;
- підсумовування витрат;
- вилучення витрат;
- розподіл витрат;
- нормативний.

Прямий розрахунок полягає у визначенні витрат за калькуляційним об'єктом і розподілом їх на кількість калькуляційних одиниць за статтями собівартості або елементами. Цей спосіб універсальний, він застосовується в сполученні з іншими (крім класичного підсумовування витрат) для обчислення собівартості калькуляційної одиниці. Його навіть можна вилучити з класифікації, бо у сполученні з іншими засобами він припускається як цілком зрозумілий.

Підсумовування витрат полягає в тому, що собівартість калькуляційного об'єкту та одиниці визначають підсумовуванням витрат, локалізованих за часовими періодами, окремими частинами продукту, процесами та межами. Класичним прикладом застосування цього засобу є обчислення собівартості одиничного продукту при позамавленому методі калькулювання. Сума витрат за замовленням при виготовленні одного виробу, виконанні однієї роботи або послуги і складає собівартість одиниці продукції.

Вилучення витрат використовують для розмежування витрат на основну та побічну продукцію, що отримується при одному процесі, коли локалізація відповідних витрат в аналітичному обліку неможлива.

До **розподілу витрат** звертаються при обчисленні собівартості продукції комплексного виробництва (наприклад, перегонка нафти), при отриманні декількох продуктів в ході одного процесу, а також при організації аналітичного обліку за групами однорідних виробів.

Нормативний спосіб калькулювання зводиться до алгебричного підсумовування нормативної собівартості з відхиленнями від норм та їх змінами, врахованими за об'єктами калькулювання.

За характеристикою калькуляційних об'єктів відрізняють методи калькулювання як сукупність засобів обліку витрат на виробництво об'єкту та обчислення собівартості калькуляційних одиниць.

Виділяють три основні методи: позамовний індивідуального калькулювання, пограничний, попроцесний та подетальний при масовому продуктовому калькулюванні.

Принципова особливість **позамовного методу** полягає в індивідуалізації обліку витрат і розрахунку собівартості відповідно з відкритими замовленнями. Калькуляцію отриманого продукту складають після повного закінчення робіт за замовленням, незалежно від тривалості його виконання. Метод використовується в одиничному та дрібносерійному виробництві та будівництві.

За замовленням локалізують та групують прямі витрати на виробництво, замови ж виступають ознаками аналітичних рахунків з обліку витрат, між якими періодично розподіляються непрямі витрати. Таким чином, на аналітичних рахунках послідовно збираються всі витрати за даним замовленням. До закінчення замовлення витрати становлять собою собівартість незавершеного виробництва, а після його закінчення – собівартість готової продукції.

Якщо замовлення складається з одного виробу, то калькуляцію розраховують засобом підсумовування результатів, якщо воно включає декілька виробів – засобом підсумовування з наступним прямим розрахунком собівартості калькуляційної одиниці.

При виробництві виробів, які мають тривалий цикл виготовлення (великі судна, енергообладнання і т.д.), використовуються модифікації позамовного методу: позамовно-етапний, позамовно-подетальний і позамовно-попроцесний. У цьому випадку замовлення поділяють на деяку кількість субзамовлень (внутрішніх замовлень), в рамках яких вилучають витрати за окремими конструктивними елементами, окремими частинами (процесами) загального замовлення, що дозволяє краще контролювати і регулювати ефективність роботи окремих виробничих ділянок.

Попередільний метод використовується при виробництві масової продукції, яка отримується шляхом послідовної переробки сировини і матеріалів в напівфабрикати, а з них – в готовий продукт. **Переділом** називають частину технологічного процесу (сукупність виробничих операцій), що закінчується отриманням закінченого напівфабрикату, який може бути реалізований іншим підприємствам або направлений на наступний переділ.

Попередільний метод використовують в металургійній, хімічній, текстильній промисловості, ливарному виробництві. Він охоплює (або допускає лише частково) аналітичний облік витрат за об'єктами калькулювання. Це характерно для комплексного виробництва, в якому отримують декілька сполучених та побічних виробів, що потребує спеціальних засобів розмежування витрат між об'єктами калькулювання. Локалізація витрат здійснюється за технологічними межами, а також (якщо це доцільно і необхідно) за окремими агрегатами і установками. Виробнича потреба ресурсів відбувається через ці установки, що дозволяє розмежувати прямі витрати.

Розподіл витрат за переділами відбувається за допомогою коефіцієнтів, розрахованих на основі технічних і технологічних показників; шляхом відокремлення основної та побічної продукції.

Для забезпечення достовірності калькулювання необхідно прагнути до прямого обліку більшої частини витрат і вибору найбільш адекватної бази розподілу загальних витрат виробничого підрозділу. Як базу розподілу використовують об'ємні показники виходу продукту або витрат сировини, трудомісткість отримання продукту, різні фізичні показники (наприклад, вміст корисної речовини – в металургії). Найбільш сприйнятливими з натуральних показників розподілення є норми витрат окремих елементів виробничих витрат на одиницю корисної продукції.

Попередільне калькулювання, на відміну від позамовного, дає середню собівартість калькуляційної одиниці.

На підприємствах з масовим виробництвом в основному використовується **попродуктний метод** калькулювання, який включає в себе **попроцесний, подетальний та нормативний методи**.

Найбільш широко використовується **попроцесний метод**. Він дозволяє визначити собівартість масової продукції, яка приходить на одну або декілька технологічних стадій (процесів), в яких не утворюються напівфабрикати.

Сутність попроцесного методу полягає в тому, що витрати прямують за продуктом за технологічним ланцюгом, тобто після закінчення будь-якої операції накопичуються витрати, обсяг яких можна співвіднести з середнім стандартним або нормативним. Розподіл витрат між випуском і незавершеним виробництвом, а також між декількома видами продуктів відбувається на будь-якій стадії виробничого процесу.

У крупносерійному та особливо в масовому машинобудівному виробництві найбільш широко використовується **подетальний метод**, який припускає калькулювання собівартості виробу як суми собівартостей окремих деталей, які складають цей виріб. Він є точним, але й трудомістким.

Таким чином, використання різних методів обчислення собівартості спрямовано на отримання достовірної інформації про витрати на окремий продукт. Ця інформація може бути використана як для контролю дотримання запланованого рівня витрат в процесі виробництва, так і для визначення прибутковості окремих продуктів і прийняття на цій основі рішень в області ціноутворення і асортиментної політики.

Вплив рівня і структури продуктових витрат на управлінські рішення припадає на область політики цін, виробничих і збутових програм, інвестицій та інновацій. Рівень ціни в ринкових умовах господарювання більшою мірою залежить від зовнішнього середовища (конкуренція, платоспроможність і т.д.), рівень витрат є виразом внутрішніх можливостей підприємства. Собівартість може бути в кращому випадку орієнтиром для встановлення мінімальної ціни. Витрати можуть визначати при різних умовах фактичний або допустимий прибуток (збитки), який постійно змінюється за багатьма причинами, наприклад падіння привабливості продукції, підвищенні її вартості і т.д. Процес встановлення цін повинен бути максимально чутливим до всяких змін, і тут істотну роль відіграє достовірна інформація про рівень та структуру витрат з окремих продуктів і по підприємству в цілому. Вона є відправним пунктом при розробці заходів, які знижують витрати і які дозволяють підприємству підтримувати конкурентні ціни.

При формуванні виробничої та збутової програм, асортиментної політики, необхідна надійна інформація про фактичні витрати за продуктами, роботами та послугами.

Оцінка прибутковості кожного продукту потребує знання того, як веде себе прибуток залежно від трьох основних вартісних елементів: матеріальних витрат, витрат на оплату праці та накладних витрат. З'ясувавши, як зміниться прибуток залежно від коливань цих складових, можна виявити, який з продуктів здатний стати маржинальним (який не приносить прибутку або є збитковим). Керуючись цією інформацією, менеджери підприємства змінюють асортиментний набір продукції або збільшують частку окремих продуктів у виробництві та реалізації.

При формуванні асортиментної та цінової політики часто виникає проблема додаткового фінансування науково-дослідницьких робіт зі створення нового продукту, заходів з підвищення якості та модернізації продукту, що випускається, пов'язаних з реалізацією виробничих і технічних нововведень, створенням і вмістом запасів. Все це веде до зростання постійних витрат, впливає на рівень беззбитковості продукту, можливість досягнення конкурентної ціни.

Таким чином, для прийняття будь-якого рішення про зміни існуючого стану підприємства необхідна своєчасна та достовірна інформація про витрати з кожного продукту (праці, послуги): їх рівні, структури витрат, взаємозв'язки та еластичності окремих складових витрат залежно від умов зовнішнього середовища і стану самого підприємства.

9.5 Сучасні методи обліку витрат в умовах ринку

Система „директ-костинг” – це система калькулювання собівартості продукції тільки на основі прямих (змінних) виробничих витрат. Вона пропонує відокремлювати непрямі накладні витрати від звичайних виробничих витрат з метою отримання звіту про прибутки та збитки, який покаже залежність обсягу прибутку від зміни обсягу реалізованої продукції.

Метод базується на тому, що всі витрати поділяються на прямі та непрямі. Прямі безпосередньо відносяться на той чи інший вид виробу. Непрямими витратами є накладні витрати по відношенню до виробу, так як їх сума складається з постійних та змінних частин. Тобто, собівартість калькулюється тільки на основі прямих змінних виробничих витрат, решта витрат – постійних виробничих і невиробничих, покривається за рахунок загального доходу фірми.

Система «стандарт-костинг» – це заздалегідь визначені або передбачені кошториси витрат на виробництво одного виробу або декількох виробів одного виду протягом певного звітного періоду.

Зміст цієї системи полягає в тому, що обліковується те, що має відбутися, а не те, що відбулося, враховується не реальне, а належне, і обґрунтовано відображаються відхилення, які виникли. В основі лежить чітке, тверде запровадження норм витрат матеріалів, енергії, робочого часу, праці, зарплати та інших витрат, пов'язаних з виготовленням будь-якої продукції. До того ж встановлені норми не можна недовиконати. Перевищення норми над фактом означає, що вона була встановлена помилково.

Облік за видами витрат відображає вертикальну структуру витрат підприємства, його особливістю є систематичний облік витрат за видами за даний період. Він порівнянний з вітчизняною системою обліку повної собівартості. При цій системі відсутній необхідний для організації «директ-костінгу» поділ витрат на постійні і змінні.

Облік за місцями виникнення витрат дає уявлення про горизонтальну структуру витрат підприємства, при цій системі здійснюються планування, облік і контроль непрямих витрат. Витрати, що враховуються і плановані в даному місці виникнення, є для нього прямими. Облік за місцями виникнення витрат, по-перше, має бути організований з поділом витрат на постійні та змінні, по-друге, базуватися на оцінці планових (нормативних) витрат і їхніх відхилень від фактичних. Як бази розподілу окремо виділяються машино-години і людино-години. Перевагою такої організації обліку витрат є можливість розрахунку різного роду їхніх відхилень від нормативів і показ цих відхилень безпосередньо в листку з обліку витрат у місці їхнього виникнення.

Облік за носіями витрат (калькулювання собівартості одиниці виробу) – це віднесення витрат на їхні носії, а саме: продукцію, роботи чи послуги підприємства, призначені для реалізації на ринку. Облік за носіями витрат може бути організований як облік повних чи часткових витрат. При калькулюванні собівартості продукції за системою «директ-костінг» постійні витрати не розподіляються між носіями. Ця система називається ще «витратною статистикою», тому що у ній усереднюються витрати за носіями і вважається, що для керування підприємством таке калькулювання неприйнятне, однак воно надає інформацію державним органам для ціноутворення.

Облік результатів за носіями витрат застосовується для визначення результату шляхом порівняння продажної ціни виробу та його собівартості. Він може бути заснований або на обліку

повної собівартості, або на обліку змінних витрат. При організації обліку результатів за системою «директ-костінг» змінні витрати на одиницю віднімаються з ціни виробу та на основі цієї різниці обчислюється бруutto-прибуток (сума покриття чи маржинальний дохід) на виріб. Величина суми покриття (маржинального доходу) показує «внесок» виробу в покриття постійної витрати в тому ж обсязі – у прибуток підприємства.

Облік результатів за період застосовується з метою виявлення загального результату підприємства за звітний період шляхом зіставлення загальної виручки з величиною повних витрат. У підсумку можна одержати результат за період – прибуток чи нетто-збиток. При системі «директ-костінг» загальну виручку за період порівнюють з величиною змінних витрат, тобто визначають величину бруutto-прибутку (суми покриття чи маржинального доходу) за звітний період. Для обчислення нетто-прибутку підприємства з бруutto-прибутку віднімають суму постійних витрат, що не розподіляються між носіями як перемінні витрати. При директ-костингу загальну суму постійних витрат за період відносять на результати того звітного періоду, у якому вони виникли.

На підприємствах і фірмах закордонних країн здійснюється також **порівняльний аналіз витрат виробництва конкурентів**.

Контрольні питання

- 1 У чому полягає економічна сутність витрат підприємства, та з яких елементів вона складається?
- 2 Що таке витрати, пов'язані з виробництвом продукції, та яким чином їх класифікують та визначають склад?
- 3 У яких випадках складають кошторис витрат та яким чином?
- 4 Що таке собівартість продукції та з яких статей вона складається?
- 5 Які витрати відносять до загальновиробничих витрат (постійних та змінних)?
- 6 Які відомі способи віднесення витрат на продукцію?
- 7 Які сучасні методи обліку витрат використовують на підприємствах?

10 РЕЗУЛЬТАТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1 Продукція – результат основної діяльності підприємства.
- 2 Цінова система. Види цін, їхня класифікація.
- 3 Ціноутворення. Методи ціноутворення: визначення, класифікація.
- 4 Цінові стратегії: види, вибір.
- 5 Роль цін у керуванні підприємством.
- 6 Фінансові результати діяльності підприємства, виручка, дохід, прибуток, рентабельність.
- 7 Маржинальний аналіз.
- 8 Управління доходами та витратами на підприємстві.

10.1 Продукція – результат основної діяльності підприємства

У ході своєї основної діяльності підприємство виробляє певний ринковий продукт (продукцію, роботу, послугу). Оскільки при цьому витрачаються матеріальні цінності та праця, а їх вартість переноситься на вироблений продукт, то він також буде мати певну вартість.

Матеріальна продукція підприємства поряд з показниками, які характеризують її у вартісному виразі, має показники, які характеризують її у натуральному виразі (кількість, розміри, маса, об'єм, тощо).

Вироблена продукція має різні форми за ступенем завершеності: незавершена, готова (комплектна, придатна). Обсяг продукції у вартісному виразі може бути визначений показниками: товарна, валова та реалізована продукція. Ці показники використовуються для планування та обліку результатів діяльності підприємства.

Показник валової продукції окрім елементів, які входять до складу товарної продукції, включає також зміну залишків незавершеного виробництва протягом розрахункового періоду, вартість сировини й матеріалів замовника та деякі інші елементи залежно від галузевих особливостей виробничої діяльності підприємства.

Валова продукція – вартісний показник обсягу виробництва продукції, що характеризує загальний результат промислово-виробничої діяльності підприємства (фірми і т.п.) за визначений період. У її склад також включається готова продукція, напівфабрикати, призначені для відпущення на сторону (іншим підприємствам і організаціям), вартість промислових робіт та послуг; вартість капітального ремонту, зміна (плюс чи мінус) залишків незавершеного виробництва, інструментів і пристосувань. Це єдиний оціночний показник діяльності підприємства, в обсяг якого враховується не тільки готові вироби, але й незавершене виробництво (заділи) та зміна залишків напівфабрикатів:

$$ВП = ТП + (НЗВ_{\kappa} - НЗВ_{\pi}) + M_{\text{замовн}} + КР(КБ) + Б, \quad (10.1)$$

де ТП – товарна продукція;

НЗВ_π, НЗВ_κ – незавершене виробництво на початок і кінець року відповідно;

M_{замовн} – вартість матеріалу замовника;

КР(КБ) – вартість капітального ремонту, вартість капітального будівництва;

Б – вартість браку.

Товарна продукція є практично скрізь застосовуваним вартісним показником, що дає змогу підсумовувати виробництво різних видів продукції і завдяки цьому визначати загальний обсяг виробництва на тому чи іншому підприємстві, а також обчислювати низку макроекономічних та узагальнюючих похідних показників розвитку народного господарства.

Товарна продукція – це економічний показник, що характеризує в грошовому виразі обсяг зробленої і готової до реалізації продукції. Це, власне, загальна вартість усіх видів готової продукції, напівфабрикатів, робіт та послуг виробничого характеру, призначених на продаж або для реалізації різним споживачам. У її склад, зокрема, вноситься: вартість зроблених у даному періоді (зданих на склад) і призначених для реалізації на сторону (іншим організаціям і підприємствам) готових виробів, вартість робіт і послуг промислового характеру, виконуваних сторонніми організаціями; а також вартість напівфабрикатів свого виробництва, реалізованих на сторону:

$$ТП = \sum_{i=1}^n (N \times Ц) + П_{ПХ} + П_{НХ} + НФ_{СТ}, \quad (10.2)$$

де N – обсяг виробництва продукції, шт.;

Ц – ціна одного виробу;

n – кількість видів продукції;

П_{ПХ} – послуги промислового характеру, виконувані стороннім організаціям;

П_{НХ} – послуги непромислового характеру, виконувані стороннім організаціям;

НФ_{СТ} – вартість напівфабрикатів свого виробництва, реалізованих на сторону.

Реалізована продукція (РП) – це продукція, яка відвантажена споживачеві та за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника або мають надійти у зазначений термін. Обсяг реалізованої продукції обчислюється за формулою:

$$РП = ТП + (З_{пр}^{зн} - З_{кр}^{зн}), \quad (10.3)$$

де З_{пр}, З_{кр} – залишки готової нереалізованої продукції відповідно на початок і кінець планового періоду, грн.

Реалізована продукція – це один з головних елементів товарно-грошового обігу в основній діяльності підприємства. Згідно з правилами ринку продукція залежно від попиту та витрачених на її виробництво ресурсів має певну вартість, яка при її реалізації відображає ціною, за якою вона реалізується виробником (постачальником, посередником і таке інше). Тому важливо визначити, які бувають ціни у ринкової системі та яким чином вони визначаються.

10.2 Цінова система. Види цін, їхня класифікація

Цінова система – це єдина, упорядкована сукупність різних видів цін, що обслуговують і регулюють економічні відносини між різними учасниками національного і світового ринків (рис. 10.1).

Диференціація цін за галузями і сферами обслуговування економіки будується на основі обліку особливостей окремих галузей національного господарства та включає такі види цін.

Оптові ціни на продукцію промисловості – ціни, за якими промислова продукція реалізується всім категоріям споживачів, окрім населення, незалежно від форм власності.

Закупівельні ціни на продукцію сільського господарства – це ціни, за якими реалізується сільськогосподарська продукція колгоспами, радгоспами, фермами і населенням (продукція особистих господарств).

Ціни на будівельну продукцію становлять собою або кошторисну вартість об'єкта (граничний розмір витрат на будівництво кожного об'єкта), або усереднену кошторисну вартість одиниці кінцевої продукції типового будівельного об'єкта (за 1 м² житлової площі, 1 м² малярських робіт і т.д.).

Тарифи вантажного і пасажирського транспорту – плата за переміщення вантажів і пасажирів, що стягується транспортними організаціями з відправників вантажів і населення.

Ціни на споживчі товари використовуються для реалізації товарів у роздрібній торговій мережі населенню, підприємствам і організаціям.

Тарифи на послуги – система ставок, за якою підприємства сфери послуг реалізують їх споживачам.

Зовнішньоторгівельні ціни – це ціни, за якими здійснюється експорт вітчизняних та імпорт закордонних товарів і послуг. Формування цін цієї групи принципово відрізняється від визначення національних цін. Вони поділяються на експортні та імпортні ціни:

- **експортні ціни** – це ціни, за якими українські виробники чи зовнішньоторгівельні організації продають вітчизняні товари (послуги) на світовому ринку;

- **імпортні ціни** – це ціни, за якими українські фірми закупають товари (послуги) за кордоном. Ціни на імпортовану продукцію встановлюються на базі митної вартості імпортного товару, валютного курсу, витрат на реалізацію даного товару усередині країни. При цьому в структурі імпортних цін значне місце займають непрямі податки – акциз і податок на додану вартість.

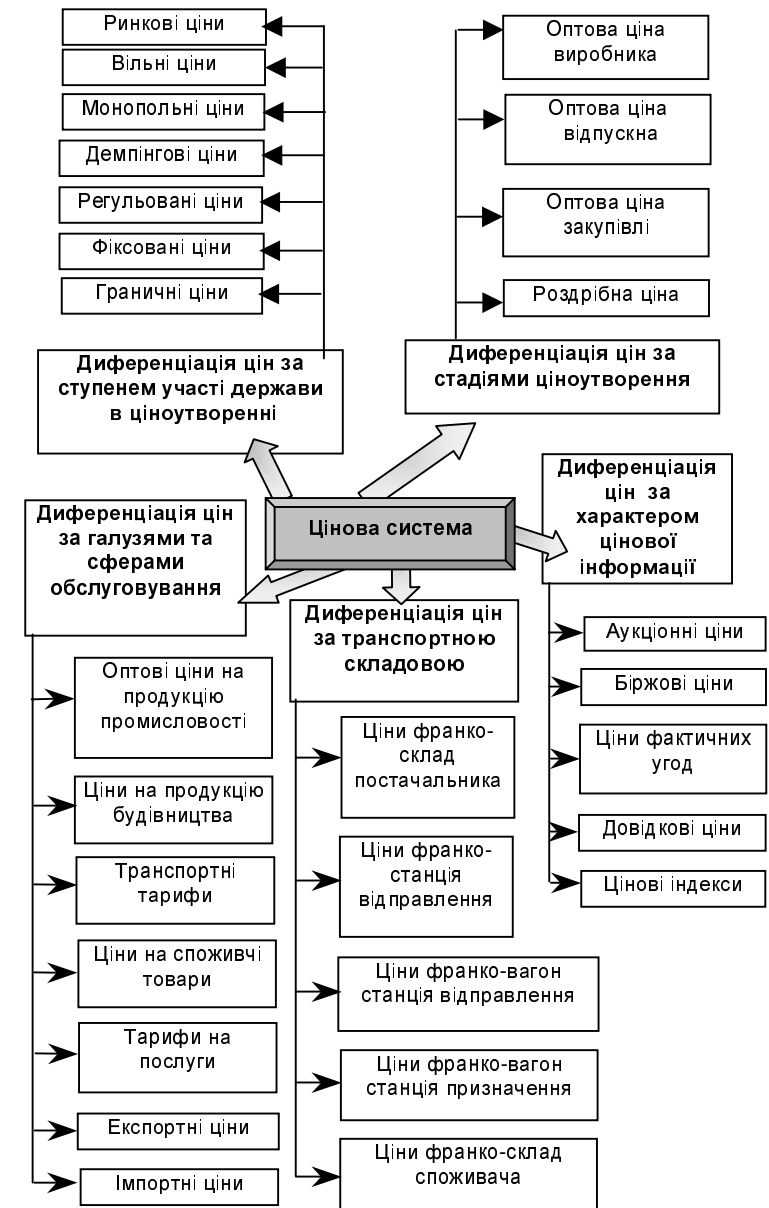


Рисунок 10.1 – Цінова система

При диференціації цін за ступенем участі держави в процесі ціноутворення ціни поділяються на ринкові та регульовані:

– **ринкова ціна** – ціна, що складається в процесі взаємин суб'єктів ціноутворення на ринку під впливом кон'юнктури. Ринкові ціни за умовами їх формування поділяються на вільні, монопольні та демпінгові;

– **регульована ціна** – ціна, що складається на ринку в процесі прямого державного впливу. Регульовані ціни за умовами їхнього формування поділяються на фіксовані та граничні;

Диференціація цін за стадіями ціноутворення відображає кількісний взаємозв'язок цін, що складаються в мірі руху товару від виробника до кінцевого споживача. Ціна на кожній попередній стадії руху товару є складовим елементом ціни наступної стадії. Вони поділяються на **оптові ціни виробника, відпускні оптові ціни, оптові ціни закупівлі та роздрібні ціни**.

Розглянемо методи формування роздрібної ціни (рис. 10.2).

Собівартість реалізованої продукції	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Прибуток виробника	Непрямі податки		Посередницька надбавка			Торгівельна надбавка						
				Акциз	Податок на додану вартість	Витрати посередника	Прибуток посередника	Податок на додану вартість посередника	Витрати торгівельної організації	Прибуток торгівельної організації	Податок на додану вартість торгівельної організації				
	Оптова ціна виробника														
	Оптова ціна відпускна														
	Оптова ціна закупівлі														
	Роздрібна ціна														

Рисунок 10.2 – Формування цін

Диференціація цін за транспортною складовою здійснюється залежно від порядку оплати транспортних витрат. На практиці це відбивається в системі франкування цін. «Франко» означає, до якого пункту на шляху просування продукції від виробника до споживача транспортні витрати враховані до складу ціни (рис. 10.3).

Ціна продукції на складі постачальника	Витрати на доставку продукції на станцію відправлення		Витрати на навантаження продукції у вагони на станції відправлення		
	Витрати на транспортування до станції призначення				
	Витрати на розвантаження продукції з вагонів на станції призначення				
	Витрати на доставку від станції призначення до складу споживача				
Франко-склад постачальника	Франко-станція відправлення	Франко-вагон станція відправлення	Франко-вагон станція призначення	Франко-станція призначення	Франко-склад споживача

Рисунок 10.3 – Види транспортних витрат, які зараховуються в ціну продукції

Диференціація цін за ціновою інформацією будується на обліку специфіки цієї інформації і враховує аукціонні ціни, біржові ціни, ціни фактичних угод, довідкові ціни і цінові індекси.

Цінові індекси – це інформаційні показники динаміки цін за визначений період.

10.3 Ціноутворення. Методи ціноутворення: визначення, класифікація

Методи ціноутворення можуть бути подані у вигляді схеми, показаної на рис. 10.4.

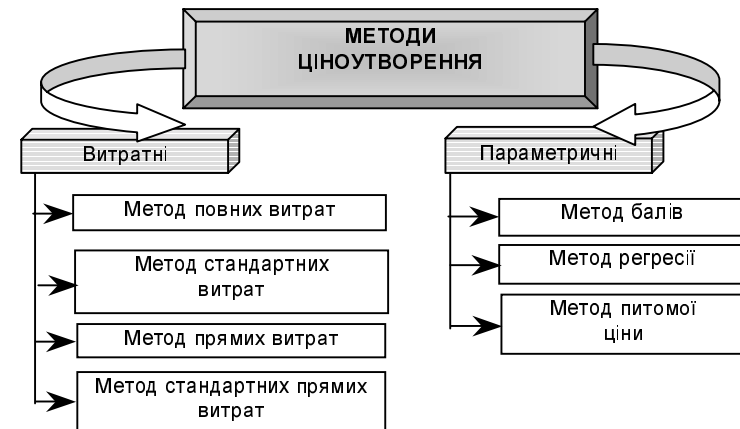


Рисунок 10.4 – Методи ціноутворення

Витратні методи ціноутворення засновані переважно на обліку витрат виробництва і реалізації продукції. Параметричні методи ціноутворення – на обліку техніко-економічних параметрів товару. Обґрунтування цін в умовах ринку спирається на використання всієї сукупності цінових методів.

До витратних методів ціноутворення належать метод повних витрат, метод стандартних витрат, метод прямих витрат.

Метод повних витрат – це спосіб формування цін на основі усіх витрат, що за залежністю від свого походження списуються на одиницю того чи іншого виробу. Основою визначення ціни є реальні витрати виробника на одиницю продукції, до яких додається необхідний фірмі прибуток. Метод застосовується підприємствами, становище яких наближається до монопольного та збут продукції практично гарантований.

Метод стандартних витрат дозволяє формувати ціни на основі розрахунку витрат за нормами з урахуванням відхилень фактичних витрат від нормативних. Цей метод, на відміну від простого відображення витрат, дає можливість проведення пофакторного аналізу. Його перевага полягає у можливості керування витратами за відхиленнями від норм, а не за їхньою загальною величиною. Відхилення за кожною статтею періодично співвідносяться з фінансовими результатами, що дозволяє контролювати не тільки витрати, але і прибуток. Метод забезпечує безупинне зіставлення витрат. Найбільш складним елементом системи стандартних витрат є визначення стандартів витрат. Для формування економічно обґрунтованих стандартів необхідне детальне вивчення методів виробництва, технічних характеристик і цін аналогічної продукції конкурентів, вимог до даних виробів, пропонованих на світовому ринку і т.п.

Метод прямих витрат – це спосіб формування цін на основі визначення прямих витрат, виходячи з кон'юнктури ринку, очікуваних цін продажу. Практично всі умовно-змінні витрати залежать від обсягу продукції, що випускається і розглядається. Інші витрати відносяться на фінансові результати. Тому даний метод називають також методом формування цін за скороченими витратами.

Основна перевага методу полягає в можливості виявлення найбільш вигідних видів продукції. Передбачається, що непрямі витрати практично не змінюються ні при заміні одного виробу іншим, ні при зміні у визначених межах масштабів виробництва. Тому чим вища різниця між ціною виробу та скороченими витратами, тим більший валовий прибуток (покриття), а відповідно і рентабельність. Таким чином, непрямі витрати не розподіляються на конкретні вироби, а у цілому по підприємству вони мають бути покриті за рахунок валового прибутку.

Різновидом цінового методу прямих витрат є **метод стандартних прямих витрат**, що сполучає переваги методів стандартних і прямих витрат. Цей метод дозволяє керувати скороченими витратами за відхиленнями і вимагає проведення аналізу скороченої номенклатури витрат, на основі якого можна визначити «вузькі місця» виробництва і вжити необхідні міри з підвищення його рентабельності.

До параметричних методів ціноутворення належать метод питомої ціни, метод балів і метод регресії.

Метод питомої ціни заснований на формуванні цін за одним з головних параметрів якості товару. Питома ціна розраховується як частка від ділення ціни на основний параметр якості товару. Цей метод використовується лише для орієнтованих оцінок та для запобігання грубих помилок.

Метод балів полягає у використанні експертних оцінок значимості параметрів товарів. Метод балів доцільно застосовувати при формуванні цін на ті товари, параметри яких різноманітні та не піддаються безпосередньому кількісному порівнянню (зручність, дизайн, потужність, колір, запах, смак і т.д.).

Метод регресії складається у визначенні емпіричних формул (регресійних рівнянь) залежності цін від величини декількох основних параметрів якості в рамках параметричного ряду товарів. При цьому ціна виступає як функція від параметрів. Цей метод дозволяє моделювати зміну цін товарів залежно від сукупності їхніх параметрів, строго визначати аналітичну форму зв'язку, а також використовувати рівняння регресії для визначення цін товарів, що входять у даний параметричний ряд. У результаті формується взаємозалежна система цін на товари.

10.4 Цінові стратегії: види, вибір

Цінові стратегії – це обґрунтований вибір з декількох варіантів ціни (чи перелік цін), спрямований на досягнення максимального (нормативного) прибутку для фірми на ринку в рамках планованого періоду.

У сучасній практиці ціноутворення використовується розгалужена система цінових стратегій, що у загальному вигляді представлена на рис. 10.5.

Стратегія конкурентного ціноутворення будується на обліку конкурентоздатності фірми під впливом цін.

Стратегія асортиментного ціноутворення застосовується, коли фірма має набір аналогічних, сполучених чи взаємозамінних товарів.

Стратегія диференційованого ціноутворення заснована на неоднорідності покупців і можливості продажу одного й того ж товару за різними цінами.

Цінова стратегія знижок на другому ринку заснована на особливостях змінних і постійних витрат за угодою. Фірмі вигідно використовувати цей метод. Наприклад, часто нові ліки зіштовхуються з конкуренцією ідентичних, але набагато більш дешевих непатентованих засобів. Перед фірмою встає вибір: або зберегти досить високу ціну на патентовані ліки і втратити частину ринку, або знизити ціну, понести збитки на цій різниці, але зберегти чи розширити ринок збуту. Можлива стратегія полягає у диференційованому ціноутворенні на патентовані й непатентовані ліки.

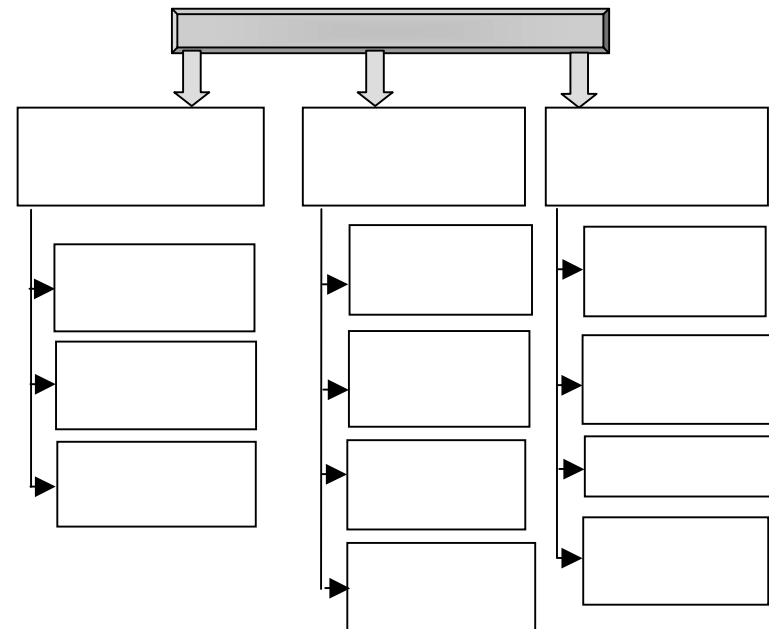


Рисунок 10.5 – Системи цінових стратегій

Цінова стратегія періодичних знижок базується на особливостях попиту різних категорій покупців. Ця стратегія широко застосовується при тимчасових і періодичних зниженнях цін на модні товари поза сезоном, туристичні тарифи, цін на квитки на денні вистави (спектаклі), на напої протягом дня, а також при встановленні цін на комунальні послуги в час пікового навантаження. Стратегія також застосовується при зниженні цін на застарілі моделі, пріоритетному встановленні цін на дефіцитні

товари й у стратегії «зняття вершків», тобто установлення високої ціни на новий удосконалений товар у розрахунку на споживачів, готових купити його по цій ціні. Основний принцип стратегії такий: характер зниження цін можна прогнозувати в часі і він відомий покупцям.

Цінова стратегія «випадкових» знижок («випадкового» зниження цін) спирається на пошукові витрати, що мотивують випадкову знижку. Таким чином, фірма намагається одночасно максимізувати кількість покупців, інформованих про низьку ціну і не інформованих, що купують скоріше за високою, чим за низькою ціною. Тому дана стратегія називається ще «продажем за перемінними цінами». Основна особливість стратегії «випадкових» знижок – неоднорідність пошукових витрат, що дозволяє фірмам залучати знижками інформованих покупців.

Цінова стратегія проникнення на ринок заснована на використанні економії за рахунок росту масштабів виробництва. Ця стратегія використовується для впровадження нових товарів на ринок.

Цінова стратегія за «кривою освоєння» базується на перевагах придбаного досвіду і низьких витрат порівняно з конкурентами. При використанні цієї стратегії ті, хто купують товар на початку ділового циклу, одержують економію порівняно з наступними покупцями, так як вони купують товар за ціною більш низькою, чим готові були заплатити.

Цінова географічна стратегія належить до конкурентного ціноутворення для дотичних частин ринку. Ця стратегія в закордонній практиці називається ФСВ (франко-станція відправлення).

Цінова стратегія сигналізування будується на використанні фірмою довіри покупця до цінового механізму, створеному конкуруючими фірмами. Сигналізування цінами залучає нових чи недосвідчених покупців на ринку, не інформованих про конкурентні товари, що вважають якість важливим. Гарний приклад – успіх деяких дорогих, але низькоякісних товарів.

Цінова стратегія «набір» застосовується в умовах нерівномірності попиту на невзаємозамінні товари.

Стратегія змішаних наборів створює ефект порівнянної ціни, набір пропонується за ціною, що набагато нижча цін його елементів. Прикладами даної стратегії служать сезонні квитки, комплексні обіди, набори стереоапаратури і комплектуючих деталей для автомобілів.

Цінова стратегія «комплект» заснована на різній оцінці покупцями одного чи декількох товарів фірми.

Цінова стратегія «вище номіналу» застосовується фірмою, коли вона зіштовхується з нерівномірністю попиту на замінні товари і може одержати додатковий прибуток за рахунок зросту масштабів виробництва.

Цінова стратегія «імідж» використовується, коли покупці орієнтуються на якість виходячи з цін на взаємозамінні товари.

Ціновий стратегічний вибір – це вибір стратегій ціноутворення, заснований на оцінці пріоритетів діяльності фірми. Кожна фірма в ринкових умовах має безліч варіантів вибору цінових стратегій. Мети фірми і характеристики споживачів обумовлюють цей вибір (табл. 10.1).

Таблиця 10.1 – Взаємозв'язок цілей фірми, характеристик покупців і стратегій ціноутворення

Характеристика покупців	Зміна цін по групам покупців	Використання конкурентно-го становища	Балансировочне ціноутворення залежно від асортименту
Частина покупців мають високі пошукові витрати	„Випадкова знижка”	Сигналізування цінами	„Імідж” ціноутворення
У деяких покупців низька оцінка корисності товару	Періодична знижка	Ціноутворення при проникненні на ринок; Ціноутворення по „кривій освоєння”	Комплектне ціноутворення
У покупців є особисті витрати по угоді	Знижка на другому ринку	Географічне ціноутворення	Ціноутворення „набір”; Ціни „вище номіналу”

10.5 Роль цін у керуванні підприємством

До найважливіших економічних важелів підвищення ефективності виробництва відносять ціну, котра справляє безпосередній вплив на виробництво, розподіл, обмін та споживання.

Ціна відображає грошовий вираз вартості, це – економічна категорія, яка дозволяє побічно вимірити величину витраченого на виробництво товару суспільно необхідного робочого часу.

В умовах товарного виробництва ціна є зв'язувальною ланкою між виробником і споживачем, механізмом забезпечення рівноваги поміж попитом і пропозицією, а таким чином, ціни і вартості.

За допомогою цін порівнюють витрати і результати господарської діяльності підприємства, економічно обґрунтовують найбільш вигідні варіанти капіталовкладень, стимулюють виробництво і споживання, а також якість продукції.

Фактори зниження цін:

- зростання виробництва;
- НТП;
- ріст продуктивності праці;
- зниження витрат;
- конкуренція;
- зниження податків;
- розвиток прямих зв'язків.

Фактори росту цін:

- спад виробництва та монополізм підприємств;
- збільшення маси грошей в оборотності;
- збільшення заробітної плати;
- нестабільність економічної ситуації;
- низька ефективність використання капіталу;
- ажіотажний попит.

Ціни виконують цілий ряд функцій: з їх допомогою встановлюють обсяги виробництва та рахують прибутки підприємства; виконують розподільчу функцію, тобто регулюють доходи та витрати; з їх допомогою оцінюють величину так званого

чистого доходу держави; використовують в ході планування та обліку матеріальних витрат; вони виступають як інструмент господарської політики підприємства (регулюють попит та пропозицію).

Ціна – це грошове вираження товарної вартості продукції (виробів), робіт та послуг.

В умовах ринкової економіки значення ціни величезне, вона визначає структуру й обсяг виробництва, рух матеріальних потоків, розподіл товарної маси. Ціна робить вплив на масу прибутку, рентабельність продукції і виробництва і, у решті решт, на рівень життя суспільства.

Цінова політика фірми – найважливіша складова частина маркетингової політики, що полягає у встановленні (визначенні) цін, що забезпечують виживання фірми в ринкових умовах, і яка містить у собі вибір методу ціноутворення, розробку цінової системи підприємства, вибір цінових ринкових стратегій тощо.

Існують **три основні мети цінової політики: забезпечення життєздатності, максимізація прибутку та утримання ринку.**

Забезпечення виживання фірми – головна мета фірми, що здійснює свою діяльність в умовах твердої конкуренції, коли на ринку багато виробників з аналогічними товарами. Важливими компонентами даної цінової політики є обсяг збуту (продажів) і частка ринку. Для захоплення більшої частки ринку та збільшення обсягу збуту використовуються занижені ціни.

До максимізації прибутку прагнуть не тільки компанії, що мають стійке становище на ринку, але і не занадто упевнені у своєму майбутньому фірми, що намагаються максимально використовувати вигідну для себе кон'юнктуру. У цих умовах фірма робить оцінку попиту та витрат щодо різних рівнів цін і зупиняється на таких цінах, що забезпечують у майбутньому максимальний прибуток.

Утримання ринку складається в збереженні фірмою існуючого становища на ринку чи сприятливих умов для своєї діяльності. Для досягнення цієї мети фірма приймає усі можливі міри для запобігання спаду збуту та загострення конкурентної боротьби.

Валові витрати виробництва (сума постійних і змінних витрат) визначають мінімальну величину ціни. Істотний вплив на ціну роблять поведження конкурентів та ціни на їхню продукцію.

Найважливішим фактором ціноутворення є **державне регулювання цін**. Існують прямі й непрямі способи впливу держави на ціни. Прямі способи – це встановлення визначеного порядку ціноутворення, непрямі – спрямовані на зміну кон'юнктури ринку, створення визначеного положення в галузі фінансів, валютних, податкових операцій, оплати праці.

10.6 Фінансові результати діяльності підприємства, виручка, дохід, прибуток, рентабельність

Усі виробничі рішення підприємницьких структур орієнтуються на забезпечення максимального можливого прибутку і такого ж високого рівня рентабельності. Прагнення одержати прибуток змушує підприємства постійно розробляти нову продукцію, яку можна успішно реалізувати на ринку, удосконалювати вже освоєну продукцію і методи виробництва з тим, щоб домогтися більшої різниці між доходами і витратами за рахунок зниження витрат виробництва.

Статут кожного сучасного підприємства передбачає одержання прибутку від господарчої діяльності, як основну мету функціонування підприємства. Таким чином можна стверджувати, що у загальному вигляді ефективність господарювання підприємства може оцінюватися позитивним фінансовим результатом, отриманим від усіх видів його діяльності.

Фінансовий результат – це економічний підсумок господарської діяльності підприємства, виражений в грошовій формі. Він може характеризуватися такими показниками як дохід, виручка, прибуток (збиток), рентабельність.

Поняття доходу в економіці трактується по-різному.

У макроекономічному державному сенсі дохід – це різниця між виручкою та матеріальними або прирівняними до них витратами.

Іноді дохід неправильно ототожнюється з прибутком. На практиці, з метою обліку та сплати податку згідно з чинним

законодавством, показник доходу ототожнюється з виручкою підприємства від господарської діяльності.

Згідно з чинним державними нормативними документами загальний дохід суб'єкта господарювання складається з:

- доходу від виробничої діяльності (виручка від реалізації продукції);
- доходу від іншої операційної діяльності;
- доходу від фінансової діяльності;
- доходу від участі в капіталах;
- доходу від надзвичайної діяльності;
- доходу від іншої звичайної діяльності.

З метою обліку результатів господарської діяльності дохід визначається як збільшення економічних зисків у вигляді зростання активів або зменшення зобов'язань, що приводить до збільшення власного капіталу підприємства (крім збільшення капіталу за рахунок внесків власників).

Дохід від виробничої діяльності включає виручку (виторг) від реалізації цих робіт, послуг, товарів.

Дохід від іншої операційної діяльності містить: доходи від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових та інвестиційних); доходи від операційної оренди, позитивну операційну курсову різницю, отримані штрафи, пені, гранти тощо.

Дохід від фінансової діяльності складається з доходів, отриманих з фінансових операцій; а також процентів та дивідендів тощо.

Дохід від участі в капіталі включає до свого складу: дохід від інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства, доходи від спільної діяльності.

Дохід від надзвичайної діяльності – це суми відшкодування збитків від надзвичайних подій (катастроф, аварій).

Дохід від іншої звичайної діяльності складається з доходів від реалізації фінансових інвестицій, основних засобів та інших необоротних активів; доходу від неопераційних курсових різниць; доходу від безплатно отриманих активів, сум, отриманих від ліквідації необоротних активів.

Прибуток є частиною доходу підприємства отриманого від його загальної господарчої діяльності, який обчислюється, як різниця між загальним доходом (виручкою) від всіх видів діяльності та загальними витратами підприємства.

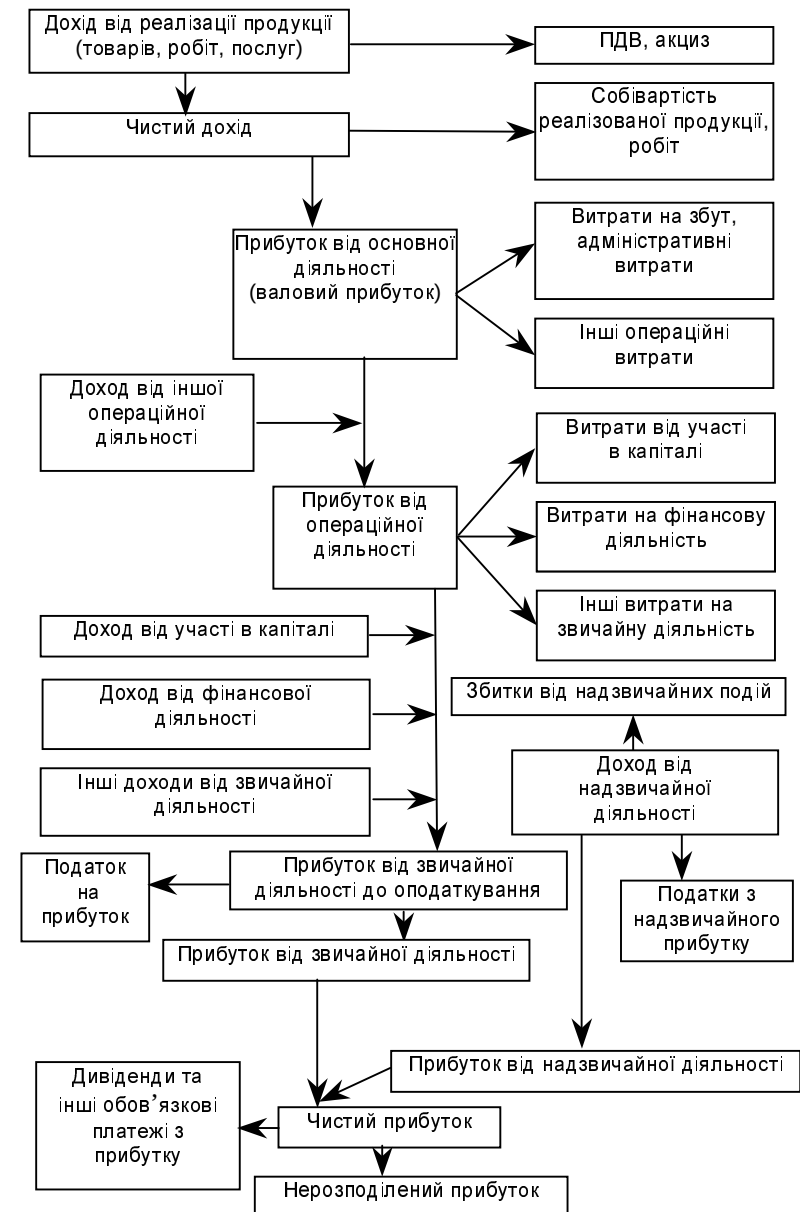


Рисунок 10.6 – Схема формування прибутку підприємства

З іншого боку, **прибуток**, як економічна категорія, може визначатися як частина вартості додаткового продукту, виражена у грошових одиницях.

Прибуток є не тільки основним показником результатів господарської діяльності, а й джерелом його розвитку, фінансування інноваційних та інвестиційних проектів задоволення інших потреб підприємства, його власників та робітників, та суспільства в цілому. Тому, головним в системі розподілення прибутку має бути урахування інтересів суб'єктів господарювання, робітників та суспільства.

При розподілення прибутку, підприємство, в першу чергу, має виконати фінансові обов'язки перед суспільством, сплатити податок з прибутку, а потім використовувати його на свої потреби.

Суми перевищення витрат над отриманими доходами називають збитками, а підприємство – збитковим.

Таким чином фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток (рис. 10.6).

Згідно з чинним законодавством та нормативними документами розрізняють:

- **чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)**. Визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів, знижок, вирахувань;

- **прибуток (збиток) від основної діяльності** (реалізації продукції, робіт, послуг, товарів). Його ще називають **валовим прибутком (збитком)** від реалізації. Обчислюється він як різниця між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

- **прибуток (збиток) від операційної діяльності** який є сумою прибутку від основної діяльності та доходу від іншої операційної діяльності за мінусом витрат на її здійснення;

- **прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування**, який обчислюється як сума прибутку від операційної діяльності доходів від участі в капіталі, доходів від фінансової та іншої звичайної діяльності за мінусом відповідних витрат;

- **прибуток (збиток) від звичайної діяльності**. Визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування і сумою податку на прибуток

Окремо від фінансових результатів від звичайної діяльності відображаються невідшкодовані витрати та доходи від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо).

– **чистий прибуток.** Обчислюється як різниця між прибутку різними видами доходів і витрат підприємства за звітний період;

– **нерозподілений прибуток** – це чистий прибуток за мінусом сум дивідендів та інших необхідних платежів, які сплачуються з чистого прибутку.

Нерозподілений прибуток залишається на підприємстві та використовується на його розсуд. Порядок розподілення та використання прибутку обумовлюється його статутом та іншими положеннями, затвердженими власниками підприємства.

Згідно зі статутом, нерозподілений прибуток може використовуватися задля розвитку виробництва, на соціальні потреби трудового колективу та на матеріальне заохочення робітників. З цього приводу прибуток направляється на поповнення відповідних фондів розвитку, оплати праці, інновацій тощо.

Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його слід доповнювати показником рентабельності. Ступінь прибутковості підприємства характеризує рентабельність.

Рентабельність – це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва та реалізації продукції.

Фірма рентабельна, якщо суми виручки достатньо не тільки для сплати витрат на виробництво, але й для утворення прибутку. Таким чином, рентабельність характеризує ефективність роботи підприємства, дає уявлення про спроможність підприємства збільшувати свій капітал.

Залежно від мети аналізу діяльності підприємства розрізняють:

1) Рентабельність продукції характеризує ефективність виробництва продукції, яка випускається або реалізується підприємством. Цей показник використовується при внутрішньогосподарських аналітичних розрахунках, при контролі прибутковості, при впровадженні нових видів продукції:

$$R_{PP} = \frac{\Pi_{OD}}{C_{PP} + B_{ADM} + B_{ЗБ}}, \quad (10.6)$$

де Π_{OD} – прибуток від операційної діяльності за мінусом доходів від іншої операційної діяльності;
 C_{RP} – собівартість реалізованої продукції;
 V_{ADM} – адміністративні витрати;
 $V_{ЗБ}$ – витрати на збут.

2) Загальний рівень виробничого капіталу – цей показник характеризує прибутковість підприємства щодо всіх ресурсів, які є в розпорядженні підприємства:

$$R_{заг} = \frac{\Pi_{OD}}{B_{ОВЗ} + B_{НЗОЗ}}, \quad (10.7)$$

де $B_{ОВЗ}$ – вартість основних виробничих засобів;
 $B_{НЗОЗ}$ – вартість нормативного залишку оборотних засобів.

3) Рентабельність виробничих засобів називається ще рентабельністю виробництва, що не зовсім вдало, оскільки у формуванні прибутку беруть участь всі види діяльності підприємства, що й не були пов'язані з його основними виробничими засобами:

$$R_{ОВФ} = \frac{\Pi_{OP}}{B_{ОВЗ}} \times 100\%, \quad (10.8)$$

де Π_{OP} – операційний прибуток.

4) Рентабельність сукупних активів характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства:

$$R_{AK} = \frac{\Pi_B}{C_{AK}}, \quad (10.9)$$

де Π_B – балансовий прибуток;
 C_{AK} – середня сума активів балансу підприємства.

5) Рентабельність власного (акціонерного) капіталу показує ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{C_{\text{ВК}}} \times 100\%, \quad (10.10)$$

де $\Pi_{\text{ч}}$ – чистий прибуток підприємства за вирахуванням оплати відсотків за кредит;
 $C_{\text{ВК}}$ – сума власного капіталу.

Величину власного капіталу беруть за даними балансу. Вона дорівнює сумі активів за вирахуванням всіх боргових зобов'язань. Цей показник цікавить передусім акціонерів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів.

6) У багатомономенклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції визначається також рентабельність окремих її різновидів. **Рентабельність певного виробу:**

$$R_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \times 100\%, \quad (10.11)$$

де $Ц_i$ – ціна i -го виробу, грн..
 C_i – собівартість i -го виробу, грн.

У процесі аналізу фінансового стану можуть розраховуватися й інші приватні показники: рентабельність поза оборотних активів, рентабельність інвестицій.

Усі показники рентабельності можуть бути плановими і фактичними. Відмінність полягає в тому, що для визначення планової рентабельності беруть заплановані дані, а для визначення фактичної – фактичні.

Рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих засобів і нормованих оборотних засобів. Важливими факторами, що забезпечують зростання прибутку й рентабельності підприємства, є підвищення продуктивності праці, фондовіддачі, 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.

10.7 Маржинальний аналіз

З початку 90-х рр. на фірмах стали застосовувати поняття "**маржа**" прибутку. У світовій практиці для факторного аналізу прибутку та прогнозування її величини використовують **маржинальний аналіз**, що базується на розподілі витрат на постійні та змінні. Це є однією з особливостей калькуляції собівартості продукції в системі директ-костинг. Вона передбачає багатостадійне складання звіту про дохід промислового підприємства.

Маржинальний прибуток – це різниця між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами. З нього покриваються загальні постійні витрати (в тому числі адміністративні та витрати на збут):

$$МП = ВР - В_{зм}, \quad (10.12)$$

де ВР – виручка від реалізації продукції, грн.;

$В_{зм}$ – змінні витрати, грн.

Маржинальний прибуток відображає внесок сегменту (продукту, підрозділу тощо) на покриття постійних витрат та формування прибутку:

$$МП = В_{пост} + П, \quad (10.13)$$

де $В_{пост}$ – постійні витрати на весь обсяг виробництва.

Якщо з маржинального прибутку відняти постійні витрати, то отримаємо величину прибутку:

$$П = МП - В_{пост}. \quad (10.14)$$

Якщо виробляється один вид продукції, то:

$$\Pi = N \times K_{МП} - B_{ПОСТ}; \quad (10.15)$$

$$K_{МП} = \frac{\Pi - B_{ЗМ}}{\Pi}, \quad (10.16)$$

де N – кількість продукції;

$K_{МП}$ – ставка МП,

10.8 Управління доходами та витратами на підприємстві

Одним з ефективних методів планування обліку, контролю та управління доходами та витратами на підприємстві є система бюджетування, яка дозволяє визначити ефективні напрямки витрачання ресурсів підприємства для забезпечення виконання стратегічного прогнозу збути продукції, збільшення потенціалу прибутковості підприємства.

Бюджетування – це процес планування, обліку, контролю та управління ресурсами (витратами) підприємства. Він базується на консолідованому бюджеті доходів та витрат підприємства.

Під бюджетом (у цьому сенсі) розуміють збалансований (у грошовій формі) кошторис доходів та витрат на визначений термін, сукупність фінансових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства; баланс витрачених та отриманих коштів за певний термін часу.

Система бюджетування на підприємстві дозволяє:

- забезпечити управління та координацію діяльності всіх підрозділів підприємства щодо виконання завдань, передбачених стратегією підприємства;

- з’ясувати напрямки ефективного використання ресурсів та мінімізації витрат;
- оптимізувати витрати грошових коштів;
- забезпечити контроль за виконанням статей бюджету;
- з’ясувати та оцінити рівень ефективності всіх видів діяльності: основної (виробничої), операційної, інвестиційної, фінансової;
- забезпечити бюджетну оцінку ефективності роботи виробничих підрозділів, центрів витрат та центрів відповідальності.

Консолідований бюджет підприємства складається з операційних та фінансових бюджетів.

До операційних бюджетів належать:

- бюджет товарної продукції;
- бюджет валової продукції;
- бюджет прямих матеріальних витрат;
- бюджет прямих витрат на оплату праці;
- бюджет загальновиробничих витрат виробничих підрозділів;
- бюджет загальновиробничих витрат підприємства;
- бюджет адміністративних витрат;
- бюджет інших операційних витрат;
- бюджет інших звичайних витрат;
- бюджет залишків готової продукції;
- бюджет залишків незавершеного виробництва;
- бюджет залишків товарно-матеріальних цінностей на складах.

До фінансових бюджетів належать:

- бюджет руху грошових коштів, який дозволяє контролювати прибуток;
- бюджет балансового листа, який визначає зобов’язання та вкладення по основним рахункам активів та пасивів, дозволяє оцінити капітал підприємства.

Процес складання консолідованого бюджету включає підготовку бюджетів структурних підрозділів підприємства. Виконує цю роботу планово-економічний відділ. Контроль за виконанням бюджету здійснює фінансовий відділ, а облік виконання здійснює бухгалтерія підприємства.

Контрольні питання

- 1 Які показники використовують на підприємствах для визначення продукції, що виробляється?
- 2 Що таке фінансовий результат діяльності підприємства, та що визначають поняття виручка та дохід?
- 3 Які види доходу складають дохід від загальної діяльності підприємства?
- 4 Яким чином визначається загальний (балансовий) прибуток підприємства?
- 5 Яким чином визначити прибуток: від основної діяльності та від операційної діяльності?
- 6 Що таке чистий та нерозподілений прибуток?
- 7 Яким чином визначається рентабельність продукції, підприємства, використаного капіталу?
- 8 У чому полягає сутність цінової системи та функції ціни?
- 9 Які відомі сучасні методи ціноутворення?
- 10 Яким чином вибирають цінову стратегію?
- 11 Яка ціна на продукцію, що виробляється, пов'язана з системою господарювання на підприємстві?

11 ПОДАТКИ ТА ОБЛІК ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1 Податки, їх функції.
- 2 Господарський облік, його основні види.
- 3 Бухгалтерський облік на підприємстві.
- 4 Управлінський облік на підприємстві.
- 5 Звітність підприємств.

11.1 Податки, їх функції

Податки з'явилися з виникненням держави, якій необхідні кошти на утримання державного апарата, армії, охорону здоров'я, розвиток культури і т.п. У податках втілене економічно виражене існування держави.

Податки – це обов'язкові платежі, що служать основним джерелом бюджетних засобів держави і органів місцевого самоврядування. Сутність податку виявляється у вилученні частини валового внутрішнього продукту (сукупна вартість у ринкових цінах кінцевої продукції і послуг, вироблених у країні) у вигляді обов'язкового внеску.

Відповідно до Закону “Про основи податкової системи в Україні” під податком, збором, митом та іншим платежем розуміється обов'язковий внесок у бюджет відповідного рівня чи в позабюджетний фонд, здійснюваний платниками в порядку й на умовах, обумовлених законодавчими актами.

З визначення, що приводиться, випливає, що в даний час відсутнє чітке визначення терміна “податок”, оскільки законодавство оперує розширеним поняттям “податок, збір, мито й інший платіж”. Тому для поняття “податок” характерна багатоплановість, наприклад:

по-перше, податком може вважатися обов'язковий бюджетний платіж, у назві якого є присутнім слово „податок”, наприклад: податок на додаткову вартість (ПДВ);

по-друге, податками є платежі, що формують податкові доходи бюджету;

по-третє, це всі обов'язкові планові та законодавчо установлені фінансові вилучення, що робить держава.

За допомогою податків держава впливає на різні сторони економічного та громадського життя. У цьому зв'язку доцільно позначити основні функції, що можуть виконувати податки.

У господарському механізмі податки виконують визначені функції:

- регулюючу;
- стимулюючу;
- розподільну;
- фіскальну.

Регулююча функція спрямована на упорядкування ринкових відносин і виявляється в сфері економіки у формі бюджетно-фінансового, грошово-кредитного й цінового механізму. Податкове регулювання належить до одного з найбільш ефективних важелів керування ринковою економікою і сприяє згладжуванню соціальних протиріч, виконанню наукових, науково-технічних і великих виробничих програм, що без участі держави практично не могли б бути реалізовані.

Стимулююча функція реалізується через систему пільг і спрямована на впровадження досягнень науково-технічного прогресу, розвиток виробництва, продаж товару за кордон, увіз капіталу й т.д.

Розподільна функція полягає в перерозподілі податків для соціального вирівнювання рівня життя населення.

Фіскальна (бюджетна) функція забезпечує збір коштів для формування бюджету фінансових ресурсів держави. Вона має бути підлеглою грошовій політиці держави і забезпечувати визначену відповідність між сумою грошей, що знаходяться в обігу, включаючи банківські депозити (грошова маса), і темпами зросту валового національного продукту (ВНП).

Податки є необхідною ланкою економічних відносин у суспільстві і, найчастіше, основною формою доходів держави. Податковий механізм використовується для економічного впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку й структуру, на стан науково-технічного прогресу.

Сучасні принципи податкової системи:

- **економічна ефективність.** Податкова система повинна носити заохочувальний характер, не заважати ефективному використанню ресурсів, розвитку підприємництва;

– **дешевизна оподаткування.** Закони про податки мають бути простими за формулюванням, а процедура стягнення податків має бути досить недорогою. Адміністративні витрати з керування податками і дотримання податкового законодавства мають бути мінімальними;

– **гнучкість.** Податкова система має вміти реагувати на зміни економічної ситуації;

– **визначеність оподаткування.** Податкова система має мати таку структуру; за якої кожен платник податків точно знає, скільки він платить;

– **справедливість.** Податкова система має забезпечувати справедливий підхід до різних членів суспільства. Кожен платник податків має вносити свою справедливую частку в скарбницю держави.

Податки і збори (обов'язкові платежі), що стягуються на території України, згідно з законом, поділяються на дві групи:

– загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) (яких біля двадцяти). Найважливіші з них: податок на додану вартість, акцизний збір, податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, мито, державне мито, податки на майно, землю, збори на обов'язкове соціальне та державне пенсійне страхування та інші;

– місцеві податки та збори (яких налічується близько п'ятнадцяти). До них, в першу чергу, належать: комунальний податок, податок з реклами; готельні, ринкові збори та інші.

Класифікація податків

За методом встановлення оподаткування податки можуть бути **прямими і непрямими**, що обумовлює можливість їхнього перенесення на споживача.

Прямі податки, у свою чергу, поділяються на **реальні та особисті**.

Реальні податки включають податки на землю, промисел і т.п.

До **особистих податків** належать: прибутковий податок, податок на прибуток, податок на доходи від грошового капіталу, ресурсні платежі, податок на майно.

Прибутковий податок – основний вид прямого податку, що стягується з доходу чи прибутку підприємства, організації, юридичних осіб і надходить у дохідну частину бюджету.

Податок на прибуток підприємств – складова частина податкової системи. Він встановлюється у відсотках (ставка податку), є частиною балансового прибутку та служить джерелом перерозподілу національного доходу.

Податок на майно підприємства, що знаходиться на балансі, – це сукупність основного капіталу, нематеріальних активів, виробничих запасів і витрат. Податок на майно не може перевищувати 20% від вартості оподатковуваного податком майна.

Залежно від **характеру ставок** розрізняють податки:

- пропорційні;
- прогресивні;
- регресивні.

Пропорційний податок не залежить від розміру доходу, тобто застосовуються однакові ставки.

При **прогресивному податку** відрахування в бюджет зростають у міру збільшення доходу.

Регресивні – ставки зменшуються в міру росту доходу.

Непрямі податки – це податки на товари і послуги, що сплачуються у виді надбавок до ціни і тарифів.

До них належать:

- акцизи;
- податок на додану вартість;
- мита;
- податки на операції з цінними паперами.

Акцизні податки застосовуються в основному для товарів масового споживання і послуг приватних підприємців і організацій. Їх включають у ціну на товар чи тариф. Абсолютна величина акцизного податку встановлюється як надбавка до вільної відпускної ціни товару.

За способом стягування акцизні податки поділяються на **індивідуальні** та **універсальні**.

Індивідуальний податок стягується з вартості валової продукції підприємства, а **універсальний** – з одиниці вартості товару.

За часом оплати податки класифікуються на **одноразові** та **багаторазові**.

Одноразові податки виплачуються один раз на якій-небудь стадії виробництва, **багаторазові** – на кожній стадії виробничого циклу.

Податок на додану вартість найбільш прийнятний для умов ринкових відносин і розраховується на основі доходу, отриманого підприємством на всіх стадіях виробничого процесу та обігу. Таким чином, ПДВ являє в бюджеті частину доданої вартості, створеної на всіх стадіях виробничого процесу та реалізації товарів (робіт, послуг). У свою чергу, установлена ставка ПДВ, відповідно до чинного законодавства, застосовується до оподаткованого обороту. Отже, для визначення абсолютної величини ПДВ, призначеної для внеску в бюджет, слід із ПДВ, отриманого від реалізації, виключити податок, сплачений постачальникам і підрядчикам. Іншими словами, додана вартість підприємства, оподатковувана податком, являє собою різницю між вартістю реалізованої продукції і вартістю матеріальних ресурсів, використаних у процесі виробництва й реалізації продукції.

Митні податки – це інструмент державної політики, що зрівнює ціни на імпортні товари та аналогічну продукцію внутрішнього ринку. Іншими словами, мита стягуються при імпорті й експорті різних товарів.

Підприємство сплачує усі види податків, зборів та платежів, передбачених чинним в державі законодавством.

Об'єктами оподаткування при цьому виступають прибуток (або дохід) підприємства, додана вартість продукції (робіт та послуг), вартість (в тому числі митна), майно, земля, дохід робітників тощо.

Перелік діючих податків та зборів їх ставки та порядок обчислювання та сплати, встановлюється відповідним податковим законодавством (кодексом).

Згідно з ним підприємства, як платники податків і зборів, зобов'язані:

- вести господарський (бухгалтерський та податковий облік), складати звітність про економічно-фінансову діяльність;
- подавати до податкових та інших державних органів відповідно до законів декларації, бухгалтерську, податкову та іншу звітність у встановлений термін;
- сплачувати належні суми податків і зборів (обов'язкових платежів) у встановлений для цього термін.

Обчисленням податків та зборів, підготовкою необхідних звітних документів та сплатою податків займається на підприємстві спеціальна бухгалтерська група – група податкового обліку.

11.2 Господарський облік, його основні види

Облік господарський – це система спостереження, реєстрації та контролю за виробництвом, розподілом і використанням ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових).

Його дані дозволяють визначити обсяги, якість і собівартість продукції (робіт, послуг), рівень продуктивності праці та рентабельності, використання виробничої потужності, робочої сили й інших ресурсів підприємства.

Його основні види: облік оперативний, статистичний і бухгалтерський, котрі в сукупності забезпечують інформацією для прийняття управлінських рішень (рис. 11.1).



Рисунок 11.1 – Класифікація господарського обліку

Для успішного виконання завдань, що стоять перед господарським обліком, необхідно, щоб він відповідав певним вимогам:

- охоплення всіх сторін виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства та його підрозділів, інших об'єктів;
- порівнянність показників обліку (планових, звітних), уніфікація методів їхнього розрахунку, необхідна для зведення даних як у межах ділянки, цеху, підприємства, так і галузі та народного господарства в цілому;
- своєчасність, точність, ясність, об'єктивність, повнота й економічність.

Усі показники обліку мають правильно відображати дійсність, бути порівнянними для вивчення їхньої динаміки, порівняння й узагальнення в галузевому та територіальному

розрізі. Вони мають охоплювати всі сторони роботи підприємства та бути достатніми для здійснення керівництва, забезпечення збереження матеріальних і фінансових ресурсів, забезпечення контролю. Розпоряджаючись даними, отриманими вчасно, можна оперативно прийняти необхідні управлінські рішення для поліпшення господарської діяльності й підвищення ефективності виробництва. Показники господарського обліку мають бути простими, щоб за ними без зайвих витрат праці та часу можна було судити про результати роботи, зрозумілими для широкого кола працівників, що беруть участь у керуванні.

Облік оперативний – вид господарчого обліку, який є системою спостереження та реєстрування господарських операцій у той час і у тому місці, де вони реалізуються. Він забезпечує у кожний момент інформацією про стан та результати роботи як підприємства, так і його підрозділів (цехів, ділянок тощо), дозволяє реалізувати контроль за виконанням виробничих процесів та планових завдань, а також виявити недоліки та прийняти відповідні заходи з їх зниження. На основі оперативного обліку здійснюється щоденний облік та контроль за виконанням планів виробництва та реалізації продукції, норм виробітку, надходженням та витратами матеріальних ресурсів, використанням обладнання, виконанням графіків технічного обслуговування та ремонту тощо.

Оперативний облік впроваджується на ділянках, в цехах, відділах та службах підприємства. Його перевага є в тому, що він дозволяє своєчасно одержувати необхідні данні, які у той же самий час можуть бути використані у оперативному плануванні та управлінні.

Цей вид обліку є найбільш гнучким, не потребує спеціальних наукових методів обробки інформації, забезпечує виконання диспетчерських функцій в управлінні виробництвом. Оперативний облік має тісний зв'язок з бухгалтерським обліком тому й виконується на його методологічних засадах.

Статистичний облік – це система реєстрації, обробки та вивчення масових, якісно однорідних, соціально-економічних явищ. На основі статистичної систематизації та обробки даних оперативного та бухгалтерського обліку, повних та вибіркового спостережень, він дає кількісну та якісну характеристику різним сторонам виробничо-господарської діяльності підприємства.

Використовуючи підходи та методи статистики він здійснює відповідні групування показників, розрахунки індексів та коефіцієнтів відносних та середніх величин, динамічних рядів, на основі аналізу яких знаходять закономірності, придатні явищам, що вивчаються.

Облік бухгалтерський – закінчена система обліку господарського. Охоплює одержання первинних даних, їхню перевірку й обробку, систематизацію, відображення операцій у відповідних облікових регістрах (картках, книгах, журналах).

Дозволяє здійснювати оцінку всіх засобів підприємства та чинних господарських операцій, облік руху товарно-матеріальних цінностей і грошових коштів на всіх стадіях виробничого процесу, калькулювання фактичної собівартості продукції (робіт, послуг), складати зведені показники результатів господарської діяльності (з виявленням прибутку й збитків) і оформляти їх у звітність підприємства.

Для фірм (підприємств, компаній і т.п.), що є юридичними особами, незалежно від їхньої підпорядкованості й форм власності, в тому числі підприємства з іноземними інвестиціями, а також, що фінансуються за рахунок засобів бюджету, установлені єдині методологічні основи бухгалтерського обліку та звітності. Усі вони мають вести облік свого майна, зобов'язань і господарських операцій на основі натуральних вимірників у грошовому вираженні шляхом повного, безупинного, документального та взаємозалежного їхнього відображення.

Фінансовий облік – є певною мірою частиною бухгалтерського обліку. Він здійснює комплексний системний облік господарської діяльності підприємства через суцільне, повне й безперервне відображення усіх господарських операцій за звітний період. Його ведуть відповідно до вимог міжнародних та національних законодавчих актів і стандартів бухгалтерського обліку.

До об'єктів фінансового обліку належать активи, джерела власних засобів, зобов'язання, витрати за їх елементами, доходи за їх видами, фінансові результати діяльності підприємства та їх розподіл, господарські операції, пов'язані з процесами виробництва та реалізації продукції. Фінансовий облік готує інформацію для зовнішнього використання.

Податковий облік – це комплексна система господарчих операцій платника податків, що відображає появу та зміну об'єкту податків. Об'єктами податкового обліку є операції, пов'язані з виникненням валових доходів, витрат та амортизаційних відрахувань або операції, що корегують прибуток підприємств від різних видів діяльності. Податковий облік також формує звітну інформацію для зовнішнього користування.

Управлінський облік – це система внутрішнього обліку господарської діяльності, процес виявлення виміру накопичення, аналізу підготовки, інтерпретації і передачі інформації для використання управлінським апаратом з ціллю планування, оцінки і контролю в середині підприємства.

Об'єктами управлінського обліку є витрати підприємства за їх цільовим призначенням (видами продукції, замовленнями, процесами, стадіями виробництва, центрами відповідальності, сферами діяльності, регіонами реалізації). У межах управлінського обліку здійснюється облік витрат та калькулювання собівартості продукції, а також прогнозування витрат та доходів підприємства.

11.3 Бухгалтерський облік на підприємстві

Основними завданнями бухгалтерського обліку є:

- формування повної та достовірної інформації про господарські операції (процеси) і результати діяльності підприємства, необхідної для оперативного керівництва й керування, для використання інвесторами, покупцями (споживачами), кредиторами, податковими, фінансовими, банківськими та іншими організаціями й особами;

- забезпечення контролю за наявністю і рухом майна, використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у відповідності з затвердженими нормами, нормативами і кошторисами; своєчасне попередження негативних явищ у

господарсько-фінансовій діяльності; виявлення і мобілізація внутрішньогосподарських резервів.

Підприємства, які здійснюють організацію бухгалтерського обліку, самостійно встановлюють організаційну форму бухгалтерської роботи, виходячи з виду підприємства та конкретних умов господарювання; визначають форму й методи обліку, контролю й економічного аналізу; запроваджують внутрішні правила документування господарських операцій, документообігу, ведення реєстрів обліку, проведення інвентаризації.

Особливість бухгалтерського обліку – облік майна, зобов'язань і господарських операцій здійснюється способом подвійного запису. Підставою для запису даних у реєстрах бухгалтерського обліку є первинні документи, що фіксують факт здійснення господарської операції чи зведені документи, складені на основі первинних.

Такі документи, у тому числі надруковані з допомогою технічних засобів, мають містити наступні обов'язкові реквізити: найменування, номер документа, дату й місце його складання, зміст і підставу здійснення господарської операції, її показники (кількісні і вартісні); найменування посад осіб, відповідальних за здійснення і правильність оформлення господарської операції, підпис цих осіб і їх розшифровку. Первинні документи мають бути складені в момент здійснення операції, а якщо це не є можливим – безпосередньо після її закінчення. Відповідальність за своєчасне і доброякісне оформлення документів, передачу їх у встановлені терміни для відображення в бухгалтерському обліку, за вірогідність даних, що містяться в них, несуть особи, які їх підготували. Інформація, що міститься в облікових документах, накопичується і систематизується в облікових реєстрах і потім переноситься в згрупованому виді. Такі реєстри можуть бути оформлені вручну, надруковані на комп'ютері, записані на дискети, магнітні стрічки й інші носії інформації.

У первинних документах і облікових реєстрах стирання записів і необумовлені виправлення не допускаються. Виправлення помилки повинно бути підтверджено підписом осіб, що підписали документ чи склали обліковий реєстр, із зазначенням дати. У касових і банківських документах виправлення не допускаються. З метою перевірки вірогідності даних підприємство проводить інвентаризацію майна й фінансових зобов'язань, ревізії.

Будучи суцільним, систематичним і безупинним, бухгалтерський облік є важливим засобом забезпечення збереження майна підприємства. Його неодмінні умови: повнота, точність, вірогідність і своєчасність, простота та ясність.

Обов'язковим для нього є підтвердження кожної операції документально: платіжними вимогами, накладними, прибутковими і видатковими ордерами та іншими документами. Дані про операції групуються й узагальнюються в рахунках бухгалтерського обліку, у яких кожна з них записується двічі (подвійний запис) – у дебеті одного та кредиті іншого, що обумовлено взаємозалежними змінами в складі коштів та їхніх джерел. Господарські операції, які реєструються в документах бухгалтерського обліку, в узагальненому виді заносяться в баланс бухгалтерський. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку на підприємстві несе його керівник. Він зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення обліку, виконання вимог головного бухгалтера в частині порядку оформлення і надання документів і зведень. Головному бухгалтеру забороняється приймати до виконання й оформлення документи з операцій, що суперечать законодавству і порушують договірну та фінансову дисципліну. Про такі документи він письмово повідомляє керівника підприємства, а при одержанні від нього письмового розпорядження – виконує. У цьому випадку всю повноту відповідальності за незаконність зроблених операцій несе керівник.

Принципи організації бухгалтерського обліку – це основні положення, правила організації обліку бухгалтерського.

Організація на підприємствах сучасного бухгалтерського обліку відповідає загальноприйнятій практиці, що склалася в країнах з розвитою ринковою економікою і ґрунтується на дев'яти основних принципах:

- **двобічності** – означає, що кошти підприємства дорівнюють сумі, отриманої ним від його кредиторів та інвесторів, а також нерозподіленого прибутку, досягнутого в результаті ефективної діяльності, тобто частині капіталу, накопиченого з моменту створення підприємства, а не за останній рік роботи;

- **грошового виміру** – бухгалтерський облік оперує з даними (показниками, ресурсами, коштами), що мають грошове вираження;

– **автономності** – на підприємствах рахунки бухгалтерського обліку автономні від рахунків його власників і працівників незалежно від форм власності чи організаційно-правової форми підприємства;

– **безперервності**, що полягає в тому, що підприємство буде функціонувати невизначений час, якщо тільки відсутні факти, що підтверджують протилежне (наприклад, власники не мають намір його продавати);

– **собівартості** – облік оперує із собівартістю засобів (чи ціною їхнього придбання), а не з ринковою вартістю даного;

– **консерватизму** – збільшення суми капіталу може бути зафіксовано тільки тоді, коли ця подія стає цілком можливою, тобто збільшення засобів не фіксується до тих пір, доки угода не стала цілком визначеною подією, наприклад, коли продукція поставлена споживачу;

– **матеріальності**, що дозволяє зневажати незначними подіями і приймати до уваги тільки значні, тобто облік повинен оперувати істотними факторами (хоча немає формальних правил, що відносити до істотних чи несуттєвих факторів, але чи напевно можна визнати розумним облік, наприклад, кількості олівців чи паперу та скріпок, що витрачаються підприємством щодня);

– **реалізації** – доходи враховуються тоді, коли продукція доставляється, а послуги надаються споживачу;

– **відповідності** – витрати даного періоду (це собівартість здійснення господарської діяльності, у результаті якої з'являється дохід даного періоду).

Форми ведення бухгалтерського обліку – комплекс взаємозалежних носіїв бухгалтерської інформації і правил користування нею.

Розрізняють форми: **меморіально-ордерну, журнально-ордерну та спрощену.**

При **меморіально-ордерній** головними обліковими регістрами є меморіальні ордери, у яких указуються суми операцій і впливає з їхнього змісту кореспонденція рахунків (чи найменування шифрів рахунків, суми по кожному з них, посилення на виправдувальний документ). Меморіальні ордери реєструються в порядку їхнього складання в реєстраційному журналі (хронологічно-обліковому регістрі), що має три графи: порядковий

номер, дата ордеру й сума. Систематичними регістрами є рахунки головної книги, картотеки і книги з аналітичними рахунками. У головній книзі кожен синтетичний рахунок розміщують на одному розгорнутому листі, розділеному за вертикаллю надвоє. Його ліва сторона приділяється для дебетових записів, права – для кредитових. Господарські операції відбиваються на підставі відповідних меморіальних ордерів способом подвійного запису. Аналітичний облік касових операцій ведеться в касовій книзі. У кінці місяця для звірення записів за видами обліку складаються так звані оборотні відомості.

Недолік цієї форми бухгалтерського обліку полягає в багаторазовості записів одних і тих же облікових даних у різних регістрах – хронологічних, систематичних, у т.ч. аналітичних (роздільно за дебетом і кредитом рахунків) і синтетичних (теж за дебетом і кредитом). Цифровий матеріал для звітності приходить вибирати, групувати і розраховувати заново, так як побудова облікових регістрів часто не забезпечує одержання звітних показників з даних бухгалтерського обліку.

Журнально-ордерна форма припускає головними обліковими регістрами журнали-ордера, побудовані за кредитовим принципом, тобто усі записи з кожної операції виробляються з кредиту основного рахунка, для якого відкритий журнал-ордер, у кореспонденції з рахунками, що дебетуються, найменування яких вказується в журналі-ордері. Таким чином, у них з'єднуються функції хронологічних і синтетичних регістрів і, як правило, синтетичний і аналітичний облік.

Журнал-ордер – це облікова таблиця, побудована за шаховою формою, де можна одним прийомом (одним записом) відобразити операцію, що враховується, чи їхню однорідну групу відразу в двох рахунках – що дебетується і що кредитуються. Загальна сума дебетових оборотів кожного рахунка виявляється в журналах-ордерах, що ведуться за кредитом кореспондуючих з ним рахунків, і в підсумованому виді записуються в головну книгу. У журналах-ордерах і додатках до них містяться готові дані для бухгалтерської звітності. Головна книга відкривається на один рік і ведеться з синтетичних рахунків за дебетовою ознакою господарських операцій. У ній з кожного рахунку приводиться первісне сальдо, дебетові обороти за місяць, що враховуються у розрізі кореспондуючих рахунків, кредитові обороти – одним записом (загальною сумою). За цією книгою виробляється взаємне звірення записів у рахунках. Сума дебетових і кредитових сальдо

(первісних і кінцевих), а також суми дебетових і кредитових оборотів за рахунками головної книги мають бути рівними.

Спрощена форма обліку бухгалтерського застосовується для малих підприємств із використанням робочого Плану рахунків зі скороченим їхнім числом і полягає у веденні всіх операцій у Книзі обліку господарських операцій і Відомості обліку заробітної плати. При використанні реєстрів обліку майна використовують такі відомості: обліку основних засобів і нарахованих амортизаційних відрахувань, обліку виробничих запасів і готової продукції, обліку розрахунків, обліку реалізації, обліку розрахунків з постачальниками, обліку грошових засобів, обліку витрат виробництва й обліку заробітної плати. Щомісяця підсумки діяльності узагальнюються в так званій „шахматці” і на її підставі складається оборотна відомість, що служить основою для складання балансу бухгалтерського.

11.4 Управлінський облік на підприємстві

Управлінський облік – це галузь знань, що необхідна кожному, хто займається підприємництвом. Менеджери несуть відповідальність за виконання цілей, поставлених їм адміністрацією чи засновниками підприємства. Результати діяльності менеджера значно залежать від інформації, яку він використовує для планування, контролю і регулювання управлінської діяльності та прийняття рішень.

Значення управлінського обліку полягає в тому, що він дозволяє системно розглянути всередині підприємства питання оперативного планування, контролю й обліку окремих видів діяльності. Основним критерієм дієвості системи є ефективне керування фінансовими і людськими ресурсами, а управлінський облік забезпечує для цього необхідний механізм.

Зміст управлінського обліку визначається цілями керування. Він може бути зміненим за рішенням адміністрації залежно від інтересів і цілей, поставлених перед керівниками внутрішніх підрозділів.

Сутність управлінського обліку – інтегрована система обліку витрат і доходів, нормування, планування, контролю й аналізу, що систематизує інформацію для оперативних

управлінських рішень і координації проблем майбутнього розвитку підприємства.

Предметом керування є процес впливу на об'єкт чи процес керування в цілях організації і координування діяльності людей для досягнення максимальної ефективності виробництва.

Керування впливає на предмет керування за допомогою планування, організації, координування, стимулювання і контролю. Саме ці функції виконує управлінський облік, утворюючи свою систему, що відповідає цілям і завданням керування.

Наука про керування формує концепцію і предмет управлінського обліку.

Предметом управлінського обліку в загальному виді виступає сукупність об'єктів у процесі всього циклу керування виробництвом.

Зміст предмета розкривають його численні **об'єкти**, які можна об'єднати в дві групи:

- виробничі ресурси, що забезпечують доцільну працю людей у процесі господарської діяльності підприємства;
- господарські процеси та їхні результати, що складають у сукупності виробничу діяльність підприємства.

Завдання управлінського обліку:

- раціональне калькулювання собівартості продукції;
- аналіз роботи підприємства з поділом на центри діяльності (прибутку, рентабельності, собівартості, капіталовкладень);
- розробка планів (прогнозів) на короткий і тривалий періоди в залежності від рівня організації виробництва;
- вибір оптимальної бази і методології для калькулювання, що наближує прогнози до фактичних результатів у цілях вироблення необхідної політики керування;
- облік руху матеріальних ресурсів і готової продукції;
- порівняння загального фінансового результату з даними управлінського обліку для арифметичного контролю.

До принципів управлінського обліку відносять:

- безперервність діяльності підприємства;
- використання єдиних для планування й обліку (планово-облікових) одиниць виміру;

- оцінювання результатів діяльності підрозділів підприємства;
 - послідовність і багаторазове використання первинної та проміжної інформації в цілях керування;
 - формування показників внутрішньої звітності як основи комунікаційних зв'язків між рівнями керування;
 - застосування бюджетного (кошторисного) методу керування витратами, фінансами, комерційною діяльністю;
 - повнота й аналітичність, що забезпечують вичерпну інформацію про об'єкти обліку;
 - періодичність, що відображає виробничий та комерційний цикли підприємства, встановлені обліковою політикою.
- Сукупність перерахованих принципів забезпечує дієвість системи управлінського обліку, але не уніфікує обліковий процес.

Функції управлінського обліку

Розуміння сутності управлінського обліку дозволяє виявити залежність функцій, які виконуються цим видом обліку, від функцій керування. Функції керування звичайно складаються з: планування, контролю, оцінки, безпосередньо організаційної роботи, внутрішніх інформаційних зв'язків і стимулювання.

Функції керування та інформація, що забезпечує їхню дієвість, дозволяють сформулювати **функції управлінського обліку**:

- забезпечення керівників усіх рівнів управління інформацією, необхідною для поточного планування, контролю і прийняття оперативних управлінських рішень;
- формування інформації, що є засобом внутрішнього комунікаційного зв'язку між рівнями;
- керування різними структурними підрозділами одного рівня;
- оперативний контроль і оцінка результатів діяльності внутрішніх підрозділів і підприємства в досягненні мети;
- перспективне планування і координація розвитку підприємства в майбутньому на основі аналізу й оцінки фактичних результатів діяльності.

Системи управлінського обліку

Виробничі потужності підприємств і фактичні обсяги виробництва визначають застосування систем управлінського обліку.

Система управлінського обліку характеризується обсягом інформації, поставленими перед нею цілями, критеріями і засобами досягнення цілей, складом елементів та їхньою взаємодією.

Класифікація систем управлінського обліку представлена на рис. 11.2.

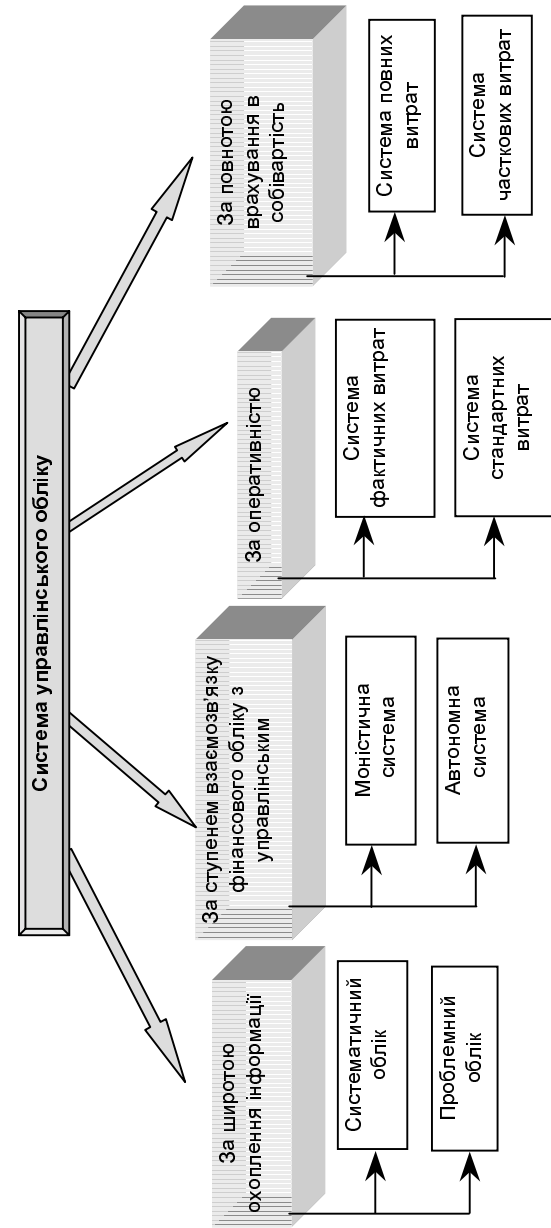


Рисунок 11.2 – Класифікація систем управлінського обліку

Ознаками класифікації є: широта охоплення інформацією, ступінь взаємозв'язку фінансового й управлінського обліку, оперативність витрат на виробництво, повнота включення витрат у собівартість продукції.

За широтою охоплення інформацією про види діяльності, організаційні структури підприємства, продукцію розрізняють повні системи, що складаються із сукупності систематичного та проблемного обліку, і системи з цільовим набором їхніх складових частин.

Систематичний облік витрат – фінансовий облік витрат на виробництво з його регламентацією за складом витрат, способами реєстрації, ідентифікації й групування, представлення в звітності.

Проблемний облік формує інформацію про економічну, технологічну, конструкторську й організаційну підготовку виробництва; про ціни і реалізацію продукції; про керування виробничими запасами і раціоналізацію витрат виробничих ресурсів. Задачі проблемного обліку розраховуються з допомогою методів програмування, нормування, планування, прогнозу, системного економічного аналізу, контролю і регулювання на основі фактичних даних виробничого обліку й статистики. Зміст поняття "проблемний облік" показує, що дані цього обліку використовуються для вирішення майбутніх економічних і виробничих проблем підприємства.

За ступенем взаємозв'язку між фінансовим (систематичний облік витрат і доходів) і управлінським обліком у практиці закордонних країн застосовують дві системи: моністичну й автономну.

Моністична система – це інтегрована система, що поєднує систематичний і проблемний облік на основі прямого та зворотного зв'язку на рахунках бухгалтерського обліку. Систематичний облік шляхом відображення на рахунках бухгалтерського обліку виробничих витрат, готової продукції та її реалізації дає можливість оцінити діяльність підприємства, його фінансове становище. Доповнюючи фінансову інформацію даними внутрішньої звітності, адміністрація може оцінити раціональність організації виробництва на будь-якій його ділянці. З оперативних зведень і звітності матеріально-відповідальних осіб визначаються позитивні та негативні відхилення від діючих стандартів. Тим

самим створюються передумови організації діючої системи контролю за витратами і доходами. Вважається, що підприємства, невеликі за обсягом виробництва чи розмірами випуску однорідної за своїм складом продукції, будуть застосовувати інтегровану систему обліку.

Автономна система – відособлене створення систематичного та проблемного обліку. Зв'язок між фінансовим і управлінським обліком здійснюється за допомогою так званих парних контрольних рахунків одного й того ж найменування.

За оперативністю витрат системи поділяються на: систему обліку фактичних (минулих, історичних) витрат і систему обліку стандартних (нормованих) витрат. Оперативність витрат – один із критеріїв дієвості системи, орієнтованої на збільшення ефективності.

Система обліку фактичних (минулих) витрат полягає у формуванні інформації для розрахунку собівартості реалізованої продукції і прибутку, для визначення фактичної собівартості та доходу від реалізації одиниці готової продукції конкретного найменування.

Система обліку стандартних витрат охоплює: розробку стандартів на витрати з придбання і використання матеріалів; основних фондів; на витрати праці, накладні витрати; складання калькуляцій собівартості з нормативних витрат і облік фактичних витрат з виділенням відхилень від нормативів і кошторисів.

У світовій практиці така система називається системою «стандартності». Вона орієнтована на оперативність контролю за ходом формування собівартості та при виникненні необхідності – регулювання її процесу.

Повнота включення витрат у собівартість – одна з ознак класифікації систем обліку, що застосовуються на практиці. Існує система обліку повних витрат і система обліку часткових витрат – дві системи, що відповідають в управлінському обліку різним цілям.

Система обліку повних витрат подана традиційним обліком витрат на виробництво та калькулюванням собівартості. Основним угрупованням витрат є їхній розподіл на прямі (які відносяться прямо на об'єкт калькулювання) і непрямі (що розподіляються між об'єктами калькулювання пропорційно якій-небудь базі).

Під **системою часткових витрат** розуміється підхід, коли здійснюється підбір окремих елементів витрат, що носять прямий характер і включаються в собівартість окремих видів продукції. Витрати при цій системі залежать від обсягів виробництва й тому їх називають змінними. Калькуляція обмежених витрат враховує тільки виробничі витрати, пов'язані з випуском продукту, що калькулюється. Частина витрат, що носять непрямий характер, стосується до всієї продукції. Такого роду витрати відшкодовуються з загальної суми виручки. У закордонній практиці цей варіант обліку називається "директ-костинг".

11.5 Звітність підприємств

Відповідно до видів обліку звітність підприємства також може бути поділена на такі групи:

- статистична звітність;
- господарська (економічна) звітність;
- оперативна, та виробничо-управлінська звітність;
- фінансова звітність (бухгалтерська);
- податкова звітність (бухгалтерська);

Статистична звітність підприємства – це перелік документів, що містять інформацію статистичної звітності підприємства, затверджену державними органами. Статистична інформація підприємства передбачає дані про результати різних видів діяльності підприємства за звітний період; виробничої (основної), іншої операційної (у тому числі комерційної), фінансової, інвестиційної, трудової, соціальної.

Господарська, оперативна та виробничо-управлінська звітність – ця звітність має відображати всі аспекти основної виробничої та іншої діяльності підприємства. До неї належать:

- показники виробництва та реалізації продукції (обсяг, асортимент, структура, якість продукції, ритмічність виробництва, відвантаження і т.п.);
- показники використання трудових ресурсів (забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, їх використання, продуктивність праці, трудомісткість, фонд заробітної плати і т.п.);
- показники використання основних виробничих засобів (технічний рівень розвитку підприємства, ефективність

використання основних засобів, використання обладнання та виробничих потужностей і т.п.);

- показники використання матеріальних ресурсів та собівартість виробничої продукції (забезпечення матеріальними ресурсами, використання матеріалів, палива, енергії, витрати на гривню товарної продукції, собівартість важливих виробів і т.п.);

- результати діяльності підприємства (ціни, реалізація, рентабельність: продукції, виробництва, капіталу тощо);

- показники які свідчать про результати іншої господарчої діяльності.

Фінансова звітність (бухгалтерська) – ця звітність містить інформацію про фінансові результати діяльності, фінансовий стан та рух засобів підприємства.

Головними звітними фінансовими документами є:

- баланс (баланс активів і пасивів);
- звіт про фінансові результати;
- звіт про рух грошових засобів;
- звіт про особистий капітал;
- примітки до звітів.

Найбільш важливим з них є баланс активів та пасивів підприємства.

Баланс бухгалтерський – основна форма бухгалтерської звітності, що відображає в грошовій формі наявність, розміщення і джерела фінансування господарських коштів підприємства (фірми, організації, установи) на визначену дату.

Являє собою двосторонню таблицю (додаток А), її ліва сторона – **актив** – показує склад і розміщення засобів, права сторона – **пасив** – указує на джерела їхнього формування і цільове призначення. Підсумки активу та пасиву завжди рівні між собою. Ця рівність обумовлена тим, що в них відображається той самий розмір засобів, тільки в різних угрупованнях: в активі – за видами засобів, у пасиві – за їхніми джерелами.

Актив і пасив балансу поділяються на три розділи, а кожний з них - на відповідні статті (рахунки, показники) сторін. **Розділи активу:** основні засоби і вкладення; запаси і витрати; кошти, розрахунки та інші активи. **Розділи пасиву:** джерела власних засобів; кредити й інші позикові засоби; розрахунки та інші пасиви.

Засоби підприємства, беручи участь у процесі виробництва, знаходяться в постійному русі, що викликає зміну як у їхньому складі та розміщенні (активи), так і в джерелах фінансування (пасиви). Якщо стаття однієї сторони балансу буде збільшуватися (зменшуватися) за рахунок іншої статті цієї ж сторони балансу, зміни можуть бути тільки в активі чи пасиві, тому (у цьому випадку) підсумкова сума активу (пасиву) залишиться незмінною. Можуть змінюватися актив і пасив одночасно. Якщо підприємство отримує кошти чи вони вибувають, відповідно збільшуються чи зменшуються на ту саму суму обидві сторони балансу, наприклад, при збільшенні основних засобів підприємства (дебет активного рахунка "Основні засоби") збільшується і його статутний фонд (кредит пасивного рахунка "Статутний фонд"). Таким чином, запис кожної господарської операції здійснюється двічі, що зберігає завжди рівність сторін балансу (активу та пасиву).

Дані балансу застосовують для оцінки фінансового стану й платоспроможності підприємства, аналізу забезпеченості власними засобами і виробничими запасами, використання банківських кредитів, з'ясування причин прострочення платежів з позичок, а також для аналізу всієї господарської діяльності, складання планів (прогнозів) на черговий період і в інших випадках.

Звіт про фінансові результати надає інформацію про величину прибутків або збитків від усіх видів діяльності (основної, операційної, звичайної, надзвичайної). Визначає валовий та чистий прибуток, характеризує величину операційних витрат по елементам, показники доходності акцій (додаток Б).

Звіт про рух грошових засобів – наводить дані про зміни в грошових засобах в результаті операційної, інноваційної та фінансової діяльності.

Звіт про власний капітал – надає інформацію про зміни у складі активів та чистому прибутку та їх розподілу за видами капіталу (статутний, пайовий, додатковий, резервний, несплачений, вилучений і т.п.).

У примітках до звіту підприємства розкривають призначення та використання кожного елементу власного капіталу (окрім статутного).

Податкова звітність – це звітність, яка містить інформацію про сплату підприємством усіх видів податків та платежів (податок на додану вартість, податок на прибуток, акциз, платежі в позабюджетні фонди і т.п.).

Звітність підприємства в першу чергу використовується для проведення аналізу його господарської (звичайної) діяльності та вироблення на його основі ефективних управлінських рішень. Крім того ця інформація може бути використана в своїх цілях державними установами, інвесторами, замовниками, кредиторами.

Законодавчо в Україні визначений перелік звітної інформації підприємства, яка має конфіденціальний (закритий) характер, і може бути представлена для використання тільки зі згоди керівництва підприємства.

Контрольні питання

- 1 У чому полягає економічна сутність податків та зборів?
- 2 Які податки сплачує підприємство та яким чином?
- 3 З яких елементів складається система обліку господарської діяльності на підприємстві?
- 4 У чому полягає сутність бухгалтерського, фінансового та податкового обліку?
- 5 У чому є сутність оперативного та управлінського обліку?
- 6 У чому полягає особливість та принципи бухгалтерського обліку на підприємстві?
- 7 Яким чином складається звітність підприємства?
- 8 Які документи складають фінансову звітність підприємства?

12 ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ГОСПОДАРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1 Сутність оцінки фінансово-економічного стану підприємства.
- 2 Оцінка активів і пасивів підприємства.
- 3 Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства.
- 4 Оцінка фінансової стійкості підприємства.
- 5 Оцінка прибутковості та ділової активності підприємства.

12.1 Сутність оцінки фінансово-економічного стану підприємства

Аналіз господарської діяльності базується на різноманітних підходах оцінки діяльності підприємства. Наприклад, ефективність господарської діяльності може бути проаналізована з допомогою таких показників, як виробництво продукції в натуральному та вартісному вираженні, темпи зростання продуктивності праці, фондівіддача, матеріалоємність, прибуток і фактори, що впливають на нього, а також багатьох інших. Аналіз цих показників має важливе значення при оцінці результатів діяльності підприємства. Однак сучасне підприємство, функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, повинно забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність безперервно виконувати свої фінансові зобов'язання перед своїми діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками.

Фінансово-економічний стан підприємства — це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. У найконцентрованішому вигляді фінансово-економічний стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Для аналізу фінансово-економічного стану підприємства потрібні слідуєчі джерела інформації: форма №1 – “Баланс підприємства”, форма №2 – “Звіт про фінансові результати”, форма №3 - “Звіт про рух грошових коштів”, форма №4 – “Звіт про власний капітал”.

В останні роки в Україні введено в дію нову форму балансу підприємства, що відповідає міжнародним стандартам здійснення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання (додаток А).

Коло найважливіших показників діяльності підприємств наведено на рис.12.1. На підставі основних показників формуються задачі аналізу фінансово-економічного стану підприємства:

- оцінка динаміки, складу і структури активів і пасивів підприємства;
- виявлення динаміки негативних статей балансу;
- аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства;
- оцінка фінансової стійкості;
- аналіз прибутковості (рентабельності) діяльності підприємства;
- аналіз ділової активності;
- пошук напрямків покращення та стабілізації фінансово-економічного стану підприємства.

12.2 Оцінка активів і пасивів підприємства

Цей аналіз проводиться на підставі формування порівняльного аналітичного балансу у вигляді поєднання декількох однорідних елементів статей балансу, тобто виділяються підсумки розділів активу і пасиву. В процесі аналізу оцінюють динаміку валюти балансу та виявляють зміни в складі майна та джерел його формування. Як метод дослідження використовують вертикальний і горизонтальний аналіз.

Вертикальний аналіз - це визначення питомої ваги окремих статей активу і пасиву балансу в загальній сумі (валюти) балансу та розрахунок відхилень в структурі звітного і базисного періодів.

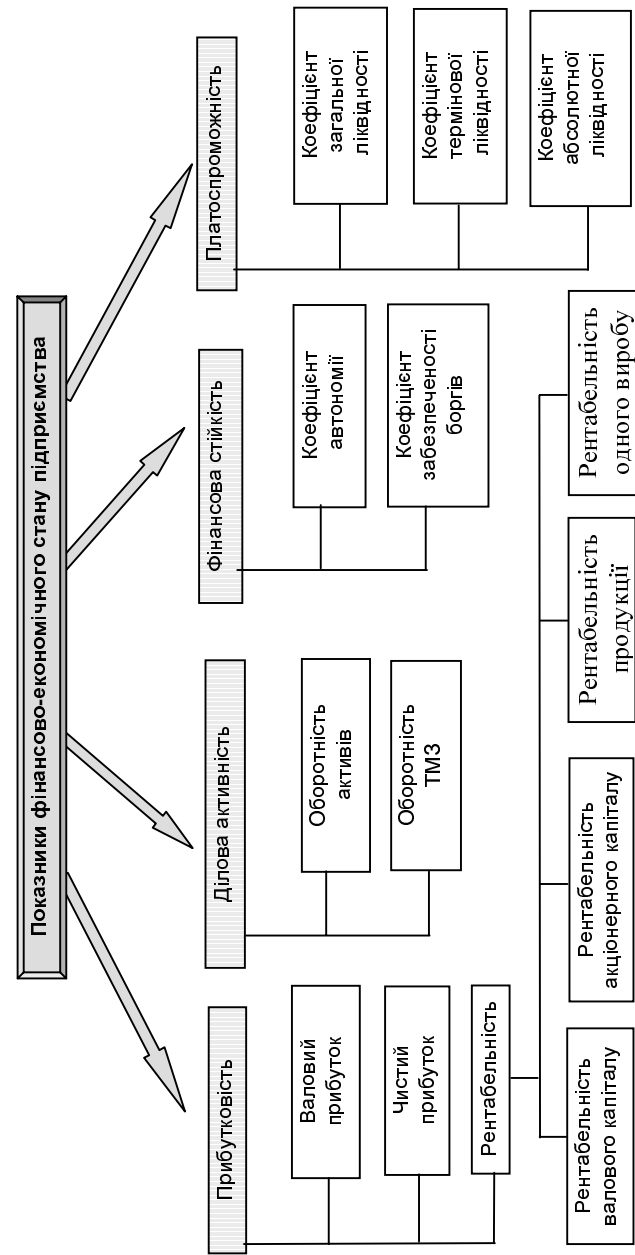


Рисунок 12.1 – Показники фінансово-економічного стану

Горизонтальний аналіз – це аналіз динаміки зміни статей балансу за декілька періодів аналізу (2-5 років).

Показниками “нормальної валюти” балансу є:

- зростання валюти балансу наприкінці звітного періоду у порівнянні з началом;
- темпи приросту оборотних активів повинні бути вищі за темпи зростання приросту необоротних активів;
- власний капітал підприємства повинен перевищувати запозичений і темпи його зростання вищі, ніж темпи зростання запозиченого капіталу;
- темпи приросту дебіторської заборгованості і кредиторської заборгованості урівноважують одне одного.

12.3 Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства

Ліквідність та платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі зробити розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями.

Ліквідність – це здатність підприємства перетворити свої активи в грошові кошти для покриття усіх необхідних короткострокових зобов'язань. Кажучи про ліквідність підприємства, мають на увазі наявність у нього обігових коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань перед усіма контрагентами і державою.

Для характеристики фінансової стійкості підприємства важливо визначити його готовність постійно (щоденно) виконувати свої фінансові зобов'язання з платежів, строк сплати яких настав. Міра такої готовності називається платоспроможністю.

Платоспроможність – це можливість підприємства своєчасно погасити платіжні зобов'язання. Головними ознаками платоспроможності є: наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку і відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

У фінансово-економічному аналізі показники платоспроможності мають дещо інше аналітичне навантаження, ніж показник ліквідності: якщо ліквідність характеризує підприємство з точки зору можливості розрахуватися за своїми зобов'язаннями за певний час за допомогою перетворення своїх активів на гроші, то під платоспроможністю розуміють здатність підприємства розрахуватися з кредиторами негайно, в день настання строку платежів, тобто йдеться про постійну наявність у нього в необхідних розмірах платіжних засобів або активів, які можуть негайно бути перетвореними у платіжні засоби (наприклад, швидколіквідні цінні папери).

У вітчизняній і зарубіжній літературі, яка висвітлює питання фінансового аналізу діяльності підприємств, і в аналітичній практиці ліквідність розглядається як у широкому значенні цього терміна, так і в більш вузькому значенні. Перший з цих підходів до визначення ліквідності передбачає аналіз здатності підприємства виконати всі без винятку зобов'язання, взяті на себе, які випливають з його статуту та інших засновницьких документів, включаючи, зокрема, захист майнових інтересів усіх власників. Другий підхід (а саме він найпоширеніший, більше того, багато авторів вважають його єдино правильним підходом до визначення і аналізу ліквідності) трактує ліквідність лише як здатність підприємства розрахуватися за своїми поточними фінансовими зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші. У даному випадку йдеться про так звані “ліквідні” активи, тобто такі, які можуть бути перетворені на гроші протягом порівняно короткого часу, який відповідає терміну погашення фінансових зобов'язань. При цьому активи підприємств, які не можуть бути швидко реалізовані, залишаються за межами самого поняття “ліквідні активи”.

Більш послідовна точка зору пов'язана з диференціацією всіх активів підприємства за ступенями ліквідності, тобто за швидкістю їх можливого перетворення на гроші. У такому разі всі активи підприємства можна поділити на групи:

- *найліквідніші активи (A1)* — грошові кошти підприємства на розрахунковому, валютному та інших рахунках, у касі, фінансові вкладення у короткотермінові цінні папери (P.220...P.240 (Ф.1));

- *активи, що швидко реалізуються (A2)* — дебіторська заборгованість, яка буде погашена за умовами договорів (P.150...P.210 (Ф.1));

– *активи, реалізація яких потребує більш тривалого часу (A3)* – виробничі запаси та інші матеріальні цінності, незавершене виробництво, готова продукція, товари, інші оборотні активи, зокрема дебіторська заборгованість, строк оплати якої минув (P.100...P.140, P.250 (Ф.1));

– *активи, що важко реалізуються (A4)* — необоротні активи, вартість яких відображена в I розділі бухгалтерського балансу (строк експлуатації яких перевищує 1 рік) (P.080 (Ф.1));

– *неліквідні активи* — матеріальні цінності, які не можуть бути продані і перетворені на гроші, а також безнадійні борги на користь підприємства.

У свою чергу, весь капітал підприємства також поділяється на групи, які диференціюються за термінами, на які відповідні фінансові ресурси надійшли у розпорядження підприємства, тобто за термінами виконання підприємством своїх фінансових зобов'язань:

– найбільш строкові пасиви (П1) – кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поточні зобов'язання за рахунками (P.530...P.610 (Ф.1));

– короткострокові пасиви (П2) – короткострокові кредити та запозичені кошти (P.500...P.520 (Ф.1));

– довгострокові пасиви (П3) – довгострокові зобов'язання (P.480 (Ф.1));

– постійні пасиви (П4) – зобов'язання щодо власників з формування власного капіталу (P.380, P.430 (Ф.1)).

Якщо всі активи підприємства і всі його зобов'язання (пасиви) згруповані у такий спосіб, то про спроможність підприємства повністю розрахуватися за своїми зобов'язаннями за рахунок наявних активів можна судити зіставивши між собою групи активів і пасивів. Зіставлення груп активів і пасивів за ступенем їх ліквідності та строковості називається аналізом ліквідності балансу в абсолютних показниках.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні співвідношення:

$$A1 \geq P1, \quad A2 \geq P2, \quad A3 \geq P3, \quad P4 \geq A4.$$

Якщо хоч одне з нерівностей не виконується, баланс підприємства вважається не ліквідним.

У практиці фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства окрім абсолютних показників для оцінки ліквідності та платоспроможності використовують відносні показники. Найбільш поширена характеристика ліквідності за допомогою наступних показників.

Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт покриття поточних зобов'язань) — характеризує здатність обігових коштів покрити короткострокові зобов'язання (борги).

$$K_{лз} = \frac{OA}{ЗК}, \quad (12.1)$$

де OA – оборотні активи підприємства;

ЗК – короткострокова заборгованість підприємства.

$$K_{лз} = P.260/P.620 \text{ (Ф.1);}$$

$$K_{лз} = (A1+A2+A3)/(П1+П2).$$

Показник ліквідності, розрахований за вищевказаною формулою, відповідає на запитання, чи здатне підприємство розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями перед усіма кредиторами наявними ліквідними оборотними активами. Стан поточної ліквідності підприємства вважається цілком задовільним, якщо показник Клз досягає або наближається до 2. Смысл саме такого підходу впливає з необхідності збереження підприємством фінансової автономії: воно не повинно створювати активи лише за рахунок позикового капіталу, частина активів обов'язково має формуватися за рахунок власного капіталу. З іншого боку, перетворення будь-яких активів на гроші для покриття зобов'язань завжди має ймовірнісний характер, тому підприємство має забезпечуватися такою сумою активів, яка більша, ніж сума зобов'язань. Також вважається, що якщо показник Клз < 1, підприємство перебуває у кризовому стані стосовно своєї поточної ліквідності.

Коефіцієнт термінової ліквідності – показує, яка частка короткострокових зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів, але й за рахунок фінансових надходжень зокрема дебіторської заборгованості.

$$K_{\text{ЛТ}} = \frac{(OA - 3)}{3K}, \quad (12.2)$$

де 3 – запаси.

$$K_{\text{ЛТ}} = (P.260 - (P.100 + \dots + 140)) / P.620 \text{ (Ф.1);}$$

$$K_{\text{ЛТ}} = (A1 + A2) / (П1 + П2).$$

Підприємство для підтримання своєї платоспроможності повинно так будувати свої платіжні стосунки з кредиторами і свої платіжні календарі, щоб цей показник постійно перебував на рівні 0,7 – 0,8. Якщо показник $K_{\text{ЛТ}} < 0,5$, це означає, що платоспроможність підприємства дуже низька.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – характеризує здатність підприємства негайно погасити короткострокові зобов'язання.

$$K_{\text{ЛА}} = \frac{AL}{3K}, \quad (12.3)$$

де АЛ – абсолютно ліквідні активи підприємства, до яких належать гроші та короткострокові фінансові вкладання.

$$K_{\text{ЛА}} = (P.220 + \dots + P.240) / P.620 \text{ (Ф.1);}$$

$$K_{\text{ЛА}} = A1 / (П1 + П2).$$

Рекомендаційна нижня межа показника – 0,2 – 0,3. Дехто з економістів вважає, що надзвичайно високе значення коефіцієнта наводить на думку про те, що фірма недостатньо продуктивно використовує свої кошти.

Із методики розрахунку коефіцієнтів випливає, що поліпшення їх значень у динаміці може бути досягнуто як за рахунок скорочення кредиторської заборгованості, так і за рахунок випереджувального зростання поточних активів (обігових коштів). Але саме собою зменшення кредиторської заборгованості неможливе, оскільки воно завжди супроводжується пропорційним скороченням обігових коштів. Тому найреальнішим засобом відновлення платоспроможності є збільшення обігових коштів підприємства з одночасним збільшенням статті "Нерозподілений прибуток" у пасиві балансу. Отже, критерієм відновлення платоспроможності є отримання у майбутньому періоді прибутку такого розміру, що необхідний для забезпечення дворазового перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями.

12.4 Оцінка фінансової стійкості підприємства

Економічною сутністю фінансової стійкості підприємства є забезпеченість його запасів і витрат джерелами їхнього формування.

Фінансова стійкість оцінюється співвідношенням власного і залученого капіталу. Стійкість фінансового стану підприємства характеризується системою фінансових коефіцієнтів.

Одним з найважливіших показників, що характеризує фінансову стійкість підприємства, його незалежність від залученого капіталу є коефіцієнт автономії.

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу)- характеризує частку коштів, що вложені власниками підприємства в загальну вартість майна.

$$K_A = \frac{KB}{B}, \quad (12.4)$$

де KB— власний капітал підприємства;

B — загальний підсумок (валюта) балансу (загальна сума фінансування).

$$K_a = P.380 / P.640 (\Phi.1)$$

Вважається, що чим вища частка власних засобів (капіталу), тим більше шансів у підприємства справитися з непередбаченими обставинами, що виникають у ринковій економіці.

Мінімальне граничне значення коефіцієнта автономії оцінюється на рівні 0,5. Таке значення показника дає підстави припускати, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними засобами. Рівень автономії цікавить не тільки саме підприємство, але і його кредиторів. Ріст коефіцієнта автономії свідчить про збільшення фінансової незалежності, підвищує гарантії погашення підприємством своїх зобов'язань і розширює можливість залучення коштів у зовнішніх інвесторів.

Коефіцієнт автономії доповнюється **коефіцієнтом співвідношення позикових і власних коштів** (коефіцієнт фінансування) – показує, скільки позикових коштів підприємство залучило на одну грошову одиницю власних коштів, що вкладені в активи.

$$K_{пв} = \frac{KЗ}{KB}, \quad (12.5)$$

де КЗ – залучений капітал.

$$K_{п/в} = (P.480+P.620)/P.380 \text{ (Ф.1)}$$

Нормальним вважається величина $K_{п/в} < 1$, тобто співвідношення позикових і власних коштів відноситься, як 1:2. Якщо отримане співвідношення перевищує нормальне, то воно вважається високим (наприклад, 3:1). А якщо дане співвідношення виявиться нижче граничного, то воно називається низьким (1:3).

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів — найбільш нестабільний із усіх показників фінансової стійкості. Розрахунок його за станом на визначену дату недостатній для оцінки фінансової незалежності підприємства. Треба додатково до розрахунку коефіцієнта визначити швидкість обороту матеріальних оборотних коштів і дебіторської заборгованості за аналізований період. При високій оборотності матеріальних оборотних коштів і ще більш високій оборотності дебіторської заборгованості коефіцієнт співвідношення позикових і власних може значно перевищувати одиницю.

Важливою характеристикою стійкості фінансового стану є коефіцієнт маневреності - показую частку власних коштів, що вложені в оборотні кошти. Власні оборотні кошти – це різниця між власними коштами та необоротними активами.

$$K_M = \frac{BOK}{KB}, \quad (12.6)$$

де BOK – власні оборотні кошти.

$$K_M = (P.380 + P.430 - P.080) / P.380$$

Коефіцієнт показує, яка частка власних коштів підприємства знаходиться в мобільній формі, що дозволяє більш-менш вільно маневрувати цими коштами. Низьке значення цього показника означає, що значна частина власних коштів підприємства закріплена в цінностях immoбільного характеру, що є менш ліквідними, тобто не можуть бути досить швидко перетворені в готівку.

З фінансової точки зору підвищення коефіцієнта маневреності і його високий рівень завжди позитивно характеризують підприємство: власні засоби при цьому мобільні, велика частина їх вкладена не в основні засоби й інші необоротні активи, а в оборотні кошти.

Як оптимальну величину коефіцієнт маневреності може бути прийнятий у розмірі $\geq 0,5$.

12.5 Оцінка прибутковості та ділової активності підприємства

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками – прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Ділова активність підприємства є досить широким поняттям і охоплює практично всі аспекти його роботи. Специфічними показниками тут є оборотність активів і товарно-матеріальних запасів, величини дебіторської та кредиторської заборгованості.

Беззбитковість роботи підприємства залежить від багатьох факторів, у тому числі від вибору оптимального обсягу виробництва та доцільних темпів розвитку підприємства. Для аналізу беззбитковості необхідно вміти визначати точку беззбитковості (самооплатності) підприємства.

Точка беззбитковості (критичний обсяг виробництва (продажів)) – це такий обсяг реалізації, при якому отриманий дохід забезпечує відшкодування усіх витрат, але не дає можливості одержувати прибуток, іншими словами, це нижній граничний обсяг випуску продукції, за якого прибуток дорівнює нулю.

Точка беззбитковості характеризується такими показниками:

1) Критичний (граничний) обсяг реалізації (штук):

$$N_{KP} = \frac{B_{ПОСТ}}{Ц' - B'_{ЗМ}}, \quad (12.7)$$

де $B_{ПОСТ}$ – постійні витрати на обсяг реалізації, грн.;

$Ц'$ – ціна на одиницю продукції, грн.;

$B'_{ЗМ}$ – середні змінні витрати на одиницю продукції, грн.

2) Поріг рентабельності – це така виручка від реалізації, за якої підприємство вже не має збитків, але ще не одержує і прибутку (гривень):

$$R_{ПОРІГ} = N_{KP} \times Ц'. \quad (12.8)$$

3) Запас фінансової міцності – це сума, на яку підприємство може собі дозволити знизити виручку, не виходячи з зони прибутку (гривень):

$$З_{ФМ} = ВР - R_{ПОРІГ}, \quad (12.9)$$

де $ВР$ – виручка від реалізації, грн.

4) Маржа безпеки (штук):

$$MB = N - N_{кр}, \quad (12.10)$$

де N – обсяг реалізації, шт.

5 Валова маржа:

$$MB = П + B_{пост}, \quad (12.11)$$

де П – прибуток.

Останні два показники оцінюють, як далеко підприємство знаходиться від точки беззбитковості. Це впливає на пріоритет управлінських рішень. Якщо підприємство наближається до точки беззбитковості, то зростає проблема керування постійними витратами, так як їхня частка у вартості збільшується. Умовно-постійні витрати – це амортизаційні відрахування, управлінські та ремонтні витрати, орендна плата, відсотки за кредит, податки, які відносять на собівартість продукції.

Таблиця 12.1 – Дані для розрахунку точки беззбитковості

Показники	Сума
Виручка від реалізації, млн.грн.	386
Змінні витрати на одиницю, тис.грн.	251
Постійні витрати, млн.грн.	100
Прибуток, млн.грн.	35
Ціна за штуку, тис.грн.	386
Обсяг реалізації, шт.	1000

Приведемо розрахунок точки беззбитковості на прикладі даних табл.12.1 та відобразимо його на рис. 12.2.

Критичний обсяг реалізації = $100000 \text{ тис.грн.} / (386 - 251) \text{ тис.грн./шт.} = 740 \text{ шт.}$

Поріг рентабельності = $740 \text{ шт.} \times 386 \text{ тис. грн./шт.} = 285,7 \text{ млн.грн.}$

Запас фінансової міцності = $386 \text{ млн. грн.} - 285,7 \text{ млн. грн.} = 100,3 \text{ млн. грн.}$

Маржа безпеки = $1000 \text{ шт.} - 740 \text{ шт.} = 260 \text{ шт.}$

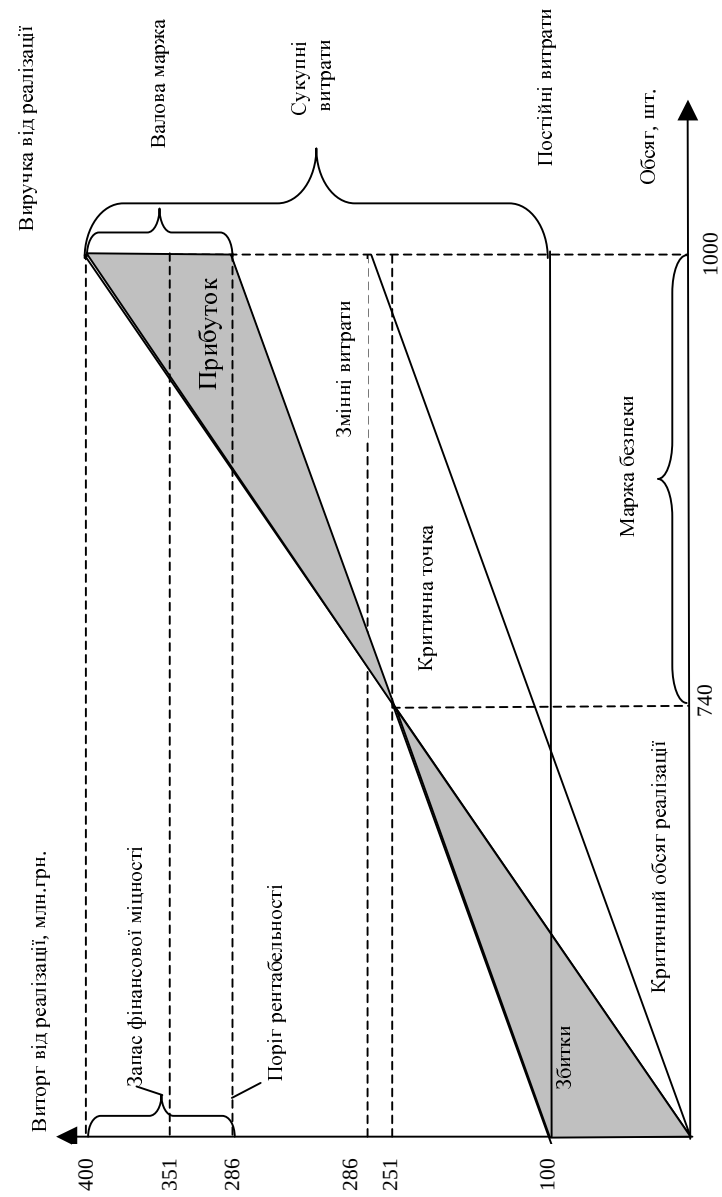


Рисунок 12.2 – Графічний метод визначення беззбитковості виробництва

Таким чином, при обсязі реалізації (продажу) 740 шт. і виручці від реалізації 285,7 млн. грн., підприємство відшкодовує усі витрати, при цьому прибуток підприємства рівний нулю. Запас фінансової міцності при цьому складає 100,3 млн.грн. Чим більша різниця між фактичним обсягом виробництва та критичним, тим вища «фінансова міцність» підприємства, а отже, і його фінансова стійкість.

На величину критичного обсягу реалізації і порога рентабельності впливають зміна суми постійних витрат, величина середніх перемінних витрат і рівень ціни. Так, підприємство з малою часткою постійних доходів може робити менше продукції, ніж підприємство з більшою часткою постійних витрат, щоб забезпечити беззбитковість і безпеку свого виробництва. Запас фінансової міцності в такого підприємства вище, ніж у підприємства з більшою часткою постійних витрат.

Фінансові результати підприємства з низьким рівнем постійних витрат меншою мірою залежать від зміни фізичного обсягу виробництва. Підприємству з високою часткою постійних витрат необхідно в значно більшій мірі побоюватися зниження обсягу виробництва.

Оборотність активів – це показник кількості оборотів активів підприємства за певний період (переважно за рік):

$$O_A = \frac{BP}{A}, \quad (12.12)$$

де BP – виручка від усіх видів діяльності підприємства за певний період часу;

A – середня величина активів за той самий період.

За цих умов середня тривалість одного оборту становитиме:

$$T_A = \frac{D_K}{O_A}, \quad (12.13)$$

де D_к – кількість календарних днів у періоді.

Оборотність товарно-матеріальних запасів виражається кількістю оборотів за певний період:

$$O_{TMЗ} = \frac{C_{РП}^П}{З}, \quad (12.14)$$

де $З$ – вартість товарно-матеріальних запасів.

Контрольні питання

- 1 Які показники характеризують фінансово-економічний стан підприємства?
- 2 Яким чином визначаються показники прибутковості та ділової активності?
- 3 Як оцінити фінансову стійкість та платоспроможність підприємства?
- 4 Яким чином визначаються: поріг рентабельності, запас фінансової міцності, маржа безпеки?

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

А.1 БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА (АКТИВ)

Таблиця А.1

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012		
Незавершене будівництво	020		
Основні засоби:			
залишкова вартість	030		
первісна вартість	031		
знос	032		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього	080		

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
II Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100		
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
незавершене виробництво	120		
готова продукція	130		
товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160		
первісна вартість	161		
резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230		
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250		
Усього	260		
III Витрати майбутніх періодів	270		
Баланс	280		

А.2 БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА (ПАСИВ)

Таблиця А.2

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I Власний капітал			
Статутний капітал	300		
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350		
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Усього	380		
II Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього	430		
III Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього	480		
IV Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530		

Продовження таблиці А.2

1	2	3	4
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього	620		
V Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640		

ДОДАТОК Б
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ
Б.1 ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Таблиця Б.1

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010		
Податок на додану вартість	015		
Акцизний збір	020		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040		
Валовий:			
прибуток	050		
збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070		
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090		
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100		
збиток	105		
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		

Продовження таблиці Б 1

1	2	3	4
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170		
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180		
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190		
збиток	195		
Надзвичайні:			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий:			
прибуток	220		
збиток	225		

Б.2 ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230		
Витрати на оплату праці	240		
Відрахування на соціальні заходи	250		
Амортизація	260		
Інші операційні витрати	270		
Разом	280		

Б.3 РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310		
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320		
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330		
Дивіденди на одну просту акцію	340		

ЛІТЕРАТУРА

- 1 Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2000. – 742 с.
- 2 Экономика предприятия и отрасли промышленности / Под ред. проф. А.С. Пелих. – 3-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 1999. – 608 с. - (Серия «Учебники, учебные пособия»)
- 3 Экономика организации. Н.Л.Зайцев. – М.: Экзамен, 2000. – 768 с.
- 4 Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с., іл.
- 5 *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 358 с. – (Серия «Высшее образование»)
- 6 Экономический справочник руководителя предприятия / Сост.: С.В. Рыжиков, В.Г. Золотоголов, В.С. Рыжиков. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 320 с.
- 7 *Приймак Т.О.* Економіка підприємств: Навч. посібник. – К.: МАУП, 1999. – 108 с.: іл. – Бібліогр.: с. 106.
- 8 *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия. Практикум: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 192 с.
- 9 Экономика предприятия: Учеб. пособие / Мокий М.С., Скамай Л.Г., Трубочкина М.И.; Под. ред. проф. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 264 с. – (Серия «Вопрос-ответ»).
- 10 Економіка підприємства: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Г.О. Швиданенко, С.Ф. Покропивний, С.М. Клименко та ін. – К.: КНЕУ, 200. – 248 с.
- 11 Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. посібник / С.Ф. Покропивний, Г.О. Швиданенко, О.С. Федонін та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2000. – 328 с.
- 12 Экономика предприятия: Задачи. Ситуации. Решения: Учеб. пособие / С.Ф. Покропивный, Г.А. Швиданенко, А.С. Федонин и др.; Под ред. С.Ф. Покропивного. – К.: Знання-Прес, 2001. – 343 с.
- 13 Економіка підприємства: Навч. посібник для студ. економ. спеціальн. ВНЗ I-IV рівнів акредитації. – 2-е вид., випр. і доп. /І.М.Бойчик, М.І.Харів, М.І.Хопчан, Ю.В.Піча. – К.: Каравела; Львів: Новий світ – 2000, 2001. – 298 с.
- 14 Экономика предприятия: тесты, задачи, ситуации: Учеб пособие для вузов / Под ред. В.А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 254 с.

- 15 Збірник задач і ділових ігор з дисципліни «Економіка підприємств» / Шапілова Н.В. – Харків: Консул, 1999. – 100 с.
- 16 Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2001.-350 с.
- 17 Управленческий учет: Учебное пособие / Под ред. А.Д.Шарамета. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000.-512 с. – (Серия «Академия бухгалтера и менеджера»).
- 18 Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посібник / Ф.Ф.Бутинець, Л.В.Чижевський, Н.В.Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
- 19 Ткаченко А.И. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины. – Киев: А.С.К, 2001. – 864 с.
- 20 Анализ финансового состояния предприятия / Ковалев А.И., Привалов В.П. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.- 386 с.
- 21 Закон України „Про господарські товариства” від 19 вересня 1991р. // Відомості Верховної ради України. – 1991. - №49. – С. 682.
- 22 Закон України „Про підприємства України” від 27 березня 1991 р. // Відомості Верховної ради України. – 1991. - №24. – С. 272.
- 23 Закон України „Про оподаткування прибутку” від 22 травня 1997 р. (З 1 січня 2001 року до цього Закону внесені зміни згідно із Законом України від 8 червня 2000 року №1805-III) // Відомості Верховної ради України. – 1991. - №49. – С. 682.
- 24 Закон України „Про оплату праці” від 24 березня 1995 р. // Урядовий кур’єр. – 1995. – 18 травня. – С. 35.
- 25 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” від 31.03.1999 р., №87.
- 26 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Загальні вимоги до фінансової звітності” від 27.04.2000 р., №92.
- 27 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 „Загальні вимоги до фінансової звітності” від 29.11.1999 р., №290 (З 14.06.2000 року до цього стандарту внесені зміни).
- 28 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Загальні вимоги до фінансової звітності” від 31.12.1999 р., №318.
- 29 Типове положення з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості Затв. Каб. Мін. України від 26.04.96 // Бухгалтерський облік і аудіт. – 1996. - №7. – С. 70.
- 30 Закон України „Про банкрутство” від 14 травня 1992 р. // Відомості Верховної ради України. – 1992. - №31.– С. 110.

Навчальне видання

Рижиков Вячеслав Сергійович
Панков Віктор Андрійович
Ровенська Вікторія Вячеславівна
Підгора Єлизавета Олександрівна

Економіка підприємства

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск Кальченко Н.В.

Підписано до друку 04.08.03
Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman Cyr. Друк офсетний.
Облік. вид. арк. 15,06. Умов. друк. арк. 15,81.
Наклад 1000 прим. Зам. № .

ТОВ «Видавничий Дім «Слово»»
01071, м. Київ, вул. Олегівська, 36, оф. 10.
Свідоцтво про реєстрацію № 1289 від 20.03.2003
т. 463-64-06. т/ф. 462-48-63
E-mail: vd_slovo@ukr.net

Віддруковано з готових діапозитивів замовника
ПП «Гарант-Сервіс»
01042, м. Київ, пров. Новопечерський, 3, корп. 2
Свідоцтво про реєстрацію № 1256 від 10.02.2003
Тел. 252-83-34. 206-20-75

