МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Відокремлений структурний підрозділ
«Криворізький фаховий коледж Національного авіаційного університету»

КОНСПЕКТ

лекцій з навчальної дисципліни

«ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»
(назва навчальної дисципліни)

для спеціальності
073 «Менеджмент»
(код та назва спеціальності)

Склав: викладач, к.е.н. Людмила ІЩЕНКО
(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Конспект обговорений
на засіданні циклової комісії
менеджменту, логістики та транспортної інфраструктури
(назва циклової комісії)

Протокол № 13 від «27» 08 2024 р.
Голова циклової комісії
_____ Надія СМИРНОВА
(підпис) (Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Кривий Ріг
2024

РОЗДІЛ №1. «ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

ТЕМА №1.1
«ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

План:

1. Поняття, цілі і напрями діяльності
2. Правові основи функціонування
3. Класифікація і структура підприємств
4. Добровільні і інституціональні об'єднання підприємств

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

ЗМІСТ

1. Поняття, цілі і напрями діяльності

Будь-яке суспільство для забезпечення нормального (достатньо комфортного) рівня своєї життєдіяльності здійснює безліч видів конкретної праці. З цією метою люди створюють певні організації (трудові колективи), які спільно виконують ту чи ту місію (реалізують програму або мету) і діють на засаді певних правил і процедур. Проте мета й характер діяльності таких численних організацій різні. За цією ознакою їх можна поділити на дві групи: підприємницькі (комерційні), що функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів, і непідприємницькі (некомерційні), існування яких забезпечується бюджетним фінансуванням держави. Організації з підприємницьким характером діяльності називають підприємствами.

- ***Підприємство*** *— це організаційно відокремлена та економічно самостійна основна (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги).*

Кожне підприємство має історично сформовану конкретну назву—завод, фабрика, шахта, електростанція, майстерня, ательє тощо; може включати кілька виробничих одиниць — заводів або фабрик (комбінат, виробниче об'єднання). У більшості країн з розвинутою ринковою економікою такі виробничі одиниці називають фірмами. Під словом «фірма» розуміють підприємства, що здійснюють господарську діяльність у галузях промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, торгівлі тощо з метою одержання кінцевого фінансового результату — прибутку. Кожна з них визначає для себе певне фірмове найменування, під яким її записують до державного реєстру своєї країни. Фірмове найменування, як правило, включає ім'я та прізвище одного чи кількох власників фірми, відображає характер її діяльності, правовий статус та форму господарювання. В окремих країнах досить поширені більш конкретні найменування фірм. Наприклад, в Англії вони мають назву компаній, США— корпорацій, країнах континентальної Європи — товариств.

Важливо знати, що кожне підприємство або фірма є юридичною особою, має замкнуту систему обліку та звітності, самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з власною назвою, а також товарний знак (марку) у вигляді певного терміна, символу, малюнка або комбінації таких. Фірмовий знак (марка) служить для ідентифікації товарів або послуг продуцента (продавця) та їх відокремлення на ринку від продукції (послуг) конкурентів.

Для ефективного господарювання істотним є визначення цілей створення та функціонування підприємства (фірми). Генеральну (головну) мету підприємства, тобто чітко окреслену причину його Існування, у світовій економіці заведено називати *місією.* Здебільшого місією сучасного підприємства (фірми) вважають виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку та одержання максимально можливого прибутку.

На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються *загальнофірмові цілі,* які мають відповідати певним вимогам:

> по-перше, цілі підприємства мають бути *конкретними й піддаватися вимірюванню.* Формулювання цілей у конкретних формах створює вихідну базу відліку для наступних правильних господарських та соціальних рішень. Завдяки цьому можна більш обґрунтовано визначити, наскільки ефективно підприємство (фірма) діє в напрямку здійснення своїх цілей;

> по-друге, цілі підприємства мають бути *орієнтованими в часі,* тобто мати конкретні горизонти прогнозування. Цілі звичайно встановлюються на тривалі або короткі проміжки часу. Довготермінова мета має горизонт прогнозування, що дорівнює п'яти рокам, інколи більше (7—10 років) - для передових у технічному відношенні фірм; короткотермінова — в межах одного року;

> по-третє, цілі підприємства мають бути *досяжними* і забезпечувати підвищення ефективності його діяльності. Недосяжні або досяжні частково цілі спричинюють негативні наслідки, зокрема блокування прагнення працівників ефективно господарювати, зменшення рівня їхньої мотивації, погіршання показників інноваційної, виробничої та соціальної діяльності підприємства, зниження конкурентоспроможності його продукції на ринку;

> по-четверте, з огляду на динаміку ефективності виробництва множинні цілі підприємства повинні бути *взаємно підтримуючими,* тобто дії і рішення, що необхідні для досягнення однієї мети, не можуть перешкоджати реалізації інших цілей. Інше може призвести до виникнення конфліктної ситуації між підрозділами підприємства (фірми), відповідальними за досягнення різних цілей.

У кінцевому підсумку цілі підприємства (фірми) мають бути чітко сформульовані для кожного виду його (її) діяльності, що є важливим для суб'єкта господарювання, котрий прагне спостерігати й вимірювати результати цієї діяльності.

Варто також знати, що цілі підприємства (фірми) будуть значущою частиною стратегічного планування у тому разі, коли їх не лише правильно сформульовано та ефективно систематизовано, а й достатньо про них інформовано весь персонал і відпрацьовано дійову систему стимулювання їхнього здійснення.

Напрямки діяльності. У практиці господарювання кожне підприємство (фірма), що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрямки.

Відповідно до логіки й послідовності стадій відтворювального процесу визначальним напрямком діяльності кожного підприємства за умов ринкових відносин є ***вивчення ринку товарів,*** або ситуаційний аналіз. Такий аналіз повинен передбачати комплексне дослідження ринку, рівня конкурентоспроможності й цін на продукцію, інших вимог покупців товару, методів формування попиту та каналів товарообігу, зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Результати вивчення ринку товарів служать вихідною базою для обґрунтування конкретних шляхів удосконалення і розвитку ***інноваційної діяльності*** підприємства (фірми) на перспективний період. Інноваційна діяльність охоплює науково-технічні розробки, технологічну і конструкторську підготовку виробництва, запровадження технічних, організаційних та інших нововведень, формування інвестиційної політики на найближчі роки, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо.

Наступним найбільш складним за обсягом і вирішенням організаційно-технічних завдань напрямком є ***виробнича діяльність*** підприємства (фірми), її організація та оперативне регулювання в просторі й часі. З усієї сукупності постійно здійснюваних заходів, що з них складається виробнича діяльність, найважливішими треба вважати: обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної номенклатури та асортименту відповідно до потреб ринку; формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їхню оптимізацію відносно виробничих можливостей підприємства; збалансування виробничої потужності та програми випуску продукції на поточний і кожний наступний рік прогнозного періоду; забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами; розробку й дотримання узгоджених у часі опсративно-календарних графіків випуску продукції.

Ефективність інноваційно-виробничих процесів, постійно здійснюваних на кожному підприємстві (фірмі), визначається рівнем його (її) ***комерційної діяльності,*** значущість якої за умов ринку істотно зростає. Це очевидно, оскільки від масштабів та якості саме цього напрямку діяльності підприємства найбільшою мірою залежить фінансова результативність виробництва, яку найповніше характеризує величина одержуваного прибутку. Необхідною умовою досягнення бажаного успіху комерційної діяльності є дійова реклама і безпосередня організація збуту своєї продукції, розвиток системи товарних бірж, належне стимулювання покупців.

Іще одним важливим напрямком діяльності підприємства (фірми), який завершує послідовний цикл відтворювального пронесу, слід вважати ***післяпродажний сервіс*** багатьох видів товарів — машин та устаткування, автомобілів, комп'ютерної, розмножувальної, медичної, складної побутової техніки, інших виробів виробничо-технічного й споживчого призначення. Післяпродажний сервіс охоплює пусконалагоджувальні роботи у сфері експлуатації (використання) куплених на ринку товарів, їхнє гарантійне технічне обслуговування протягом певного терміну, забезпечення необхідними запасними частинами і проведення ремонтів під час нормативного строку служби тощо. Він є важливим джерелом інформації для продуцентів про надійність і довговічність виготовлених технічних засобів, а також про потрібні експлуатаційні витрати. Ця інформація використовується продуцентами для вдосконалення продукції, оптимізації строків оновлення її номенклатури та асортименту.

До інтегрованого напрямку, що охоплює багато конкретних видів, належить ***економічна діяльність*** підприємства (фірми). Зокрема вона включає: стратегічне та поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну та фінансову діяльність тощо. Цей напрямок є визначальним для оцінки й регулювання всіх елементів системи господарювання на підприємстві. Зміст окремих видів економічної діяльності підприємства (фірми) детальніше буде висвітлено у відповідних розділах цього підручника.

Непересічне значення має ***соціальна діяльність,*** оскільки вона істотно впливає на ефективність усіх інших напрямків і конкретних видів діяльності (інноваційної, виробничої, комерційної, економічної), результативність яких безпосередньо залежить від рівня професійної підготовки й компетентності всіх категорій працівників, дійовості застосовуваного мотиваційного механізму, постійно підтримуваних на належному рівні умов праці та життя трудового колективу. Тому ефективне управління персоналом має бути пріоритетним і найважливішим напрямком діяльності кожного підприємства (фірми) за умов соціальне орієнтованої ринкової економіки.

2. Правові основи функціонування

Напрямки діяльності взаємозв'язані й у сукупності характеризують ту чи ту стратегію функціонування й розвитку підприємства, механізм його господарювання. Підприємство (фірма) має діяти та господарювати в межах законодавства, що регулює всі напрямки його (її) діяльності. З великої кількості юридичних актів визначальними є Закон України «Про підприємства в Україні», статут підприємства, а також узгоджений з чинним законодавством колективний договір, що регулює відносини трудового колективу з адміністра-12 цією підприємства (фірми).

Закон про підприємства. Закон «Про підприємства в Україні», який регламентує діяльність різних видів підприємств, ухвалено сесією Верховної Ради України 27 березня 1991 р. Пізніше до нього вносились окремі зміни. Цей Закон визначає види та організаційні форми підприємств, правила їхнього створення й ліквідації, механізм здійснення ними підприємницької діяльності; створює однакові правові умови для діяльності підприємств незалежно від форми власності й системи господарювання; забезпечує самостійність підприємств, чітко фіксує їхні права та відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини з іншими суб'єктами господарювання і державою. З метою правильного їх розуміння варто пояснити найбільш принципові з них.

• **Створення, реєстрація, ліквідація та реорганізація підприємства.** Будь-яке підприємство може бути

створене:

1) відповідно до рішення власника (власників) майна чи вповноваженого ним (ними) органу, організації-засновника;

2) унаслідок примусового поділу іншого підприємства згідно з чинним антимонопольним законодавством;

3) через виокремлювання зі складу діючого підприємства одного або кількох структурних підрозділів з рішення їхніх трудових колективів і за згодою власника майна (уповноваженого органу). Підприємство має право створювати свої філії (представництва, відділення або інші відокремлені підрозділи) з поточними й розрахунковими рахунками в банку.

Кожне створене підприємство підлягає державній реєстрації за місцем перебування у відповідному виконавчому комітеті Ради народних депутатів за певну плату. Для цього підприємство подає органу місцевої влади заяву, рішення засновника про створення, статут та інші визначені Кабінетом Міністрів України документи. Дані про державну реєстрацію повідомляються Міністерству економіки і Держкомітету статистики, саме підприємство заноситься до державного реєстру України згідно зі своїм ідентифікаційним цифровим кодом.

Підприємство може бути ліквідоване (реорганізоване) у випадках: прийняття відповідного рішення власником майна, визнання його банкрутом, заборони діяльності за невиконання встановлених законодавством умов. Ліквідація підприємства здійснюється ліквідаційною комісією, створюваною власником або вповноваженим ним органом, а за банкрутства — судом чи арбітражем. Про таку акцію повідомляється в пресі з визначенням строків претензій до підприємства, що ліквідується. Ліквідаційна комісія повинна оцінити наявне майно такого підприємства, розраховуватись з кредиторами, скласти й передати власнику ліквідаційний баланс. 1 підприємство вважається ліквідованим (реорганізованим) з моменту виключення його з державного реєстру України.

• **Загальні принципи управління підприємством і самоврядування трудового колективу.** Управління підприємством здійснюється відповідно до його статуту на засаді поєднання прав власника майна і принципів самоврядування трудового колективу.

Власник здійснює свої права з управління підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи. Управлінські права можуть бути делеговані раді підприємства (правлінню). Вищим керівним органом колективного підприємства є загальні збори (конференція) власників майна, а виконавчі функції здійснює правління. Підприємство самостійно визначає структуру управління, встановлює штати функціональних, виробничих та інших підрозділів. Власник безпосередньо наймає (призначає, обирає) керівника підприємства. З керівником укладається контракт (договір, угода), що визначає строки найму, права, обов'язки і відповідальність, умови матеріального забезпечення та звільнення з посади. Керівник призначає на посаду й звільняє з неї своїх заступників, керівників і спеціалістів структурних підрозділів підприємства.

Трудовий колектив підприємства діє (господарює) за принципами самоврядування. Це означає, що він має конкретні повноваження щодо вирішення широкого кола питань з господарської та соціальної діяльності підприємства. Зокрема трудовий колектив з правом найму працівників розглядає, затверджує або бере участь у вирішенні питань, що стосуються: проекту колективного договору; надання соціальних пільг певним категоріям персоналу; мотивації продуктивної праці, клопотання про представлення працівників до урядових нагород. Трудовий колектив підприємства, де частка держави або місцевого органу влади у вартості майна перевищує 50 відсотків, має право спільно із засновником або власником розглядати зміни у статуті підприємства й доповнення до нього, визначати умови найму керівника підприємства; приймати рішення про здачу підприємства в оренду, його вступ до якогось добровільного об'єднання або вихід з нього, про створення нових підприємств на базі окремих структурних підрозділів.

• **Формування й використання майна підприємства.** Майно підприємства становлять матеріальні активи та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в його самостійному балансі і яке належить підприємству за правом власності або повного господарського відання (володіння, користування і розпоряджання ним на свій розсуд). Джерелами формування майна підприємства служать грошові й матеріальні внески засновників; доходи від реалізації продукції, інших видів господарської діяльності, від цінних паперів; кредити банків та інших кредиторів; капітальні вкладення, дотації з державного й місцевого бюджетів; надходження від роздержавлення та приватизації власності або від придбаного майна іншого підприємства (організації); безплатні або доброчинні внески підприємств, організацій та окремих громадян. Підприємство, якщо інше не передбачене його статутом, має право (з дозволу власника) продавати, здавати в оренду, обмінювати, передавати безплатно в тимчасове користування іншим підприємствам і громадянам засоби виробництва та інші матеріальні цінності. Воно може також випускати й продавати власні цінні папери, купувати їх у інших юридичних осіб. Підприємству дозволяється за певну плату або на пільгових умовах володіти й користуватися землею та іншими природними ресурсами. При цьому його обов'язком є своєчасне здійснення природоохоронних заходів (зде більшого власним коштом). У разі банкрутства підприємства фінансування таких заходів провадиться за рахунок коштів від продажу його майна, а за браком таких — з бюджету відповідного органу місцевої влади або держави.

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

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

здійснюється через систему податків, податкових пільг, різних економічних санкцій. У випадках, передбачених статутом підприємства, певна частина чистого прибутку може передаватися у власність членів трудового колективу. За умови зовнішньоекономічної діяльності підприємства частину прибутку (доходу) становлять валютні кошти, що зараховуються на його валютний рахунок у банку та використовуються ним самостійно. Залежно від величини доходу підприємства визначається фонд оплати праці його персоналу. Мінімальний розмір оплати праці різних категорій персоналу всіх видів підприємств не може бути меншим за прожитковий мінімум, установлений державою.

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

Держава забезпечує будь-якому підприємству однакові економічні й правові умови господарювання. З цією метою вона: сприяє розвитку ринку, здійснюючи його регулювання за допомогою економічних методів та антимонопольного законодавства; забезпечує пільгові умови тим підприємствам, які впроваджують прогресивні технології і створюють нові робочі місця; стимулює розвиток малих підприємств, надаючи пільги за оподаткування та державного кредитування, створюючи фонди сприяння розвитку малих підприємств тощо.

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

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

Статут. Будь-яке підприємство (добровільне об'єднання підприємства підприємств) діє на підставі власного *статуту,* тобто певного зібрання обов'язкових правил, що регулюють його індивідуальну (їхню сукупну) діяльність, взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання. Статут має відповідати основним положенням закону України про підприємства; його затверджує власник (власники) чи засновник (засновники) підприємства (добровільного об'єднання підприємств), а для державних підприємств — власник майна за участю відповідного трудового колективу.

У статуті підприємства визначаються: його точне найменування та місцезнаходження; власник (власники) або засновник (засновники); основна місія й цілі діяльності; органи управління та порядок їхнього формування; компетенція (повноваження) трудового колективу та його виборних органів; джерела та порядок утворення майна; умови реорганізації і припинення існування.

У найменуванні підприємства треба відобразити його конкретну назву (завод, фабрика, майстерня тощо), вид (приватне, колективне, державне, акціонерне товариство) тощо.

У статуті має бути визначено орган, що має право репрезентувати інтереси трудового колективу (рада трудового колективу, рада підприємства, профспілковий комітет тощо). До нього можна включати положення, зв'язані з особливостями діяльності підприємства: про трудові взаємини, які виникають на підставі членства; про повноваження, порядок створення та структуру ради підприємства; про товарний знак тощо.

Колективний договір. На підприємстві важливу соціальну роль відіграє *колективний договір* — угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією (власником чи вповноваженим ним органом), що укладається (уточнюється) щорічно і не може суперечити чинному законодавству України.

Колективним договором регулюються виробничі, трудові та економічні відносини трудового колективу з адміністрацією (власником) будь-якого підприємства, яке використовує найману працю. Колективний договір, як правило, складається зі вступної частини, що знайомить трудовий колектив із напрямками розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності), умов праці і культурно-побутового забезпечення працівників, а також кілька розділів із конкретними зобов'язаннями адміністрації за основними напрямками діяльності колективу.

У колективний договір включають зобов'язання щодо поліпшення умов праці та стану довкілля; заходи для забезпечення зростання продуктивності праці та її оплати, професійної підготовки й підвищення кваліфікації кадрів, соціального захисту працівників підприємства. Значне місце у колективному договорі займають зобов'язання в галузі будівництва житла, будинків відпочинку, санаторіїв, медичних та дошкільних установ, спортивно-оздоровчих комплексів. Колективний договір включає також окремий розділ, що визначає порядок участі працівників у використанні прибутку підприємства, якщо таке передбачене статутом.

Сторони, які уклали й підписали колективний договір, повинні періодично (не менше двох разів на рік) взаємозвітувати про його виконання на зборах (конференції) трудового колективу.

3. Класифікація і структура підприємств

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:

1) мета та характер діяльності;
2) форма власності;
3) національна належність капіталу;
4) правовий статус і форма господарювання;

5) галузево-функціональний вид діяльності;
6) технологічна й територіальна цілісність;
7) 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.

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

КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ (ФІРМ)

Класифікаційні ознаки	Види підприємств (фірм)
Мста й характер діяльності	• Комерційні • Некомерційні
Форма власності майна	• Приватні • Колективні • Комунальні • Державні (казенні)
Національна належність капіталу	• Національні • Закордонні • Змішані (спільні)
Правовий статус і форма господарювання	• Одноосібні • Кооперативні • Орендні • Господарські товариства
Галузсво-функціональний вид діяльності	• Промислові • Сільськогосподарські • Будівельні • Транспортні • Торгові • Виробиичо-торгові • Торгово-поссрсдницькі • Інноваційно-впроваджувальні • Лізингові • Банківські • Страхові • Туристичні тощо
Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування	• Головні (материнські) • Дочірні • Асоційовані • Філії
Розмір за кількістю працівників	• Великі (надвеликі) • Середні • Малі (дрібні) • Мікропідприємства

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

Колективне — це таке підприємство, що грунтується на власності його 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:

а) підприємство провадить виробничу або іншу діяльність, яка відповідно до чинного законодавства може здійснюватись тільки державним підприємством;

б) головним споживачем продукції підприємства (понад 50 відсотків) є держава;

в) підприємство є суб'єктом природних монополій.

За національною належністю капіталу заведено 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, то 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 20 орендатору 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.

Виокремлювані за цією ознакою *господарські товариства* є об'єднаннями підприємців. 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.

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.

Товариством з обмеженою відповідальністю вважається таке, що має статутний фонд, поділений на частини, розмір котрих визначається засновницькими документами; учасники цього товариства несуть відповідальність у межах їхнього внеску.

Командитним є товариство, яке, поряд із членами з повною відповідальністю, включає одного чи більше учасників, відповідальність котрих обмежується особистим внеском у майно такого товариства.

Найбільш розвинутою формою господарських товариств є ***акціонерне товариство.*** Головним атрибутом такого товариства служить *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 за ліквідації товариства.

Акціонерні товариства бувають двох видів:

- *відкритого типу,* акції якого розповсюджуються через відкриту передплату та купівлю-продаж на фондових біржах;

- *закритого типу,* акції котрого 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.

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 і ступеня підпорядкованості, підприємства, які перебувають у сфері впливу головної фірми, можна підрозділити на дочірні, асоційовані та *філії.*

Дочірнє підприємство (компанія) — юридичне 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 і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву. Майже весь акціонерний капітал філії належить материнській фірмі.

З-поміж суб'єктів господарської діяльності окремо виділяють: ***малі (дрібні) підприємства,*** що становлять основу 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; науці й науковому обслуговуванні — до 100 осіб; галузях невиробничої сфери — до 25 осіб; роздрібній торгівлі — до 15 осіб. Окрім того, віднедавна офіційно заведено називати мікропідприємствами суб'єктів малого підприємництва із середньооблікової чисельністю працівників до 10 осіб та обсягом виручки від продажу продукції (надання послуг) до 250 тис. грн. за рік.

Структура підприємств. Під структурою будь-якого підприємства заведено розуміти його внутрішній устрій, який характеризує склад підрозділів і систему зв'язків, підпорядкованості та взаємодії між ними. При цьому розрізняють виробничу й загальну структури підприємства.

Основу діяльності кожного підприємства становлять виробничі процеси, що виконуються у відповідних підрозділах. Саме склад цих підрозділів і характеризує *виробничу структуру* підприємства. Існує кілька принципів класифікації виробничих структур.

1. Залежно від підрозділу, діяльність якого покладено в основу виробничої структури, розрізняють цехову, безцехову, корпусну та комбінатську виробничі структури.

За цехової виробничої структури основним виробничим підрозділом є цех, тобто адміністративне відокремлена частина підприємства, що в ній виконується певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації. За характером своєї діяльності цехи поділяються на основні, допоміжні, обслуговуючі та побічні.

Основні цехи виготовляють продукцію, призначену для реалізації на сторону, тобто продукцію, що визначає профіль та спеціалізацію підприємства.

Допоміжні цехи виготовляють продукцію, що використовується для забезпечення власних потреб усередині самого підприємства.

Обслуговуючі цехи та господарства виконують роботи, які забезпечують необхідні умови для нормального перебігу основних і допоміжних виробничих процесів.

Побічні цехи займаються, **як правило, утилізацією** переробкою та виготовленням продукції з відходів основного виробництва.

У структурі деяких підприємств існують *експериментальні (дослідні) цехи,* які займаються підготовкою та випробуванням нових виробів, розробкою нових технологій, проведенням різноманітних експериментальних робіт.

На невеликих підприємствах з відносно простими виробничими процесами застосовується ***безцехова виробнича структура.*** Основою її побудови є виробнича дільниця, як найбільший структурний підрозділ такого підприємства. Виробнича дільниця — це сукупність територіальне відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція.

На великих підприємствах кілька однотипних цехів можуть бути об'єднані в корпус. У цьому разі корпус стає основним структурним підрозділом підприємства. Така виробнича структура дістала назву *корпусної.*

На підприємствах, де здійснюються багатостадійні процеси виробництва, характерною ознакою яких є послідовність процесів переробки сировини (металургійна, хімічна, текстильна промисловість) використовується *комбінатська виробнича структура,* її основу становлять підрозділи, які виготовляють завершену частку готового виробу (чавун, сталь, прокат).

2. 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 і 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 великосерійного 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 предметне. Переважна більшість підприємств використовує *змішану виробничу структуру,* коли частину цехів спеціалізовано технологічно, а решту — предметне.

3. Залежно від наявності основних і допоміжних процесів розрізняють підприємстваз комплексною та спеціалізованою структурами виробництва. *Підприємства з комплексною виробничою структурою* мають усю сукупність основних та допоміжних цехів, а зі *спеціалізованою структурою* — лише частину. Підприємства і спеціалізованою структурою поділяють на:

—підприємства механоскладального типу, які отримують заготівки від інших підприємств;

—підприємства складального типу, які випускають продукцію з деталей, вузлів та агрегатів, що виготовляються на інших підприємствах;

—підприємства заготовочного типу, що спеціалізуються на виробництві заготівок;

—підприємства, спеціалізовані на виробництві окремих деталей.

Формування виробничої структури здійснюється під впливом багатьох чинників. Головними з них є: виробничий профіль підприємства; обсяги виробництва продукції; рівень спеціалізації; місце знаходження підприємства.

Виробничий профіль підприємства, тобто характер та особливості продукції, що виробляється, безпосередньо зумовлюють хід виробничого процесу і склад відповідних підрозділів. Так, конструкція виробу передбачає певні технологічні процеси його виготовлення, певну їхню послідовність та трудомісткість. Отже, вона визначатиме й перелік виробничих підрозділів, що здійснюють ці технологічні процеси. Складна технологія, таким чином, збільшує кількість підрозділів, які її реалізують, та передбачає більш розгалужену систему зв'язків між ними.

Суттєво впливає на виробничу структуру рівень спеціалізації. Із розвитком і поглибленням спеціалізації зменшується кількість виробничих підрозділів підприємства, спрощується його структура. Навпаки, чим більш універсальним є підприємство, тим складніша його структура.

Виробнича структура підприємства залежить і від місця його знаходження. Наприклад, підприємства розміщені у віддалених від промислових центрів регіонах, як правило, більш універсальні та автономні. Для таких підприємств характерна розвинута виробнича структура.

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 так звана загальна структура підприємства.

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

Підприємство очолює *директор.* Він здійснює керівництво 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.

Першим заступником 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 *головний економіст (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.

Головне завдання ***начальника виробництва*** — це забезпечення виконання планів підприємства; з цією метою начальник 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.

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 і соціальних 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.*** Функції контролю якості продукції, запобігання браку, розробки і впровадження систем управління якістю покладено на незалежний від будь-якого заступника директора ***відділ технічного контролю.*** Реалізацією діловодства на підприємстві, тобто приймання вхідної документації, її реєстрацію, облік, розподіл, організацію внутрішнього документообігу, відправлення та зберігання документів забезпечує *канцелярія.*

Директору підприємства також безпосередньо підпорядковано ***начальників цехів,*** які здійснюють технічне та господарське керівництво відповідним цехом. До складу апарату управління цеху входить заступник начальника цеху з підготовки виробництва. Він займається питаннями розробки технологічних процесів, забезпечує дільниці необхідною документацією та оснасткою. Помічник начальника 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.

Начальник цеху здійснює управління виробництвом за допомогою майстрів виробничих дільниць, які вже безпосередньо або за допомогою бригадирів організують працю виконавців.

4. Добровільні і інституціональні об’єднання підприємств

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

1) добровільні;

2) 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 договірного 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 засаді 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 створюваний спільний збутовий орган або збутову мережу 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'єднувані у холдингу суб'єкти мають юридичну й господарську самостійність. Проте право вирішення основних питань їхньої діяльності належить холдинговій компанії.

- фінансові групи — об'єднання юридичне 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-торговельні та інші подібні об'єднання

У народному господарстві України функціонують потужні державні корпорації, створені на базі колишніх вузькогалузевих міністерств (наприклад державна корпорація «Укрбудматеріали»). Інституціональні міжгалузеві об'єднання підприємств та організацій створюються і діють під різноманітними офіційними назвами в агропромисловому комплексі, будівництві, житлово-комунальному господарстві та інших взаємозв'язаних секторах економіки України.

ТЕМА №1.2
«ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА»

План:

1. Оцінка, класифікація і структура основних фондів підприємства
2. Спрацювання, амортизація та відтворення основних фондів
3. Ефективність відтворення та використання основних фондів

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

ЗМІСТ

1. Оцінка, класифікація і структура основних фондів підприємства

Виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг) здійснюється в процесі взаємодії праці людини та певних засобів виробництва. Останні за своїм матеріально-речовим складом становлять *виробничі фонди підприємства,* усю сукупність яких поділяють на основні та оборотні (рис. 1). Проте засоби виробництва як сукупність засобів і предметів праці не можна ототожнювати з виробничими фондами, що зумовлено двома обставинами. По-перше, елементи засобів виробництва стають виробничими фондами лише з моменту їхнього безпосереднього використання у виробничому процесі.

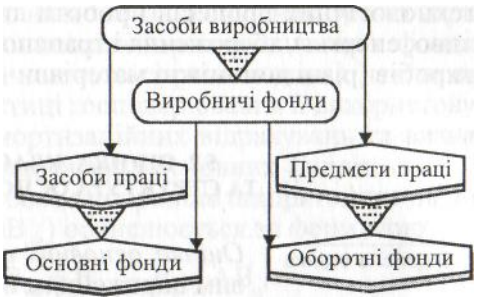

Рис. 1 – Склад і взаємозв'язок засобів виробництва та виробничих фондів

По-друге, виробничі фонди на відміну від засобів виробництва є виключно вартісною економічною категорією. Це означає, що до виробничих фондів відносять не всі елементи засобів виробництва взагалі, а ті з них, які мають вартість.

Складовим частинам виробничих фондів властиві певні характерні ознаки, за якими можна розрізняти основні та оборотні фонди й обґрунтовано тлумачити сутність та значення цих економічних категорій для відтворювальних процесів.

- ***Основні фонди*** *— це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий часу своїй незмінній споживній формі, а їхня вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється, (на платні послуги) частинами еміру спрацювання.*

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

Економічна сутність і матеріально-речовий зміст основних та оборотних фондів служать визначальними характеристиками щодо окреслення їхнього значення у здійсненні відтворювальних процесів, функціонуванні та розвитку будь-якого виробництва. Уся сукупність наявних виробничих фондів становить найбільшу за питомою вагою частину (близько 60 відсотків) національного багатства країни. Основні фонди визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку. Зростання й удосконалення засобів праці забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу. Знаряддя праці, які є найбільш активною частиною основних фондів, становлять матеріальну основу виробничої потужності підприємства. Елементи оборотних фондів формують речовинну субстанцію продукції, що виготовляється (сировина, конструкційні матеріали), створюють матеріальні умови для здійснення технологічних процесів і роботи виробничого устаткування (паливо, енергія), збереження і транспортування сировини та готових виробів (різні допоміжні матеріали — мастила, фарби тощо; тара).

Класифікація і структура. Необхідною умовою правильного обліку й планування відтворення основних фондів підприємств є їхня класифікація. Найбільше економічне значення має видова класифікація, згідно з якою всі основні фонди за ознакою подібності їхнього функціонального призначення та натурально-речового складу розподіляються на певні види (рис. 2).

Рис. 2 – Видова класифікація основних фондів

У практиці господарювання з метою спрощення обліку основних фондів до оборотних фондів відносять інструменти та інвентар зі строком експлуатації до одного року і вартістю до 100 одиниць національних грошей, а також усі спеціальні інструменти та пристрої, спеціальний одяг та взуття незалежно від строку використання й вартості.

Зображена на рис. 2. видова класифікація основних фондів використовується чинними системами бухгалтерського обліку та статистики. Для встановлення норм амортизаційних відрахувань і розрахунків щорічних амортизаційних сум застосовують укрупнену класифікацію, виокремлюючи три групи основних фондів:

- *перша* — будівлі, споруди, їхні структурні компоненти й передавальні пристрої;
- *друга* — автомобільний транспорт, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включаючи ЕОМ, інші машини для автоматичного оброблення інформації, телефони, інше офісне обладнання;
- *третя* — основні фонди, не включені до першої та другої груп.

Оскільки елементи основних фондів відіграють неоднакову роль у процесі виробництва, неабияке значення має поділ таких на дві частини: *активну,* яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі і завдяки цьому забезпечує належний обсяг та якість продукції, і *пасивну,* що створює умови для здійснення процесу виробництва. До активної частини основних фондів відносять переважно робочі машини й устаткування, інструмент, вимірювальні та регулюючі прилади і пристрої, використовувану в автоматизованих системах управління технологічними процесами обчислювальну техніку, деякі технічні споруди — гірничі виробки шахт, газові й нафтові свердловини.

Співвідношення окремих видів (груп) основних фондів, виражене у відсотках до їхньої загальної вартості на підприємстві, визначає *видову (технологічну) структуру використовуваних засобів праці.* За інших однакових умов технологічна структура основних фондів є то прогресивнішою та ефективнішою, що більшою є в їхньому складі питома вага активної частини. Вона змінюється під впливом багатьох факторів. Найбільш суттєві з них такі:

- ⌘ виробничо-технологічні особливості підприємства;
- ⌘ науково-технічний прогрес і зумовлений ним технічний рівень виробництва;
- ⌘ ступінь розвитку різних форм організації виробництва;
- ⌘ відтворювальна структура капітальних вкладень у створення нових основних фондів;

⌘ вартість будівництва виробничих об'єктів і рівень цін на технологічне устаткування;
⌘ територіальне розміщення підприємства.

Щодо всієї сукупності промислових підприємств України, то в загальному обсязі основних фондів питома вага окремих їхніх видів протягом останніх років коливалась у межах: будівель і споруд — 45—47%; машин і устаткування — 40—42%, у тім числі робочих — 30—32%; транспортних засобів — 2,5—3%. На підприємствах і в організаціях аграрного сектора частка в загальній вартості сільськогосподарських виробничих основних фондів приблизно становила: будівель, споруд і передавальних пристроїв — 64—65%; силових і робочих машин і устаткування — 14—16%; робочої та продуктивної худоби— 10—12%; багаторічних насаджень — 5—6%; транспортних засобів — 3—4%. Загальна тенденція динаміки технологічної структури основних фондів характеризується поступовим збільшенням питомої ваги їхньої активної частини

Вартісна оцінка. *Оцінка основних фондів* підприємства є грошовим вираженням їхньої вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального обсягу основних фондів, їхньої динаміки і структури, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства за певний період.

У зв'язку з тривалим функціонуванням та поступовим спрацюванням засобів праці, постійною зміною умов їхнього відтворення існує кілька видів оцінки основних фондів. Основні фонди підприємства оцінюються: залежно від моменту проведення оцінки — за первісною (початковою) чи відновленою вартістю; залежно від стану основних фондів — за повною або залишковою вартістю.

Первісна вартість основних фондів — це фактична їхня вартість на момент уведення в дію чи придбання. Наприклад, нове виробниче приміщення зараховують на баланс підприємства за кошторисною вартістю його будівництва; первісна вартість будь-якого виробничого устаткування, крім оптової ціни, включає витрати на його транспортування й установку на місці використання.

Відновлена вартість основних фондів — це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за сучасними цінами. Зі зміною умов виробництва й цін на ті самі елементи засобів праці між первісною (початковою) та відновленою вартістю основних фондів виникає розбіжність, яка призводить до ускладнення обліку й поточного регулювання процесу відтворення основних фондів, правильного розрахунку певних економічних показників діяльності підприємства. Тому для забезпечення порівнянності вартісної оцінки основних фондів періодично проводиться їхня переоцінка за відновленою вартістю.

Останню переоцінку основних фондів народного господарства України проведено за станом на 1 травня 1992 р.

Повна (первісна й відновлена) вартість основних фондів — це вартість у новому, не зношеному стані. Саме за цією вартістю основні фонди рахуються на балансі підприємства протягом усього періоду їхнього функціонування.

Залишкова вартість основних фондів характеризує реальну їхню вартість, іще не перенесену на вартість виготовленої продукції (виконаної роботи, наданої послуги). Вона є розрахунковою величиною і визначається як різниця між повною первісною (відновленою) вартістю та накопиченою на момент обчислення сумою спрацювання основних фондів. Залишкова вартість основних фондів на час їхнього вибуття (спричиненого спрацюванням) має назву ліквідаційної вартості. У практиці господарювання її використовують для розрахунків норм амортизаційних відрахувань та визначення наслідків ліквідації спрацьованих основних фондів.

Балансова вартість групи основних фондів підприємства на початок розрахункового року (БВ) обчислюється за формулою:

$$\textbf{БВоф = БВо + Вноф + Вкр + Врек – Вв – АВ}_0\textbf{,}$$

де БВо — балансова вартість групи основних фондів на початок року, що передував звітному;
Вноф — витрати на придбання нових основних фондів;
Вкр — вартість здійснення капітального ремонту основних фондів;
Врек — витрати на реконструкцію виробничих приміщень і модернізацію устаткування;
Вв — вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом року, що передував звітному;
$АВ_0$ — сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у році, що передував звітному.

Для визначення первісної (балансової) вартості виробничих основних фондів на початок наступного за звітним року потрібно враховувати абсолютні величини введення в дію та вибуття протягом звітного року, оскільки останні мають діяти (не діяти) протягом усього наступного року незалежно від дати введення чи вибуття основних фондів у звітному році.

2. Спрацювання, амортизація та відтворення основних фондів

Просте й розширене відтворення основних виробничих фондів відбувається в безперервному процесі здійснення різних його взаємозв'язаних форм — ремонту, модернізації та заміни окремих елементів засобів праці; технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих цехів, виробництв і підприємств у цілому, а також спорудження нових аналогічних виробничих об'єктів. Необхідною передумовою нормального перебігу відтворювальних процесів є постійний облік ступеня спрацювання (старіння) та амортизації основних фондів.

Спрацювання і старіння. Спрацьовування ї Основні фонди протягом свого тривалого функціонування зазнають фізичного (матеріального) і економічного спрацювання, а також техніко-економічного старіння.

Під фізичним (матеріальним) спрацьовуванням основних виробничих фондів розуміють явище поступової втрати ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до зменшення їхньої реальної вартості — *економічного спрацьовування*. На швидкість і розміри фізичного спрацювання основних фондів впливають їхня надійність та довговічність, спосіб використання (екстенсивне чи інтенсивне), особливості технологічних процесів, якість технічного догляду й ремонтного обслуговування, кваліфікація робітників, інші організаційно-технічні фактори.

Фізичне спрацювання будь-якого знаряддя праці (машини, устаткування) можна поділити умовно на дві частини: ту, що періодично усувають проведенням ремонтів, і ту, що її в такий спосіб усунути неможливо. З часом спрацювання поступово збільшується і врешті решт стає таким, що унеможливлює дальше використання засобу праці у виробництві, тобто настає момент повного фізичного спрацювання, коли треба замінити такий засіб праці на новий аналогічного призначення. У зв'язку з цим розрізняють усувне (тимчасове) та неусувне (постійно нагромаджуване) фізичне спрацювання основних фондів.

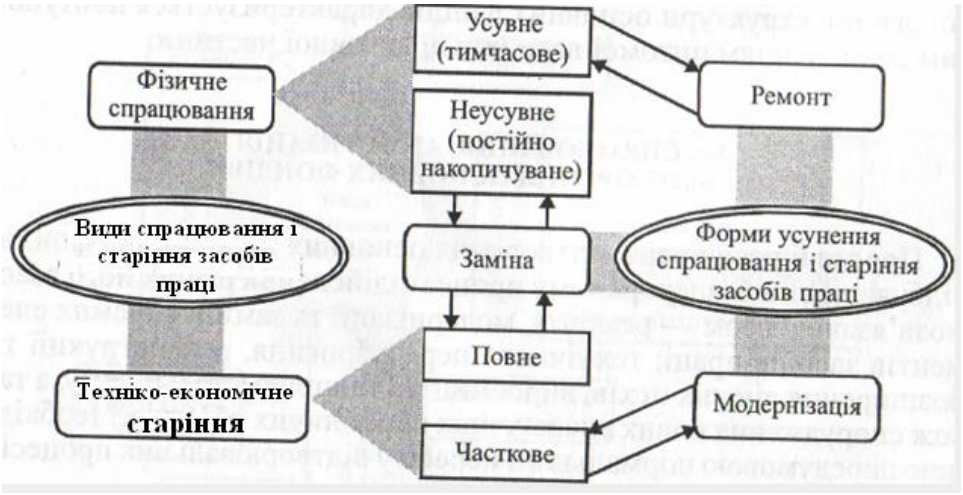

Рис. 3 – Види фізичного спрацювання і техніко-економічного старіння засобів праці та форми їх усунення

Ступінь фізичного спрацювання окремої одиниці засобів праці можна визначити двома розрахунковими методами:

1) за строком її експлуатації (через зіставлення фактичної та нормативної величин з урахуванням ліквідаційної вартості);

2) за даними обстежень технічного стану. Відносну величину економічного спрацювань окремої фізичної одиниці або певної сукупності основних фондів визначають як відношення накопиченої суми спрацювання, тобто їхньої вартості, вже перенесеної на вартість продукції, до загальної балансової вартості.

Техніко-економічне старіння основних фондів — це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Воно характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення існуючих та створення нових засобів виробництва, запровадження принципово нової технології, старіння продукції, що виробляється з допомогою цих засобів виробництва. Старіння властиве передовсім знаряддям праці та транспортним засобам і зв'язане з реальними економічними збитками для підприємств, що експлуатують застарілу техніку.

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

- ***Амортизація основних фондів*** *— це процес перенесення авансованої раніше вартості всіх видів засобів праці на вартість продукції з мстою її повного відшкодування.*

Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів 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 фондів.

Амортизаційні відрахування обчислюють за певними нормами, які характеризують щорічний розмір відрахувань у відсотках до балансової вартості основних фондів. Розрахунки норм амортизаційних відрахувань на повне відновлення (реновацію) основних фондів здійснюють централізовано за формулою:

$$Нам = ((Ф – Л)/(Ан*Ф))*100,$$

де Ф — балансова (первісна чи відновна) вартість основних фондів;

Л — ліквідаційна вартість основних фондів;

Ан — амортизаційний період (нормативний строк функціонування) основних фондів.

За встановлення норм амортизаційних відрахувань слід виходити з економічно доцільних середніх строків функціонування засобів праці, необхідності забезпечення повного відшкодування вартості основних фондів і врахування техніко-економічного їхнього старіння. Найбільш складним є правильне визначення тривалості амортизаційного періоду (доцільного строку використання) конкретних видів засобів праці. Звичайно його встановлюють з урахуванням багатьох факторів, зокрема загальної фізичної довговічності та економічності капітального ремонту засобів праці, умов їхньої експлуатації, строків настання техніко-економічного старіння, можливих темпів оновлення тощо.

У міру розвитку техніки, удосконалення технології та організації виробництва змінюються тривалість і характер використання окремих видів основних фондів, виникає об'єктивна необхідність скорочення нормативних строків їхнього функціонування. У зв'язку з цим норми амортизаційних відрахувань періодично треба переглядати та

уточнювати.

Забезпечення нормального відтворення основних фондів потребує правильного нарахування амортизації за встановленими нормами. Щорічну суму амортизаційних відрахувань на реновацію основних фондів обчислюють множенням їхньої середньорічної вартості на відповідні норми амортизації та поправочні коефіцієнти до них, що враховують конкретні умови експлуатації окремих видів засобів праці. Середньорічна вартість кожного виду основ-
108 них фондів визначається додаванням до вартості на початок розрахункового року різниці між середньорічними величинами введення в дію нових і вибуття діючих елементів засобів праці. Середньорічне введення (вибуття) визначають за результатом множення абсолютного його розміру та коефіцієнта функціонування протягом розрахункового року засобів праці, що будуть уведені в дію і виведені з дії, тобто відношення кількості місяців експлуатації до числа 12.

Для здійснення правильної амортизаційної, політики важливим є знання можливих методів амортизації основних фондів. У практиці господарювання можуть застосовуватися методи рівномірної (лінійної), подвійно-залишкової і прискореної амортизації.

Метод рівномірної (лінійної) амортизації передбачає перенесення балансової вартості основних фондів на собівартість продукції, що виробляється (послуг, що надаються), протягом амортизаційного періоду (нормативного строку служби) засобів праці за однаковими нормами амортизаційних відрахувань.

Розширене відтворення основних фондів. Нагромадження та оновлення основних фондів, нарощування виробничих потужностей підприємств різних галузей народного господарства здійснюється в процесі технічного переозброєння, реконструкції й розширення діючих або спорудження нових виробничих об'єктів (цехів, виробництв, підприємств у цілому).

Технічне переозброєння діючого підприємства означає здійснення відповідно до плану (програми) його технічного розвитку (без розширення існуючих виробничих площ) комплексу заходів, що передбачають підвищення до сучасних вимог технічного рівня окремих дільниць виробництва за рахунок впровадження нової техніки і технології, механізації та автоматизації виробничих процесів, модернізації й заміни фізично спрацьованого та технічно застарілого устаткування. ***Реконструкція діючого підприємства*** є здійснюваним за єдиним проектом повним або частковим переобладнанням виробництва. За необхідності можуть бути споруджені нові або розширені існуючі допоміжні та обслуговуючі об'єкти. До реконструктивних робіт відносять також будівництво нових виробничих об'єктів замість тих, дальшу експлуатацію котрих визнано недоцільною. ***Під розширенням діючого підприємства*** заведено розуміти спорудження його другої та наступних черг, додаткових виробничих комплексів, нових цехів або розширення існуючих, а також організацію допоміжних та обслуговуючих виробництв, комунікацій тощо. До ***нового будівництва (новобудов)*** відносять спорудження окремих виробничих об'єктів або підприємств, що здійснюється на нових майданчиках та за затвердженим окремим проектом.

Такі форми розширеного відтворення основних фондів і методи оновлення виробничого потенціалу підприємств є взаємозв'язаними елементами єдиного відтворювального процесу, які доповнюють один одного. Проте пріоритетними для переважної більшості різногалузевих виробництв (господарств) треба вважати технічне переозброєння і реконструкцію діючих виробничих об'єктів..

3. Ефективність відтворення та використання основних фондів

Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ліпшого використання діючих основних фондів підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого — дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондовіддачу і прибутковість.

Показники ефективності. Система показників, яка може вичерпно характеризувати ефективність основних фондів, охоплює два блоки: перший — показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці; другий — показники рівня використання основних фондів у цілому та окремих їхніх видів (рис. 4). Необхідність виокремлення в самостійну групу показників відтворення засобів праці, які характеризують процес їхнього руху, технічний стан та структуру, зумовлена тим, що відтворювальні процеси істотно й безпосередньо впливають на ступінь ефективності використання застосовуваних у виробництві машин, устаткування та інших знарядь праці.

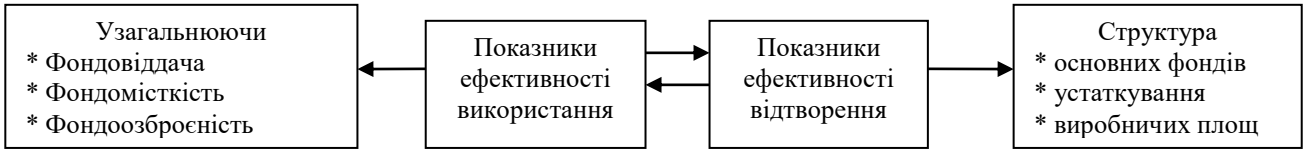

Рис. 4 – Система показників ефективності основних фондів

1. Фондовіддача:

$$\textbf{Фв = V/ВОФср,}$$

де V – обсяг випуску продукції (грн..);

ВОФср – вартість основних фондів середньорічна (грн..).

2. Фондомісткість:

Фм = ВОФср/ V,

3. Фондоозброєність:

Фоз = ВОФср/Nраб, (грн./чол.),

де Nраб – чисельність працівників (чол.).

Необхідно також розрізняти дві форми оновлення основних фондів — екстенсивну та інтенсивну. Екстенсивне оновлення характеризує темпи збільшення обсягу експлуатованих основних фондів. Інтенсивне оновлення передбачає заміну діючих основних фондів новими, більш ефективними. Проте процес виведення з експлуатації застарілих і спрацьованих основних фондів не можна ототожнювати з інтенсивним оновленням діючих засобів праці.

ТЕМА №1.3
«ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА»

План:

1. Загальна характеристика та нормування оборотних коштів
2. Ефективність використання оборотних коштів

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

ЗМІСТ

1. Загальна характеристика та нормування оборотних коштів

На підприємствах мають місце поточні витрати фінансових (грошових) коштів, які у процесі господарювання здійснюють певний кругообіг (проходять грошову, виробничу й товарну стадії). На першій стадії кругообігу вони витрачаються на придбання сировини, матеріалів та інших ресурсів, тобто переходять з грошової форми в матеріально-товарну, формують певні виробничі запаси, потім вступають у другу стадію — виробничу. На цій таки стадії в процес виробництва включаються робітники, що одержують за виконану роботу заробітну плату. Потім матеріально-товарні цінності матеріалізуються у формі готової продукції. На останній стадії кругообігу виготовлена продукція продається і підприємство має відповідну виручку (суму грошей), яка не лише повністю відшкодовує раніше авансовані витрати, а й дає певний прибуток.

- ***Оборотні кошти*** *— це сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування й забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.*

Формування й регулювання окремих елементів оборотних коштів має свої особливості. З огляду на це виокремлюють оборотні кошти у сферах виробництва та обігу, а також розподіляють їх на нормовані й ненормовані..

Рис. 5 – Елементний склад оборотних коштів підприємства

Певне практичне значення мають з'ясування та оцінка структури оборотних коштів. Вони (кошти) використовуються ефективніше тоді, коли більша їхня частина зайнята у сфері виробництва.

1. Виробничі запаси – 48%;
2. Незавершене виробництво – 20%;
3. Готова продукція – 17%;

4. Напівфабрикати власного виробництва – 9%;
5. Грошові кошти – 6%.

Перебування оборотних коштів у сфері обігу — лише необхідна умова безперервності процесу відтворення; проте ця частина коштів підприємства не бере безпосередньої участі у створенні вартості продукції, що виготовляється.

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

До нормованих оборотних засобів відносять такі, які постійно потрібні у мінімальних розмірах і за якими в плані підприємства встановлюються норми запасів. На виробничих і авіаційних підприємствах до них відносять виробничі запаси, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів, готову продукцію на складі. Ненормовані оборотні засоби – це грошові кошти в касі, відвантажена продукція, дебіторська заборгованість.

Відомі три методи розрахунку нормативів оборотних коштів: аналітичний, коефіцієнтний і прямого рахунку.

Аналітичний (дослідно-статистичний) метод передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з наступним 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 запасам, незавершеному виробництву, витратам майбутніх періодів, залишкам готової продукції). У практиці господарювання він є основним, інші методи розрахунків використовуються здебільшого як допоміжні.

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах. За своїм економічним змістом виробничі запаси розподіляються на елементи, що їх відносять до оборотних фондів (сировина, матеріали, паливо), і ті, що тяжіють до основних фондів (запасні частини для ремонту; інструменти, інвентар та інші малоцінні предмети). Методика визначення нормативу оборотних коштів у названих двох видах виробничих запасів неоднакова.

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах, що їх відносять до оборотних фондів, визначається помноженням середньодобового споживання матеріалів у вартісному виразі на І норму їхнього запасу в днях.

Точність розрахунку залежить від правильного визначення запасів матеріальних ресурсів. На підприємствах існує кілька видів запасів: транспортний, підготовчий (технологічний), поточний, резервний (страховий).

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.

Підготовчий запас створюється на період часу, необхідного для приймання, складування та підготовки до виробничого використання матеріальних ресурсів.

Найбільшим за розміром є **поточний запас** сировини (матеріалів) та інших елементів оборотних фондів (предметів праці); його обчислюють у межах половини середнього інтервалу між поставками певних видів матеріальних ресурсів (наприклад, якщо умовами договору між постачальником і споживачем передбачене надходження матеріалів один раз на місяць, то їхній поточний запас має забезпечувати 15 днів роботи).

Визначення **резервного (страхового) запасу** може здійснюватись двома способами: за середнім відхиленням фактичних строків поставки від передбачених договором або за періодом, необхідним для термінового оформлення замовлення та доставки матеріалів від виробника до споживача.

Ноб = Сдоб * Тзап * Цт, (грн..),

де Сдоб – середньодобові витрати матеріалів (т.);

Трап – загальна норма запасу (дні),

Цт – ціна однієї тони матеріалу (грн..).

У цілому норматив оборотних коштів у виробничих запасах, що їх відносять до оборотних фондів, визначається за такою схемою (дані умовні):

1. Середньодобова витрата матеріалів	30 т.
2. Ціна однієї тонни матеріалу	12000 грн.
3. Вартість добових витрат матеріалів (п.1 * п.2)	360000 грн.
4. Норма запасу:	
а). транспортного	2 дні
б). підготовчого (технічного)	3 дні
в). поточного	15 днів
г). резервного	5 днів
д). усього	25 днів
5. Норматив оборотних коштів у виробничих запасах (п.3 * п.4, д)	9000000 грн.

2. Ефективність використання оборотних коштів

Оборотні кошти різногалузевих підприємств країни становлять значну частину їхніх матеріально-грошових активів. Тому раціональне та економне використання оборотних коштів суб'єктів господарювання має неабияке економічне значення. Для оцінки ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств застосовують певні показники, а для підвищення ефективності — відповідні конкретні заходи (рис. 6).

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) розраховується діленням вартості реалізованої продукції за

діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період.

Показник, що є оберненим стосовно коефіцієнта оборотності, заведено називати **коефіцієнтом завантаження.** Він показує, скільки оборотних коштів (у частках одиниці) припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції.

Тривалість одного обороту в днях (або швидкість обороту) оборотних коштів визначається як співвідношення кількості днів у розрахунковому періоді (для кварталу — 90 днів, року — 360 днів) і коефіцієнта оборотності за той самий період.

Рис. 6 – Показники та способи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства

З-поміж заходів для підвищення ефективності використання оборотних коштів чільне місце належить оптимізації виробничих запасів. Саме з оптимізацією зв'язані найбільші резерви скорочення запасів на підприємствах, особливо з матеріаломістким виробництвом. Зменшення тривалості виробничого циклу на таких підприємствах усього на один день дає змогу зменшити обсяг незавершеного виробництва на суму понад 2 млн. грош. од. Якщо ж прискорити реалізацію продукції також на один день, то можливе вивільнення оборотних коштів становитиме приблизно 1/3 обсягу залишків готової продукції на складах підприємств.

РОЗДІЛ №2. «ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА»

ТЕМА №2.1
«ТРУДОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА І ЇХ ВИКОРИСТАННЯ»

План:

1. Поняття, класифікація і структура персоналу
2. Визначення чисельності окремих категорій працівників
3. Кадрова політика і система управління персоналом
4. Продуктивність праці персоналу: сутність та чинники зростання
5. Застосовувані форми та системи оплати праці
6. Доплати і надбавки до заробітної плати

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

ЗМІСТ

1. Поняття, класифікація і структура персоналу

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує безпосередня залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємств та організацій даної країни.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) факторів. Вплив останніх конкретизується в таких параметрах макроекономічного характеру: кількість активного (працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропонування робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. У свою чергу, ці характеристики зумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів.

- ***Трудові ресурси*** *— це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності. Слід відрізняти трудові ресурси реальні (ті люди, які вже працюють) та потенційні (ті, що колись можуть бути залучені до конкретної праці).*

Для характеристики всієї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни — персонал, кадри, трудовий колектив.

- ***Персонал підприємства*** *— це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.*

Окрім постійних працівників, у діяльності підприємства можуть брати участь інші працездатні особи на підставі тимчасового трудового договору (контракту).

З огляду на те, що багато підприємств поза основною діяльністю виконують функції, які не відповідають головному їхньому призначенню, усіх працівників підрозділяють на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. Зокрема у промисловості до першої групи — *промислово-виробничого персоналу* — відносять працівників основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів та лабораторій, заводоуправління, складів, охорони — тобто всіх зайнятих у виробництві або його безпосередньому обслуговуванні. До групи непромислового персоналу входять працівники структур, які хоч і перебувають на балансі підприємства, але не зв'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва: житлово-комунальне господарство, дитячі садки та ясла, амбулаторії, навчальні заклади тощо.

Такий розподіл персоналу підприємства на дві групи необхідний для розрахунків заробітної плати, узгодження трудових показників з вимірниками результатів виробничої діяльності (для визначення продуктивності праці береться, як правило, чисельність тільки промислово-виробничого персоналу). Водночас поширення процесів інтеграції промислових систем з банківськими, комерційними та іншими господарськими структурами робить таке групування персоналу все умовнішим. Згідно з характером функцій, що виконуються, персонал підприємства поділяється здебільшого на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці, робітники.

Керівники — це працівники, що займають посади керівників підприємств та їхніх структурних підрозділів. До них належать директори (генеральні директори), начальники, завідувачі, керуючі, виконроби, майстри на підприємствах, у структурних одиницях та підрозділах; головні спеціалісти (головний бухгалтер, головний інженер, головний механік тощо), а також заступники перелічених керівників.

Спеціалістами вважаються працівники, що виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи: інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники, адміністратори, юрисконсульти, соціологи тощо.

До службовців належать працівники, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування (тобто виконують суто технічну роботу), зокрема — діловоди, обліковці, архіваріуси, агенти, креслярі, секретарі-друкарки, стенографісти тощо.

Робітники — це персонал, безпосередньо зайнятий у процесі створення матеріальних цінностей, а також зайнятий ремонтом, переміщенням вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг та ін. Окрім того, до складу робітників включають двірників, прибиральниць, охоронців, кур'єрів, гардеробників.

В аналітичних цілях усіх робітників можна поділити на *основних* — тих, що безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції, та допоміжних — тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва. Поступово, з розвитком виробництва, його механізації та автоматизації чіткі межі між основними та допоміжними робітниками зникають, а роль останніх (зокрема наладчиків, механіків) зростає.

Важливим напрямом класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями та спеціальностями.

- ***Професія*** *— це вид трудової діяльності, здійснювання якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок.*

- ***Спеціальність*** *— це більш-менш вузький різновид трудової діяльності в межах професії.*

Відповідно до цих визначень, наприклад, професія токаря охоплює спеціальності токаря-карусельника, токаря-револьверника, токаря-розточувальника тощо.

Професійний склад персоналу підприємства залежить від специфіки діяльності, характеру продукції чи послуг, що надаються, від рівня технічного розвитку. Кожна галузь має властиві лише їй професії та спеціальності. Водночас існують загальні (наскрізні) професії робітників та службовців. Так, наприклад, у харчовій промисловості налічується 850 професій та спеціальностей, а з них тільки близько половини є специфічними для цієї галузі.

Класифікація працівників за кваліфікаційним рівнем базується на їхніх можливостях виконувати роботи відповідної складності.

Таблиця 1 – Групи робітників за рівнем кваліфікації, виконувані ними роботи й терміни їхньої підготовки

Кваліфікаційні групи робітників	Основні виконувані роботи	Термін підготовки стажування, ДОСВІД
Висококваліфіковані	Особливо складні та відповідальні роботи (ремонт і наладка складного обладнання, виготовлення меблів тощо)	Понад 2-3 роки, періодичне стажування, великий практичний досвід роботи
Кваліфіковані	Складні роботи (метало- та деревообробні, ремонтні, слюсарні, будівельні тощо)	1-2 роки, чималий досвід роботи
Малокваліфіковані	Нескладні роботи (апаратурні, деякі складальні, технічний нагляд тощо)	Кілька тижнів, певний досвід роботи
Некваліфіковані	Допоміжні та обслуговуючі (вантажники, гардеробники, прибиральники тощо)	Не потребують спеціальної підготовки

- ***Кваліфікація*** *— це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій відповідної складності.*

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на

тій чи тій посаді. Вирізняють спеціалістів найвищої кваліфікації (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом), спеціалістів середньої кваліфікації (працівники із середньою спеціальною освітою та певним практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники, що займають відповідні посади, наприклад, інженерні та економічні, але не мають спеціальної освіти).

За рівнем кваліфікації робітників поділяють на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані й некваліфіковані. Вони виконують різні за складністю роботи і мають неоднакову професійну підготовку.

Ці класифікаційні ознаки персоналу підприємства поряд з іншими (стать, вік, ступінь механізації праці, стаж) служать основою для розрахунків різних видів структур. Для ефективного управління важлива не проста констатація чисельності (або її динаміки) окремих категорій працівників, а вивчення співвідношення між ними.

Це дає змогу не тільки виявити вплив фактора персоналу на кінцеві результати діяльності підприємства, а й встановити найсуттєвіші структурні зміни, їхні рушійні сили, тенденції і на цій підставі формувати реальну стратегію щодо розвитку трудових ресурсів.

На формування різних видів структур персоналу та трудових ресурсів в Україні (як на макро-, так і на мікрорівні) у найближчі роки впливатимуть такі фактори та загальні тенденції:

- ❋ інтенсивний перерозподіл працівників із промисловості та сільського господарства в інформаційну сферу та у сферу праці з обслуговування населення.
- ❋ включення до складу трудових ресурсів працівників з більш високим освітнім рівнем, ніж у тих, що вибувають за межі працездатного віку.
- ❋ підвищення частки допоміжної розумової праці (нині вона в кілька разів менша, ніж у розвинутих країнах з ринковою економікою).
- ❋ зростання попиту на кваліфіковану робочу силу (операторів, наладчиків, програмістів-експлуатаційників), що може значною мірою задовольнятись за рахунок безробітних з категорій керівників та спеціалістів.
- ❋ уповільнення темпів зниження частки мало- та некваліфікованої праці у зв'язку з різким скороченням за останні п'ять років технічного переозброєння діючих підприємств.
- ❋ інерція системи освіти, яка продовжує відтворювати кваліфіковані кадри в основному за старою фаховою схемою.

Формування ринкового механізму та системи державного регулювання ринку праці потребують урахування цих та інших об'єктивних тенденцій, їхнього позитивного та негативного впливу на функціонування економіки в цілому та окремих підприємств.

Управління трудовими ресурсами, забезпечення їхнього ефективного використання потребує обов'язкового формування системи оцінки трудового потенціалу підприємства.

Передовсім слід розрізняти явочну, облікову та середньооблікову чисельність працівників підприємства.

Явочна чисельність включає всіх працівників, що з'явилися на роботу.

Облікова чисельність включає всіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, котрих прийнято на роботу терміном на один і більше днів незалежно від того, перебувають вони на роботі, знаходяться у відпустках, відрядженнях, на лікарняному листку тощо.

Середньооблікова чисельність працівників за певний період визначається як сума середньомісячної чисельності, поділена на кількість місяців у розрахунковому періоді.

Різниця між обліковою та явочною чисельністю характеризує ***резерв*** (в основному робітників), що має використовуватись для заміни тих, хто не виходять на роботу з поважних причин.

Окрім оцінки персоналу з допомогою групування за названими вище ознаками, у зарубіжній та вітчизняній практиці управління трудовими ресурсами найчастіше використовуються подані нижче показники, які потребують порівняння з аналогічними в споріднених підприємствах або мають аналізуватися в динаміці.

2. Визначення чисельності окремих категорій працівників

Окреслюючи цілі та напрямки розвитку діяльності підприємства його, керівництво має визначити необхідні для їхньої реалізації ресурси

Планування трудових ресурсів на діючому підприємстві починається з оцінки їхньої наявності. Останнє передбачає інвентаризацію робочих місць, виявлення кількості тих, хто працює на кожній операції, що забезпечує реалізацію кінцевої мети (створення продукції, надання послуг). Аналіз і подальші розрахунки проводяться за категоріями працівників (робітники, керівники, спеціалісти, службовці), а для кожної з них – за професіями, спеціальностями, розрядами. Щодо працівників розумової праці, то в цьому разі можна використати систему інвентаризації трудових навичок або спеціальностей,

Розглянемо систему необхідних (основних) розрахунків на прикладі промислового підприємства.

Передовсім для виявлення *загальної (здогадної) чисельності* промислово-виробничого персоналу на плановий період використовується *метод коректування базової чисельності:*

$$\textbf{Чпл} = \textbf{Чб}*\Delta\textbf{V}/100 + \Delta\textbf{Ч},$$

де Чпл— чисельність промислово-виробничого персоналу, що необхідна для забезпечення планового обсягу виробництва, осіб;

Чб — базова (очікувана) чисельність, осіб;

ΔV — плановий темп зростання обсягу виробництва продукції,

ΔЧ — сумарна зміна чисельності за пофакторним розрахунком можливого зростання продуктивності праці, осіб.

Точнішим є *метод розрахунку планової чисельності на підставі повної трудомісткості виготовлення*

продукції:

Чпл =Σt/(Тпр*Квн),

де Σt — повна трудомісткість виробничої програми планового року (включає технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування та управління виробництвом), нормо-годин;

Т пр— розрахунковий ефективний фонд часу одного працівника, годин;

Квн— очікуваний коефіцієнт виконання норм.

Чисельність робітників, що зайняті на роботах, які нормуються, розраховується за формулою:

Чпл нр = (Σti*mi)/(Трп*Квн),

де ti. — планова трудомісткість одиниці 7-го виду-виробу, нормо-годин;

mi— кількість виробів і-го виду, одиниць;

n — кількість видів виготовлюваних одиниць;

3. Кадрова політика і система управління персоналом

Сучасна кадрова політика підприємства (фірми, корпорації) має бути спрямована на ринкові умови господарювання. ***Головна її мета*** полягає в забезпеченні нині і в майбутньому кожного робочого місця, кожної посади персоналом відповідних професій та спеціальностей і належної кваліфікації.

Досягнення кінцевої мети кадрової політики суб'єктом господарювання має передбачати виконання таких основних функцій:

• розробка і корекція стратегії формування та використання трудового потенціалу відповідно до змін в умовах господарювання;

• набір і формування необхідних категорій персоналу (відбір, професійна орієнтація, наймання, адаптація);

• підготовка персоналу до відповідної професійної діяльності (виробничо-технічне учнівство, загальна професійна підготовка, підвищення кваліфікації, просування на службі);

• оцінка персоналу (контроль відповідності персоналу конкретним потребам виробництва чи іншої сфери діяльності, аналіз ділових якостей працівників, висунення на певну посаду, службове переміщення);

• мотивація дотримання належного режиму трудової діяльності та високої продуктивності праці;

• постійний моніторинг безпеки праці (виробничо-господарської діяльності);

• забезпечення соціальної захищеності персоналу підприємства (фірми, корпорації);

• реалізація постійних контактів між керівництвом (керівниками всіх рівнів) і представниками трудових колективів (профспілками).

Ці та деякі інші функції реалізуються службами персоналу (відділами кадрів) у тісній співпраці як з генеральною дирекцією (наприклад питання загальної стратегії або висування на посади), так і з відповідними структурними підрозділами підприємства, які так чи так беруть участь у розробці та реалізації кадрової політики.

- ***Система управління персоналом*** *– багатовекторну діяльність відповідних відділів (служб) підприємства, галузевих органів та органів центральної виконавчої влади.*

Практичне застосування належної системи управління персоналом має спиратись на сучасну концепцію та відповідну стратегію менеджменту. Одним з важливих етапів реалізації вибраної системи управління персоналом є практичне здійснення набору необхідних фірмі категорій працівників.

Обсяг робіт щодо набору персоналу залежить передовсім від різниці між наявною чисельністю та майбутніми потребами. Розрізняють зовнішні та внутрішні джерела набору.

До зовнішніх належать ті, що забезпечують поповнення персоналу через:

- державні бюро з працевлаштування, регіональні біржі праці;
- комерційні (у тім числі міжнародні) підприємства та організації з працевлаштування;
- систему контрактів підприємств з вищими, середніми спеціальними та професійно-технічними навчальними закладами;
- об'яви в пресі, на радіо, телебаченні, у розклеюваних афішах тощо.

Варто зазначити, що емпіричний підхід до набору персоналу, який значною мірою властивий використанню названих джерел наймання, може стати причиною великих помилок, а також даремних витрат часу та грошей. Ось чому підприємства все частіше використовують ***внутрішні джерела набору,*** а саме:

- підготовку робітників через учнівство на підприємстві;
- просування по службі своїх працівників (можливо з перепідготовкою), що потребує менших витрат, створює ліпший моральний клімат на підприємстві;
- пряме звертання до своїх працівників з проханням рекомендувати на роботу їхніх друзів та знайомих;
- регулярне інформування всього колективу працівників про наявні вакансії тощо. Недоліком такого підходу є фактичне обмеження припливу нових людей з можливими нестандартними поглядами на процес управління певною сферою діяльності, які могли б бути дуже корисними.

4. Продуктивність праці персоналу: сутність та чинники зростання

Під продуктивністю праці як економічною категорією заведено розуміти ефективність трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ. Підвищення продуктивності праці характеризує економію сукупної (живої, уречевленої і майбутньої) праці. Конкретно воно полягає в тім, що частка живої праці зменшується, а уречевленої збільшується, проте збільшується в такий спосіб, що загальна величина трудомісткості товарів зменшується.

Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляє один

працівник за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання роботи чи послуги).

Різноманітність підходів до визначення рівня продуктивності праці залежить від специфіки діяльності тих чи тих підприємств або їхніх підрозділів, від мети розрахунків та базується на методичних особливостях, перелік яких подано на рис. 1.

Якщо показники виробітку мають більш узагальнюючий, універсальний характер, то показники трудомісткості можна розраховувати за окремими видами продукції (послуг) та використовувати для розрахунків потрібної кількості робітників, виявлення конкретних резервів підвищення продуктивності праці. Достовірність розрахунків зростає за визначення повної трудомісткості (технологічної, обслуговування та управління виробництвом).

Натуральні показники виробітку найбільш точно відображають динаміку продуктивності праці, але можуть бути застосовані лише на підприємствах, що випускають однорідну продукцію. Використання так званих умовно-натуральних вимірювачів (наприклад, умовна консервна банка) дозволяє розширити можливість застосування цих показників.

Трудові показники потребують добре налагодженої роботи з технічного нормування та обліку праці. Переважно їх використовують на робочих місцях, дільницях, цехах, що випускають різнорідну продукцію, та за наявності значних обсягів незавершеного виробництва, яке неможливо виміряти в натуральних та грошових одиницях.

Рис. 1 – Методи вимірювання та показники рівня продуктивності праці

Універсальнішими, а тому й найпоширенішими, є ***вартісні показники виробітку***. Вони можуть застосовуватись для визначення рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах з різноманітною продукцією, що випускається, і послугами, що надаються.

Для забезпечення точності вимірювання продуктивності праці (особливо її динаміки) за вартісними показниками слід ураховувати вплив на її рівень передовсім цінового фактора.

Цілеспрямоване управління продуктивністю праці, розробка конкретних програм ефективнішого використання трудового потенціалу підприємства (організації) потребують класифікації чинників її динаміки. З огляду на можливості впливу на діяльність підприємства (організації) всі чинники зростання продуктивності праці поділяють на дві узагальнюючі групи — зовнішні та внутрішні.

Чинники зростання продуктивності праці. До групи ***зовнішніх чинників*** належать ті, що об'єктивно перебувають поза контролем окремого підприємства (тобто чинники загальнодержавні та загальноекономічні — законодавство, політика і стратегія, ринкова інфраструктура; макроструктурні зрушення в суспільстві; природні ресурси), а до ***внутрішніх*** — ті, на які підприємство може безпосередньо впливати (характер продукції, технологія та обладнання, матеріали, енергія; персонал, організація виробництва й праці, система мотивації тощо). Проте зовнішні чинники теж мають для підприємства неабиякий господарський інтерес. Урахувавши їх, можна ґрунтовніше мотивувати відповідні управлінські рішення, які дають змогу виробити стратегію щодо продуктивності праці на тривалий період.

Окрім наведеної глобальної (системної) класифікації, у практиці господарювання для аналітичних цілей та укрупнених розрахунків можуть використовуватися й інші інтегровані групування факторів зростання продуктивності праці.

• матеріально-технічні (удосконалення техніки й технології, застосування нових видів сировини та матеріалів тощо);

• організаційні (поглиблення спеціалізації, комбінування, удосконалення системи управління, організації праці

тощо);

• економічні (удосконалення методів планування, систем оплати праці, участі працівників у прибутках тощо);

• соціальні (створення належного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки та перепідготовки персоналу тощо);

• природні умови та географічне розміщення підприємств (цю групу факторів виділяють та аналізують переважно на підприємствах добувних та деяких переробних галузей промисловості)

5. Застосовувані форми та системи оплати праці

Ефективність функціонування та соціальний розвиток тих чи інших суб'єктів господарювання забезпечується передовсім формуванням належних індивідуальних і колективних матеріальних стимулів, провідною формою реалізації оплата праці різних категорій працівників.

Оплата праці – це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому вимірі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Оплата праці складається з основної заробітної плати та додаткової оплати праці. Розміри оплати праці найманого працівника залежить від результатів його праці з урахуванням наслідків господарської діяльності підприємства.

Основна заробітна плата працівника залежить від результатів його праці і визначається тарифними ставками. Відрадними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками й доплатами в розмірах, не вищих за встановлені чинним законодавством. Рівень ***додаткової оплати праці*** здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Зазвичай до додаткової оплати праці відносять премії, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, а також надбавки й доплати, не передбачені чинним законодавством або встановлені понад розміри, дозволені останнім. За розрахунками середньої структури середньомісячного заробітку персоналу на виробничих підприємствах України протягом кількох останніх років, основна заробітна плата й додаткова оплата праці становлять відповідно 70—80 і 20—30% від загальної величини цього заробітку.

Основи організації. Практична організація оплати праці базується на державному й договірному регулюванні її абсолютного рівня та механізмі визначення індивідуальної заробітної плати всіх окремих категорій працівників (робітників, спеціалістів, службовців, керівників) підприємств та установ різних форм власності. Основним організаційно-правовим інструментом обґрунтування диференціації заробітної плати працівників різних суб'єктів господарювання (діяльності) є *тарифно-посадова система,* основні елементи якої такі: тарифно-кваліфікаційні довідники; кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців; тарифні сітки й ставки; схеми посадових окладів або єдина тарифна сітка.

Тарифно-кваліфікаційні довідники у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД) — це збірник нормативних актів, що містить кваліфікаційні характеристики робіт і професій, згруповані за виробництвами та видами робіт. ЄТКД призначено для тарифікації робіт, надання кваліфікаційних розрядів робітникам, а також для формування навчальних програм підготовки їх підвищення кваліфікації робітників.

Кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативними документами, в яких подаються загально-галузеві кваліфікаційні характеристики цих категорій працівників. У них зазначаються посадові обов'язки, вимоги до знань і стажу роботи за спеціальністю, рівня та профілю підготовки керівників, спеціалістів і службовців.

Тарифна сітка встановлює відповідні співвідношення в оплаті праці працівників різної кваліфікації. Вона є, власне, переліком тарифних розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів.

Тарифний коефіцієнт першого розряду завжди дорівнює одиниці. За першим розрядом тарифікуються прості роботи, виконання яких не потребує професійної підготовки. Коефіцієнти наступних розрядів характеризують ступінь складності праці робітників, що мають такі розряди.

Важливим елементом тарифної системи є *тарифна ставка,* Її абсолютна величина визначається згідно зі встановленим державою *мінімальним розміром заробітної плати,* тобто таким, що нижче за нього вже не можна платити працівникові за виконану норму робочого часу. До цього необхідно додати, що у мінімальну заробітну плату не включають доплати, надбавки та компенсаційні виплати. Відтак розмір оплати праці не може бути нижчим від встановленої державою мінімальної заробітної плати навіть за невиконання норм виробітку чи виготовлення бракованої продукції з вини працівника.

Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців конкретних суб'єктів господарювання (колективної діяльності) здійснюється за встановленими державою посадовими окладами з урахуванням застосовуваної системи стимулювання високоефективної роботи чи за контрактною (договірною) системою роздержавлених підприємств (організацій) та інших підприємницько-комерційних структур.

Тарифна система, що її ми назвали основою організації оплати праці робітників виробничого підприємства, не може, проте, забезпечити повних розрахунків місячного заробітку цієї найбільшої за кількістю категорії персоналу, оскільки не бере до уваги реальної результативності їхньої діяльності за відповідний проміжок часу. Цим пояснюється об'єктивна необхідність проведення розрахунків абсолютної величини заробітної плати, виходячи з фактичних результатів (затрат) праці протягом одного місяця. Такі результати (затрати) праці можна визначити за допомогою конкретних форм і систем заробітної плати робітників виробничих підприємств чи виробничо-експериментальних підрозділів науково-технічних та 384 інших подібних організацій.

Форми заробітної плати. Основними вимірниками результатів (затрат) кількість виготовленої продукції (обсяг наданих послуг) належної якості або витрачений робочий час, тобто кількість днів (годин), протягом яких працівник фактично був зайнятий (працював) на підприємстві (в організації). Такому поділу вимірників затрат праці

відповідають дві форми заробітної плати, що базуються на тарифній системі, — підрядна та почасова.

За відрядної форми оплата праці проводиться за нормами й розцінками, установленими на підставі розряду працівника. Кваліфікаційний (тарифний) розряд працівника передбачає виконання роботи відповідної складності.

Основними умовами застосування відрядної оплати праці є наявність кількісних показників роботи, що безпосередньо залежать під конкретного працівника і піддаються точному обліку, а також необхідність стимулювання зростання випуску продукції та існування реальних можливостей підвищення виробітку на конкретному робочому місці. Використання цієї форми оплати праці потребує встановлення обґрунтованих норм виробітку, чіткого обліку їхнього виконання і, що особливо важливо, воно не повинно призводити до погіршання якості продукції, порушень технологічних режимів, техніки безпеки, а також до перевитрачання сировини, матеріалів, енергії.

За почасової форми заробітної плати оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками з урахуванням відпрацьованого часу та рівня кваліфікації, що визначається тарифним розрядом.

Почасова форма заробітної плати застосовується тоді, коли недоцільно нормувати роботи (наприклад, операції контролю за якістю продукції) або вони взагалі не піддаються нормуванню, оскільки зміст і послідовність виробничих операцій часто змінюються (роботи з ремонту та налагодження устаткування, обслуговування внутрішньозаводського транспорту, дослідно-експериментальні роботи тощо).

Сучасна техніка пред'являє підвищені вимоги до точності та чистоти обробки, якості продукції. Саме почасова, а не відрядна оплата праці значно більше сприяє дотриманню цих вимог. Почасова оплата праці керівників, спеціалістів і службовців здійснюється, як правило, за місячними посадовими окладами (ставками).

Системи оплати праці. Кожна з названих форм заробітної плати охоплює кілька систем оплати праці для різних організаційно-технологічних умов виробництва. Можливі та реально застосовувані системи оплати праці робітників виробничих підприємств (підрозділів організацій) показано на рис. 2.

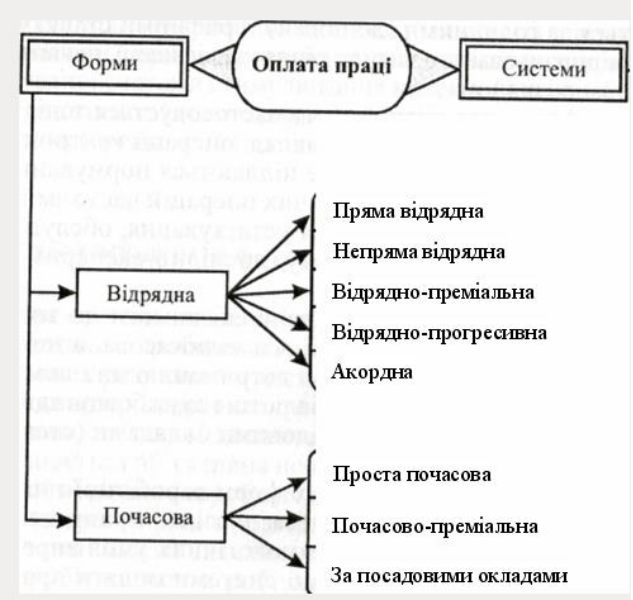

Рис. 2 – Форми та основні системи оплати праці

За ***прямої відрядної системи*** заробіток працівника ($D_{пвс}$) розраховується множенням кількості одиниць виробленої продукції (v) та розцінки за одиницю продукції (p_0):

Dпвс = p*v

Розцінка визначається діленням погодинної тарифної ставки на норму виробітку або множенням погодинної тарифної ставки на норму часу (в годинах) на виготовлення одиниці продукції.

За ***непрямої відрядної системи*** заробіток працівника залежить не від його особистого виробітку, а від результатів праці працівників, що їх він обслуговує. Вона застосовується для оплати тих категорій допоміжних робітників (наладчиків, ремонтників, кранівників), праця яких не піддається нормуванню та обліку, але значною мірою визначає рівень виробітку основних робітників. Заробіток робітника (Dнвс) за цієї системи розраховується за формулою

Dнвс = s*t*kвн

де s — погодинна тарифна ставка;

t — фактично відпрацьована кількість годин цим робітником;

kвн — середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма робітниками, що обслуговуються.

*За **відрядно-преміальної системи*** заробіток працівника (Dвпс) складається з відрядного заробітку (p0v) та премії *(m)* за досягнення певних результатів:

Dвпс = p0v + m

Відрядно-прогресивна оплата праці передбачає оплату робіт, виконаних у межах встановленої норми (n_o) за звичайними відрядними розцінками p, а робіт, виконаних понад нормативний (базовий) рівень (ni), — за підвищеними розцінками (pi) залежно від ступеня виконання завдання. Отже, заробіток *(Dв прог)* у цій системі визначається за формулою:

Dв прог = p* n_o + pi*ni

Застосування цієї системи обмежується, як правило, дільницями, що стримують роботу всього підприємства, за

браком у них стимулюючих факторів підвищення якості продукції або послуг.

Відмінність ***акордної системи*** полягає в тім, що працівникові або групі працівників розцінки встановлюються не за окремі операції, а за весь комплекс робіт із визначенням кінцевого строку його виконання. Ця система заохочує до скорочення строків виконання робіт і тому використовується передовсім для усування наслідків аварій, за термінових ремонтів, будівельних робіт тощо. Треба враховувати необхідність суворого контролю якості, додержання правил безпеки праці за застосування цієї системи оплати.

Почасова оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками із застосуванням нормованих завдань або за місячними окладами. Почасова оплата праці керівників, спеціалістів і службовців, як уже було сказано, проводиться, як правило, за місячними посадовими окладами (ставками).

За ***простої почасової оплати*** заробіток працівника ($D_{пп}$) розраховується множенням годинної тарифної ставки відповідного розряду (s) на кількість відпрацьованих годин (t):

Dпп = s*t

Через недостатній позитивний вплив на кількість і якість праці робітника цю систему застосовують досить рідко.

У ***почасово-преміальній системі*** певною мірою усунуто цей недолік. За цієї системи окрім тарифного заробітку (s*t*) працівник одержує премію (m) за досягнення певних кількісних або якісних показників. Загальний заробіток *(Dпрем*) визначається за формулою:

Dпрем = s*t + m

За застосування почасово-преміальної системи з використанням нормованих завдань заробіток може складатися з трьох частин:

1) почасового заробітку, що розраховується пропорційно відпрацьованому часу, і доплат за професійну майстерність та умови (інтенсивність) праці;

2) додаткової оплати за виконання нормованих завдань, що нараховується у відсотках до почасової оплати за тарифом;

3) премії за зниження трудомісткості виробів або робіт. Різновидом почасово-преміальної є ***система оплати за посадовими окладами***, що застосовується на підприємствах усіх галузей економіки. За цією системою оплачуються працівники, робота яких має стабільний характер (комірники, вагарі, прибиральники та ін.).

6. Доплати і надбавки до заробітної плати

За функціональним призначенням *доплати й надбавки* є самостійними елементами заробітної плати, які призначаються для компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, котрі не враховано в тарифних ставках і посадових окладах. Вони відрізняються від тарифної заробітної плати (посадового окладу) необов'язковістю і непостійністю, а також рухливістю залежно від співвідношення фактичних і нормативних умов праці. Закон України «Про оплату праці» передбачає, що умови запровадження і розміри надбавок, доплат, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються в колективному договорі з дотриманням норм і гарантій чинного законодавства і згідно з генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Доплати до заробітної плати класифікуються передусім за ознакою сфери трудової діяльності (прикладання праці). За цією ознакою розрізняють доплати, які:

1) не мають обмежень щодо сфер трудової діяльності;

2) застосовуються тільки в певних (окремих) сферах прикладання праці.

До першої групи зараховують доплати:

• за роботу в наднормовий час;

• особам, які не досягли вісімнадцяти років і мають скорочену тривалість робочого часу;

• робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботи за нижчими від наданих ним тарифних розрядів;

• за час простою та в разі невиконання норм виробітку й виготовлення бракованої продукції не з вини робітника.

Стосовно сутності ***надбавок*** до заробітної плати варто наголосити, що вони мають бути чітко вираженого стимулюючого характеру і завжди зв'язуються з діловими якостями конкретного працівника. Найчастіше використовуються надбавки до заробітної плати за:

а) високу професійну майстерність робітників;

б) високі досягнення службовців у праці;

в) вислугу років (трудовий стаж);

г) виконання особливо важливої роботи (на певний термін);

д) знання й використання в роботі іноземних мов.

За нових економічних умов господарювання значно зростає роль *доплат і надбавок спеціалістам* за високі досягнення в праці, а також за виконання особливо важливих і відповідальних робіт. Широке застосування цих доплат і надбавок зумовлюється трьома обставинами. По-перше, уможливлюється більш об'єктивна оцінка трудових зусиль конкретних спеціалістів і здійснення спонукального мотиву щодо виконання ними найвідповідальніших робіт. По-друге, спеціалісти, внесок яких у загальні результати діяльності підприємства (організації) виявиться найбільшим, матимуть завдяки цьому й вищу оплату. По-третє, доплати й надбавки до посадових окладів спеціалістів дають змогу систематично коригувати їхній заробіток подібно до збільшення заробітної плати робітників-відрядників за виконання та перевиконання ними встановлених норм виробітку.

Надбавки до заробітної плати за високі досягнення в праці мають відповідати конкретним результатам діяльності спеціаліста (керівника) і запроваджуються на тих ділянках роботи, де застосовуються показники вимірювання досягнень. Доцільно встановлювати такі надбавки передовсім лінійному персоналу (майстрам,

начальникам дільниць і цехів), а також спеціалістам, які забезпечують стабільне поліпшення показників діяльності відповідного підрозділу та підприємства в цілому.

ТЕМА №2.2
«ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ»

План:

1. Загальна характеристика витрат на продукцію
2. Сукупні витрати та собівартість продукції
3. Ціни на продукцію: сутнісна характеристика, види, методи встановлення та регулювання.

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

ЗМІСТ

1. Загальна характеристика витрат на продукцію

Витрати утворюються в процесі формування та використання ресурсів для досягнення певної мети. Вони мають різне спрямування, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на інвестиційні та поточні (операційні) витрати, зв'язані з безпосереднім виконанням підприємством своєї основної функції — виготовлення продукції (надання послуг).

Ясна річ, що будь-які витрати орієнтовано на певний результат. Тільки це виправдовує їхню доцільність. Стосовно виробничого підприємства цей загальний принцип діяльності, що його покладено в основу визначення собівартості продукції, виражається формулою «Витрати — Випуск».

- ***Собівартість продукції****— це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції.*

Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва. Що ліпше працює підприємство (інтенсивніше використовує виробничі ресурси, успішніше вдосконалює техніку, технологію та організацію виробництва), то нижчою є собівартість продукції. Тому собівартість є одним із важливих показників ефективності виробництва. Собівартість продукції має тісний зв'язок з її ціною. Це виявляється в тім, що собівартість є базою ціни товару і водночас обмежником для виробництва (ніхто не випускатиме продукції, ринкова ціна якої є нижчою за її собівартість).

Для обчислення собівартості продукції важливе значення має визначення складу витрат, які в неї включають. Як відомо, витрати підприємства відшкодовуються за рахунок двох власних джерел: собівартості й прибутку. Тому питання про склад витрат, які включаються в собівартість, є питанням їхнього розподілу між зазначеними джерелами відшкодування. Загальний принцип цього розподілу полягає в тім, що через собівартість мають відшкодовуватися ті витрати підприємства, які забезпечують просте відтворення всіх факторів виробництва: предметів, засобів праці, робочої сили та природних ресурсів. Відповідно до цього в собівартість продукції включають витрати на:

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

Треба мати на увазі, що з різних причин на практиці немає повної відповідності між дійсними витратами на виробництво й собівартістю продукції. Так, згідно з чинним порядком не включаються в собівартість продукції, а відшкодовуються за рахунок прибутку або інших джерел витрати на підготовку та освоєння нової продукції серійного й масового виробництва.

Водночас є й такі витрати, які включаються в собівартість продукції, але не мають прямого зв'язку з виробництвом: оплата часу виконання державних обов'язків працівниками підприємства, скорочення робочого дня підлітків, матерів, які мають дітей віком до одного року, та ін.

Непродуктивні витрати підприємства, пов'язані з виробничою діяльністю (втрати від браку, недостач і псування матеріалів, від простоїв тощо), у межах встановлених норм включаються у фактичну собівартість продукції, а втрати від порушення вимог (умов) договорів з іншими підприємствами та організаціями (штрафні санкції) відшкодовуються за рахунок прибутку.

Склад витрат, які включаються в собівартість продукції (послуг), може дещо змінюватися з різних практичних міркувань. Але загальною тенденцією таких змін має бути якомога повніше відображення в собівартості дійсних витрат на виробництво продукції. Ці міркування стосуються собівартості продукції за умов повного калькулювання витрат. Таке уточнення (пояснення) необхідне з огляду на те, що на практиці частіше трапляється калькулювання одиниці продукції за неповними витратами.

Класифікація витрат. Заведено розрізняти витрати загальні (сукупні) та витрати на одиницю продукції.

Загальні витрати — це витрати на весь обсяг продукції за певний період, їхня сума залежить від тривалості періоду й кількості виготовленої продукції.

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

Оскільки витрати є функцією обсягу виробництва з певною еластичністю, існує поняття граничних витрат.

Граничні витрати характеризують їхній приріст на одиницю приросту обсягу виробництва, тобто:

$$\mathbf{Cr = \Delta C/\Delta N,}$$

де C_r — граничні витрати;

ΔC — приріст загальних витрат;

ΔN — приріст обсягу продукції на одиницю його натурального виміру.

Якщо загальні витрати виразити через певну функцію обсягу продукції, то граничний їхній рівень буде першою похідною цієї функції. Це витрати на останню за часом виготовлення одиницю продукції. Показник граничних витрат використовується для аналізу доцільності зміни обсягу виробництва.

За способом обчислення витрати поділяються на прямі і непрямі.

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням певного різновиду продукції і можуть бути прямо обчислені на її одиницю. Якщо виготовляється один різновид продукції, усі витрати – прямі.

Непрямі витрати не можна безпосередньо обчислити для окремих різновидів продукції, бо вони пов'язані не з виготовленням конкретних виробів, а з процесом виробництва в цілому (заробітна плата персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд, машин).

Поділ витрат на прямі і непрямі залежить від рівня спеціалізації виробництва, його організаційної структури, методів нормування і обліку. Зростання частки прямих витрат у загальній сумі витрат підвищує точність обчислення собівартості одиниці продукції, зміцнює економічні основи управління.

На підставі зв'язку з обсягом виробництва витрат поділяються постійні і змінні.

Постійні витрати є функцією часу, а не обсягом продукції. Їхня загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції. Лише за істотних змін обсягу виробництва, наслідком яких є зміни виробничої та організаційної структури підприємства, стрибкоподібно міняється величина постійних витрат, після чого вона залишається постійною. До постійних витрат належать витрати на утримання та експлуатацію будівель і споруд, організацію виробництва, управління.

Змінні витрати – це витрати це витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовлення продукції.

2. Сукупні витрати та собівартість продукції

Сукупні витрати підприємства залежно від їхнього призначення виражаються кількома показниками. Згідно з чинним законодавством та інструктивними матеріалами виокремлюють: валові витрати; кошторис виробництва; собівартість валової, товарної і реалізованої (проданої) продукції.

Показник валових витрат уведено в систему економічних обчислень та обліку на підприємствах для визначення оподатковуваного прибутку згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», що був схвалений Верховною Радою України в травні 1997 року. Він є синтетичним показником і включає не тільки ті витрати, що формують собівартість продукції, а й інші. Тому цей показник не входить достатньо органічно в систему показників собівартості продукції і тут не розглядається.

- ***Кошторис виробництва*** *— це витрати підприємства, зв'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні.*

Отже, кошторис виробництва і собівартість загального обсягу продукції, як правило, не збігаються. Кошторис виробництва складають за економічними елементами (табл. 1, рядки 1—5).

Матеріальні витрати як елемент кошторису складаються з витрат на:

- сировину й основні матеріали, які є матеріальною субстанцією продукції;
- вироби, що їх треба купити для укомплектування продукції (двигуни, прилади тощо);
- покупні напівфабрикати (штамповки, відливки, поковки та ін.);
- виробничі послуги сторонніх підприємств і організацій, не обхідні для виготовлення продукції;
- допоміжні матеріали, які використовуються в технологічному процесі (кріпильні деталі, фарби, інструмент і т.п.) або потрібні для його обслуговування (ремонту, експлуатації устаткування та ін.), на господарські та управлінські потреби (утримування будівель, канцелярські товари тощо);
- паливо та енергію зі сторони (електроенергію, пар, газ тощо). Витрати на власне виробництво енергії включаються в кошторис за окремими елементами;
- пошук і використання природної сировини (відрахування на геологорозвідувальні роботи, рекультивацію землі, плата за деревину та ін.).

Витрати на матеріали обчислюються на підставі норм їхнього витрачання та цін з урахуванням транспортно-заготівельних витрат, які не є складовими інших елементів кошторису (плата за транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, комісійні заготівельним організаціям та ін.). Із вартості матеріалів віднімають вартість відходів за ціною використання чи продажу.

Заробітна плата включає всі форми оплати праці штатного й позаштатного виробничого персоналу підприємства, тобто персоналу, що зайнятий виробництвом продукції, обслуговуванням виробничого процесу та управлінням. Не включаються в собівартість виплати працівникам, що фінансуються із прибутку або з інших джерел

спеціального призначення.

Таблиця 1 – Кошторис виробництва на_____рік

Елементи витрат	Сума, тис. грн..	
	звіт за минулий рік	план на наступний рік
1. Матеріальні витрати	5210	5400
2. Заробітна плата	2050	2300
3. Відрахування на соціальні потреби	890	1000
4. Амортизація основних фондів і нематеріальних активів	800	800
5. Інші витрати	450	500
6. Витрати на виробництво – усього	9400	1000
7. Витрати, які не включені у виробничу собівартість продукції	400	450
8. Зміна залишків витрат майбутніх періодів (приріст віднімається, зменшення додається)	-	+300
9. Зміна залишків резерву майбутніх платежів (приріст віднімається, зменшення додається)	+10	-
10. Собівартість валової продукції	9010	9250
11. Зміна залишків незавершеного виробництва (приріст віднімається, зменшення додається)	+50	-200
12. Виробнича собівартість товарної продукції	8960	9450
13. Поза виробничі (комерційні) витрати	340	350
14. Повна собівартість товарної продукції	9300	9800

Відрахування на соціальні потреби містять відрахування на соціальне страхування, у Пенсійний фонд та на інші подібні заходи. Величина відрахування обчислюється в установлених нормах від витрат на оплату праці незалежно від джерел її фінансування.

Амортизація основних фондів у вигляді амортизаційних відрахувань на повне їхнє відтворення обчислюється за встановленими нормами від балансової вартості. Амортизація нематеріальних активів здійснюється за рівномірно-лінійним методом, виходячи *з* терміну функціонування цих активів у межах до 10 років.

До *інших витрат* включають ті з них, які за змістом не можна віднести до щойно перелічених. До них належить широке коло витрат різного призначення, а саме: оплата послуг зв'язку, обчислювальних центрів, охорони, витрати на відрядження, страхування майна, винагорода за винаходи й раціоналізаторські пропозиції, оплата робіт із сертифікації продукції, витрати на гарантійний ремонт, орендна плата за окремі об'єкти основних фондів та ін.

Кошторис виробництва, узагальнюючи поелементні витрати підприємства, показує їхню ресурсну структуру (витрати на матеріали, персонал, основні фонди), що надзвичайно важливо для аналізу факторів формування та зниження собівартості продукції.

Порядок розробки кошторису виробництва може бути різним залежно від стадії планування, стану інформаційної бази та розміру підприємства. На стадії прогнозних оцінок величини витрат кошторис виробництва можна складати коригуванням фактичних витрат за минулий період.

Елементи фактичних витрат коригуються на прогнозні коефіцієнти зміни обсягу виробництва, кількості персоналу та вартості основних фондів з урахуванням закономірності динаміки витрат, імовірної зміни норм і цін (тарифів). Більш обґрунтовано кошторис виробництва обчислюється за кожним елементом на підставі планових обсягів продукції (послуг), норм і цін (тарифів). Причому на малих підприємствах таке обчислення є відразу узагальнюючим. На середніх і великих підприємствах кошторис виробництва складають, підсумовуючи кошториси місць витрат (цехів, служб, загальногосподарських витрат).

Собівартість. На підприємствах обчислюється собівартість валової, товарної і реалізованої продукції.

Собівартість валової продукції як показник застосовується для внутрішніх потреб підприємства, на яких є не стабільною величина залишків готової продукції.

Собівартість товарної продукції підприємства обчислюється 414 двома основними способами. Перший з них, синтетичний; ґрунтується на кошторисі виробництва. Останній коригують у такий спосіб:

- з кошторису віднімають витрати, які з різних причин не включають у виробничу собівартість продукції (витрати на підготовку та освоєння нової продукції, якщо вони фінансуються з прибутку чи інших джерел, позавиробничі витрати, відшкодування втрат від браку);
- віднімається приріст, додається зменшення залишків витрат майбутніх періодів;
- додається приріст, віднімається зменшення залишків майбутніх платежів (відпускних, винагороди за стаж роботи, за підготовчі роботи в сезонних виробництвах тощо).

Одержана сума є собівартістю валової продукції. Після її коригування на зміну залишків незавершеного виробництва за собівартістю (приріст віднімається, зменшення додається) одержуємо *виробничу собівартість товарної продукції.* Якщо до останньої додати позавиробничі (комерційні) витрати, то одержимо *повну собівартість товарної продукції.*

Інший спосіб обчислення собівартості товарної продукції полягає в підсумуванні попередньо визначеної собівартості окремих виробів, тобто:

$$\mathbf{Ст = \Sigma Ci * Ni,}$$

де $С_т$ — собівартість товарної продукції;

n — кількість найменувань продукції (послуг);
Сі— собівартість одиниці і-ої продукції (послуги);
Ni — виробництво і-ої продукції (послуг) у натуральному вимірі.

Собівартість реалізованої продукції обчислюється коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції.

$$С_Р = С_{мп} + (С_{с.п.} – С_{с.к.}),$$

де $С_р$ -- собівартість реалізованої продукції;
$С_{сп}$, $С_{ск}$ -- собівартість залишків товарної продукції на складі на початок і кінець розрахункового періоду.

3. Ціни на продукцію: сутнісна характеристика, види, методи встановлення та регулювання.

За ринкових умов господарювання ключовим економічним важелем, що активно впливає на розвиток суспільного виробництва та рівень життя населення, є ціна.

☞ ***Ціна*** — це грошовий вираз вартості товару (продукції, послуги).

Вона завжди коливається навколо ціни виробництва (перетвореної форми вартості одиниці товару, що дорівнює сумі витрат виробництва й середнього прибутку) та відображає рівень суспільно необхідних витрат праці.

Застосовувані в ринковій економіці ціни виконують три основні функції: обліково-вимірювальну, розподільчу та стимулюючу.

Обліково-вимірювальна функція ціни полягає в тім, що вона є засобом обліку й вимірювання витрат суспільної праці на виробництво окремих видів продукції або надання різноманітних послуг.

Розподільча функція зводиться до того, що за допомогою цін, які відхиляються від вартості, здійснюється перерозподіл частини доходів суб'єктів господарювання і населення.

Стимулююча функція ціни використовується для мотивації підвищення ефективності господарювання, забезпечення необхідної прибутковості підприємства.

Ціна одиниці продукції формується з відповідних складових, що відображають структуру відповідних видів цін, використовуваних різними суб'єктами господарювання.

За класифікаційною ознакою рівня встановлення та регулювання застосовують централізовано-фіксовані і регульовані, договірні і вільні ціни.

Централізовано-фіксовані ціни встановлює держава на ресурси, що впливають на загальний рівень і динаміку цін; на товари і послуги, що мають вирішальне соціальне значення, а також на виробництво монопольної продукції.

Рівень *договірних цін* формується на засаді домовленості між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем) і стосується конкретної партії товару.

Вільні ціни – це ціни, які підприємство визначає самостійно.

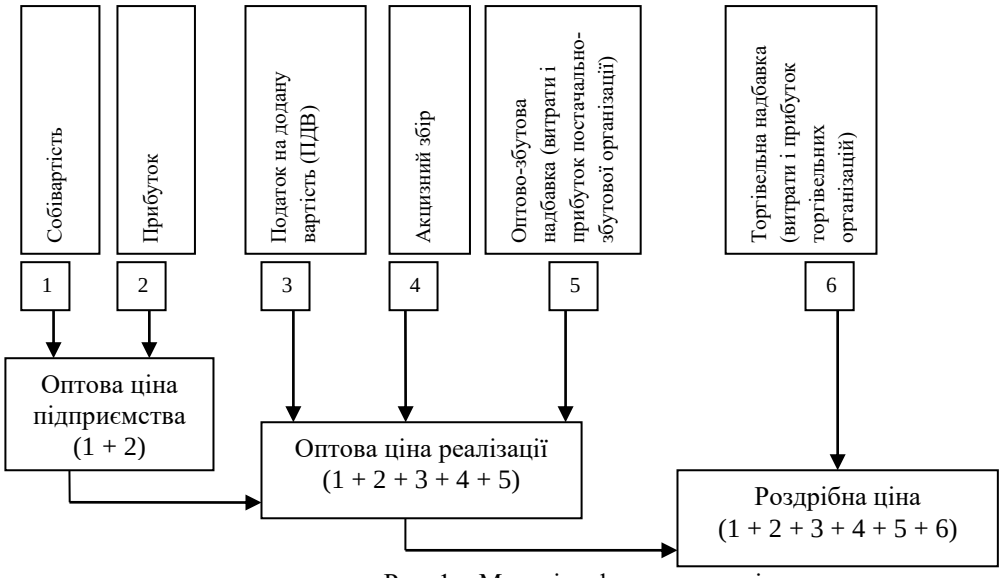

Рис. 1 – Механізм формування ціни

Методи ціноутворення на продукцію. За ринкових умов господарювання можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення. Варто звернути увагу на їхню змістову характеристику.

1. *Розрахунок ціни за методом «середні витрати плюс прибуток»* є найпростішим і широко застосовуваним. Згідно з ним ціна (Ц) визначається за формулою

$$Ц = СВ + П,$$

де СВ — середні витрати (собівартість);

П — величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством (організацією) або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг).

2. *Розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку* вважається різновидом методики визначення ціни на засаді середніх витрат (собівартості). Особливість його полягає в тім, що ціну поставлено в жорстку

залежність від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції.

За умови прямолінійної динаміки залежних величин ціна встановлюється з використанням формули

Ц = Сзм + ((Спост + П заг)/N),

де $С_{зм}$ — змінні витрати на одиницю продукції (послуги);

$С_{пост}$— постійні витрати на дану продукцію (послугу) за певний період (квартал, рік);

$П_{заг}$— загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу продукції (надання послуги) за той самий період;

N — обсяг продажу продукції (наданої послуги) в натуральному вимірі.

3. *Установлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару* здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.

4. *Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін» («за рівнем конкуренції»)* полягає в тім, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів. Залежно від особливостей продукції й типу ринку (монополія, олігополія) цей метод ціноутворення має різні модифікації (установлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче за неї; установлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію та співвідношення параметрів цих виробів).

5. *Установлення ціни на підставі результатів закритих торгів* є різновидом методу «за рівнем поточних цін» і застосовується з метою одержання замовлення на виготовлення певної продукції (торг за вигідний контракт).

6. *Метод ціноутворення «за рівнем попиту»* передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті самі товари-ціни можуть бути різними.

7. *Метод установлення ціни за місцем походження товару* полягає в тім, що товар передається транспортній організації за умови «франко-вагон»; після цього всі права на товар і відповідальність за нього переходять до покупця (замовника).

8. *Метод установлення єдиної ціни із включенням у неї витратна доставку* означає відповідні дії підприємства (організації) для включення в ціну фіксованої суми транспортних витрат незалежно від віддаленості покупця (клієнта).

9. *Застосування методу встановлення зональних цін* полягає в тім, що підприємство (фірма) виокремлює кілька зон, у межах яких встановлюються єдині ціни залежно від рівня транспорт них витрат.

10. *Метод установлення ціни стосовно базисного пункту* характеризується тим, що продавець (фірма) вибирає конкретний район (місто, область) за базисний і збирає з усіх замовників (клієнтів) транспортні витрати в сумі, що дорівнює вартості по ставки з цього району (міста, області) незалежно від того, звідки насправді здійснюється відвантаження товару.

11. *Метод встановлення цін із прийняттям на себе витрат на поставку* означає, що підприємство (організація) частково чи повністю бере на себе фактичні витрати на доставку товару з метою стимулювання надходження замовлень від покупців (клієнтів).

12. *За встановлення цін зі знижками* підприємство-продавець встановлює свою вихідну ціну та встановлює певну знижку з неї, ураховуючи дострокову оплату рахунків, закупівлю великого обсягу продукції або позасезонну її закупівлю тощо. Це дає змогу підприємству підтримувати більш стабільний рівень виробництва протягом року.

ТЕМА №2.3
«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

План:

1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємства
2. Доходи від операційної діяльності
3. Формування валового і чистого доходу
4. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства
5. Прибуток від реалізації продукції та його формування
6. Розподіл і використання прибутку
7. Сутність і методи обчислення рентабельності

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

ЗМІСТ

1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємства

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємства постійно здійснюється кругообіг коштів, тобто вкладення коштів у виробництво з метою отримання прибутку.

Забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат виробництва і обороту, своєчасного виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку є найважливішою стороною діяльності підприємства (рис. 1).

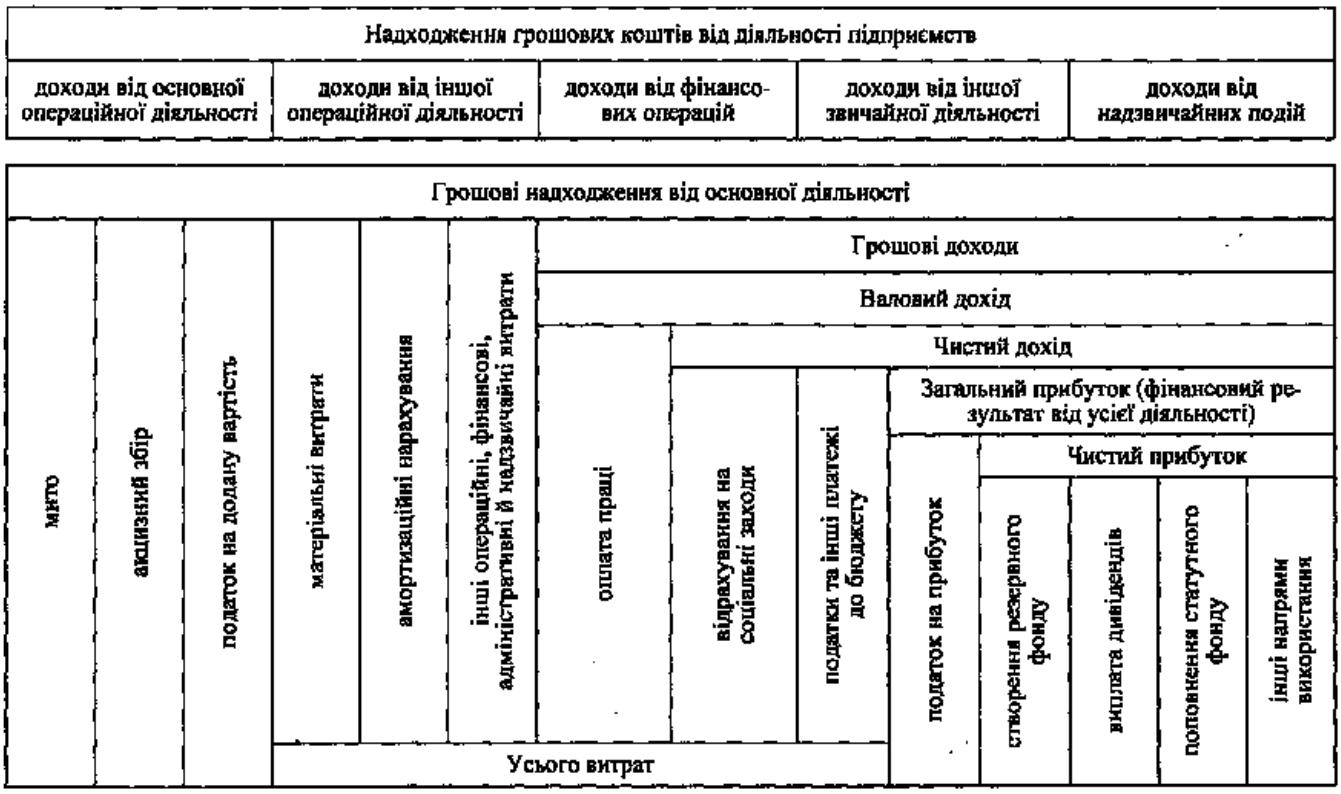

Рис. 1 – Структурно-логічна модель грошових надходжень, формування і використання доходів підприємства згідно національними П(С)БО

Грошові надходження – це кошти, які надходять на поточні та інші рахунки підприємств у банках та в касу підприємства.

Термін «грошові надходження» є ширшим, ніж термін «доход (виручка) від реалізації». По суті, він охоплює всі вхідні грошові потоки підприємства.

Під грошовими потоками розуміють надходження і сплату грошових коштів та їх еквівалентів. За джерелами надходження грошові потоки можна поділити на внутрішні та зовнішні. Кошти, що надходять з будь-яких джерел на підприємстві, належать до внутрішніх. Надходження коштів на поточний рахунок підприємства в банку – зовнішні. Грошові потоки підприємств характеризуються різною структурою. Структура вхідних грошових потоків залежить від сфери діяльності та організаційно-правової форми підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою 60 — 70 % фінансових ресурсів надходить на підприємства за рахунок внутрішніх джерел.

Трансформація економіки в ринкову супроводжувалася створенням необхідної інфраструктури, а насамперед розвитком фінансово-кредитної системи та фінансового ринку. За цих умов підприємства поряд з операційною (основною) здійснюють і фінансову та інвестиційну діяльність.

Операційна діяльність — це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної та фінансової.

- ***Основна діяльність*** *-- операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.*

- ***Інвестиційна діяльність*** *— це сукупність операцій з придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, що не є еквівалентами грошових коштів.*

Фінансова діяльність --це сукупність операцій, які призводять до зміни величини та (або) складу власного і позикового капіталу. Види діяльності підприємства зображено на рис. 2.

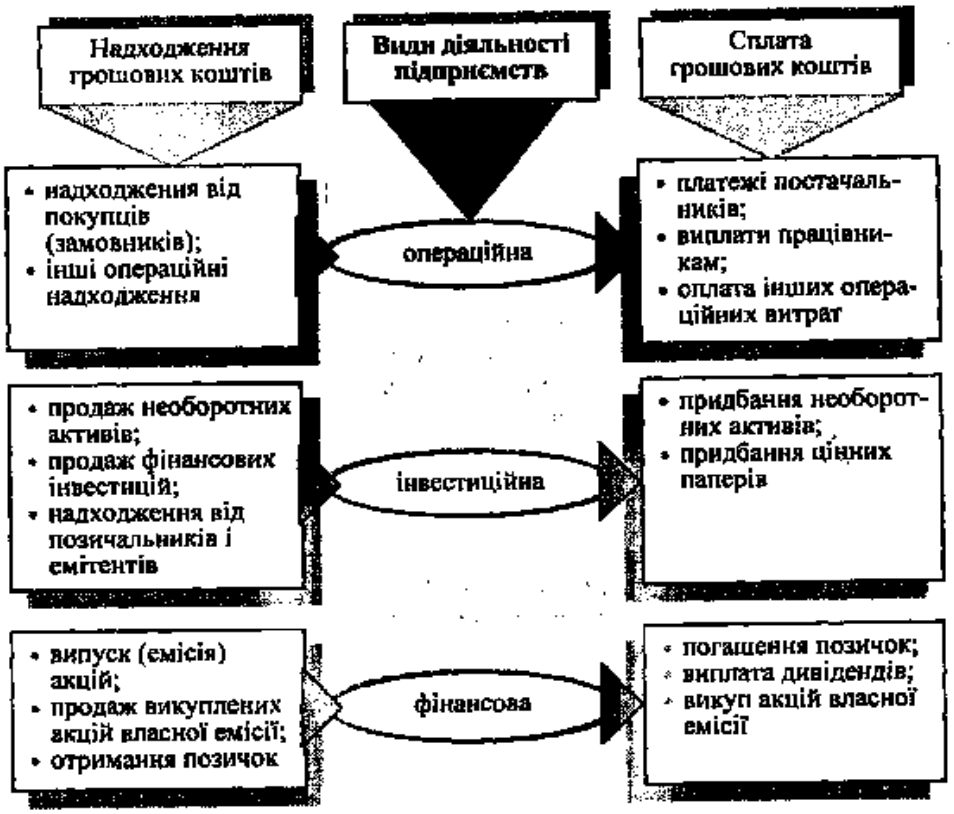

Рис. 2 – Класифікація грошових потоків за видами діяльності

Операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства — це його звичайна діяльність.

Звичайна діяльність – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають унаслідок її здійснення. Крім звичайної діяльності, виділяють надзвичайні події.

Надзвичайна подія — це подія або операція, яка не входить у звичайну діяльність підприємства та настання котрої не очікується періодично або в кожному наступному звітному періоді. Надзвичайними подіями вважають стихійне лихо (землетрус, зсув ґрунту, повінь тощо), експропріацію власності підприємства за кордоном.

Повна і достовірна інформація про грошові надходження підприємства за звітний період формується в бухгалтерському обліку. Оскільки ця інформація є основою для аналізу і прийняття управлінських рішень, то відображається вона за видами діяльності підприємства.

Грошові надходження від надзвичайних подій відображаються в обліку відокремлено від звичайної діяльності.

У грошових надходженнях підприємств найбільша питома вага належить доходам від операційної діяльності та іншими операційним доходам. Усі доходи підприємства поділяються на дві групи:

1) доходи від звичайної діяльності;
2) доходи від надзвичайних подій.

Відповідно й грошові надходження від звичайної діяльності підприємств включають доходи від: «основної (операційної) діяльності;

- іншої операційної діяльності;
- фінансових операцій;
- іншої звичайної діяльності;

Доходи від надзвичайних подій включають:

- відшкодування збитків від надзвичайних подій;
- інші надзвичайні доходи.

Класифікацію доходів від звичайної діяльності показано на рис. 3.

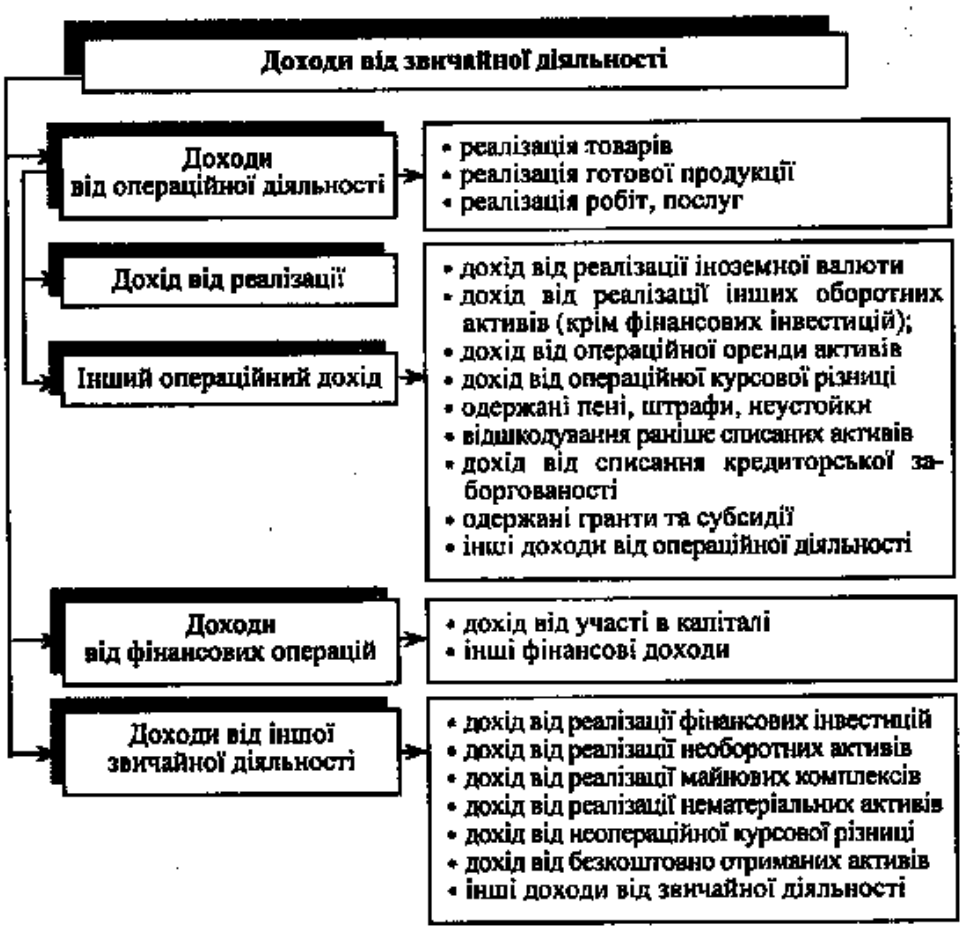

Рис. 3 – Класифікація доходів від звичайної діяльності

Грошові надходження підприємств відіграють значну роль у процесі кругообороту коштів. Відшкодовуючи авансовані у виробництво вкладення, формуючи доходи і грошові фонди, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва і реалізації продукції, удосконалення та розширення власного господарства, збільшення власного капіталу.

2. Доходи від операційної діяльності

У доходах від операційної діяльності важливе місце займають доходи (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг).

Процес виробництва завершується доведенням продукції до споживача.

Реалізація продукції (Т - Г) — це кінцева стадія кругообороту коштів підприємства (Г - Т ... В ... Т' - Г), яка є його важливим показником. Рух товарів і коштів створює основу економічних відносин між виробниками, постачальниками, посередниками і покупцями.

Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням, що вона за споживчими властивостями, якістю та асортиментом відповідає потребам покупців, суспільному попиту.

На практиці можуть використовуватись два методи визначення моменту реалізації продукції:

а) продукцію відвантажено або відпущено споживачу (відбулося передавання права власності), — метод нарахування;

б) одержано кошти на рахунок постачальника за реалізовану продукцію — касовий метод.

В обох випадках усі розрахунково-платіжні документи мають бути оформлені відповідно до чинного законодавства. Реалізація продукції завжди передбачає зміну форми вартості (Т -- Г), тому бартер, або прямий товарообмін (Т -- Т), не можна вважати реалізацією продукції. За бартерного обміну товарів не відбувається руху коштів, немає надходжень виручки від реалізації продукції, тобто не відбувається зміни форми вартості. В економіці України ще й досі залишається значною питома вага товарообмінних бартерних операцій.

Доходи (виручка) від реалізації групуються за такими видами діяльності:

- реалізація товарів;
- реалізація готової продукції;
- виконання робіт та надання послуг.

Розмір виручки від реалізації продукції, за інших однакових умов, залежить від:

1) кількості, асортименту та якості продукції, що підлягає реалізації;
2) рівня реалізаційних цін.

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків нереалізованої

продукції на початок і кінець звітного періоду. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки.

Планову виручку від реалізації продукції визначають методі прямого рахунку. За його використання виручка від реалізації визначається множенням кількості реалізованих виробів на їхню реалізаційну ціну і додаванням отриманих сум за всією номенклатурою виробів.

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів визначають за формулою:

$$\mathbf{В = Р - Ц,}$$

де В – виручка,

Р – кількість реалізованих виробів,

Ц – ціна реалізації кожного виробу.

Обсяг реалізації можна розрахувати укрупненим методом виходячи з товарного випуску виробів у плановому періоді додаючи залишки виробів на початок планового періоду і віднімаючи такі на кінець планового періоду. Плановий обсяг реалізації обраховують з формули:

$$\mathbf{Р = З_1 + Т - З_2,}$$

де Р - обсяг реалізації в плановому періоді;

$З_1$- залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок планового періоду;

Т - випуск товарної продукції в плановому періоді;

$З_2$ - залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

Реалізаційні ціни в плановому періоді визначають на основі цін базового періоду, які коригують на передбачувані зміни в плановому періоді, у тому числі з урахуванням попиту і пропозиції

3. Формування валового і чистого доходу

Виручка від реалізації продукції у відтворювальному процесі матеріального виробництва відіграє важливу роль як одна з ланок забезпечення нового кругообороту коштів підприємства. За рахунок грошових надходжень від реалізації продукції передовсім відшкодовується вартість матеріальних витрат на виробництво – використаної сировини, напівфабрикатів, матеріалів, електроенергії, палива та ін., а також перенесена частина вартості основних фондів (амортизаційні відрахування).

У такий спосіб утворюються економічні умови для нового виробничого циклу. Залишок виручки становить валовий дохід.

Це визначення підкреслює, що валовий дохід є тією частиною валового продукту, яка залишається після відрахування частини цього продукту, що використовується на відтворення виробництва. Водночас, вартість цієї частини продукту — валового доходу, утворена у вигляді заробітної плати і вартості додаткового продукту, набирає грошової форми і є фінансовою категорією. Однак у практиці обліку і планування цей важливий показник не обраховується і не планується суб'єктами господарювання (на рівні мікроекономіки).

- ***Валовий дохід*** *– це грошовий вираз вартості знов створеної продукції.*

Він визначається як різниця між виручкою та матеріальними витратами й амортизаційними відрахуваннями у складі вартості реалізованої продукції. Валовий дохід є важливим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. У ньому відображається підвищення продуктивності праці, збільшення заробітної плати, скорочення матеріаломісткості продукції. Використання валового доходу як основного узагальнюючого показника ефективності дає змогу визначити реальний економічний ефект від діяльності кожного підприємства. Переваги показника калового доходу полягають у тім, що в ньому найреальніше відображено такий важливий бік виробничої діяльності, як підвищення продуктивності праці. Валовий дохід, що показує міру ефективності виробництва, є величиною знов створеної вартості — основного джерела валового внутрішнього продукту. Валовий дохід — основне джерело утворення фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й державного бюджету, позабюджетних фондів.

За будь-якої форми суспільного виробництва праця поділяється на дві частини - - необхідну й додаткову працю. Продукт останньої завжди призначений для задоволення суспільних потреб. Додатковий продукт — це продукт, створений працею людей на підприємствах, котрий виступає як чистий дохід (грошова форма додаткового продукту).

- ***Чистий дохід*** *— додаткова вартість, що й відрізняє чистий дохід від валового доходу, тому що останній включає в себе заробітну плату, перший же не включає її*

В економічній літературі країн СНД розрізняють поняття чистого доходу і грошових нагромаджень. «За умов товарно-грошових відносин вартість додаткового продукту (чистий дохід), - пише Д. Моляков, - - реалізується в грошовій формі і виокремлюється в самостійну фінансову категорію -- грошові нагромадження. Без огляду на те, що основою виникнення чистого доходу і грошових нагромаджень є додатковий продукт ... за своєю суттю вони — самостійні категорії. Перша (чистий дохід) є категорією будь-якої форми суспільного виробництва, друга (грошові нагромадження) є категорією розподільною. Тільки за умов товарно-грошових відносин чистий дохід реалізується в грошовій формі і виокремлюється в самостійну фінансову категорію - грошові нагромадження». На нашу думку, поняття «грошові нагромадження» не можна розглядати як фінансову категорію, тому що чистий дохід є грошовим виразом додаткового продукту, створеного працею людей на підприємствах. Таким чином, чистий дохід виражає в грошовій формі вартість додаткового продукту і визначається як перевищення виручки від реалізації продукції над вартість матеріальних витрат, амортизаційних відрахувань і заробітної плати, або як різниця між валовим доходом і заробітною платою.

Чистий дохід реалізується у вигляді акцизів, податку на додану вартість, відрахувань у фонди пенсійного й соціального страхування, інші державні цільові фонди тощо. Значна частина чистого доходу реалізується у формі прибутку. Отже, чистий дохід є найважливішим джерелом фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й держави. У цьому зв'язку аж ніяк не можна погодитись із думками авторів стосовно того, що прибуток як економічна категорія — це чистий дохід, утворений додатковою працею, а отже, поняття «прибуток» і «чистий дохід» є однозначними[5].

4. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Поява прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорії «витрати виробництва». Прибуток - це та частина додаткової ості, яка залишається після покриття витрат виробництва. Відособлення частини вартості продукції у вигляді витрат у грошовому вираженні є собівартість продукції.

☛ ***Додатковий продукт*** *— це вартість, створювана виробниками понад вартість необхідного продукту.*

Додатковий продукт властивий усім суспільно-економічним формаціям і є однією з важливих умов їх успішного розвитку.

☛ ***Прибуток*** *– це частина додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу.*

Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток — це форма виявлення вартості додаткового продукту.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту. Одночасно прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток — це показник, що формується на мікрорівні. Прибуток народного господарства - це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.

Облік і визначення фінансових результатів — прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна та інша звичайна діяльність; діяльність, пов'язана з виникненням надзвичайних подій. У свою чергу, операційна діяльність поділяється на основну та іншу операційну діяльність.

5. Прибуток від реалізації продукції та його формування

Отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є складовою виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку.

Реально формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції. Згідно із законодавчими актами України момент реалізації визначається за датою відвантаження продукції (товарів), а для робіт (послуг) — за датою фактичного виконання (надання) таких або за датою зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника.

Однак незалежно від визначення моменту реалізації в законодавчих актах реальне формування на підприємстві прибутку від реалізації продукції має місце тільки за умови, коли така відбувається насправді, тобто коли кошти від покупця надходять на банківський рахунок постачальника.

Визначення моменту реалізації за датою відвантаження товарів і встановлення податкових зобов'язань підприємств згідно з цією датою часто призводить до потреби використати оборотні кошти підприємств на сплату податків, а тому — до погіршання їхнього фінансового стану.

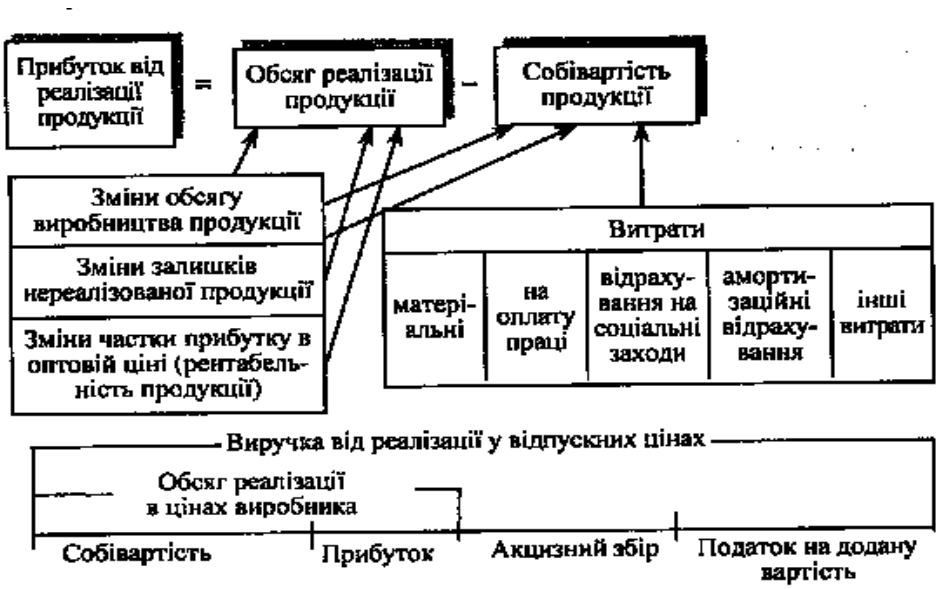

Рис. 4 – Структурно-логічна схема формування прибутку від реалізації продукції

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції).

\Без обчислення собівартості неможливо визначити фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Скорочення витрат на виробництво продукції, тобто зниження її собівартості, є важливим резервом збільшення прибутку від реалізації. Цього можна досягти за рахунок використання численних факторів, що впливають на зменшення таких витрат. Для цього необхідно знати: повний перелік витрат, особливості складу і формування витрат з урахуванням сфери й галузі діяльності підприємства.

Умовний приклад визначення прибутку підприємства.

1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6300
2. Відрахування з доходу:	
— податок на додану вартість	1050
— акцизний збір	320
— інші відрахування	250
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (1-2)	4680
4. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3000
5. Валовий прибуток (збиток) (3 - 4)	1680
6. Інші операційні доходи	1240
7. Адміністративні витрати	950
8. Витрати на збут	220
9. Інші операційні витрати	660
10. Фінансові результати (прибуток) від операційної діяльності (5 + 6-7-8-9)	1090

6. Розподіл і використання прибутку

Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

Отже, отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи. Перший етап – це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки в цілому.

Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в кількості податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставок

оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап — це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат.

Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 р. державне регулювання використання підприємствами чистого прибутку здійснюється зменшенням оподаткованого прибутку на суму витрат із чистого прибутку: на утримання й експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури (якщо відповідні об'єкти соціальної інфраструктури були на балансі підприємства й утримувались ним на час набуття чинності законом про оподаткування прибутку); на благодійну діяльність (не більше 4 % від суми оподаткованого прибутку).

З реформуванням бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів відбуваються зміни в розподілі та використанні прибутку підприємств (рис. 5).

Рис. 5 – Механізм формування чистого прибутку підприємства

Чистий прибуток, одержаний після сплати податків, залишається у повному розпорядженні підприємства, яке відповідно до установчих документів визначає напрями його використання.

Головні принципи розподілу чистого прибутку закріплені статутом підприємства. Фактично розподіл здійснюється відповідно до поточної та стратегічної політики, що визначається підприємством.

Сума прибутку спрямовується:

- на виплату дивідендів;
- на поповнення статутного капіталу;
- на поповнення резервного капіталу.

Нерозподілений прибуток є однією з найважливіших частин власного капіталу.

- ***Нерозподілений прибуток*** *— це частина чистого прибутку товариства, яка залишається у розпорядженні підприємства для виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та на інші потреби*

В окремих випадках підприємства в результаті своєї діяльності зазнають збитків. Сума непокритого збитку зменшує власний капітал.

Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану й неасигновану частини:

- асигнована частина має певне цільове призначення (наприклад, для фінансування розвитку підприємства, проведення цільових програм тощо);
- неасигнована частина не має конкретного призначення.

Сума нерозподіленого прибутку зменшується внаслідок відрахувань до резервного капіталу та нарахування дивідендів.

Резервний капітал створюється з метою усунення можливих тимчасових фінансових ускладнень і забезпечення нормальної роботи підприємства. Величина резервного капіталу визначається засновницькими документами як максимальний відсоток від розміру статутного капіталу. Так, в акціонерних підприємствах резервний капітал повинен складати не менше 25 % величини статутного капіталу. Він створюється за рахунок щорічних відрахувань від прибутку в передбачених засновницькими документами відсотків (в акціонерних товариствах — не менше 5 % чистого прибутку).

7. Сутність і методи обчислення рентабельності

Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, у тім числі прибуток від основної діяльності, є дуже важливим показником. Однак він не може характеризувати рівень ефективності господарювання. За інших однакових умов більшу суму прибутку матиме підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої і матеріалізованої праці, більше виробляє і реалізує продукції (робіт, послуг).

Прибуток — це частина отриманого на вкладений капітал чистого доходу підприємства, тобто, по суті, винагорода за ризик підприємницької діяльності.

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі зробленими витратами.

По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються в розрахунках.

По-друге, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут також можливі різні варіанти визначення авансованої вартості й визначення прибутку, що беруться для розрахунків.

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як рентабельність. У найширшому, найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих видів її; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

$$R = (П/С)*100,$$

де П – прибуток від реалізації продукції, грн..;

С – собівартість виробництва продукції, грн..

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність — це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Різні варіанти обчислень прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, що ними користуються для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися: загальний прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності. При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна визначати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позиковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

Для розрахунку рентабельності галузей економіки береться загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки. На рівень рентабельності галузі впливатиме наявність у ній низькорентабельних і збиткових підприємств.

РОЗДІЛ №3. «ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

ТЕМА№3.1
«СУТНІСТЬ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

План:

1. Планування як наука. Предмет, об’єкти і метод дослідження
2. Види планів підприємства
3. Технологія стратегічного і поточного планування. Система планових показників
4. Організація планово-економічної роботи на підприємстві

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

ЗМІСТ

1. Планування як наука. Предмет, об’єкти і метод дослідження

Кожна людина, колектив чи господарство не уявляють свого повсякденного життя без використання усного або письмового плану дій у роботі, навчанні, фінансових або інших справах на наступний день, місяць, рік, а більш завбачливі обмірковують свої дії на кілька років і навіть десятиліття. З’ясовується, що більш від усіх захищені економічно і соціально та досягають успіхів саме ті, хто належним чином планує свої дії.

В умовах сучасної економіки таке планування стає у багато разів важливішим, оскільки без глибоких розрахунків, без обґрунтування і передбачення різного роду змін у майбутньому, вижити в конкурентній боротьбі дуже важко. Тому методам передбачення і планування, як найважливішим складовим управління, необхідно вчитися.

Планування к самостійна галузь знань та особлива сфера людської діяльності, являє собою сукупність систематизованих знань про закономірності формування і функціонування різних господарських систем.

Наука планування – це система упорядкованих знань про суть, методологію, методику та організацію планування.

Суть планування полягає в розробці та обґрунтуванні цілей, визначенні найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, встановленні їх взаємодії.

Сам процес планування проходить чотири етапи:

1) розробка загальних цілей;
2) визначення конкретних завдань на даний період із наступною їх деталізацією;
3) визначення шляхів та способів досягнення цілей;
4) контроль за процесом досягнення поставлених цілей шляхом зіставлення планових показників із фактичними та коригування цілей.

У процесі планування кожне підприємство повинно відповісти на такі питання:

- ✓ що повинно бути зроблено і для чого?
- ✓ коли це буде зроблено і хто його буде робити?
- ✓ де це буде зроблено і що для цього необхідно?

Вирішення цих питань є функцією планування, яка є основою для прийняття рішень та являє собою управлінську діяльність, що передбачає розробку цілей і завдань управління виробництвом, а також визначення шляхів реалізації планів для досягнення поставлених цілей.

Методологія планування – це сукупність теоретичних висновків, загальних закономірностей, наукових принципів розробки планів, їх обґрунтування та опис відповідно до сучасних вимог ринку. За допомогою планування здійснюється перетворення «ірраціональності у раціональність», досягається більша сумісність інтересів, передбачувальність і взаємодія тріади «економіка – людина – природа». Основою суспільства є матеріальне виробництво і відносини у сфері виробництва, які визначають суспільне буття людей. Усередині суспільного виробництва вирішальна роль належить її головній сфері – матеріальному виробництву, яке є об'єктом науки планування.

2. Види планів підприємства

За змістом і формою прояву розрізняють такі види (форми) планування і планів:

1. З точки зору обов'язковості планових завдань розрізняють директивне та індикативне планування.

- Директивне планування – це процес прийняття рішень, які мають обов'язковий характер для об'єктів планування. Вся система соціалістичного народногосподарського планування носила виключно директивний характер, силу закону. Директивні плани мали адресний характер і відрізнялися надмірною деталізацією.
- Індикативне планування є найбільш розповсюджена у всьому світі форма державного планування макроекономічного розвитку. Індикативне планування є антиподом директивному тому, що цей план не має обов'язкового до виконання характеру, хоча в ньому можуть бути і обов'язкові завдання. В цілому він має направляючий, рекомендуючий характер. Основне завдання такого планування не тільки в тому, щоб дати кількісну оцінку показників, що характеризують динаміку, структуру та ефективність економіки, а насамперед в тому, щоб забезпечити ув'язку та збалансованість всіх показників розвитку економіки.

2. Залежно від терміну, на який складається план, і ступеня деталізації планових розрахунків прийнято розрізняти довгострокове (перспективне), середньострокове і короткострокове (поточне) планування.

- Перспективне планування охоплює період понад 5 років – 10, 15, 20 років. Такі плани визначають довгострокову стратегію підприємства, соціальний, економічний та науково-технічний розвиток.
- Середньострокове планування проводиться на період від 1 до 5 років. На деяких підприємствах середньострокове планування поєднується з поточним. У цьому випадку складається п'ятирічний план, в якому перший рік деталізується до рівня поточного плану і є по суті короткостроковим плануванням.
- Поточне планування охоплює період до 1 року – піврічне, квартальне, місячне, декадне, тижневе і добове планування.

3. За складом планових рішень розрізняють стратегічне планування, тактичне планування (поточне), оперативно-календарне планування, зведене планування загальних результатів.

Основна мета **стратегічного планування** – створення потенціалу для виживання підприємства в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища, що породжує невизначеність перспективи.

Тактичне планування, на відміну від стратегічного, проводиться на короткостроковий період на базі визначеної виробничої програми, заданого потенціалу та системи управління, охоплює всі сфери виробничо-господарської діяльності підприємства, підпорядковує їх досягненню цілей.

Основне питання стратегічного планування – чого хоче досягти підприємство у майбутньому? Тактичне планування зосереджено на тому, як підприємство повинно досягти такого стану. Тобто різниця між стратегічним і тактичним плануванням – це різниця між цілями та засобами.

У процесі **оперативно-календарного планування**, на відміну від стратегічного, планування проводиться на короткостроковий період на базі визначення виробничої програми, заданого потенціалу та системи управління, охоплює всі сфери виробничо-господарської діяльності підприємства, підпорядковує їх досягненню цілей.

Оперативно-календарне планування є завершальним етапом у плануванні господарської діяльності підприємства. Основне його завдання – конкретизація показників поточного плану з метою організації планомірної та ритмічної роботи підприємства і його структурних підрозділів.

Основною функцією **зведеного планування** є визначення сукупних фінансово-економічних результатів діяльності підприємства та фінансове планування.

3. Технологія стратегічного і поточного планування. Система планових показників

На сьогодні **стратегічне планування** зайняло своє місце в ряді функцій менеджменту. Багато в чому воно набуло нового змісту, збагатилося за рахунок синтезу з новим підходом. Сьогодні поряд з формальними, кількісними методами, стратегічне планування використовує творчий, інтуїтивний підхід. Не будучи універсальним методом досягнення успіху в бізнесі, воно в той же час створює основу для успішної діяльності підприємства.

Стратегічне планування складається з ряду взаємозв'язаних етапів:

1) проводиться дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища організації;
2) визначаються основні орієнтири підприємства;
3) у рамках стратегічного аналізу порівнюються результати першого та другого етапів, визначаються можливі

варіанти стратегій;

4) вибирається один із варіантів і формується власна стратегія;

5) готується остаточний стратегічний план, виходячи з раніше проведених розробок, пропозицій нижче стоячих рівнів.

Стратегічний план підприємства базується на:

✓ визначенні попиту на продукцію, що виробляється або може бути вироблена; прогнозування її збуту та можливостей збільшення експорту і зменшення імпорту; збільшення на цій основі обсягів виробництва та реалізації продукції;

✓ перевірці збалансованості прийнятих обсягів із наявними потужностями і технологічним забезпеченням, а також розробці заходів, спрямованих на реконструкцію і технічне переоснащення виробничих потужностей з урахуванням екологічних вимог і конкретних пропозицій щодо поставок устаткування та матеріальних ресурсів на такі цілі;

✓ вивченні можливостей забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами;

✓ визначенні перспективи соціального стану трудового колективу, кількості робочих місць (у тому числі тих, що звільнятимуться у сфері матеріального виробництва), оплати праці, витрат прибутку на соціальні цілі;

✓ вивчення можливостей фінансування заходів плану за рахунок власного прибутку, державних асигнувань, кредитів, іноземних інвестицій тощо;

✓ визначенні кінцевих результатів роботи підприємства за даним планом, обсягів виробництва та реалізації продукції, собівартості та ціни, чистого прибутку, ефективності виробництва, ступеня ризику.

Основним завданням **поточного плану** у загальній системі планування на підприємстві є чітке визначення всієї сукупності практичних засобів, необхідних для здійснення намічених стратегічним планом цілей, конкретизованих щодо визначеного планового періоду (року).

В сучасних умовах склад поточного плану, назви та змістовне наповнення кожного з розділів, перелік показників визначається підприємством самостійно. Хоча незалежно від складу розділів загальний зміст поточного плану є практично єдиним. Основою, на якій розроблюються всі розділи плану підприємства і його підрозділів, є план виробництва і збуту продукції. Поточне планування передбачає розробку планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на більш короткі періоди (квартал, місяць).

Склад розділів та показників плану залежить від специфіки і галузевої приналежності підприємства, методів управління, традицій, економіки тощо.

У розширеному варіанті поточний план може мати наступні розділи:

1. Економічна ефективність виробництва.
2. Норми і нормативи.
3. Планування виробництва і збуту продукції.
4. Матеріально-технічне забезпечення підприємства.
5. Персонал і оплата праці.
6. Планування витрат виробництва.
7. Фінансовий план.
8. Інновації.
9. Інвестиції в капітальне будівництво.
10. Соціальний розвиток колективу.
11. Охорона природи і раціональне використання природних ресурсів.

У першому розділі розраховуються наступні показники підвищення економічної ефективності:

➢ узагальнюючи показники (продуктивність праці, фондовіддача, рентабельність, витрати на 1 грн.);

➢ показники використання праці (фондомісткість, трудомісткість, виробіток одного робітника, продуктивність праці, годинний виробіток у порівняльних цінах, вартість 1 люд/год.) ;

➢ показники використання необоротних активів, оборотних засобів і капітальних вкладень (капіталомісткість, час обороту оборотних засобів, коефіцієнт оборотності, коефіцієнт завантаження оборотних коштів);

➢ показники використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість. залишки незавершеного виробництва та готової продукції на складі, відходи виробництва, використання матеріалів протягом звітного періоду).

У результаті розрахунків економічної ефективності повинні бути знайдені рішення, які б забезпечували більш ефективне використання ресурсів у плановому періоді та підвищували ефективність господарської діяльності підприємства.

Другий розділ «Норми і нормативи» передбачає такі основні види норм і нормативів:

➢ норми витрат живої праці (норми часу за видами виробів та робіт, коефіцієнт виконання норм, співвідношення чисельності різних категорій робітників тощо);

➢ норми витрат предметів праці (витрати сировини та основних матеріалів, допоміжних матеріалів для технологічних потреб, напівфабрикатів, палива, відходів і втрат);

➢ норми та нормативи використання засобів праці (коефіцієнт використання середньорічної виробничої потужності, питома вага встановленого обладнання, норми зняття продукції з одиниці обладнання, годинна продуктивність, норми трудомісткості ремонту одиниці обладнання в плановому періоді тощо);

➢ норми і нормативи вдосконалення організації виробництва, включаючи тривалість виробничого циклу, обсяг незавершеного виробництва, норми виробничих запасів сировини, матеріалів, палива.

У третьому розділі «Планування виробництва і збуту продукції» планується наступне:

➢ виробництво і реалізація продукції у натуральному і вартісному вигляді;

➢ зміна залишків готової нереалізованої продукції;

➢ баланс виробничих потужностей і їх використання.

Основним завданням даного розділу поточного плану є визначення оптимального обсягу продукції (послуг), який може бути вироблений та реалізований у плановому періоді, пошук можливостей найбільш повного задоволення попиту на дану продукцію.

У четвертому розділі «Матеріально-технічне забезпечення» розраховується потреба в сировині, матеріалах, паливі, енергії, обладнання, необхідних для виконання виробничої програми.

У п'ятому розділі «Персонал і оплата праці» встановлюється загальна чисельність і структура персоналу, додаткова потреба в персоналі, джерела забезпечення додаткових потреб, звільнення персоналу, загальний обсяг фонду оплати праці, структура фонду оплати праці.

У шостому розділі «Планування витрат виробництва»:

- складаються планові калькуляції собівартості основних видів продукції та кошторис витрат на виробництво продукції по підприємству;
- виявляються надпродуктові витрати та розробляються заходи щодо їх ліквідації;
- створюється база для розрахунку цін на продукцію.

У цьому розділі необхідно встановити раціональну структуру витрат виробництва, співвідношення між постійними та змінними витратами, застосовуючи прогнозний рівень витрат та повний облік резервів.

У сьомому розділі «Фінансовий план»:

- визначається фінансовий результат;
- розраховується рентабельність видів випущеної продукції;
- оцінюється вплив на собівартість, прибуток і рентабельність збільшення витрат на освоєння виробництва нової продукції;
- розробляються заходи щодо удосконалення комерційного розрахунку та госпрозрахункових взаємовідносин між підрозділами підприємства.

Фінансовий план розробляється за схемою, що відповідає положенням (стандартам) бухгалтерського обліку [П(С)БО], складається за видами діяльності: операційною, інвестиційною та фінансовою.

У восьмому розділі «План інновацій» планується технічний розвиток виробництва, організаційні та економічні нововведення, а також управління ними.

Зміст плану інновацій може бути різним, але він повинен передбачати наступне:

- освоєння нових та підвищення якості існуючих видів продукції та послуг;
- застосування прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва;
- удосконалення організації виробництва, праці та управління;
- капітальний ремонт і модернізація діючого обладнання, введення передової техніки;
- економію матеріалів, палива, енергії;
- проведення науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт.

У дев'ятому розділі «План інвестицій і капітальне будівництво» планування проводять за наступними показниками:

- приріст виробничих потужностей за рахунок заходів щодо технічного переобладнання і побудови нових об'єктів;
- приріст виробничих потужностей за рахунок реконструкцій;
- введення в дію виробничих потужностей за рахунок розширення діючих і побудови нових об'єктів;
- введення в дію основних виробничих і невиробничих фондів (у т. ч. об'єкти охорони природи);
- обсяг капітальних вкладень і будівельно-монтажних робіт;
- обсяги незавершеного будівництва;
- інші напрямки інвестицій.

У десятому розділі «Соціальний розвиток колективу» плануються заходи по вирішенню таких завдань:

- покращення умов і охорони праці, покращення здоров'я працівників;
- покращення соціально-культурних та житлово-побутових умов працівників;
- удосконалення стилю та методів керівництва колективом.

В одинадцятому розділі «План охорони природи та раціональне використання природних ресурсів» передбачаються наступні напрямки діяльності:

- охорона і раціональне використання природних ресурсів;
- охорона повітряних басейнів;
- охорона та раціональне використання земель;
- охорона та раціональне використання мінеральних та природних ресурсів.

Загальний порядок розробки поточного плану є таким. Спочатку кожен із розділів плану розробляється окремо як проектний варіант. Далі відбувається взаємне коригування розділів до планового їх узгодження і збалансування як за матеріально-фінансовими ресурсами, так і за періодами виконання. Це дозволяє створити динамічну систему взаємозв'язку виробничих, технічних, економічних, операційно-технічних заходів, спрямованих на досягнення поставленої мети; передбачити порядок і черговість виконання робіт; встановити терміни і відповідальних виконавців з усього спектру різноманітних операцій, які передбачені планом; визначити джерела і розміри фінансування, а також припустимі витрати щодо кожного заходу, етапу і виду роботи.

4. Організація планово-економічної роботи на підприємстві

Керівництво роботою з економічного планування на підприємствах, спрямованого на організацію раціональної господарської діяльності, знаходження і використання резервів виробництва, здійснює планово-економічний відділ (ПЕВ). Він організує проведення комплексного економічного аналізу діяльності підприємства, приймає участь в розробці заходів по прискоренню темпів зростання продуктивності праці, ефективному використанню виробничих

потужностей, матеріальних і трудових ресурсів, підвищення рентабельності виробництва. Найважливішими завданнями ПЕВ також є організація і вдосконалення внутрішньовиробничого господарського розрахунку, розробка цін на продукцію підприємства.

ПЕВ, по суті, є організатором розробки проекту плану і апаратом, який синтезує результати роботи інших підрозділів. Весь процес розробки проекту планів проводиться всіма підрозділами апарату управління.

Фінансовий відділ розробляє заходи по прискоренню оборотності оборотних засобів і на цій основі розробляє фінансовий план.

Бюро організації та оплати праці розробляє заходи, спрямовані на підвищення продуктивності праці, впровадження прогресивної організації заробітної плати і складає план по заробітній платі, для чого виконується наступне:

1. Розрахунок балансу робочого часу і чисельності основних робітників.

2. Розрахунок фонду оплати праці основних робітників.

Цей розрахунок виконується, використовуючи попередні розрахунки нормованої заробітної плати, балансу робочого часу, чисельності робітників.

3. Визначення чисельності і фонду оплати праці допоміжних робітників виконується з використанням таких даних: балансу робочого часу одного робітника, нормованого часу на одиницю виробу, інформації стосовно протікання технологічного процесу та кількості наявного обладнання.

4. Розрахунок чисельності і фонду оплати праці керівників, спеціалістів та іншого персоналу.

Визначення чисельності керівників, спеціалістів та іншого персоналу проводиться відповідно до потреб підприємства у персоналі певної кваліфікації. Заробітна плата зазначеним категоріям працівників нараховується згідно наказу про посадові оклади керівництва підприємства, який складається у відповідності з рівнем кваліфікації персоналу.

У межах визначеної чисельності (ліміту) розробляється штатний розклад керівників, спеціалістів та іншого персоналу.

Відділ матеріально-технічного забезпечення вишукує можливості скорочення транспортних витрат, дотримання нормативів запасів, економії матеріальних ресурсів і розробляє план матеріально-технічного забезпечення для чого визначає:

1. Потребу в основних матеріалах. Цей розрахунок проводять, використовуючи дані технологічного процесу та виробничої програми.

2. Потребу в допоміжних матеріалах. Розрахунок потреби в допоміжних матеріалах проводиться окремо по групах: А – на технологічні цілі, Б – на ремонт та експлуатацію обладнання.

Технічний відділ апарату управління розробляє план розвитку техніко-виробничої бази і технічної підготовки виробництва.

Розрахунок плану виробництва проводиться у квартальному розрізі із припущенням, що цеха виготовляють продукцію рівномірно протягом року відповідно до плану продаж, тобто розподіл річної програми виробництва продукції відбувається пропорційно до кількості робочих днів у відповідному.

Аналіз виконання плану проводиться за такою формою.

Показник	Одиниця виміру	План	Факт	Відсоток виконання	Відповідний період минулого року	% до відповідного періоду минулого року
Товарна продукція	т.	126	127,3	101,03	125,7	101,27

ПЕВ взаємодіє також з наступними підрозділами: відділом головного конструктора, центральною лабораторією метрології, відділом головного технолога, відділом головного механіка, відділом головного енергетика, відділом маркетингу, відділом збуту, основними і допоміжними цехами. Комунікаційні зв'язки між ПЕВ і цехами мають односпрямований характер: згори донизу. На відміну від цього відділи управління підприємства забезпечують ПЕВ необхідною інформацією для складання загального плану – потоки інформації спрямовані знизу доверху.

ТЕМА №3.2
«ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

План:

1. Сутність та принципи складання бізнес-плану
2. Техніка складання бізнес-плану
3. Структура та зміст бізнес-плану

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

ЗМІСТ

Важливу роль в організації та економіці підприємницької діяльності відіграє складання бізнес-плану. Зважаючи на співвідношення понять «підприємництво» і «бізнес» (бізнес містить і заборонені види діяльності, наприклад, Паркобізнес, торгівлю зброєю та ін.), коректніше говорити про складання плану підприємницької діяльності. Але оскільки така назва (тобто бізнес-план) міцно увійшла в понятійний апарат, скористаємося нею.

1. Сутність та принципи складання бізнес-плану

Бізнес-план *— документ, який містить комплексне обґрунтування стратегії (програми) розвитку всіх сфер діяльності підприємства на основі поточного та перспективного планування такої діяльності.*

Основними функціями бізнес-плану, в яких комплексно розкривається його сутність, є:

1) надання всебічної інформації кредиторам та інвесторам про підприємство, насамперед про його стабільність та ефективність;

2) обґрунтування основної мети підприємницької діяльності;

3) стислий опис підприємницької діяльності, зокрема процесу виробництва;

4) характеристика товару або послуги, їх якості;

5) обґрунтування прогнозу розвитку виробництва;

6) комплексне дослідження ринку;

7) визначення життєздатності підприємства в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції;

8) обґрунтування ефективності підприємства на основі оцінки витрат, цін та очікуваного прибутку, що є прерогативою фінансового плану;

9) оцінка професійного рівня управлінського персоналу (підприємця, менеджерів та ін.), ефективності їхньої роботи.

Принципами складання бізнес-плану є:

а) якісне і змістовне оформлення (зовнішній вигляд, якісна обкладинка, чіткі малюнки, фотографії, розрахунки та ін.);

б) чітке орієнтування на адресата (кредитора або інвестора);

в) ретельна характеристика певного сегмента (ніші) ринку, потреб споживачів та їх переваг при купівлі товарів і послуг даного підприємства;

г) переконливість у реалізації основної ідеї, зокрема в ефективності роботи підприємства (отриманні прибутків) та своєчасному погашенні кредитів та ін. Так, кредитора слід переконувати передусім у виконанні умов кредитного договору, а інвестора — в отриманні високої норми прибутку.

2. Техніка складання бізнес-плану

Підготовка бізнес-плану починається з правильного оформлення титульного аркуша, на якому повинні бути зазначені:

1) повна офіційна назва фірми (відповідно до реєстраційних документів) та її фірмовий знак (за наявності такого);

2) організаційно-правова форма підприємства (наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю, відкрите акціонерне товариство тощо);

3) юридична адреса підприємства, тобто адреса, зазначена у документах про реєстрацію;

4) поштова адреса підприємства, яка не завжди збігається з юридичною;

5) номери телефонів, факсів та електронної пошти;

6) прізвища та посади працівників підприємства, які виступатимуть від його імені (контактні особи);

7) вартість проекту.

На наступному аркуші бізнес-плану наводять його детальний зміст із зазначенням сторінок кожного з розділів.

Якщо у тексті бізнес-плану трапляються незнайомі або складні для сприйняття категорії, поняття і терміни, слід у доповненні до цього документа дати визначення їх змісту або термінологічний словник.

Крім того, до бізнес-плану необхідно додати супроводжувальні документи, найважливішими з яких є:

1) посадові інструкції, довідки про кадровий склад;

2) специфікації товарів (перелік товарів та послуг, які планує випускати підприємство, їх кількість, якісні характеристики, сорт, марка та ін.);

3) креслення, фотографії, копії угод і контрактів, прейскуранти (довідник про ціни на товари, послуги, продукцію);

4) патентна документація, фінансові документи (баланс руху грошових коштів за 1 і 5 років, розрахунок валового прибутку, розрахунок та аналіз фінансових коефіцієнтів — заборгованості, власності, кредиторської заборгованості тощо);

5) зразки рекламних матеріалів, дані інвентаризації та ін.

3. Структура та зміст бізнес-плану

Основними структурними елементами бізнес-плану є:

1. ***Вступна частина*** (обсяг — приблизно 2—2,5 сторінки) містить коротку характеристику пропонованого проекту, товарів і послуг, які планується випускати, постачальників матеріалів, сировини та комплектуючих виробів, ринки збуту, ретельну оцінку витрат, збитків і прибутків, використання останніх тощо.

2. ***Загальна характеристика підприємства*** передбачає зазначення його організаційно-правової форми, дати і місця реєстрації, прізвищ засновників, інформацію про шляхи виникнення підприємства (викуплено засновниками або збудовано, було дочірнім підприємством, планує продовжувати попередні обсяги виробництва чи збільшувати їх та ін.). Таку характеристику наводять у динаміці, з охопленням періоду останніх п'яти років.

3. ***Опис підприємницької діяльності (бізнесу).*** У ньому спочатку зазначають сферу діяльності підприємства (виробництво, наукова діяльність, торгівля тощо), потім — аналіз стану справ у галузі, потенційних конкурентів та споживачів. Після цього визначають характер виробництва (сезонний, постійний, розраховане на масове виробництво дешевих товарів чи дорожчих, але високої якості й у менших обсягах та ін.). На підставі цього обґрунтовують потреби у кредитах або інвестиціях, терміни їх отримання, величину очікуваних прибутків від інвестицій (в тому

числі капіталовкладень).

4. ***Характеристика товару або послуги*** передбачає стислий комплексний аналіз якості товарів і послуг, які планує випускати і надавати підприємство, або відповідь на запитання «яку продукцію виробляти?». До параметрів якості товару належать його техніко-економічні характеристики, надійність, довговічність, екологічність, естетичність та ін., завдяки чому з'ясовують їх відмінність від товарів та послуг аналогів, переваги для споживачів (у ціні або споживчих властивостях). Крім того, у цьому розділі зазначають наявні у підприємства патенти, ліцензії, характеризують приміщення під офіс та його обладнання комп'ютерною технікою тощо.

5. ***Виробничий план*** містить опис виробничого процесу, технології виробництва, виробничих приміщень, рівня техніки, зазначають наявність підприємств-суміжників, постачальників сировини і матеріалів, розташування підприємства, транспортну та комунікаційну інфраструктуру та ін. Зокрема, характеризують підрозділи підприємства, послідовність технологічного циклу, рівень безпеки виробництва, його екологічність (вплив на забруднення довкілля).

6. ***План маркетингу*** передбачає:

а) стислу характеристику стратегії маркетингу (визначення цілей, планування та організації маркетингових заходів, засобів досягнення поставленої мети, способів стійкого просування кожного з товарів і послуг на конкретний ринок, тактики конкурентної боротьби тощо);

б) комплексний аналіз ринку (основних конкурентів підприємства у даній галузі, їх сильних та слабких сторін, обґрунтування прогнозу розвитку конкуренції, постачальників, якості законодавства, впливу державного регулювання, розрахунки обсягів спланованого продажу та ін.);

в) аналіз цінової політики залежно від життєвого циклу товару, просування його, що передбачає розроблення збутової політики та шляхів її реалізації (транспортування, утворення фірм-посередників, будівництво магазинів, організація післяпродажного обслуговування, активне і раціональне використання реклами тощо).

7. ***Організаційний план*** містить дані про управлінський апарат підприємства (передусім про керівників без посереднього виробництва, служби маркетингу, фінансів, начальника відділу кадрів); про організаційну структуру управлінського апарату (взаємодію різних служб і підрозділів); про контроль та координацію їх діяльності; про засновників та основних пайщиків, міру їх відповідальності, а також зміни, які доцільно провести у зв'язку зі зміною плану виробництва та іншими частинами бізнес-плану, тобто вибір стратегії управління та методів її реалізації.

8. ***Оцінка ризику і страхування*** передбачає визначення ступеня ризикованості даного виду підприємницької діяльності (бізнесу), зокрема висвітлюють його слабкі сторони. З цією метою наводять класифікацію можливих ризиків (постачальницько-збутові, виробничі, інвестиційні, кредитні, відсоткові, маркетингові та ін.), їх ймовірність, оцінку прогнозованих збитків, основні заходи з управління ризиками, зокрема з їх нейтралізації. Специфічним видом ризику є поява нових, досконаліших технологій, що спричиняє моральне старіння існуючих засобів праці, зростання витрат виробництва (порівняно з конкуруючим підприємством), а отже ускладнення при збуті продукції. З метою нейтралізації окремих ризиків вказують усі види їх страхування, страхові компанії, умови та терміни страхування, зазначаючи назви страхових компаній, номери страхових полісів.

9. ***Фінансовий план*** містить статистичне (цифрове) обґрунтування попередніх розділів бізнес-плану. Основними фінансовими та обліковими документами, в яких втілюється статистичне обґрунтування, є план доходів і видатків; план грошових надходжень і платежів; прогнозування обсягів очікуваного прибутку, інвестицій, розміру дивідендів (якщо це відкрите акціонерне товариство), зовнішніх запозичень; оперативні плани (звіти) для кожного товару і ринку за кожний період; балансовий звіт, в якому підводять підсумок діяльності підприємства.

10. ***Юридичний план*** передбачає засоби захисту інтелектуальної власності, надання юридичних консультацій окремим підрозділам, відділенням, підприємствам, партнерам, а також захист інтересів підприємства перед постачальницько-збутовими підприємствами, кредиторами та іншими юридичними особами.

Загальний обсяг раціонально складеного бізнес-плану повинен становити до 40 сторінок без додатків.

ТЕМА №3.3
«ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

План:

1. Поняття, склад і структура інвестицій
2. Визначення необхідного обсягу та джерел фінансування виробничий інвестицій
3. Залучення іноземних інвестицій
4. Оцінка ефективності виробничих і фінансових інвестицій
5. Чинники підвищення ефективності використання інвестицій

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

ЗМІСТ

1. Поняття, склад і структура інвестицій

Як показують розрахунки за тривалий період часу, у середньому при-[1] близно одну третину обсягу фінансових коштів підприємств різних галузей економіки України становлять інвестиції (одноразові капітальні витрати).

- ***Інвестиції*** *— це довгострокові вкладення капіталу (грошей) у підприємницьку діяльність (для одержання прибутку).*

Той, хто має капітал (гроші) і вкладає його (їх) у ту чи ту комерційну справу, називається **інвестором,** а сам процес вкладення капіталу — **інвестуванням** (довгостроковим фінансуванням). У будь-якій підприємницькій діяльності інвесторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, тобто як підприємства, так і окремі власники капіталу.

Для сутнісно-змістової характеристики інвестицій істотне теоретичне і практичне значення має визначення різновидів інвестицій за окремими ознаками, тобто за їхнім функціонально-елементним складом (рис. 1).

Залежно від того, де вкладається капітал (у межах країни чи за кордоном), виокремлюють внутрішні (вітчизняні) й зовнішні (іноземні) інвестиції.

У свою чергу, внутрішні інвестиції поділяються на фінансові та реальні, а зовнішні — на прямі й портфельні.

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава. За такого інвестування має місце переміщення титулів власності, котрі дають право на одержання нетрудового доходу. У літературі з питань політичної економії капітал у вигляді цінних паперів називається ще фондовим, або фіктивним, оскільки він не є реальним багатством і не має реальної вартості (на відміну від капіталу, вкладеного в різні сфери та галузі суспільного виробництва).

Реальні інвестиції — це вкладення капіталу (грошей) у різні сфери та галузі народного господарства (суспільного виробництва) з метою оновлення існуючих і створення нових «капітальних» (матеріальних) благ, а як наслідок — одержання набагато більшого прибутку. Такі реальні інвестиції ще називають виробничими; проте в практиці господарювання за ними закріпилась інша назва — капітальні вкладення.

Зовнішні прямі інвестиції -- це вкладення капіталу за кордоном, що за величиною становить не менше 10% вартості того чи того конкретного проекту, закордонні інвестиції, менші за 10% вартості здійснюваного за їх допомогою капітального проекту, називаються **портфельними.**

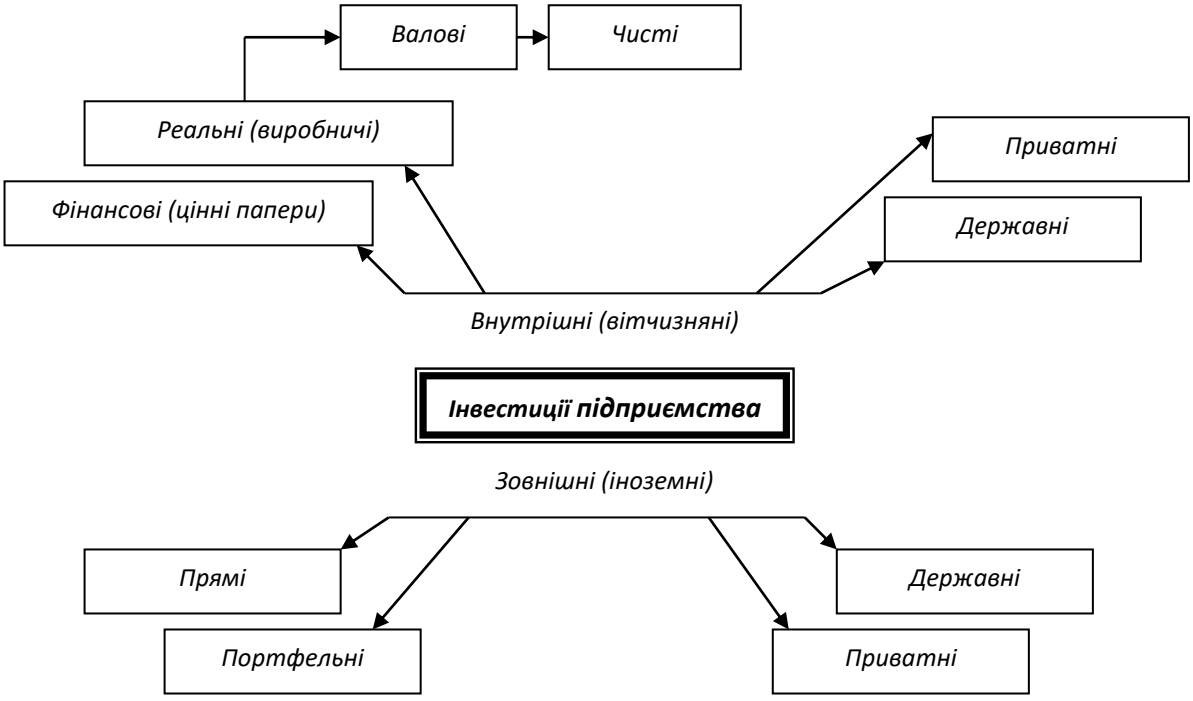

Рис. 1 – Функціонально-елементний склад інвестицій підприємства

Різновиди і структура капітальних вкладень

За загальновживаним визначенням **капітальні вкладення** – це періодично здійснювані довгострокові витрати капіталу на відтворення основних фондів і об’єктів соціальної інфраструктури підприємства.

З огляду на функціональну цілеспрямованість розрізняють валові й чисті капітальні вкладення. **Валові капітальні вкладення** — це загальна сума одноразових витрат капіталу на просте й розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури, а чисті — витрати лише на розширене відтворення. Величину чистих капіталовкладень неважко розрахувати; для цього із загального обсягу капітальних вкладень треба виключити розмір амортизаційних відрахувань, котрі використовуються, як відомо, на просте відтворення основних фондів та іншого майна підприємства.

За чинними на підприємствах системами планування та обліку до складу капітальних вкладень включають:

1) вартість будівельно-монтажних робіт;

2) вартість усіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних фондів інструментів та інвентарю;

3) інші капітальні роботи й витрати.

В інвестиційній політиці підприємств та їхніх добровільних об'єднань дуже важливо приймати обґрунтовані рішення щодо відтворювальної структури капітальних вкладень, котра відображає співвідношення довгострокових витрат на просте й розширене (технічне переозброєння і реконструкція, розширення діючих підприємств, нове будівництво) відтворення основних фондів. Головна тенденція зміни відтворювальної структури капітальних вкладень протягом останніх років полягає в значному збільшенні частки витрат на технічне переозброєння та реконструкцію

діючих підприємств у більшості галузей виробничої сфери.

2. Визначення необхідного обсягу та джерел фінансування виробничий інвестицій

Процес прогнозування (планування) капітальних вкладень на підприємствах охоплює два послідовно здійснювані етапи: перший — обчислення необхідного обсягу реальних (виробничих) інвестицій на розрахунковий період (рік, кілька років); другий — визначення конкретних джерел їхнього фінансування.

Обчислення необхідного обсягу виробничих інвестицій. Масштабність і складність розрахунків на першому етапі залежать від можливих варіантів конкретної економічної ситуації на ринку та на підприємстві:

1) за кількісними та якісними характеристиками попит ринку задовольняється повністю, а відтак немає потреби у збільшенні обсягу виробництва певної продукції на відповідному підприємстві;

2) попит на продукцію підприємства постійно зростає, а отже, виробник заінтересований у відповідному збільшенні обсягу виробництва з допомогою введення в дію додаткових виробничих потужностей;

3) має місце різке зменшення попиту ринку на пропоновану для продажу продукцію, через що підприємство мусить модернізувати її або терміново організувати виробництво нової, конкурентоспроможної продукції.

За першим варіантом має здійснюватись лише просте відтворення основних фондів переважно за рахунок амортизаційних відрахувань. У цьому разі розрахункова процедура обмежується визначенням акумульованої суми амортизаційних відрахувань на реновацію основних фондів та її порівнянням з потребою капіталу для заміни застарілих видів устаткування сучасними досконалішими моделями такого/ Необхідний для цієї мети розмір капіталу (грошових коштів) обчислюється на підставі інформації про потребу в новому устаткуванні у фізичних одиницях та про реальні ціни на нього. При цьому мають бути враховані вартість монтажу (встановлення) нової техніки і капітальний дохід від реалізації машин та інших засобів праці, що вибувають з експлуатації.

Другий варіант передбачає здійснення розширеного відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури. Наслідком цього процесу має бути нарощування до необхідних розмірів виробничої потужності підприємства переважно через його технічне переозброєння, реконструкцію або розширення за попередньо розробленим проектом.

Такий варіант збільшення виробничих можливостей підприємства зумовлює необхідність ретельного складання програми (плану) його технічного переозброєння та реконструкції (розширення). Розробці програм (плану) мають передувати аналіз і оцінка техніко-економічного й організаційного рівня виробництва за системою показників, яка охоплює такі основні групи: технічна оснащеність виробництва і технічний рівень устаткування; відповідність застосовуваних технологій сучасним вимогам; технічний рівень і якість продукції; рівень організації виробництва. Програма (план) складається звичайно за розділами:

1) зведені техніко-економічні показники (приріст виробничої потужності й обсягу товарної продукції; підвищення рівня механізації (автоматизації) виробництва; зростання продуктивності праці; економія енергетичних і матеріальних ресурсів; загальна сума капітальних вкладень);

2) заходи за окремими напрямками техніко-технологічного та організаційного розвитку (впровадження прогресивної технології, механізація та автоматизація виробництва, модернізація діючого устаткування, удосконалення організації виробництва й управління) з визначенням для кожного з них приросту виробничої потужності та інших економічних показників; 3) потреба в устаткуванні (вітчизняне, утім числі виготовлене власними силами; імпортне; типові вузли для модернізації діючого устаткування).

3. Залучення іноземних інвестицій

Розвиток і посилення ефективності господарювання виробничих підприємств України значною (якщо не вирішальною) мірою залежать від загальнодержавного інвестиційного потенціалу, який формується за рахунок різних фінансових джерел, у тім числі іноземних інвестицій. За кризового стану більшості вітчизняних підприємств та організацій, за браком власних інвестиційних ресурсів та інтенсивною інтернаціоналізацією (інтеграцією) виробничо-господарських систем об'єктивно необхідним стає все ширше залучення іноземних інвестицій. Останні використовуються для фінансової підтримки вітчизняних товаровиробників та інших суб'єктів господарювання, запровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу, структурної перебудови економіки.

Іноземне інвестування може здійснюватися в різних формах залежно від типу інвестора, його мети та ступеня ризику, на який він готовий. Основними типами прямих іноземних інвестицій зазвичай бувають:

а) створення спільних підприємств (організацій);

б) започаткування діяльності дочірніх підприємств (філій);

в) укладання ліцензійних угод з вітчизняними фірмами;

г) придбання неконтрольних пакетів акцій вітчизняних фірм-емітентів;

д) купівля контрольних пакетів акцій у підприємств, що їх випускають і реалізують.

Спільні підприємства створюються та управляються спільно іноземними інвесторами й місцевими партнерами. У ролі останніх виступають найчастіше приватні фірми, але такими можуть інколи бути й державні підприємства. Кілька іноземних інвесторів з різних країн можуть створити спільне підприємство в третій країні з метою зменшення стартових інвестиційних витрат. Спільні підприємства дають змогу зарубіжним інвесторам мати більшу нішу на місцевому ринку з меншим підприємницьким ризиком, ніж за прямої купівлі місцевої фірми на аукціоні або створення дочірнього підприємства (філії).

Створення власних дочірніх підприємств (філій) як варіант вкладання капіталу є найбільш ризикованим і зв'язаним із найбільшими зобов'язаннями з боку іноземного інвестора. Такий варіант, як правило, застосовується в країні, на ринках котрої можна досягти найбільшого потенціалу для отримання прибутку (доходу).

Ліцензійну угоду місцева фірма укладає здебільшого з відповідною транснаціональною корпорацією. Відповідно до ліцензійної угоди остання передає право на використання нової технології місцевій фірмі, яка стає

відповідальною за маркетинг і виробництво певного товару.

Придбання неконтрольних пакетів акцій місцевих фірм здійснюється іноземним інвестором через пряму купівлю на місцевому фондовому ринку. Оскільки іноземні партнери внаслідок придбання такої кількості акцій не набувають права контролювати діяльність місцевої фірми, то такі інвестиції заведено називати, як ми вже зазначали, портфельними (пасивними).

Такий спосіб інвестування використовується переважно в процесі приватизації місцевих підприємств (організацій) або обміну боргів приватних чи державних суб'єктів господарювання на їхні акції.

Контрольні пакети акцій місцевих фірм іноземні інвестори можуть придбати різними способами (прямою купівлею, у процесі приватизації, обміну боргів на акції тощо). Цей варіант інвестування вітчизняних фірм (підприємств, організацій) надає право контролювання їхньої діяльності.

4. Оцінка ефективності виробничих і фінансових інвестицій

Ефективність виробничих інвестицій (капітальних вкладень) характеризує економічні, соціальні або інші результати і господарську доцільність їхнього здійснення. Основою оцінки доцільності капітальних витрат служить порівнювання вигідності того чи того проекту за умови обмеженості капіталу як ресурсу та забезпечення найбільших прибутків через реалізацію найліпшого з кількох варіантів (проектів) інвестицій.

У практиці господарювання підприємств приймаються різноманітні рішення, зв'язані з інвестуванням виробництва й соціальної інфраструктури. З огляду на це заведено розрізняти загальну (абсолютну) та порівняльну (оцінку доцільності) ефективність капітальних вкладень.

Абсолютна ефективність капітальних витрат показує загальну величину їхньої віддачі (їхню результативність) на тому чи тому підприємстві, її розрахунки потрібні для оцінки очікуваного або фактичного ефекту від реальних інвестицій за певний період часу.

Порівняльна ефективність капітальних вкладень визначається лише тоді, коли є кілька інвестиційних проектів (варіантів вирішення господарського завдання). Вона характеризує переваги (економічні, соціальні та інші) якогось одного проекту капітальних витрат проти іншого або інших. Розрахунки порівняльної ефективності здійснюють з метою визначення ліпшого з можливих проектів (варіантів) інвестування виробництва. Абсолютна й порівняльна ефективність реальних інвестицій взаємозв'язані.

Застосовують два взаємозв'язані показники, за якими визначають абсолютну ефективність інвестицій:

- перший (прямий) — коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних витрат Ер;
- другий (обернений до нього), - період (строк) окупності капітальних вкладень ($T_р=1/E_р$).

Коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) обчислюють за співвідношеннями: для окремих проектів або форм відтворення основних фондів діючих підприємств:

Ер = Приріст прибутку/Капітальні вкладення

Розрахункові значення коефіцієнтів Ер треба порівняти з нормативним коефіцієнтом $Е_н$, що встановлюється централізовано Міністерством економіки України на певний період (його тривалість звичайно дорівнює так званому горизонту прогнозування чи індикативного планування). Проект (варіант) капітальних вкладень визнають доцільним (ефективним) за умови, коли

Ер > Ен

Визначення порівняльної ефективності реальних інвестицій, основу якої становить вибір економічно найдоцільнішого проекту капітальних вкладень, здійснюється через обчислення показника так званих зведених витрат Z за формулою

Z = Сі + Ен*Кі → min

де С, — поточні витрати (собівартість) за г-м проектом (варіантом);

К. — капітальні вкладення за г-м проектом (варіантом).

Проект (варіант) капітальних вкладень із найменшими зведеними витратами і буде найліпшим з економічного погляду.

Цей метод визначення порівняльної ефективності капітальних вкладень базується на припущенні, що вони (вкладення) здійснюються одноразово в повному обсязі. З цією метою інвестиції більш пізніх років приводять до одного розрахункового року (як правило, це перший рік інвестування) множенням їх на спеціальний коефіцієнт а, який обчислюється за формулою

$$A = 1/(1+hn)^{t-1}$$

де hn — норматив приведення різночасних витрат, що дорівнює 0,08;

t — період приведення (г-й рік).

Розраховані за формулою 8.2. коефіцієнти а мають такі значення для відповідних років: першого — 1,0; другого — 0,926; третього — 0,857; четвертого — 0,793; п'ятого — 0,734; шостого — 0,680; сьомого — 0,630; восьмого — 0,583; дев'ятого — 0,540; десятого — 0,5.

Вплив різночасності капітальних вкладень на їхню ефективність можна показати на такому прикладі (дані умовні).

Розроблено два проекти спорудження виробничого об'єкта. Обсяг капітальних вкладень за першим проектом становить 260 млн. грош. од., за другим — 250 млн. грош. од. Тривалість спорудження — 5 років. Капітальні витрати за роками інвестування об'єкта розподілено неоднаково. Проектна собівартість річного випуску продукції за першим проектом дорівнює 140 млн. грош. од., за другим — 142 млн. грош. од. Коефіцієнт Ен =0,16.

Користуючись формулою (1), можна розрахувати зведені витрати без урахування чинника часу. За першим проектом вони становитимуть 181,6 млн. грош. од. (140 + 0,16 • 260), за другим— 182 млн. грош. од. (142 + 0,16 • 250). Отже, без урахування чинника часу перший проект спорудження виробничого об'єкта є нібито більш ефективним. Якщо ж для розрахунків узяти капітальні витрати, приведені за допомогою коефіцієнта а до першого року

інвестування (табл. 1), то перевагу слід віддати другому проекту, зведені витрати по якому становлять 175,81 млн. грош. од. (142 + 0,16 • 211,32) проти 177,86 млн. грош. од. за першим проектом (140 + 0,16 • 236,63). На підставі цього можна зробити такий висновок: перший проект витрат може бути схвалений тільки за умови поліпшення розподілу капітальних вкладень за роками спорудження об'єкта.

Таблиця 1 – Розрахунок капітальних вкладень, приведених за допомогою коефіцієнта приведення до першого року інвестування, млн. грош. од.

Рік інвестування	Капітальні вкладення за проектами		a	Капітальні вкладення, приведені до першого року інвестування, за проектами	
	1	2		1	2
1-й	80	30	1,000	80,00	30,00
2-й	80	40	0,926	74,08	37,04
3-й	60	70	0,857	51,42	60,00
4-й	30	60	0,793	23,79	47,58
5-й	10	50	0,734	7,34	36,70
Усього	260	250	—	236,63	211,32

5. Чинники підвищення ефективності використання інвестицій

На рівень ефективності використання капітальних, їхню результативність (віддачу) впливає велика кількість різноманітних організаційно-економічних чинників. Без ретельного врахування таких у практиці сучасного господарювання неможливо досягти максимальної прибутковості інвестування виробництва та інших сфер діяльності підприємств. Найбільш істотний вплив на ефективність капітальних вкладень справляють групи чинників, що визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворюючу спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання (рис. 2).

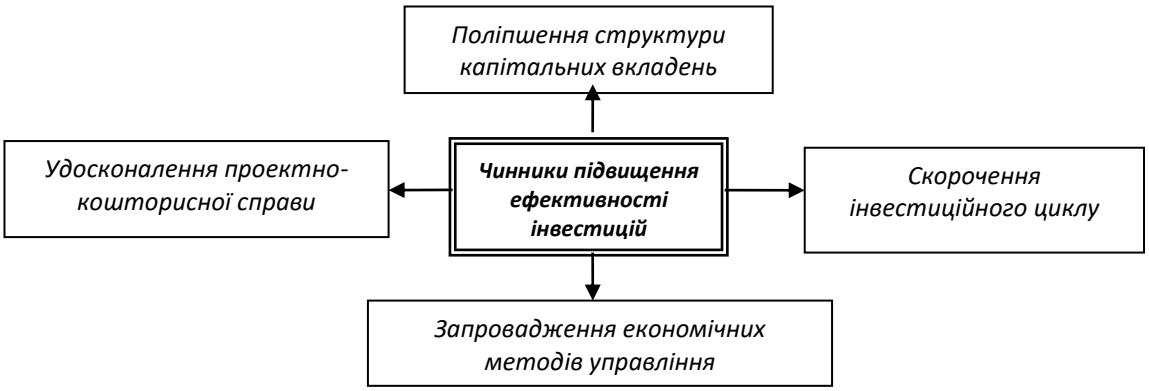

Рис. 2 – Основні організаційно-економічні чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень.

Високий рівень ефективності виробничих інвестицій значною мірою пояснюється прогресивністю їх відтворювальної структури. Що вища за величиною частка витрат на створення чи оновлення активної частини основних фондів підприємств, то більшою є віддача капітальних вкладень. Особливо активними та цілеспрямованими мають бути дії для оптимізації відтворюваної структури капітальних вкладень. Практичне здійснення таких дій зв'язане з вирішенням двох головних завдань:

1) збільшення відносного обсягу інвестицій у відшкодування (просте відтворення) вартості машин та устаткування від усієї суми накопиченого амортизаційного (реноваційного) фонду;

2) встановлення раціональних пропорцій чистих капітальних вкладень у різні форми розширеного відтворення основних фондів і формування необхідних виробничих потужностей підприємств.

Чи не найбільші можливості підвищення ефективності використання капітальних вкладень зумовлюються організацією сучасної проектно-кошторисної справи і забезпеченням завдяки цьому високої економічної ефективності проектних рішень.

Рекомендовані навчально-методичні матеріали

1. Веретенникова Г.Б., Томах В.В., Геращенко І.М. Планування та організація діяльності підприємства [Електронний ресурс]: навчальний посібник. – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. 210 с.
2. Данилюк М., Бойчук Р., Гречаник Б., Гречаник В. Планування і контроль на підприємстві. – Львів: Магнолія 2006, 2017. 328 с.
3. Петрович Й.М., Кіт А.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – 2-ге видання, виправлене. – Л.: Магнолія плюс, видавець СПД ФО В.М. Піча, 2006. 580 с.
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – видання 2-ге, перероблене та доповнене. – К.: КНЕУ, 2001. 528 с.
5. Шегда А.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2005. 431 с.
6. Шегда А.В., Литвиненко Т.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Знання прес, 2001. 335 с.